RIDAA
Repositorio Institucional
Digital de Acceso Abierto de la
Universidad Nacional de Quilmes

Universidad
Nacional
de Quilmes

Bona, Leandro Marcelo

El excedente económico en la Argentina contemporánea. Los sectores generadores de rentas y beneficios, la fuga de capitales y sus implicancias en materia de desarrollo (1991-2015)

Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Argentina.
Atribución - No Comercial - Sin Obra Derivada 2.5
https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/ar/

Documento descargado de RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes de la Universidad Nacional de Quilmes

Cita recomendada:
Bona, L. M. (2020). El excedente económico en la Argentina contemporánea. Los sectores generadores de rentas y beneficios, la fuga de capitales y sus implicancias en materia de desarrollo (1991-2015). (Tesis de doctorado). Universidad Nacional de Quilmes, Bernal, Argentina. Disponible en RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/2997

Puede encontrar éste y otros documentos en: https://ridaa.unq.edu.ar

Universidad Nacional de Quilmes
Roque Sáenz Peña 352 // Bernal
Buenos Aires // Argentina
t.: (+41 11) 4365 7100
f.: (+54 11) 4365 7101
info@unq.edu.ar

Leandro Marcelo Bona, Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto,
Marzo de 2020, pp. 447,
http://ridaa.unq.edu.ar,
Universidad Nacional de Quilmes, Secretaría de Posgrado,
Doctorado en Desarrollo Económico

El excedente económico en la Argentina contemporánea. Los sectores generadores de rentas y beneficios, la fuga de capitales y sus implicancias en materia de desarrollo (1991-2015)

TESIS DOCTORAL

Leandro Marcelo Bona

leandrombona@gmail.com

Resumen

El objetivo general de esta investigación es analizar, a partir de la teoría del excedente económico, la evolución socioeconómica de Argentina entre 1991 y 2015. El enfoque empleado utiliza las categorías de la economía política, pues se basa en el estudio de las lógicas de acumulación de capital, las clases sociales y fracciones de clase y la teoría del Estado. El marco teórico se apoya en los conceptos de centro y periferia, luchas de clases y régimen de acumulación.

Para ello, se estima el Costo de Reproducción Social, una categoría sugerida por el estructuralismo latinoamericano, que se basa en los ingresos salariales y jubilatorias necesarios para que la sociedad se reproduzca, junto a las inversiones básicas en educación, salud y otras transferencias garantizadas por el Estado. Luego, se obtiene el Excedente Económico, es decir, aquella diferencia entre la producción social y su costo. A partir del análisis de la evolución del Excedente Económico y el Costo de Reproducción Social en el régimen de acumulación bajo estudio, se examinan las principales fuentes de generación y apropiación del mismo, a partir de las rentas y los beneficios de los sectores primarios, la cúpula empresaria (200 y 500 firmas de mayor facturación, excluyenfo agropecuarias y financieras) y las entidades del sistema financiero. Finalmente, se estudia la evolución, los actores involucrados y los motivos de la fuga de capitales, uno de los principales destinos del Excedente Económico en el país.

Abstract

The general objective of this research is to analyze, by using the theory of Economic Surplus, the socioeconomic evolution of Argentina between 1991 and 2015. This approach is based on the method of political economy, since it is based on the study of the logic of capital

accumulation, social classes and class fractions and state theory. The theoretical framework uses the concepts of center-periphery, class struggle and accumulation regime.

In order to achieve this goal, we estimate the Cost of Social Reproduction, a category suggested by Latin American structuralism, which is based on the salary and retirement income necessary for society to reproduce, along with basic investments in education, health and other transfers guaranteed by the state. Then Economic Surplus (the difference between social production and its cost) is calculated. By analysing the evolution of the Economic Surplus (ES) and the Cost of Social Reproduction in the accumulation regime under study, the main sources of generation and appropriation of the ES are examined, based on the rents and benefits of the primary sectors, the biggest enterprises (top 200 and 500 firms on sales, excluding agricultural and financial) and the entities of the financial system. Finally, we analyse the evolution of capital flight in order to discuss one of the main destinations of the Economic Surplus in the country.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Tesis doctoral

El excedente económico en la Argentina contemporánea. Los sectores generadores de rentas y beneficios, la fuga de capitales y sus implicancias en materia de desarrollo (1991-2015)

Candidato: **Leandro M. Bona**

Director: **Dr. Andrés Gastón Wainer**

Co-director: **Dr. Eduardo Marcelo Basualdo**

Diciembre 2019

AGRADECIMIENTOS 12

INTRODUCCIÓN 14

CAPÍTULO I El concepto y enfoque del Excedente Económico 44
1. Contexto de aparición de los debates sobre el desarrollo y subdesarrollo en que se inscribe el debate sobre el Excedente Económico. Teorías convencionales y críticas 46
a. El escenario de posguerra 48
b. La teoría del desarrollo desde el neoliberalismo 56
2. Las teorías del desarrollo "aplicadas" en Argentina 61
a. Consenso de Washington (1991-2001) 62
b. Ciclo de gobiernos progresistas latinoamericanos (2002-2015) 66
3. Los dos intérpretes de la realidad del Tercer Mundo bajo el enfoque del Excedente Económico 72
a. La economía política del (no) crecimiento en la periferia los aportes de Paul Baran 72
b. Dialéctica del subdesarrollo: el legado de Celso Furtado 81
4. El Excedente Económico para pensar la Argentina (1991-2015) 91
a. La conexión Baran-Furtado: el enfoque del Excedente Económico 91
b. Propuesta metodológica para el análisis argentino contemporáneo 94

CAPÍTULO II Los cambios en la economía política mundial y las formas en que se desplegaron en Argentina 98
1. Cambios en el sistema mundial de acumulación: la antesala del neoliberalismo 100
a. Neoliberalismo, primera fase (1973-1989) 104
b. Segunda fase neoliberalismo combativo 110
c. Tercera fase neoliberalismo punitivo 116
2. El período 1976-1990 como antesala de las reformas de los '90 121
a. Hegemonía y bloque en el poder 121
b. Neoliberalismo capítulo argentino 124
3..La convertibilidad como fase superior del proyecto neoliberal 129
a. Peronismo y hegemonía neoliberal 129
b. La crisis orgánica de 2001 y la confrontación devaluadores-dolarizadores 136
4. La postconvertibilidad: el ciclo de gobiernos kirchneristas 140
a. La recomposición post derrumbe (2003-2008) 140
b. Los (nuevos) conflictos distributivos (2009-2015) 149

CAPÍTULO III Costo de Reproducción Social y Excedente Económico en Argentina (1991-2015) 156
1. El Costo de Reproducción Social: definición, utilidad y antecedentes . 157

2. Componentes del Costo de Reproducción Social en Argentina (1991-2015) 160
a. Características del Costo de Reproducción Social salarial 161
b. Estimación del Costo de Reproducción Social salarial 164
c. El Costo de Reproducción Social jubilatorio 170
d. Los componentes estatales del Costo de Reproducción Social: educación, salud, subsidios al transporte y la energía e impuestos 175
3. Evaluación de la evolución del Costo de Reproducción Social Total 180
4. El Excedente Económico en Argentina (1991-2015) 186
5. La discriminación de los destinos del Excedente Económico 194
a. Los usos productivos del Excedente Económico: inversión productiva y ahorro financiero 194
b. Los usos improductivos del Excedente Económico: fuga de capitales, compra de bienes de consumo importados, construcción residencial suntuaria y consumo no discriminado 199
6. La dinámica de los usos del Excedente Económico 201
7. Una mirada desde la teoría del Excedente Económico de los períodos de convertibilidad y postconvertibilidad 205

CAPÍTULO IV Generación y apropiación del Excedente Económico 209
1. La evolución de los sectores generadores de renta primaria: agricultura de exportación, minería y petróleo 211
a. Las transformaciones en el agro: el auge del paradigma sojero 211
b. El sector energético
paradigma de los cambios institucionales y los regímenes de acumulación 222
c. El surgimiento de la mega minería metalífera en los años 1990 y su expansión en la postconvertibilidad 228
2. La cúpula empresaria argentina y el Excedente Económico 235
a. La incidencia de la Cúpula Empresaria 235
b. El perfil sectorial de la Cúpula Empresaria y los sectores líderes en la generación de excedentes 241
3. El sistema financiero 252
4. Rentas y beneficios seleccionados en el Excedente Económico 260
5. Apropiación de excedente: asalariados de mayores ingresos y Estado 263
a. La apropiación de los asalariados 263
b. La apropiación del Estado 267
6. Generación y apropiación del Excedente Económico como resultado de los cambios en las lógicas de los regímenes de acumulación 280

CAPÍTULO V La fuga de capitales en la Argentina: estimaciones, protagonistas y causas del fenómeno 283
1. Definiciones, conceptos, debates, métodos de estimación, estimaciones y naturaleza de la fuga de capitales en Argentina 286
a. Definiciones 286
b. Interpretaciones sobre la naturaleza de la fuga de capitales 289
c. Métodos de estimación de la fuga de capitales: stocks, residual del balance de pagos y cambiario 293
d. Canales de la fuga de capitales 296
e. Estimaciones alternativas sobre la fuga de capitales en Argentina 298
f. Razones del fenómeno en Argentina 299

g. La génesis de la fuga en Argentina..... 303
2. La fuga de capitales en la valorización financiera 305
a. Inicio y consolidación neoliberal en la Argentina: la valorización financiera 305
b. La relevancia de la relación y dinámica entre la fuga de capitales y el endeudamiento externo..... 306
c. La Convertibilidad 311
d. El 2001 314
3. La fuga de capitales en la posconvertibilidad (2002-2015): misma dinámica, nueva naturaleza..... 316
a. Particularidades en una nueva etapa..... 316
b. Los protagonistas y las modalidades adicionales de la fuga de capitales durante la posconvertibilidad..... 321
c. La nueva fuente de financiamiento de la fuga de capitales durante los gobiernos kirchneristas 326
4. Los actores de la fuga..... 330
a. La denuncia de Hernán Arbizu 332
b. La denuncia de la AFIP(HSBC de Ginebra)..... 336
c. El detalle de las cuentas de residentes argentinos en el banco BNP Paribas 340
d. La lista suministrada por el expresidente del Banco Central Hernán M. Pérez Redrado 341
e. El registro publicado por Alfredo Zaiat 348
.f. Las evidencias de los Papeles de Panamá y de Bahamas..... 350
g. La lista de las 50 firmas que más divisas giraron al exterior 352
h. Los Papeles del Paraíso..... 355
5. Razones de la fuga de capitales..... 356

CONCLUSIONES..... 361

ANEXOS 382
ANEXO I Subsidios a sectores económicos em la Postconvertibilidad..... 383
ANEXO II Usos seleccionados del Excedente Económico 388
ANEXO III Estimación de la renta agraria 2014-2015..... 391
ANEXO IV Empresas que realizaron transferencia de divisas al exterior 393
ANEXO V Personas físicas que realizaron transferencias al exterior (2001) 404
ANEXO VI Denuncia BNP Paribas 409
ANEXO VII Empresas y personas físicas que extrajeron divisas y también figuran en otras listas. 415

REFERENCIAS..... 425

CUADROS
Cuadro I.1. Comparación de los ejes de debate analizados en las obras de Baran y Furtado..... 90
Cuadro III.1. Síntesis de las alternativas metodológicas para calcular el Costo de Reproducción Social. 159
Cuadro III.2. Evolución del Costo de Reproducción Social salarial y sus componentes en Argentina. Dólares constantes de 1991. Años 1991-2015. ... 165

Cuadro III.3. Evolución del Costo de Reproducción Social jubilatorio. Dólares constantes de 1991 en Argentina. Años 1991-2015. 172
Cuadro III.4. Evolución del gasto público consolidado en educación básica, salud pública y subsidios al transporte terrestre y los usuarios residenciales de energía en Argentina. Millones de dólares constantes de 1991. Presión tributaria decil 5. Años 1991-2015. 177
Cuadro III.5. Evolución del Costo de Reproducción Social Total y de sus componentes en Argentina. Millones de dólares constantes de 1991 y porcentaje del PBI. Años 1991-2015 181
Cuadro III.6. Síntesis de las alternativas metodológicas para calcular el Excedente Económico. 187
Cuadro III.7. Evolución del producto bruto interno (PBI), el Costo de Reproducción Social (CRS), la depreciación del stock de capital (dep. K) y el Excedente Económico (EE) en Argentina. Dólares constantes de 1991. Años 1991-2015 189
Cuadro III.8. Evolución de los componentes de la inversión productiva (IP) y comparación con la Inversión Bruta Interna Fija (IBIF) en Argentina. Dólares constantes de 1991 y como porcentaje del producto bruto interno (PBI). Años 1991-2015. 196
Cuadro III.9. Evolución de los usos productivos del Excedente Económico en Argentina. Millones de dólares constantes y como porcentaje del Excedente Económico total (EE). Años 1991-2015. 198
Cuadro III.10. Evolución de los destinos improductivos del Excedente Económico. En Argentina Millones de dólares constantes y como porcentaje del Excedente Económico total (EE). Años 1991-2015**.** 201
Cuadro IV.1. Distintas estimaciones de renta agraria para el período 1991-2015219
Cuadro IV.2. Estimaciones alternativas de renta agraria en Argentina, dólares corrientes. Años 1991-2015. 221
Cuadro IV.3. Evolución de la renta petrolera y gasífera (millones de dólares corrientes) según distintos autores. Años 1991-2015. 227
Cuadro IV.4. Minas metalíferas operativas en Argentina en el período 1991-2015. Provincia de ubicación, empresas concesionarias, origen del capital de las firmas, minerales extraídos y modalidades de extracción. 230
Cuadro IV.5. Evolución de la renta minero metalífera (millones de dólares corrientes) según distintos autores. Años 1991-2015. 234
Cuadro IV.6. Discriminación de sectores con ventas por encima y debajo de la media, según período. Convertibilidad y postconvertibilidad. 1991-2001 y 2002-2015. 247
Cuadro IV.7. Apropiación estatal de la renta agrícola de los principales cultivos de exportación. Años 1991-2015. 270
Cuadro IV.8. Evolución de la apropiación estatal de la renta minera. Años 2006-2010 274
Cuadro V.1. Resumen de los métodos de estimación de la fuga de capitales y sus características 295
Cuadro V.2. Mediciones seleccionadas sobre fuga de capitales en Argentina 298
Cuadro V.3. Evolución de la fuga de capitales. Dólares corrientes. Métodos Cambiario, Residual y de Stocks. Años 1991-2015. 311
Cuadro V.4. Grado de concentración de las transferencias de divisas al exterior por las empresas y las personas. US$ millones y porcentajes. Año 2001 315

Cuadro V.5. Incidencia relativa de la fuga en el PBI, las exportaciones y la inversión según los diferentes métodos de estimación, 2002-2015 (en porcentajes) 320
Cuadro V.6. Bancos extranjeros que administran carteras de inversores de clientes argentinos en el exterior. Montos estimados 2008 332
Cuadro V.7. Principales grupos económicos con cuentas administradas por el JP Morgan en el exterior (ce = 1 indica pertenencia a la cúpula empresaria 333
Cuadro V.8. Plataforma evasora. U$ corrientes 337
Cuadro V.9. Plataforma facilitadora para la evasión. U$ corrientes 338
Cuadro V.10. Plataforma de sociedades *offshore*. U$ corrientes 339
Cuadro V.11. Primeras 100 empresas (por monto) que declararon haber comprado divisas para transferir fuera del país. Millones de US$ corrientes. Años 2008 y 2009 (ce = 1 indica pertenencia a la cúpula empresaria 343
Cuadro V.12. Primeros 100 individuos (por monto) que declararon haber comprado divisas para transferir del país. Millones de US$ corrientes. Años 2008 y 2009 346
Cuadro V.13. Resumen de compradores de divisas, según su pertenencia a la cúpula empresaria argentina. US$ corrientes. Año 2011 349
Cuadro V.14. Algunos de los empresarios argentinos que figuran en los Papeles de Panamá y de Bahamas. Año 2016 351
Cuadro V.15. Primeras 50 empresas (por monto) que giraron utilidades al exterior. Enero-octubre de 2014. Millones de US$ corrientes (ce = 1 indica pertenencia a la cúpula empresaria) 353
Cuadro V.16. Argentinos que figuran en los Papeles del Paraíso. Empresas vinculadas, sociedades *offshore* y guaridas fiscales vinculadas 355
Cuadro VI.II.1 Esquema general de los subsidios en clave de clases sociales. .. 386
Cuadro VI.IV.1. Listado de empresas que realizaron transferencia de divisas al exterior durante 2001 por un monto igual o superior a US$ 4,5 millones (520 firmas) (ce = 1 indica pertenencia a la cúpula empresaria argentina) 393
Cuadro VI.V.1. Listado de personas físicas que realizaron transferencias al exterior en 2001 iguales o superiores a US$ 1,5 millón (229 personas), por orden alfabético 404
Cuadro VI.VI.1. Cuentas que figuran en la denuncia contra el BNP Paribas 409
Cuadro VI.VII.1. Empresas que extrajeron divisas y figuran en alguna otra de las listas analizadas. Millones de US$ 415
Cuadro VI.VII.2. Personas que extrajeron divisas y figuran en alguna otra de las listas analizadas. Millones de US$ 418

GRÁFICOS

Gráfico I.1. Marco conceptual y mecanismos de transmisión de políticas bajo el esquema neodesarrollista/posneoliberalismo latinoamericano. 69
Gráfico II.1. Evolución de la tasa de ganancia (%) del sector privado en Europa y EEUU. 1960-2005. 106
Gráfico II.2. Beneficios financieros como porcentaje de las ganancias totales. EEUU. 1945-2013. 109
Gráfico II.3. Rentabilidad de las sociedades financieras y no financieras en EEUU (ganancia/stock neto de capital fijo). 109
Gráfico II.4. Evolución de la participación del trabajo en la renta, PBI/hora trabajada. Salarios reales/hora trabajada en EEUU. 1970-2007. 113

Gráfico II.5. Evolución del PBI per cápita en dólares constantes de 2010. Base 1975=100. Mundo, Asia Pacífico, EEUU y Unión Europea. Años 1975-2017. ... 121
Gráfico II.6. Evolución de los precios relativos de sectores seleccionados. Minas y canteras, Agricultura, ganadería, caza y silvicultura, Industria manufacturera y Servicios* (base 2001=100) y tasa de interés real**. Años 1993-2015. 142
Gráfico III.1. Evolución de los salarios de referencia del CRS, del salario promedio del sector registrado, del salario promedio del sector no registrado y del Salario Mínimo, Vital y Móvil, en pesos de 1991. Porcentajes de desocupación e informalidad laboral (no registro), eje derecho. Argentina. Años 1991-2015. ... 166
Gráfico III.2. Evolución de la jubilación mínima en pesos de 1991 y de la cobertura previsional en porcentaje de la población mayor en Argentina. Años 1991-2015. 173
Gráfico III.3. Evolución de los gastos en educación básica, salud pública y subsidios residenciales a la energía y el transporte como porcentaje del PBI en Argentina. Años 1991-2015. 178
Gráfico III.4. Evolución del Costo Reproducción Social en Argentina. Dólares constantes de 1991 per cápita y como porcentaje del PBI. Años 1991-2015. .. 182
Gráfico III.5. Promedios de los componentes del Costo de Reproducción Social en porcentaje del PBI (1991-1996, 1997-2001, 2002-2009 y 2008-2015). 182
Gráfico III.6. Evolución del Costo de Reproducción Social (CRS), la depreciación del stock de capital (dep.K) y el Excedente Económico (EE) en porcentajes del PBI. Años 1991-2015. 191
Gráfico III.7. Tasa de crecimiento anual acumulativa del Producto Bruto Interno (PBI), el Costo de Reproducción Social (CRS) y el Excedente Económico en Argentina. Dólares constantes de 1991 per cápita. Períodos 1991-1996, 1997-2001, 2002-2008 y 2009-2015. 202
Gráfico III.8. Evolución del Costo de Reproducción Social (CRS), los destinos productivos e improductivos del Excedente Económico (EE) en porcentaje del producto bruto interno (PBI) en Argentina. Años 1991-2015. 204
Gráfico IV.1. Superficie sembrada total y principales cultivos (campañas 1991/1992, 2001/2002 y 2015/2016). Millones de has. 214
Gráfico IV.2. Evolución de la producción total y de la soja. Campañas 1991/1992-2015/16. Millones de toneladas. 214
Gráfico IV.3. Evolución de las exportaciones del complejo primario (millones de dólares corrientes) y del índice de precios de productos agrícolas. Años 1991-2015. 216
Gráfico IV.4. Evolución de las exportaciones del complejo energético (millones de dólares corrientes) y del índice de precios de productos energéticos. Años 1991-2015. 224
Gráfico IV.5. Evolución de las exportaciones mineras metalíferas (millones de dólares corrientes) y del índice de precios mineros. Años 1991-2015. 232
Gráfico IV.6. Evolución de la incidencia de la cúpula empresaria en la economía argentina (Ventas de la Cúpula Empresaria/Valor Bruto de Producción) y de sus niveles de rentabilidad (Utilidades/Ventas de la Cúpula Empresaria). Años 1991-2015. 236
Gráfico IV.7. Evolución del porcentaje de ventas dentro de la cúpula empresaria según origen nacional (estatales, empresas locales independientes y grupos económicos), extranjero (empresas transnacionales y conglomerados extranjeros) y mixto (asociaciones) del capital. Años 1991-2015. 242

Gráfico IV.8. Evolución de la distribución de las utilidades de la cúpula empresaria según sectores. Años 1991-2015. 243
Gráfico IV.9. Evolución de la distribución de las utilidades de la cúpula empresaria según sectores. Años 1991-2015. 246
Gráfico IV.10. Evolución del excedente bruto de explotación de las 500 empresas más grandes del país (excluye financieras y agropecuarias). Minas y canteras y resto. Años 1991-2015. 251
Gráfico IV.11. Evolución de la tasa de interés real de referencia (pasiva). Años Enero 1991- Diciembre 2015**.** 255
Gráfico IV.12. Evolución de la rentabilidad sobre activos (Return on Actives – ROA) del sistema financiero argentino. Años 1991-2015. 257
Gráfico IV.13. Evolución de la ganancia del sector financiero (antes de impuestos). Millones de dólares corrientes. Años 1991-2015. 258
Gráfico IV.14. Evolución de la participación de las rentas primarias, la ganancia financiera y el excedente bruto de explotación de las 500 empresas de mayor facturación (excluyendo minas y canteras) en porcentaje del Excedente Económico. Años 1993-2015. 261
Gráfico IV.15. Evolución del Costo de Reproducción Social en relación al PBI y de la participación asalariada en el ingreso. Años 1991-2015 265
Gráfico IV.16 Apropiación diferencial de la renta petrolera. Años 1996-2015 272
Gráfico IV 17. Evolución de la recaudación impositiva proveniente del sector financiero y el porcentaje de recaudación en relación a la ganancia financiera. Años 1994-2015. 275
Gráfico IV.18. Evolución de la recaudación preveniente de la ENGE y de la participación de la misma en el Excedente Bruto. Años 1993-2015 277
Gráfico IV 19. Evolución de la apropiación estatal de excedente de los sectores seleccionados (rentas minera, petrolera, agraria, financiera y grandes empresas) y la presión tributaria en Argentina. Años 1993*-2015. 278
Gráfico V.1. Tasa de interés real por depósitos y fuga de capitales (millones de dólares constantes de 2017). Años 1977-2017 301
Gráfico V.2. Términos de intercambio y fuga de capitales (millones de dólares constantes de 2017). Años 1986-2017. 301
Gráfico V.3. Tipo de cambio real y fuga de capitales (millones de dólares constantes de 2017). Años 1976-2017 301
Gráfico V.4. Participación de la Inversión Bruta Interna Fija en el PBI y fuga de capitales (millones de dólares constantes de 2017). Años 1976-2017 301
Gráfico V.5. Evolución de los stocks acumulados de deuda externa total (pública y privada por sector residente), fuga de capitales (método residual del balance de pagos –MRBP–), intereses pagados y variación del PBI interanual (eje derecho). Miles de millones de US$ constantes de 2015 y PBI base 1975 = 100. Años 1975-2015 308
Gráfico V.6. Evolución de la desocupación, la subocupación y la participación de la masa salarial en el PBI (en porcentajes). Años 1975-2015 309
Gráfico V.7. Evolución mensual de los montos negociados de “contado con liquidación” (enero 2011 = 100) y de la fuga de capitales a través del método del BCRA (millones de US$). Enero de 2011-noviembre de 2015 325
Gráfico V.8. Evolución del acumulado del saldo anual de la fuga de capitales (tres métodos), las Reservas Internacionales, el saldo de la Cuenta Corriente y la Deuda Externa neta, 2001-2015 (en millones de dólares) 328

Gráfico V.9. Fuga de capitales calculada por el método del BCRA y compras de moneda extranjera mediante el MULC informadas por el BCRA. Millones de US$. Años 2008 y 2009 342
Gráfico VI.I.1. Evolución del ahorro financiero en depósitos a la vista, en dólares constantes de 1991 y como porcentaje del PBI. Años 1991-2015 388
Gráfico VI.I.2. Evolución de la construcción suntuaria, en dólares constantes de 1991 y como porcentaje del PBI. Años 1991-2015..... 389
Gráfico VI.I.3. Evolución del monto de bienes de consumo importados, en dólares constantes de 1991 y como porcentaje del PBI. Años 1991-2015. 389
Gráfico VI.I.4. Evolución del Gasto Público Consolidado, en porcentaje del PBI. Años 1991-2015..... 390
Gráfico VI.II.1. Evolución de los subsidios a sectores económicos (transporte, energía y resto), en dólares constantes de 1991 y como porcentaje del PBI. Años 1991-2015..... 384
Gráfico VI.III.1. Evolución de la renta agraria según estimaciones de Palmieri y propias. Años 2002-2015. 392

AGRADECIMIENTOS

Esta investigación no hubiese sido posible sin el apoyo del sistema científico argentino, de carácter público. Las becas otorgadas por la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica y el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, a lo largo de cinco años, financiaron este proceso de estudio y por ello, quiero agradecer a estas instituciones.

Los principales agradecimientos son para mis directores. Gracias a Andrés Wainer, por su inestimable esfuerzo de lectura, supervisión, discusión, comentarios y aportes que sirvieron para enriquecer este trabajo. Son muchas las horas dedicadas y el imponderable compromiso destinado a apoyar a quienes transitan el camino de la investigación. No sólo por ello, sino además por ser un generoso, atento y entrañable compañero de trabajo. Asimismo, prolongo mi agradecimiento a Eduardo Basualdo, un verdadero maestro, referente y modelo de investigador comprometido con las causas de su tiempo. Compartir problemas, discusiones, investigaciones y horas de trabajo con él ha sido uno de mis mayores dichas en estos años.

También quiero agradecer a todos los miembros del Área de Economía y Tecnología de FLACSO, quienes fueron fuente de consulta, apoyo, sostén y especialmente, grandes compañeros para el desarrollo de esta investigación: Victoria Basualdo, Pablo Manzanelli, Mariano Barrera, Daniela Calvo, Verónica Weiss, Mariana González y Nicolás Arceo. Ellos hacen que ir a trabajar sea un gran placer.

También hubo pasajes de este trabajo que se escribieron en el Laboratorio de Estudios de Sociología y Economía del Trabajo (LESET), en la Facultad de Humandiades de la Universidad Nacional de La Plata. Va mi agradecimiento para todos sus miembros, particularmente los directores, Pablo Pérez y Mariana Busso, así como a todos los integrantes con quienes compartimos momentos de trabajo, particularmente Facundo Barrera y Federico Naspleda, quienes más ayuda prestaron ante numerosas consultas. También quiere extender al agradecimiento a mis compañeros de cátedra y estudiantes de Economía II en la Facultad de Humanidades.

No quiero dejar de agradecer a los colegios donde trato de construir conocimiento y que fueron fundamentales para seguir aprendiendo: el Colegio Nacional y el Liceo Víctor Mercante de la UNLP. El cobijo de las personas que allí trabajan y estudian también ha sido fundamental en estos años.

A quienes compartieron instancias de trabajo y producción, no sólo va un agradecimiento sino además un especial saludo: José Sbattella, Pablo Chena, Pilar Palmieri, José Quesada.

Al Pela y Marian, con quienes iniciamos una amistad hace diez años en la maestría y hoy nos ayuda a mejorarnos como economistas.

En un plano más bien personal, quiero agradecer a aquellos compañeros de la facultad con quienes empezamos a pensar en visiones críticas de la economía y hoy son amigos: Panta, Lean, Licha y Marcus. También a Nachito por lo mismo y por la compañía en el tablón. A Facu por brindarme logística y apoyo pata avanzar en esta tesis.

A la Chiqui por su ayudarme a no desesperar y estar siempre.

INTRODUCCIÓN

La economía política argentina parece oscilar, recurrentemente, entre procesos de acumulación de capital y distribución del ingreso alternativos articulados bajo el clivaje "liberalismo-populismo". Una historia de idas y vueltas sistemática desde mediados del siglo XX en materia de políticas públicas, tendencias distributivas, formas de inserción internacional, entre otros aspectos, permite inferir la falta de consolidación de un proyecto económico, político y social definido, que imprima un ritmo y sendero coherente para el capitalismo argentino. En este marco, el período que abarca la instauración del régimen de convertibilidad (1991-2001) y el cierre del ciclo de gobiernos de N. Kirchner (2003-2007) y C. Fernández (2007-2015) expresaría una vez más los movimientos pendulares propios de proyectos en disputa. Sin embargo, más allá de los problemas que se expresan en la incapacidad de forjar un curso estable, existen límites y contradicciones que responden al carácter periférico de la economía argentina y una de sus características particulares: el peso de las clases subalternas en la vida política ¿Qué resultados generan estas disputas de proyectos alternativos? ¿Qué tan alternativos resultan en términos estructurales? ¿Puede revertirse el carácter pendular del ciclo político argentino? ¿Qué estrategia se puede trazar para abarcar estos problemas con un enfoque dialéctico que dé cuenta de los cambios materiales y simbólicos que expresa cada experiencia? ¿Qué lecciones pueden extraerse para avanzar en un proyecto no subordinado a los patrones impuestos por las tendencias jerárquicas del mercado mundial y que permita generar riqueza y distribuirla con mayores niveles de equidad?

Un primer aspecto a resaltar es que este trabajo continúa una línea de investigación transitada previamente. Al respecto, cabe señalar que las tareas realizadas en este trabajo recuperan las experiencias desarrolladas en *Origen, apropiación y destino del Excedente Económico en la Argentina de la post Convertibilidad* y *El Excedente Económico y sus destinos. Una comparación entre la Argentina de la convertibilidad y la postconvertibilidad (1991-2012)*, investigación gracias a la cual se obtuvo el título de Magister en Economía

Política en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO). En aquel caso se empleaba el análisis del Excedente Económico para examinar sus principales destinos, de manera agregada en Argentina, entre 1991 y 2012. La actual investigación profundiza aquel análisis y presenta una serie de avances significativos, que es necesario mencionar:

- En primer lugar, se completa el análisis del ciclo de gobiernos kirchneristas, al llevar el estudio del Excedente Económico hasta el año 2015, cuando culminó aquel período y fue reemplazado por la administración Cambiemos, que inauguró una etapa con importantes cambios en materia política, social y económica. Asimismo, se contextualizan e historizan las teorías del desarrollo para recuperar el enfoque del Excedente Económico y reivindicar su vigencia y actualidad.
- En términos metodológicos, este trabajo se propone enmarcar la evolución de la economía política argentina a la luz de los procesos generales que redefinieron las modalidades de acumulación a escala global. El análisis del neoliberalismo como etapa histórica que aquí se desarrolla permite examinar las particularidades de la economía argentina como pieza de un “engranaje” y no como caso aislado, bajo la premisa del enfoque centro-periferia. La incorporación de esta dimensión posibilita un análisis de los regímenes de acumulación en Argentina a través de su inserción en la economía mundial y las posibilidades de desarrollo/subdesarrollo.
- En cuanto a las estimaciones del CRS y el EE, este trabajo incorpora novedades respecto de los cálculos anteriores, porque a partir de las sugerencias, comentarios, análisis y críticas de la etapa previa, se calibraron con mayor precisión las estimaciones de todos los componentes bajo análisis, tanto los que remiten a la estimación del Costo de Reproducción Social como del Excedente Económico y sus usos. En este último caso, se incorporaron nuevas variables como destinos del Excedente Económico.
- Esta investigación presenta una nueva categoría, al incluir el análisis de las fuentes de generación del Excedente Económico. Para ello, se

incorporan estimaciones propias y de diversos autores sobre los sectores más relevantes en la generación del excedente, a saber: las principales rentas naturales (petrolera, minera, agraria), la ganancia financiera y los beneficios de las grandes empresas en Argentina. Este análisis se transforma en una piedra angular de la investigación, pues indaga en aspectos no explorados sobre la participación de cada sector en la generación del excedente y discute dos actores relevantes para el análisis de la economía política en materia de apropiación: el Estado y los asalariados. En este último caso, aquí se indaga en la captación del excedente por parte del sector público a través de sus instrumentos tributarios y se vincula este análisis al de la teoría del Estado presentada en el capítulo II. También se discrimina la apropiación asalariada del excedente y se examinan las consecuencias de los cambios en estas tendencias.

- Se realiza un estudio de la fuga de capitales durante el período bajo análisis, de manera pormenorizada. Aquí se destaca a esta variable como uno de los escollos principales para superar condiciones de subdesarrollo y se investiga su evolución en términos agregados. Asimismo se incluye una dimensión nueva al obtener, a partir de la compilación de diversas fuentes de datos, información sobre los actores de la fuga de capitales, es decir, las personas físicas y jurídicas que explicaron este fenómeno en Argentina. La inclusión de los protagonistas de la fuga además permite establecer un vínculo con el análisis de los sectores dominantes y el Excedente Económico obtenido. Por otra parte, se desarrolla una explicación multicausal del problema de la fuga de capitales, que pretende superar análisis previos, al dar cuenta del fenómeno no solamente desde una mirada cultural, histórica o vinculada a un determinado régimen de acumulación, sino con un examen que brinde una mirada general.
- Las conclusiones obtenidas en este trabajo se complementan con una serie de comentarios sobre la evolución de la economía política argentina con posterioridad al año 2015, es decir, el período de gobierno

de la alianza Cambiemos, sin pretender un análisis exhaustivo al respecto. Se emplean los estudios desarrollados a lo largo de la tesis para esbozar algunas interpretaciones, al menos preliminares, sobre los cambios y continuidades inaugurados por el ciclo iniciado en 2016.

En el marco de esta tarea, el objetivo general de esta investigación es analizar, a partir del enfoque del Excedente Económico, la evolución socioeconómica de Argentina entre 1991 y 2015. Para ello, se estima el volumen de Excedente Económico, el Costo de Reproducción Social y las formas de generación (rentas, intereses y beneficios) y apropiación (capital, terratenientes, trabajo y Estado) del mismo, para luego concentrarse en uno de sus principales destinos: la fuga de capitales locales al exterior.

El trabajo de interpretar el desarrollo/subdesarrollo argentino a lo largo del período 1991-2015 ha contado con el aporte de numerosos autores desde distintas vertientes teóricas. Por este motivo, esta investigación discute y combina enfoques complementarios entre sí, con una base de análisis marxista y estructuralista (en su versión histórico-estructural, a partir del trabajo de Celso Furtado). La estrategia sigue líneas de acción propuestas por otros estudios, que emplearon herramientas, métodos y argumentos de las citadas corrientes para dar cuenta de la problemática del subdesarrollo con una mirada de raíz marxista, pero concentrada en los problemas de la periferia. Siguiendo esta tradición, la tesis recupera criterios propuestos por Arceo (2011), Frank (2007, 2009), Tavares, (1985), Bambirra (1990), Dos Santos (2007), Guillén (2012) y Mallorquín (2005), entre otros.

El análisis económico-estructural que provee la teoría del excedente se complementa con una herramienta clave para establecer un vínculo entre el análisis de las variables económicas, la forma Estado y las disputas entre las clases y fracciones de clase: el concepto de régimen de acumulación (Boyer, 2007). El mismo permite comprender la naturaleza de los distintos proyectos sociales en cada etapa como resultantes de las condiciones del mercado mundial y la dinámica de las relaciones de poder en la sociedad. Sin embargo,

este análisis generalmente no ha sido integrado al enfoque del Excedente Económico como se desarrolla en este trabajo.

¿Por qué la teoría que guía este estudio se basa en el enfoque y estimación del Excedente Económico? ¿Qué contribuciones y limitaciones aporta esta estrategia de análisis? Como lo destaca Filadoro (2005, 2011), sus orígenes datan del inicio del estudio de la economía política como ciencia y su utilización permite vincular las luchas sociales por el reparto de la riqueza con sus resultados en términos de estructura productiva. En la discusión sobre las fuentes del valor, autores como Quesnay y Turgot asociaron la generación de riqueza y por ende, de excedente, al producto de la tierra ("*produit net*"). Más allá de que su abordaje resultó un primer acercamiento útil para la utilización de este concepto, carecían de una visión de clases sociales en conflicto como motor de las transformaciones sociales derivadas de la disputa por el excedente. Sin embargo, pusieron el foco en la agricultura y el reparto de la renta.

Smith (2003) y Ricardo (2007) se refirieron al concepto de excedente en clave de desarrollo del sistema social capitalista. Mientras el pensador escocés consideró a la división social del trabajo como fuente de riqueza social que generaba excedentes, Ricardo alertó sobre el peligro que contenía el poder del terrateniente en su dinámica de apropiación del mismo. Así, ambos autores esgrimieron influyentes recetas de política que iban en línea con la promoción de la acumulación de riqueza en manos de la clase capitalista, ya que, bajo su óptica, garantizaba el crecimiento de las fuerzas productivas. Esta acumulación patronal se debía contrastar con un nivel de vida de subsistencia de los trabajadores, ya que ambos suponían (y alentaban) el cumplimiento de la Ley de Hierro de los salarios (la cual enunciaba que los mismos debían tener un nivel mínimo que garantizara su reproducción biológica). De esta manera, reconocieron la existencia de clases sociales en confrontación por la disputa del excedente, de ahí que ambos pensadores fueran referentes de una propuesta política explícita que pretendía generar transferencias de valor hacia una burguesía en ascenso (Kicilloff, 2007).

Marx (1994) adoptó una posición inspirada en la teoría del valor trabajo de Ricardo, enriqueciéndola con la noción de explotación. Tomando al trabajo como fuente del valor, la plusvalía se transformaría en el excedente que se apropian los capitalistas y terratenientes. A diferencia de Ricardo y Smith, Marx consideraba que los trabajadores, en condiciones normales, eran remunerados por el valor de su fuerza de trabajo. Este valor no necesariamente debía equivaler a un ingreso de subsistencia, sino que su determinación dependía de condiciones históricas y morales relacionadas con el devenir político-social y las particularidades de la lucha de clases en cada país o región. Marx se transforma en una referencia ineludible a la hora de pensar en la disputa social del excedente. Brindando un análisis de la historia en clave de lucha de clases, el eje sobre el que gravita su enfoque es la generación y apropiación del ingreso y la riqueza. Se trata de un punto de partida para interpretar fenómenos sociales y políticos con determinantes económico-estructurales. Sin embargo, su esquema analítico emplea el término plusvalor, distinto del de Excedente Económico Económico (EE), cuestión que problematizaron autores marxistas y estructuralistas posteriormente (Santarcángelo y Borroni, 2012; Oliviera, 1973; Mallorquín, 2005).

A lo largo del siglo XX se abrieron importantes líneas de investigación respecto a la lógica del Excedente. Las dos principales corrientes que seguirían la tradición del análisis del EE serían la marxista y la estructuralista. Para el primer enfoque resultan canónicos los trabajos de Baran (1958, 1975). A diferencia de Marx, la idea de Excedente incorporaba el carácter Económico en su definición, dejando de restringirse al concepto de plusvalía y siendo aplicable a todas las formaciones históricas de producción, tales como el feudalismo y la esclavitud. Su tesis hacía hincapié en lo paradójico que resulta la utilización de recursos generados por una sociedad en gastos socialmente innecesarios (como los militares o el consumo opulento). Por el contrario, en el marco de una economía planificada, el autor consideraba que podían organizarse la producción y el consumo de forma armónica y socialmente equilibrada. Baran señaló seis posibles definiciones de EE: real, potencial, planificado, máximo posible, en respuesta a Kaldor y el del *Capital Monopolista*

(junto a P. Sweezy). El economista marxista se distanció en cada una de ellas del concepto de plusvalor y reivindicó el uso racional del EE por parte de las economías socialistas en la posguerra.

Por estos motivos, desde el propio marxismo surgieron severas críticas a los trabajos de Baran y Baran y Sweezy. Santarcángelo y Borroni (2012) plantean que la visión del capitalismo monopólico como etapa distinta a la que describió Marx (siglo XIX) opera por fuera de la ley del valor y, por lo tanto, no resulta consistente con el enfoque del filósofo alemán. Por otro lado, objetaron que el concepto de EE, en reemplazo del de plusvalor, no capta la esencia de la crítica de Marx, ya que puede ser aplicado a cualquier formación social, en tanto que la idea de plusvalor remite a una forma de generación de ganancias específica del capitalismo. Si bien las críticas presentadas no se soslayan en esta investigación, se resalta que otros marxistas reivindicaron el corpus teórico del EE, al destacar la disputa por el mismo y su utilización ineficiente bajo el orden capitalista (Bowles y Edwards, 1990; *Monthly Review*, 2019).

Por otro lado, el análisis del excedente cuenta con una rama estructuralista:

> *Podríamos definir* [el Excedente Económico] *como aquella parte del fruto de la creciente productividad que, en la medida que no fue compartido por la fuerza de trabajo en el juego espontaneo del mercado, tiende a quedar en manos de los propietarios de los medios productivos, además de la remuneración de su trabajo empresarial en virtud de su capacidad, iniciativa y dinamismo, así como del riesgo que corren"* (Prebisch, 1981, 56).

Prebisch desarrolló así un concepto de EE concebido como una porción del producto no compartido con los trabajadores en el "espontáneo juego de mercado". Su posición, a diferencia de la marxista, no denunciaba al sistema capitalista a través de la lógica del EE, como lo había hecho Baran. Por el contrario, las ideas de Prebisch depositaban mayor confianza en el sistema capitalista y asumía que al capital le corresponde una remuneración en virtud de su "aporte empresarial", más allá de que su propuesta política era un "socialismo liberal" (una combinación entre producción capitalista y cooperativa

con distribución socialista del ingreso). De ahí que el economista argentino discutiera preponderantemente los fines en que se empleaba el EE, más que su generación.

El otro trabajo fundamental desde la posición estructuralista es el de Furtado (1978), quien planteó un concepto de Excedente Económico que resulta en una posición intermedia entre los conceptos de EE real y potencial de Baran. El economista brasileño arguyó que el EE es la diferencia entre el producto generado por una sociedad y su nivel de reproducción material, definido como un umbral de ingresos representado por los salarios y jubilaciones y las transferencias del Estado que permiten la recreación de las condiciones de vida de las clases subalternas. Este último elemento reconoce las correlaciones de fuerza y sus manifestaciones en las condiciones materiales de vida, expresadas en componentes que varían según las luchas sociales y las políticas estatales. Lo que pretendía resaltar Furtado es la extrema desigualdad social en América Latina, para lo cual el enfoque del EE resultaba adecuado ya que manifestaba la estratificación social a través del consumo desigual entre clases sociales:

> *La igualdad de los niveles de consumo no excluye necesariamente la diferenciación social, ni siquiera la existencia de una clase ociosa. Tampoco excluye la acumulación destinada a elevar la productividad del trabajo. Pero sí excluye la acumulación cuyo fin es reproducir la estratificación social basada en la disparidad de los niveles de consumo. Históricamente, esta ha sido por lejos la forma más importante de acumulación, subordinándose a ella todas las demás* (Furtado, 1978, 23).

En esta investigación se integran entonces las visiones estructuralistas y marxistas, con el propósito de utilizar el concepto de EE como herramienta para interpretar las modalidades de desarrollo en el país, revalorizando un concepto vinculado a la economía política clásica. La tarea de comprender este asunto requiere un análisis del régimen de acumulación, entendido como *“un conjunto de regularidades que aseguran una progresión general y*

relativamente coherente de la acumulación de capital, es decir que permite reabsorber o extender en el tiempo las distorsiones y desequilibrios que nacen permanentemente del mismo proceso" (Boyer, 2007, 63).

Esta categoría guarda relación con otras concepciones similares (régimen social de acumulación, patrón de acumulación, modo de desarrollo), aunque presenta algunas diferencias conceptuales (Cantamutto y Costantino, 2014). Más allá de los matices, diferencias y discrepancias entre estos enfoques afines (Saiz Bozano, 2012), esta categoría da cuenta de los vínculos entre los aspectos materiales de la economía política (estructura productiva, inserción externa), con la lucha de clases y la teoría del estado: *"las características del modo de acumulación dependen de la estructura económico-social, de las luchas políticas y sociales que fueron conformando esa estructura y de la composición del bloque de clases que deviene dominante y que impone un sendero de acumulación acorde con sus intereses"* (Arceo, 2003, 19). La investigación aquí desarrollada entonces recupera la metodologías de Basualdo (2007, 2010, 2011) y Arceo (2003; 2011), tradicionales en el Área de Economía de FLACSO. El tipo de análisis, que se basa en una síntesis de categorías de diversas corrientes afines (marxismo, estructuralismo, regulación), cuenta igualmente con importantes antecedentes de autores con otras inspiraciones teóricas (Neffa, 2008; Cantamutto y Costantino, 2017; Varesi, 2014; López, 2015), que ponen de relieve aspectos como la lucha de clases, la disputa por la apropiación del excedente, los elementos materiales y simbólicos que se articulan en torno a las categorías de hegemonía y bloque en el poder para pensar el Estado, entre otros aspectos.

Volviendo sobre el análisis del Excedente Económico para examinar la evolución de la economía política argentina, una de las particularidades del mismo desde sus inicios en la posguerra hasta el presente, es la escasez de trabajos que hagan un abordaje empírico del concepto. Ello obedece, en buena medida, a la dificultad de operativizar una idea de carácter abstracto, siendo a su vez las Cuentas Nacionales una ayuda limitada para elaborar categorías propias no sólo en cuanto a la medición del EE sino también a la de sus subsegmentos: consumo suntuario, inversión productiva, fuga de capitales, etc.

Uno de los trabajos que realiza esta tarea es el Lippit (1985), quien a través de la utilización de los esquemas de cálculo del ingreso nacional, tanto por el lado de los gastos como de los ingresos, define el Excedente Económico como la suma de los beneficios, las rentas, el interés y la parte del ingreso laboral que se destina a consumo no esencial menos el consumo esencial. Posteriormente, Danielson (1990) y Yeldan (1995) reformulan el esquema de cálculo del EE propuesto por Lippit restándole la depreciación del capital y diferenciando explícitamente el rol del trabajo productivo e improductivo en el proceso de generación y uso del EE. Salazar Vázquez (2012) realiza un cálculo para México (2000-2010) comparando estos indicadores con el plusvalor.

Siguiendo a Furtado (1978), el concepto central para pensar los problemas de interés en esta obra es el de Costo de Reproducción Social (CRS), que representa las pautas de consumo básicas que establece la sociedad para garantizar la supervivencia y reproducción de sus miembros. Dichas pautas dependen fundamentalmente del nivel de acumulación de capital alcanzado en el pasado y de la capacidad de la propia clase trabajadora de valorizar su trabajo, definiendo la productividad laboral y la capacidad de la clase trabajadora de apropiarse de la utilización del producto social. El EE resultará de la diferencia entre este CRS y el total de bienes y servicios producidos por una sociedad en un período determinado (PBI).

Esta noción de CRS (como así también la de consumo esencial de Baran) si bien incluye a toda la población y no sólo a los trabajadores, está inspirada en las ideas de Marx sobre *los elementos históricos y morales* que definen el valor de la fuerza de trabajo y que dependen del grado de desarrollo material de las fuerzas productivas del país. El salario del trabajador, lejos de ubicarse en su nivel de productividad, como lo plantea la teoría neoclásica, es un factor exógeno, fijado históricamente dentro de cierto contexto material y cultural, donde el sistema de precios funciona como regulador de la distribución del EE.

En este sentido, resulta central preguntarse cuáles son los mecanismos de remuneración de la fuerza de trabajo en una sociedad concreta. Para ello, se requiere analizar los conceptos del valor de la fuerza de trabajo y su precio (salario), buscando la forma de moldear una medición coherente del CRS.

El valor de la fuerza de trabajo es el valor de los bienes y servicios necesarios para asegurar la producción y reproducción de la clase trabajadora e incluye los siguientes elementos (Torrado, 1992):

- Reconstitución de la fuerza de trabajo, que es la parte del valor destinado al sustento cotidiano del trabajador.
- Mantenimiento en la inactividad del trabajador, que es la porción del valor destinada a la sobrevivencia del trabajador durante sus períodos inactivos, vejez, inactividad, etc.
- Reemplazo generacional, es la fracción del valor destinada a la producción de un sustituto trabajador, mediante el mantenimiento y la educación del progenitor.

Los trabajadores, al vender su fuerza de trabajo, reciben un salario que al menos debería cubrir los tres componentes de la producción y reproducción de la fuerza de trabajo. La reproducción de la fuerza de trabajo no es financiada en su totalidad en forma directa por el capitalista, sino que también interviene la financiación colectiva. Por este motivo, se distinguen los siguientes componentes (Torrado, 1992):

1. Componente salarial, que representa la parte de la remuneración pagada directamente por el capitalista.
2. Componente no salarial, que representa la parte del salario redistribuido por organismos socializados. Si bien puede tomar la forma monetaria, en la mayoría de los casos se trata de bienes y servicios distribuidos por el Estado, como educación, vivienda, salud, etc.

A su vez, el componente social es financiado por los propios asalariados a través del pago de impuestos. Si bien existen situaciones en las cuales el aporte de los trabajadores es mayor que los beneficios que reciben, en países con una legislación social avanzada, el costo de reproducción es mayor que el salario de un trabajador de baja calificación. Al respecto, esfuerzos por consagrar una estimación de un salario social en Argentina pueden rastrearse en Marshall (1984), quien incorpora buena parte de las dimensiones sugeridas.

En Furtado (1978) se considera como representativo de este costo básico de reproducción de la población, el nivel de vida de los trabajadores manuales no

calificados, ya que se trata del sector de la población económicamente activa que menos se beneficia de la acumulación destinada a formar el factor humano. En efecto, si toda la población adoptara el nivel de vida de los trabajadores manuales, las formas de consumo vinculadas a la estratificación social tenderían a desaparecer. Esta es la premisa que guía el pensamiento estructuralista en su versión más radical y donde podemos encontrar puntos de contacto con el pensamiento marxista a la hora de establecer una categoría de medición del EE que permita no subestimarlo (como podría ocurrir en el caso de Baran) y, consecuentemente, dimensionar la cuantía del despilfarro de recursos generados en sociedades como las latinoamericanas.

En cuanto a la estimación del CRS, es necesario mencionar que en el caso de los países periféricos se plantea una complejidad adicional para cuantificarlo: la informalidad laboral es tan elevada que surgen dos (o más) niveles de vida distintos para los trabajadores manuales no calificados. Por un lado, se encuentran los trabajadores protegidos por la legislación laboral con acceso a la seguridad social (y otros beneficios) y, por el otro, aquellos empleados urbanos y rurales sin protección social, cuyo nivel de vida es muy inferior. Una metodología útil para saldar esta problemática es la de utilizar un promedio ponderado que tenga en cuenta este tipo de disparidades.

Adentrando la problemática al caso argentino, las dificultades para definir toda una serie de aspectos que definen la medición del CRS y el consecuente enfoque general sobre el EE y sus destinos se han detallado en recientes publicaciones, no exentas de controversias.

Sbattella (2001), por ejemplo, discute la economía política de la década del ’90 con una aproximación perimetral sobre la estimación del EE y se apoya en las ideas de Furtado. Si bien resulta una referencia ineludible para esta investigación, adolece de la discusión sobre las escuelas que se disputan el concepto de EE y no muestra un análisis de los destinos del mismo. La cuantificación del CRS, por su parte, es limitada, ya que se basa en los ingresos del decil 5 como representativos del CRS poblacional, siendo esta una aproximación sólo justificable desde el punto de vista de que allí se encontrarían los ingresos representativos de los trabajadores manuales no

calificados, lo que es una circunstancia parcial y no inmutable en el tiempo. Las variaciones en los ingresos de los trabajadores son permanentes, y obedecen a las posibilidades de organización y disputa por el EE. Asumir este supuesto sólo puede limitarse al análisis de una etapa con fines descriptivos, no útil para cotejar las transformaciones operadas en distintos segmentos del devenir social.

En el caso de Bona (2016a) se sintetizan las discusiones sobre el EE en Argentina bajo la óptica estructuralista y marxista, comparando el período de convertibilidad (1991-2001) y la postconvertibilidad (2002-2012). En cuanto a la estimación del CRS a partir de los ingresos de los operarios no calificados, los trabajos de Sbattella y otros (2012, 2013) tienen el problema de no llevar un enfoque detallado a la hora de considerar a todos aquellos que no alcanzan el nivel de ingreso considerado de reproducción. En este sentido, la mejora del CRS en los años 2000 (como consecuencia de diversas políticas como el aumento del salario y las jubilaciones mínimas y los gastos crecientes en educación y salud) podría sobreestimar el efecto positivo sobre los sectores populares ya que es posible que una amplia franja de trabajadores no alcancen esos ingresos. De la Encuesta Permanente de Hogares de INDEC, actualmente podemos relevar que el 40% de los asalariados gana un ingreso menor al del Salario Mínimo Vital y Móvil. La heterogeneidad salarial y la consecuente multiplicidad de estratos al interior del conjunto de los trabajadores (Salvia y otros, 2002; Marshall, 2007) dan cuenta de un panorama ciertamente complejo a la hora de reducir la cuantificación del CRS al simple ingreso de los operarios no calificados. Estudios como los de Barrera y López (2012), Barrera y Pérez (2012), Chena, López y Pérez (2011) trazan un mapa de los aspectos materiales de las clases sociales y sus estratos con el propósito de refinar el análisis sobre sus realidades, insistimos, heterogéneas y disímiles. Por ende, esta profunda heterogeneidad es una fuente de generación y reproducción del carácter periférico de nuestro país y sus reflejos en la consecuente cuantificación del CRS.

En esta vertiente de análisis de la economía política, este trabajo recurre a los conceptos de hegemonía (Gramsci, 2003) y bloque de poder (Poulantzas,

1978), categorías que han desempeñado un papel clave para muchos analistas del universo marxista (y en algunos casos post marxista) en relación a la teoría del Estado. El concepto de hegemonía remite a que determinados grupos sociales dominantes ganen consenso en el seno de la sociedad civil, alcanzado la subordinación ideológica de la clase trabajadora por parte de la burguesía (Anderson, 1991). El Estado se transforma así en un organismo dirigido por un grupo, y este último crea las condiciones para su máxima expansión, presentando este programa como universal, como desarrollo de las "energías nacionales". Por su parte, la idea de bloque en el poder se considera un fenómeno específico de las sociedades capitalistas, donde varias clases dominantes (o fracciones de las mismas), aun en unidad contradictoria, ejercen el dominio político de la estructura estatal. Por ende, en esta visión del Estado, éste último unifica a las clases dominantes, gracias a que existe una autonomía relativa para lograr la cohesión social de las fracciones de clase constituidas en ese bloque (Míguez, 2010).

Bajo este marco teórico, y en particular a partir de las estrategias de Arceo (2003, 2011), la relevancia de las tendencias estructurales globales para comprender las lógicas internas resultó uno de los nudos del enfoque empleado a lo largo de esta obra. Para dar cuenta de estos cambios, el análisis de la etapa neoliberal se nutre aquí de un conjunto de estudios que recogen los cambios iniciados desde mediados de los años 1970 en la economía mundial. Al respecto, prácticamente no hay controversia en torno a que en ese momento se inició una fase particular del capitalismo, la globalización y/o el neoliberalismo (Harvey, 2007). Esta etapa significó un cambio trascendental en torno a la dinámica de acumulación a escala global, y contó con un conjunto de características particulares que delinearon el funcionamiento de las economías centrales y periféricas. Para ordenar sintéticamente el debate, se sigue la propuesta de Katz (2019), para quien el neoliberalismo significó tres cosas: un avance del capital sobre el trabajo, un conjunto de políticas económicas y una ideología. Periodizado en tres etapas según la caracterización de Davies (2016) (neoliberalismo combativo, normativo y punitivo.) y con una clara hegemonía (inicial) ostentada por los EEUU (Panitch y Gindin, 2102), el

neoliberalismo imprimió un contorno sobre el que la economía argentina expresaría sus mecanismos de amalgamiento y adaptación, así como su resistencia durante el período bajo análisis. No sólo se advirtieron modificaciones en las relaciones laborales, el funcionamiento del Estado y la distribución del ingreso, sino además en la construcción simbólica de una hegemonía sustentada en alianzas sociales que dieron lugar a un modelo afín a sus intereses (Duménil y Lévy, 2014).

El balance de los cambios en las tendencias de la acumulación a escala global resta aún materia de controversias. De esa manera, mientras algunos autores consideran que la irrupción de China expresa actualmente una alternativa hegemónica respecto de los EEUU, que podría dar lugar a un mundo más cooperativo (Arrighi, 2015), otros autores ponen el acento en las categorías de imperialismo y sus consecuencias sociales y económicas que llevan al colapso, particularmente de la periferia (Patnaik y Patnaik, 2016). En cambio, analistas como Harvey (2018) rechazan esas categorías y relativizan el enfoque centro periferia, concepto que forma parte del cuerpo teórico fundamental de este trabajo (Amín, 2001, 2018; Patnaik, 2018; Furtado, 2003). La tesis utiliza las categorías clásicas mencionadas pero incorpora un examen de las últimas tendencias en el funcionamiento del capitalismo, tales como la reorganización del mundo del trabajo (Antunes, 2009), la gravitación comercial de Asia y los nuevos polos de producción y acumulación de excedentes (Arceo, 2011, Varoufakis, 2014) y la financiarización (Lapavitsas, 2016, Chesnais, 2001), todos ellos necesarios para entender las formas de inserción internacional y su impacto en la generación y apropiación de excedente de países como Argentina.

La mirada global contribuye a comprender con amplias dimensiones los fenómenos argentinos, a través del análisis de los períodos económicos y políticos que signaron el ciclo 1991-2015. La caracterización de las etapas de convertibilidad y postconvertibilidad también abona un campo de debates teóricos e ideológicos donde numerosos autores aportaron contribuciones significativas.

En este contexto, se hace imprescindible para este trabajo resaltar el aporte de Basualdo (2010, 2011), quien analizó la evolución de las clases sociales y sus fracciones incorporando a la modalidad del Estado el enfoque gramsciano de transformismo. Este análisis permite dar cuenta de cómo se produjo una "comunidad de negocios" en los '90 que resultó exitosa hasta fines de esa década para luego enfrentar escollos en la medida en que la confluencia de esta relación de mutuo beneficio se desvanecía al calor de la recesión desde 1998. Para el período de postconvertibilidad, el autor presentó a los gobiernos kirchneristas como ciclos en disputa entre un bloque popular (donde concurran el movimiento obrero y cierto resabio de burguesía de inserción mercado-internista) y un bloque oligárquico (principal beneficiario de la devaluación), donde la primera alternativa ha ido ganando peso con el correr de los años en tanto la tensión con algunas fracciones dominantes ha ido *in crescendo*.

El análisis resulta rico ya que incorpora dimensiones imprescindibles sobre la dinámica de disputa por el excedente. De hecho, la consideración del Estado como un terreno donde se cristalizan las contradicciones sociales entre las clases sociales y sus fracciones resulta acertado porque supera los caminos del marxismo instrumentalista e incluso estructuralista, acercando la visión gramsciana a la de Poulantzas (1979). Esto permite dar cuenta del sinnúmero de contradicciones que caracterizan fundamentalmente a la etapa 2002-2015, ya que durante la década del '90 el Estado pareció operar más claramente como "el comité de gestión de los negocios comunes de la burguesía" (algo que apunta Sanmartino, 2010; desde un enfoque dialéctico del Estado). Más allá de este activo que presenta su análisis, una de sus problemáticas es la falta de preponderancia de la clase trabajadora como actor clave para la comprensión de los fenómenos descritos. Se manifiesta por ejemplo, una "crisis por arriba" en 2001-2002 que llama a la puja entre "devaluadores" y "dolarizadores" donde la clase trabajadora parece observar "desde afuera" las disputas. Si bien se hace un fuerte hincapié en los estudios sobre cúpula empresaria, industria, deuda y fuga de capitales (aspectos claves para el estudio del EE), restaría acercar una mirada de clase que logre explicar cuáles han sido las demandas y luchas que protagonizaron los sectores populares y

cómo interactuaron con las esferas económica e ideológica para delinear distintos patrones de acumulación.

Un estudio que complementa desde un enfoque similar el análisis del período 1990-2006 es el de Peralta Ramos (2007). Bajo una mirada de clases sociales, analiza detalladamente las disputas dentro de los sectores dominantes, desde un punto de vista menos riguroso en lo económico pero posiblemente más acabado en lo sociológico. Fundamental para interpretar los formatos de Estado y discursos que fueron claves en los ’90, logrando una masiva transferencia de EE hacia los ganadores del modelo (que, al igual que Basualdo, incluye al conglomerado transnacional beneficiario de los privatizaciones más las grandes empresas locales con inserción primario-exportadora), Peralta Ramos traza un panorama útil para pensar sobre todo los años ’90 y la salida devaluacionista, ya que el análisis del gobierno posterior es mucho más escueto. Para el período 2002-2006 la autora prácticamente se limita a enumerar algunas políticas llevadas adelante por la administración Kirchner (tales como la renegociación de la deuda externa, el sostenimiento del tipo de cambio elevado como pilar del modelo, su distanciamiento de Duhalde por ejemplo a partir de una nueva política de derechos humanos, etc.) pero sin la riqueza conceptual de los períodos anteriores. Por cierto, huelga decir que la mirada de clase que articula su obra entre 1930 y 1976 se diluye significativamente para el estudio de la economía política argentina desde el inicio de la última dictadura cívico-militar. Aspectos como tasa de ganancia o explotación desaparecen como fundamento del análisis.

¿Priman las continuidades o las rupturas entre la convertibilidad y su modelo sucesor? Mientras que para Basualdo y Peralta Ramos se trasluce un proceso que va de menos a más en materia de ruptura desde 2003, los trabajos de Azpiazu y Schorr (2010); Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011) y Porta (2015) entre otros, ponen el acento sobre lo que parece una materia pendiente: el aparato productivo. Los mismos pueden inscribirse en la preocupación estructuralista por desarrollar un esquema industrial como mecanismo redistributivo. A pesar de la fortaleza de detectar una continuidad entre ambos períodos que otros autores omiten, la falta de un enfoque de clase vuelve a

presentarse como falencia para comprender qué tipos de alianzas entre fracciones de los grupos dominantes perfilaron las modalidades de desarrollo productivo a nivel de cúpula empresaria que se manifiestan en cada período. De otra manera, resulta incompleto un enfoque que no señala diferencias significativas a partir de 2002 en lo referente a temas como la negociación salarial o la normativa laboral, mostrándose incapaces de distinguir consistentemente ambas etapas.

En aportes como los de Ortiz y Schorr (2007) se estudia el comportamiento de las fracciones más concentradas del capital en el quinquenio 1998-2003 para comprender la dinámica de la salida de la convertibilidad, enlazando los aspectos materiales con los clásicos conceptos de hegemonía y discurso. Nuevamente, sin embargo, resta incorporar el análisis de los sectores populares como actores centrales para comprender las alternativas de esos años y su desenlace. Por este motivo, los estudios de Féliz y López (2010, 2012) brindan un panorama a partir del estudio de las clases sociales y las modalidades de Estado entre los años ’90 y la postconvertibilidad. Adoptando una visión en la línea de Poulantzas (1979), encuentran que aquellas que difieren entre la convertibilidad y la post-convertibilidad son, en el seno del Estado, las políticas sociales y laborales. Ciertamente, medidas como la revitalización de las negociaciones paritarias colectivas, la reversión de las leyes de flexibilización de los ’90, la implementación de la Asignación Universal por Hijo, la masificación de los planes sociales en una primera etapa y luego el lanzamiento de los programas de empleo en cooperativas como el Argentina Trabaja, a lo que podemos agregar la recuperación estatal del sistema de previsión social y su uso para algunas de las políticas mencionadas; marcan una diferencia con respecto a las políticas del menemismo y la Alianza. El análisis de las disputas sociales desde el movimiento piquetero en los ’90 hasta los acampes y marchas de movimientos sociales en los ’00 ayuda a entender este viraje.

Por otro lado, se ha señalado que el régimen de acumulación mantiene la estructura heredada de la década anterior, caracterizada como un neodesarrollismo con propósitos “industrializantes” y límites para una inserción

“exitosa” en las cadenas globales de valor (Santarcángelo, Porta, Schteingart, 2017). Este tipo de caracterización es clave en materia de generación y reproducción del EE. Si bien Féliz y López (2012) identifican la génesis de esta matriz en los años precedentes al kirchnerismo, no dudan en señalar que el proyecto que este gobierno encarna encuentra límites estructurales para mejorar la distribución del ingreso desde el punto de vista macroeconómico y, no menos importante, carece de una propuesta política emancipadora que permita subvertir la lógica del capital para reemplazarla por una economía política del trabajo. A diferencia de lo que podrían sostener Azpiazu y Schorr (2010), Féliz y López (2012) plantean que la propuesta industrialista es irrealizable en el tablero capitalista mundial actual. Por el contrario, el modelo vigente puede responder más eficientemente a la demanda de empleo del capital, pero le resulta funcional y necesario un ejército de trabajadores precarizados, que fuerzan los salarios a la baja para garantizar las ganancias, lo que es incompatible con un proceso redistributivo de envergadura. A su vez, políticas como la morigeración salarial en los empleos estatales (y su elevada contratación precaria) operan como mecanismo de captación de recursos por parte del Estado.

Tanto Féliz y López (2012) como Svampa (2011) aportan un interesante enfoque para comprender la etapa, aunque su análisis parece carecer de una dimensión de los esquemas geopolíticos y de proyectos económicos que disputan la hegemonía en América Latina. Ciertamente, el posneoliberalismo significó una puerta de entrada de los sectores populares a la disputa por la orientación de los modelos de desarrollo, en la medida en que permiten mejorar sus condiciones materiales y a la vez jerarquizar proyectos propios de contenido simbólico. Este aspecto debe jugar a la hora de interpretar la disputa por el EE como trasfondo de las manifestaciones sociales a lo largo de las últimas dos décadas.

Más allá de lo dicho, si bien los textos señalados permiten relevar una serie de aspectos necesarios para la comprensión de las etapas a estudiar, debe incorporársele al estudio del EE un análisis del esquema macroeconómico que dé cuenta de cómo operaron los mecanismos distributivos en estos años a

partir del examen de variables como el tipo de cambio, las transferencias agro-industria, la recaudación y el gasto público, el sector externo, etc. Al respecto, trabajos como los de Arceo y otros (2010), CENDA (2010) y Chena y otros (2011) resultan más completos para dimensionar las transferencias de excedente entre sectores y las consecuentes disputas por el mismo entre fracciones dominantes. Mientras que los dos primeros ensayos abordan la etapa incluyendo aspectos de políticas económicas y sociales que hacen a la evolución de lo que se denomina aquí CRS, los estudios incluidos en Chena y otros (2011) introducen un dato relativamente novedoso en la discusión: la teorización económica de la etapa 2003-2011 a partir del enfoque de Diamand (1972). Se sostiene que desde 2003 se transitó un modelo articulado sobre la redistribución del EE a través de un proceso de recuperación industrial que pivotea sobre la apropiación de la renta agraria. En este caso, la limitación pasa por la escasa o nula visión de clases sociales y trayectorias político-ideológicas que permiten desarrollar un modelo económico u otro.

Las miradas de Varesi (2014), Cantamutto (2015) y Wainer (2016), entre otros, saldan buena parte de las limitaciones de los estudios previos. En esos trabajos se desarrolla un análisis de los gobiernos kirchneristas que incluye la articulación de lo económico, lo político y lo ideológico bajo una mirada del Estado en la línea de Poulantzas (1979). Estos autores logran aprehender sobre el tipo de modelo económico que tuvo lugar desde 2002 a partir del estudio de los actores sociales que demandaban una salida alternativa al neoliberalismo. Entiende al kirchnerismo como un proceso de dinámico, iniciado sobre las políticas que trazó la gestión Duhalde (tipo de cambio alto, retenciones, subsidios a sectores económicos, cumplimiento del pago de deuda externa, pesificación asimétrica), con una primera etapa hegemónica que posibilitaba una recuperación paulatina del ingreso de los sectores populares y una nueva etapa surgida del conflicto con el campo (2008), en concomitancia que el advenimiento de la crisis internacional en 2009 y la derrota electoral kirchnerista contra un representante “puro” de neoliberalismo. El conflicto del campo y la crisis económica generaron un escenario donde según Varesi (2014) se produjo un proceso de radicalización progresista, basado en las

políticas redistributivas ya no sobre aspectos salariales, sino sociales. Desde 2008-2009 se advertiría entonces la confirmación del bloque populista, integrado (a la vieja manera de O'Donnell, 1976), por los sectores mercado-internistas de la burguesía y las clases populares.

Este esquema ingresó en conflicto sin embargo por la crisis internacional y la restricción externa[1] (Cantamutto, Schorr y Wainer, 2016). Las dificultades derivadas de la reversión del superávit energético y los términos de intercambio, junto a la ausencia de cambios en la matriz productiva que pudieran sortear los conflictos de estrangulamiento por insuficiencia de divisas se expresaron en nuevos conflictos distributivos que dieron curso a una inflación superior al 20% interanual entre 2008 y 2015, una devaluación contractiva en 2014, el establecimiento de controles cambiarios, la expropiación de Repsol YPF, entre otros. La deriva nacional-popular entró en crisis ante el problema externo (Basualdo y otros, 2017).

El estudio de la evolución del excedente y su vínculo con la teoría del Estado y las disputas inter e intra clases sociales mencionado previamente generó nuevas tendencias en uno de los aspectos más relevantes para el análisis de la teoría del EE: sus fuentes de generación. Al respecto, la literatura ha abundado en estudios sectoriales sobre el agro (Sábato, 1993; Giberti, 1981; Barsky y Gelman, 2001; Arceo, 2003; Reca, 2006, Iñigo Carrera, 2007), el sector energético (Barrera, 2014, Barrera y otros, 2018; Campodónico, 2008) y la minería (Basualdo, 2013; Palmieri, 2012) a partir del estudio de la evolución productiva y la renta generada y apropiada. Pocos son los esfuerzos por tener una mirada completa del fenómeno en el país (Basualdo, Barrera y Basualdo, 2013).

[1] La llamada restricción externa refiere a la escasez de divisas que enfrenta la economía política argentina para cancelar los compromisos con los acreedores externos, acumular reservas internacionales, financiar las compras de moneda extranjera (fuga de capitales) y pagar las importaciones, de fuerte dinamismo bajo períodos de crecimiento económico (tanto por efecto ingreso como por características importadora-dependientes de la matriz productiva local). Durante la década del '90 el ingreso de divisas se obtenía del crédito externo, pero después del default de 2001, este canal quedó bloqueado. Entre 2002 y 2011 la fuente de divisas surgió del comercio exterior (súper ciclo de precios de los *commodities* agrícolas mediante), pero problemas estructurales de larga data (a los que se sumaron algunos coyunturales) generaron rápidamente la erosión de este resultado entre 2012 y 2015. Al respecto, ver Manzanelli, González y Basualdo (2017).

Los estudios sobre la evolución de la renta agraria para el período bajo análisis contabilizan importantes diferencias metodológicas y de cálculo, pero destacan la centralidad de esta riqueza en el desarrollo argentino a partir de trabajos como los de Ingaramo (2004), Arceo y Rodríguez (2006), Azcuy Ameghino (2008), Sturzenegger (2015), Iñigo Carrera (2007, 2018). Para el caso de la renta petrolera, las investigaciones de Barrera (2019) y Campodónico (2008) se transforman en las principales referencias. En cuanto a la renta minera metalífera, resaltan los estudios de Basualdo (2013) y Palmieri (2012).

Por su parte, en materia de ganancias del sector financiero, se desarrollaron una serie de estudios de mayor aliento en relación a su relevancia en el período de valorización financiera. Los estudios emblemáticos sobre esta temática se pueden hallar en Basualdo (2010), aunque también deben contarse algunas investigaciones recientes que siguen esta línea de trabajo (Barrera y Bona, 2018; Bona, 2018). El cálculo de la rentabilidad de este sector se ha desarrollado en informes del Banco Central (Informes sobre bancos, 2019) y por parte de otros investigadores (Arelovich y otros, 2014).

En cuanto a la generación de excedente, cabe citar aquellas investigaciones que pusieron el foco en los procesos de concentración y centralización de capital. En este contexto, para entender la experiencia del proceso argentino y mundial en las dinámicas de acumulación de excedente, se impone la mirada del grupo económico, holding o conglomerado, debido a la multiplicación y ramificación de actividades productivas y financieras de las grandes empresas. En este contexto, la creciente centralidad de la cúpula empresaria argentina en la estructura económica local obedece a los procesos de concentración y centralización del capital que se profundizaron durante la valorización financiera en el país, pero que tuvo rasgos característicos y propios que le dieron una gravitación particular (Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011, Azpiazu y Schorr, 2010; Schorr, Manzanelli y Basualdo, 2011). Para entender la lógica de la fuga en Argentina, resulta clave indagar en las estrategias que establecieron estos sectores, advirtiendo la relación entre generación y utilización del EE.

De acuerdo a los trabajos de Azpiazu (1997) y Basualdo (1999), durante los años ’90 la estructura de la cúpula empresaria reflejó los procesos de

privatización de los principales activos del Estado, la fuerte inserción primario-exportadora dentro de ese selecto panel, las tendencias a la concentración, la relevancia de las asociaciones entre el capital local y extranjero, entre otras tendencias que fueran claves para el recorrido del proyecto neoliberal durante los años del Consenso de Washington.

Por su parte, el balance de esos mismos procesos durante el período de postconvertibilidad (Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011; Schorr, Manzanelli y Basualdo, 2012; Gaggero, Schorr y Wainer, 2014) indica que la cúpula empresaria evidenció rupturas y continuidades, en el marco de nuevas condiciones internas y externas que se manifestaron durante el ciclo de gobiernos kirchneristas. La devaluación de 2002 elevó significativamente el peso de ese puñado de firmas en la economía argentina, fenómeno que fue paulatinamente revertido hacia 2015. Sin embargo, la extranjerización dentro de la élite empresaria se mantuvo en niveles elevados durante la postconvertibilidad.

Finalmente, en un ciclo de acumulación de capital donde se ponen de manifiesto sus fuentes de generación y apropiación, se analizó uno de los elementos fundamentales de utilización y exteriorización de la riqueza: la fuga de capitales. Al respecto, se sigue la tradición de los trabajos que asumen que el reciclaje de excedentes bajo la globalización ha sido crecientemente orientado al mundo de las finanzas, donde los estímulos a la valorización *off-shore* se multiplicaron tanto en el centro como en la periferia (Lapavitsas, 2016; Kar y Freitas, 2012).

Para el caso de la fuga de capitales, si bien es un fenómeno mundial indiscutible (Esptein, 2005), constituye un problema estructural del Tercer Mundo (Kar y Freitas, 2012). La dinámica neoliberal, que permitió, entre otros aspectos, el híper-desarrollo de las finanzas a escala mundial (Duménil y Lévy, 2008; Chesnais, 2010; Arceo, 2011) ha generado una necesaria discusión sobre la evolución de la fuga de capitales, los paraísos fiscales y los mercados financieros internacionales.

Los trabajos pioneros para la Argentina reciente de Basualdo y Kulfas (2002) y Gaggero y otros (2007, 2010) resultaron una fuente de referencia clave, porque

vinculan el fenómeno con el régimen de acumulación en cada etapa de los últimos 30 años en forma complementaria. Los mismos analizan en detalle tanto las diversas definiciones, como los métodos de medición y la génesis de la fuga en nuestro país. Mientras Basualdo y Kulfas (2002) trazan un panorama completo sobre las modalidades de fuga en el período de valorización financiera (1976-2001). En este contexto, el interés por el análisis de la fuga de capitales ha asumido un rol preponderante en la literatura occidental en los últimos años[2], y para el caso de Argentina se constituye en un eje de análisis central a la hora de entender la dinámica de acumulación y usos del excedente en nuestro país, ya que los estudios que definieron la etapa 1976-2001 como de valorización financiera (Basualdo, 2010; Basualdo y otros, 2015), encontraron una relación directa entre endeudamiento externo y fuga de capitales, identificando un núcleo del modelo neoliberal en ese vínculo. Por otra parte, otros autores destacan que la fuga de capitales ha respondido a la tasa de devaluación esperada, en el marco de la incapacidad de la moneda local de oficiar como reserva de valor, debido a la histórica volatilidad macroeconómica argentina (Ize y Levy Yeyati, 2003; Burdisso y Corso, 2011). Por otra parte, Gaggero y otros (2007 y 2010) si bien coinciden en destacar la relevancia del anticipo devaluatorio de los agentes económicos, incorporan factores vinculados a las estrategias de acumulación y las políticas de los gobiernos de turno. Con un enfoque estructuralista, Médici y Panigo (2014) descartan la capacidad explicativa de las devaluaciones esperadas y muestran la relevancia de la cotización de los *commodities* de exportación en estructuras productivas desequilibradas *à la* Diamand (1972).

Debemos destacar que el problema de la fuga de capitales que estos autores exponen se transforma en un aspecto clave para la comprensión del fenómeno del desarrollo latinoamericano, ya que nuestra región se caracteriza por una sistemática “sangría” de recursos (Kar y Freitas, 2012). Analizando este asunto desde su génesis ideológica y material, el aporte de los autores mencionados

[2] Sólo por citar algunos trabajos: Basualdo y Kulfas, 2002; Gaggero y otros, 2007, 2010 y 2013 para el caso argentino contemporáneo; y Kar y Freitas, 2011; Shaxson, 2014 y numerosas publicaciones de Tax Justice Network para el escenario internacional (www.taxjustice.com).

es complementario para caracterizar ambas etapas de la economía argentina entre los años 1991-2015. En el trabajo de Sbattella y otros (2012) se realiza una síntesis donde se estima la fuga de capitales en nuestro país en base a tres métodos alternativos: stocks, flujos y balance cambiario.

Los datos de fuga de capitales a lo largo de las dos décadas bajo estudio, utilizando el Método Residual del Balance de Pagos (MRBP), permiten confirmar que se trata de un fenómeno permanente con el que convive la economía argentina a lo largo de los años bajo estudio (Basualdo, 2017).

Dichas evidencias indican que en los años neoliberales (1991-2001) el nivel y el movimiento de la fuga de capitales fue en aumento a medida que se deterioraban las condiciones de reproducción de ese patrón de acumulación. De manera consecutiva, la fuga de capitales en la postconvertibilidad no sufrió un cambio de tendencia, sino que se intensificó, aunque con características distintas. Si bien en 2002 y 2003 (este último, nuevamente año electoral) se registraron salidas masivas de divisas (prosiguiendo la lógica de drenaje de EE por parte de los grupos económicos), en el período 2004-2006 se advirtió una retracción parcial de la fuga, con el corolario de la repatriación de capitales de 2005 (que fue el único año de la serie, desde 1992, en que se observó ese fenómeno). Más tarde, el fenómeno reapareció con fuerza desde 2007 y se transformó en un factor fundamental de la restricción externa entre 2010 y 2015 (Barrera y Bona, 2018). Esta conducta ratifica las tesis de Baran y Furtado, para quienes la valorización del excedente en la periferia tiene una relación simbiótica con la fuga de capitales, en la medida en que la masa de valor obtenida no se reinvierte, ante la estrechez del mercado interno y la tendencia y retroalimentación de la concentración del capital. Ello explica el establecimiento de los controles cambiarios en 2011, como respuesta a la restricción externa.

* * *

La tesis se estructura de la siguiente manera:

En el **capítulo I** se realiza una revisión bibliográfica desde los principales trabajos realizados por los economistas clásicos, pasando por las controversias del siglo XX y las recientes polémicas en el marco del advenimiento del neoliberalismo. Allí se conceptualizan los debates en torno al desarrollo y subdesarrollo económico, las tesis respecto de la fijación de los niveles salariales, los montos y destinos de la riqueza y su posterior utilización que delimitaran el campo de estudio de las teorías del desarrollo y subdesarrollo (Payne y Phillips, 2012). Posteriormente, se destacan los aportes fundamentales de los teóricos del EE que se emplean para examinar la evolución de la economía política argentina: Paul Baran y Celso Furtado. En primer lugar, identificando las herramientas centrales y debatiendo en torno a su vigencia. Luego, delineando un esquema metodológico para analizar las últimas dos décadas de la economía política argentina, centrando el enfoque en el concepto de Excedente Económico y su vínculo con las clases sociales y el Estado. Para ello, se realiza una breve descripción del contexto histórico y académico en que se produjeron las principales obras de Baran y Furtado. Finalmente, se abordan los núcleos fundamentales de cada autor, poniendo de relieve sus conexiones y diferencias. Más adelante, se realiza un balance de los aportes y vigencia de su pensamiento y recuperando la centralidad del enfoque del EE.

El **capítulo II** cuenta con dos partes: en la primera de ellas se analizan los cambios en al sistema capitalista a escala global desde los años 1970, empleando para ello los principales aportes de la literatura de referencia (Panitch y Gindin, 2012; Arrighi, 2015; Amin, 2001; Varoufakis, 2014; Srnicek, 2018; Harvey, 2007; Patnaik y Patnaik, 2016; Antunes, 2003). Al examinar estas transformaciones, se comprenden de manera estructural los cambios acaecidos en Argentina. Luego, se aprovechan los enfoques que permitan vincular las formas de acumulación de excedente, la acción estatal y las expresiones de las clases sociales y sus fracciones a través los conceptos de hegemonía y bloque en el poder (Jessop, 1980; Gramsci, 2003; Poulantzas, 1979). Allí se sintetizan dichos conceptos en relación a la teoría del Estado. Se trata de las herramientas para entender cómo se manifiesta la dominación de

clase en Argentina entre 1991 y 2015. Para ello se observan las fuentes de acumulación de riqueza a través de los niveles de crecimiento económico y rentabilidad relativa sectorial a través de distintas fuentes. También se analizan las manifestaciones políticas y simbólicas de los distintos sectores estudiados a partir de sus estrategias discursivas, declaraciones públicas, manifiestos, etc.

En el **capítulo III**, se desarrolla la metodología de estimación y se presentan los resultados del Costo de Reproducción Social (CRS) y el Excedente Económico (EE). Allí se estiman los montos del EE a través del uso del Costo de Reproducción Social (EE = PBI – CRS – depreciación del stock de capital). Para ello se siguen los lineamientos desarrollados en Bona (2016a), Finalmente, se cuantifica el volumen del excedente en el PBI y se discriminan sus principales usos en términos agregados, discriminados en productivos e improductivos, siguiendo la metodología propuesta en Bona (2018b).

El **cuarto capítulo** presenta las principales rentas del país, como fuentes centrales de generación de divisas para el país (agraria, petrolera y minera) y se realiza un repaso de las investigaciones que estiman estos componentes para el período analizado. Para ello se utilizan las estimaciones de los autores de referencia en cada caso (Arceo y Rodríguez, 2006 y Palmieri, 2015; Palmieri, 2012; Basualdo, 2013; Campodónico, 2008; Barrera, 2019), que son complementadas con estimaciones propias según metodologías propuestas por distintos trabajos. La apropiación estatal de estas rentas surge de los cálculos que publicaron los autores citados. En cuanto a la ganancia financiera, la misma se aproxima a partir de los cobros de intereses por préstamos realizados por los bancos, en tanto que la apropiación estatal de esta renta se obtiene de los datos de pago de impuestos del sector, que figura en los citados balances. Para el análisis de las empresas de mayor facturación del país, se cotejan los datos de la Encuesta Nacional de Grandes Empresas (INDEC), con datos desde 1993 de valor bruto de producción, valor agregado, origen del capital, exportaciones, importaciones, formación bruta de capital fijo, impuestos entre otras. Más adelante, se discrimina su apropiación por parte del sector privado y público.

Para el **capítulo V** se indaga respecto de la naturaleza y el volumen de la fuga de capitales en Argentina. Si bien en el capítulo III se presenta una de las mediciones de fuga, aquí se ahonda en protagonistas, causas y alternativas de medición de la misma. Para ello se emplean distintos mecanismos de estimación. También se estudian una serie de investigaciones y denuncias penales radicadas en la justicia nacional y extranjera, así como diversos listados suministrados por fuentes oficiales permiten incorporar una dimensión cualitativa al análisis que se hizo en términos agregados. El análisis conecta las fuentes de generación con las de exteriorización de la riqueza a partir de los estudios de economía política desarrollados desde el enfoque centro-periferia.
En las **conclusiones** se presentan los principales hallazgos de la investigación, se fundamenta la utilidad del enfoque del excedente para entender el subdesarrollo argentino y se esbozan argumentos sobre las posibilidades, estrategias y límites para abordar y atacar esta situación. Más adelante, se presenta una serie de anexos de investigación con aclaraciones metodológicas, cuadros estadísticos, fuentes de información y otros aspectos relevantes utilizados a lo largo de esta tesis.

* * *

Por último, se sintetizan las contribuciones que esta tesis pretende aportar. Esta investigación brinda una mirada novedosa sobre la forma en que se valoriza la riqueza en Argentina a los largo de los últimos 30 años. Ello parte de combinar la teoría del Excedente Económico con su análisis empírico, brindando herramientas para su medición aplicables a otros países y contextos en base a la información disponible. En este sentido, dado que las investigaciones sobre EE se han descartado del análisis económico convencional desde mediados de los años ’70 (al calor del abandono de las discusiones sobre el desarrollo y subdesarrollo desde una perspectiva de clase que se enmarcaban en el contexto de la industrialización sustitutiva en América Latina), la aplicación y reivindicación de las categorías aquí presentadas al

contexto argentino se constituye en una primera contribución de esta investigación.

En segundo lugar, el análisis del EE se realiza centrando el foco de investigación en observar las mutaciones en los regímenes de acumulación verificados en Argentina con las teorías del Estado y las relaciones de clase de ellas derivadas. El bloque en el poder, la hegemonía y las dinámicas del mercado mundial son herramientas de análisis a combinar para asumir una mirada integral del desarrollo argentino en el período bajo estudio, desde un enfoque usualmente no empleado, donde los destinos del EE se transforman en la piedra angular de la discusión sobre distribución del ingreso, perspectivas de inserción en el comercio exterior, satisfacción de necesidades sociales y tendencias de la acumulación de capital.

Este trabajo incorpora una faceta adicional al estudio canónico del Excedente Económico, al trazar un diálogo entre sus destinos y los sectores y grupos económicos que lideran su apropiación en Argentina. Ello parte de conectar el análisis de los principales grupos económicos que operan en el país con el fenómeno de la fuga de capitales. Bajo la metodología de análisis que permite el examen de la cúpula empresaria y el sector agropecuario, se investigan pormenorizadamente no sólo sus características sectoriales, productivas, de estrategias de negocios, etc. de estos grupos, sino a los actores a ellos conectados (personas físicas: individuos y familias). Este entrecruzamiento cuali y cuantitativo avanza en relación a anteriores desarrollos al respecto (Castellani, 2012; Basualdo, 2010) y brinda nueva información sobre la relación entre grupos económicos, estrategias de valorización y vínculos con el Estado y las políticas estatales.

Este trabajo provee una caracterización del desarrollo económico y social argentino analizando qué características tuvieron las clases sociales y fracciones de clase que articularon proyectos hegemónicos, identificando para ello tanto la dinámica de las formas de reproducción social (salarios, jubilaciones y transferencias básicas en salud y educación) como las fuentes de generación (ganancias, rentas, intereses) y destinos (fuga de capitales, inversión, consumo) del Excedente Económico en Argentina durante los

períodos de convertibilidad (1991-2001) y los gobiernos kirchneristas (2003-2015).

El análisis de la fuga de capitales se adentra en el estudio de los procesos de financiarización a escala global y su modalidad en Argentina desde el advenimiento del neoliberalismo. Existen distintas miradas sobre las causas de este fenómeno, por lo que el análisis propuesto se propone sintetizar las formas cualitativas y cuantitativas para comprenderla. Ello brinda una explicación de las conductas de los sectores dominantes que apropian y exteriorizan el EE tanto desde el punto de vista económicamente racional (en el marco de la volatilidad macroeconómica argentina) como a partir de sus estrategias políticas y simbólicas (intereses de largo plazo en materia de condicionamiento de la política económica).

Al conectar los fenómenos de la fuga de capitales con las tendencias que muestra el EE e nivel general bajo el influjo neoliberal, se identifica cómo la regresividad distributiva verificada a nivel mundial asume patrones de comportamiento específico a escala nacional, donde los fenómenos de financiarización de la economía y luchas sociales delimitan los contornos en los que se insertan estas dinámicas.

CAPÍTULO I

El concepto y enfoque del Excedente Económico

Desde mediados de los años 1970, la teoría económica ortodoxa se adueñó de la enseñanza académica a lo largo y a lo ancho del globo. Prueba de ello es la infinitud de trabajos que intentan, actualmente, analizar y disputar la orientación de las diversas carreras de Economía en el mundo (Bowles, Edwards y Roosevelt, 2005; Butler y otros, 2009; Sociedad de Economía Crítica, 2014 y 2015). Con la confirmación de la economía neoclásica como paradigma, numerosos campos de estudio que eran materia de debate en los trabajos de economía política desde los economistas clásicos fueron perdiéndose en el tratamiento académico formal en las usinas de formación universitaria. Sólo para mencionar algunos, cabe destacar: la discusión sobre la importancia del análisis de la distribución del ingreso desde un enfoque funcional, los modelos de comercio críticos de la tradición ricardiana, el problema de la formación de precios y el del análisis del Excedente Económico (EE). Se trata, en este último caso, de una enorme área de estudio desde los orígenes de la economía política y que dio lugar a candentes debates sobre su génesis, apropiación y usos para los pensadores más influyentes de esta ciencia.

El concepto de Excedente Económico reviste una importancia capital para el análisis de una estructura productiva y ha sido estudiado por los fundadores de la economía política. Al respecto, Adam Smith se refirió al concepto de Excedente en clave de desarrollo del sistema social capitalista. En su obra clásica, el economista escocés pretendía identificar las fuentes y causas de la riqueza en las naciones, con el propósito de confrontar las tesis de los fisiócratas y del sistema mercantil. Consideró a la división social del trabajo como fuente de riqueza social generadora de excedentes que eran pasibles de disputa por parte de las clases sociales (trabajadora, patronal y terrateniente). Smith (2003) consideraba que el trabajo era la fuente del valor, aunque su apropiación se dirimía según las distintas condiciones de avance en la técnica, las características geográficas y la laboriosidad de los sujetos, entre otras. Como pionero del análisis del desarrollo económico a escala nacional, este

trabajo continuaba la tradición del análisis de clases sociales y el reparto de la riqueza, un argumento central en el pensamiento clásico (Dobb, 2003).

Posteriormente, Ricardo (2007) consideró a la economía política como aquella ciencia que se dedica al estudio del reparto de la riqueza entre terratenientes, capitalistas y trabajadores. En este sentido, el economista inglés alertó sobre el peligro que contenía el poder del terrateniente en su dinámica de apropiación del excedente, lo que conspiraba contra la acumulación de riqueza en manos de la clase capitalista. A través de la teoría de los rendimientos marginales decrecientes en el sector agrícola, Ricardo consideró que el crecimiento de la renta apropiada por los terratenientes a medida que se explotaban áreas menos fértiles, iba en detrimento de las ganancias de los propietarios del capital, en un juego de “suma cero”. En efecto, la disputa por el excedente se producía entre las dos clases “superiores”, dado que el nivel de vida de los trabajadores se suponía en un valor de subsistencia como consecuencia del cumplimiento de la Ley de Hierro de los salarios (que enunciaba que los ingresos de los trabajadores debían tener un nivel mínimo que garantizara su reproducción pero no debía sobrepasarlo, ya que ello llevaría a un crecimiento descontrolado de la población y no habría suficientes recursos para alimentarla, a la manera malthusiana). El socavamiento de los ingresos de los capitalistas era particularmente negativo en este esquema, ya que ello atentaba contra el crecimiento de las fuerzas productivas, impulsadas básicamente por los propietarios del capital, responsables de los avances de la técnica que permitía incrementar la creación, división y potencialidad del trabajo, única fuente de valor. Nuevamente, la apropiación y uso del excedente como fenómeno clave para comprender el desarrollo económico clásico.

Sin dudas uno de los autores más relevantes para el análisis del excedente fue Marx. El examen de la mercancía, el capital como relación social, la acumulación originaria, el proceso de trabajo, las ganancias, entre otros factores, resultó una fuente de inspiración para toda una tradición que concentraría su análisis en la explotación.

Como se desprende de lo anterior, la centralidad del proceso de generación y distribución del producto resultaba el eje de la economía política clásica[3]. Al respecto: *"En la economía política clásica (EPC) un tema de la mayor consideración es analizar cómo se gasta el exceso de valor por sobre el costo de producción. En otras palabras, estudiar la distribución y disposición del excedente. El uso del concepto de excedente en este sentido implica que la producción es vista como un proceso circular: el producto de este período es en parte producido por medios que fueron producidos en el período anterior"* (Danielson, 1990, 128).

Una vez introducido el concepto de Excedente Económico, en este capítulo se pretende presentar su relevancia para interpretar el fenómeno del desarrollo económico en Argentina para el período 1991-2015. Para ello, el mismo cuenta con tres apartados: en el acápite I, se desarrolla la teoría del EE, primero presentando su época de surgimiento y el lugar que ocupó en la teoría del desarrollo de la segunda posguerra, después contextualizando la evolución de las teorías del desarrollo bajo la etapa neoliberal y luego exponiendo su vigencia en el marco de los esquemas que fueran preponderantes durante el período bajo estudio. En el apartado siguiente, se desarrollan los aportes principales de Paul Baran y Celso Furtado, que serán los instrumentos centrales de análisis de esta investigación. Por último, en el acápite III se ensaya una posible conexión entre los argumentos de ambos autores para emplear la teoría del EE y se sintetiza la propuesta metodológica de la tesis.

1. Contexto de aparición de los debates sobre el desarrollo y subdesarrollo en que se inscribe el debate sobre el Excedente Económico. Teorías convencionales y críticas

Entre las décadas del '40 y '70 del siglo pasado se produjo un importante debate respecto del desarrollo económico, que giró en torno a la propia noción

[3] La economía política clásica difiere en al menos tres aspectos fundamentales respecto de la teoría neoclásica: 1) el análisis parte del proceso de producción y no de intercambio, 2) se estudia la asignación del producto excedente, mientras la teoría neoclásica observa sólo la distribución, dados ciertos recursos y 3) el crecimiento y la distribución del ingreso están ligadas íntimamente, en tanto que la teoría ortodoxa asume inicialmente como dados, un stock y una distribución de recursos (Danielson, 1990).

de este concepto, sus alcances, limitaciones y, fundamentalmente, las propuestas de política para que los países atrasados equipararan a aquellos que mostraban, entre otros aspectos: homogeneidad productiva, equidad distributiva y baja estratificación en sus patrones de consumo.

Para el caso de América Latina, la discusión mutó hacia la caracterización del subdesarrollo. Desde diversas corrientes teóricas se argumentó contra la tesis estándar de las etapas del desarrollo desplegada por Rostow (1967); señalando que el subdesarrollo era una forma específica de desarrollo propia de los países del Tercer Mundo. En este contexto, los países atrasados no estaban llamados a seguir los pasos de los adelantados sino que, por el contrario, la situación tendía a permanecer.

Dos de las escuelas de pensamiento que tendrían una visión original sobre el subdesarrollo serían el estructuralismo latinoamericano bajo el enfoque del brasileño Celso Furtado y el marxismo monopolista del estadounidense (de origen ruso) Paul Baran. Si bien desde posiciones ideológicas y teóricas distintas, guardaban relevantes puntos de contacto en sus obras: la centralidad del concepto de Excedente Económico, el enfoque de clases sociales y el método del análisis histórico, entre otros.

En este sentido, cabe mencionar que el viraje teórico comenzado en el neoliberalismo a mediados de los años ’70 privilegió los enfoques microeconómicos basados en el individualismo metodológico, eliminando los análisis en clave de clases sociales, lo que restó una importante riqueza conceptual al estudio económico (intereses de clases sociales y fracciones de clase, conflictos distributivos, Estado como forma social atravesada por estos conflictos, entre otras) (Féliz y otros, 2012). No se trató de un proceso ideológicamente neutral, sino derivado de la derrota de la clase trabajadora a escala global que representó el neoliberalismo y donde la ciencia económica jugó un papel sumamente relevante en la correspondencia necesaria entre el nuevo régimen de acumulación y su fundamentación teórica (Harvey, 2007). Esta pérdida del análisis global de los procesos sociales en economía ha derivado en enfoques parcializados, muchas veces a históricos y

desconectados del contexto internacional y las relaciones de poder derivadas de éste.

En la búsqueda de revisar aquellos conceptos que fueron fundacionales en el debate sobre el subdesarrollo, este capítulo tiene como principal objetivo revisar los núcleos teóricos de Paul Baran y Celso Furtado, como referentes de dos concepciones analíticas que protagonizaron aquellas polémicas, identificando sus principales herramientas para pensar esta problemática. Se pretende resaltar que desde campos teóricos distintos, ambos autores tienen vasos comunicantes respecto de las tendencias del capitalismo en la periferia (donde la condición de subdesarrollo se retroalimenta sistemáticamente) lo que, se sugiere, permite ensayar una síntesis a partir de sus principales argumentos. Para ello, el trabajo apunta a recuperar la importancia del concepto de Excedente Económico (desplazado del análisis teórico por la ortodoxia económica y a la vez ampliamente cuestionado en la literatura marxista) como herramienta central para ambos autores.

La revalorización de estas herramientas también pretende discutir con las visiones neo-desarrollistas o neo-estructuralistas que, desde los años ’90, bajo la hegemonía neoliberal, aun cuando cuestionan parte de los fundamentos de la teoría ortodoxa, insisten en las posibilidades de acceder al desarrollo desde la periferia aplicando políticas “adecuadas”; descartando los análisis de poder de clase, imperialismo, formación histórica de las relaciones sociales, núcleos de generación y destinos del Excedente Económico, etc.

a. El escenario de posguerra

El contexto en el que surge el debate sobre desarrollo-subdesarrollo está marcado por los lineamientos que se definen en la Conferencia de Yalta[4]. Después del fin de la Segunda Guerra Mundial, se reconfigura el mapa geopolítico, dando lugar a un nuevo escenario dominado por el enfrentamiento “frío” entre la URSS y EEUU. Se conforman dos bloques político-militares,

[4] La Conferencia de Yalta, producida en febrero de 1945, reunió en esa ciudad de Crimea (URSS) a los responsables de los Estados de Inglaterra (W. Churchill), la URSS (I. Stalin) y los EEUU (F. Roosevelt) para definir la nueva demarcación de “esferas de influencia” entre las naciones victoriosas.

circunstancia que ordenará la discusión respecto de la conceptualización del Imperialismo y el desarrollo económico.

Durante aproximadamente tres décadas (1945-1975) el mundo desempeñó un notable proceso de crecimiento económico, especialmente en los países que habían sufrido las peores consecuencias del conflicto bélico. Esta pujanza respondió al elevado ritmo del proceso inversor en el terreno de la producción, combinado con una inédita intervención estatal en la economía, lo que permitió un aumento en el nivel general de vida de la población. Estas mejoras se hicieron palpables al verificarse una tendencia al registro del pleno empleo, un despliegue de sistemas de protección social masivos y aumentos en el consumo que retroalimentaban la demanda agregada (Katz, 2011). En efecto, los acuerdos de Bretton Woods, que habían delineado los márgenes de la política económica global, regulaban las paridades fijas de los tipos de cambio, a la vez que la mayoría de los países implementaban tanto mecanismos de regulación de los flujos de capitales y financieros, como imposiciones tributarias sobre las rentas, el patrimonio, los intereses y las ganancias. En este escenario, el poder del movimiento obrero se consolidaba al calor del crecimiento industrial, dando lugar el “pacto socialdemócrata” que se basaba en la convalidación de aumentos salariales al ritmo de la productividad laboral, lo que impedía el deterioro de la distribución del ingreso (Arceo, 2011).

EEUU consolidó su predominio bajo el influjo de su enorme superioridad económica y geopolítica posterior a 1945: con el 50% de la producción industrial global, una significativa acumulación de acreencias con varios países y la hegemonía de su moneda (el dólar), logró ejercer una clara dominación en el terreno internacional, imponiendo la radicación de las Naciones Unidas en Nueva York y un Consejo de Seguridad bajo su tutela. A su vez, aplicó una inteligente política de recomposición de la Europa y el Japón arrasados a través de ambiciosos planes de inversión (Plan Marshall, Plan MacArthur), permitiendo la recuperación de aquellas regiones. La “amenaza comunista” dio lugar a la asociación entre los anteriores rivales (Inglaterra, Francia, Alemania), que formaron la Comunidad Europea en 1957, modificando la situación de conflictos inter-imperialistas que habían dominado la escena entre 1890 y 1945.

Este cuadro pinta a modo general la situación del Centro durante la Edad de Oro (Hobsbawm, 1994)[5], especialmente para los países europeos, EEUU y Japón.

En lo que respecta a la Periferia, se produce una profunda transformación, tanto en sus relaciones con el Centro como en las condiciones internas, manifestándose efectos contrapuestos: por un lado, la recuperación del centro requiere recursos naturales de las regiones que los albergan (muchas de ellas periféricas), alentando una bonanza comercial con variado impacto distributivo y productivo; por el otro, antiguas inversiones del centro en la periferia regresan a sus países de origen, dando lugar a un fenómeno imprevisto por Lenin (1977) o Luxemburgo (2007), quienes habían teorizado al Imperialismo, entre otros aspectos, a partir de la creciente unidireccionalidad de esos recursos de los países centrales hacia el Tercer Mundo, aprovechando los mayores niveles de explotación.

En este contexto, se observan fenómenos regionales diferenciados: en la periferia "inferior" (América Central, África subsahariana) se profundiza la orientación primario-exportadora, dando el carácter de "economías de enclave" (Cardoso y Faletto, 1969), con escaso dinamismo industrial y un mercado interno reducido. En la periferia "superior" (Argentina, Brasil, México, Irán, etc.) se verifica un proceso (acotado) de industrialización, donde las dimensiones del mercado interno y la Inversión Extranjera Directa alientan (sobre todo en el caso latinoamericano), la sustitución de importaciones.

Por su parte, el gigante norteamericano, fortalecido en su papel de "garante de la defensa del mundo libre", amplía sus esferas de influencia geopolítica. Mientras el Plan Marshall marca la barrera de contención de las "democracias populares" del Este europeo, los organismos multilaterales como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y las diversas instituciones pertenecientes a las Naciones Unidas (Organización Internacional del Trabajo, GATT, etc.), articulados bajo la hegemonía norteamericana, promueven un tipo

[5] Se utilizarán los conceptos centro y periferia (Prebisch, 1949) a lo largo de este trabajo para distinguir a los países que reúnen distintas condiciones de desarrollo de fuerzas productivas, capacidad de decisión estratégica autónoma y condiciones generales de vida. Este tipo de distinción se encuentra en la base del enfoque desarrollado por Katz (2018).

de desarrollo económico basado en los principios del modelo occidental de vida, asociado al consumo de masas y la radicación de inversiones extranjeras como vectores del progreso (en estos años se observa el surgimiento de las empresas transnacionales) (Katz, 2011). Posterior y complementariamente, en América Latina la función de neutralización de las alternativas socialistas/antiimperialistas la cumple la Alianza para el Progreso (1962), un programa de medidas económicas y sociales que rivalizaba la influencia de la Revolución Cubana[6].

En la dimensión política, el Tercer Mundo protagoniza diversas experiencias contestatarias, marcadas por la circunstancia histórica que atraviesa cada región: mientras en África y Asia se evidencian procesos de descolonización e independencia respecto de los países europeos, en América Latina surgen tanto los nacionalismos radicales (Revolución Cubana) como los populares (Peronismo, Varguismo), que presentan plataformas alternativas al modelo que EEUU intenta imponer en la región. La bandera del antiimperialismo cubre en esta etapa amplias demandas de corte transversal, desde los programas de reforma agraria de los campesinos chinos, pasando por el panarabismo egipcio, hasta las tendencias clasistas y combativas de trabajadores industriales mexicanos, brasileños o argentinos. La conferencia de Bandung (1955) expresa el auge de las luchas anticoloniales y refuerza la conciencia sobre el papel de los imperios y sus nuevas estrategias en el Tercer Mundo.

En este escenario, el pensamiento económico fue rico en debates respecto de la caracterización de esta etapa desde el punto de vista del desarrollo, especialmente en la periferia. Siguiendo a Nahón, Rodríguez y Schorr (2006) y a Sotelo Valencia (2005), a modo de breve síntesis, las principales teorías que protagonizaron estas polémicas entre los años ’50 y la década del ’70 (previo al advenimiento del neoliberalismo) fueron:

- Los pioneros de las teorías del desarrollo económico: se trata de una serie de autores que iniciaron los debates dentro de la teoría económica

[6] Borón (2008) sostiene que este programa incluía una serie de medidas de política económica, incluso de corte radical (reforma agraria), con el propósito de evitar la proliferación de movimientos de liberación que ponían en jaque la influencia de EEUU en la región.

sobre la forma para que los países no desarrollados “alcanzaran” a los desarrollados. Suscribiendo a la Teoría de las Ventajas Comparativas ricardiana (TVC) y con visible inspiración keynesiana, Rosenstein-Rodan (1964) (a través de su propuesta de Big Push), Nurkse (1973) (con su teoría del crecimiento balanceado), Lewis (1963) (quien, desde el Caribe, analizó el crecimiento económico con oferta ilimitada de mano de obra), señalaron la necesidad de que la periferia incremente sus niveles de inversión, siendo para ello central la acción estatal. Por su parte, Hirschman (1964) (con su tesis del crecimiento desbalanceado) y Myrdal (1959) (apoyado en las nociones de concentración y desequilibrio) conformaron un subgrupo dentro de esta corriente, ya que si bien fueron continuadores de este tipo de enfoques (adhiriendo a la TVC), criticaron la hipótesis de crecimiento equilibrado e impulsaron más enfáticamente la intervención estatal en la protección de mercados, la industrialización, la planificación sectorial, etc.(Payne y Phillips, 2012).

- La escuela de la modernización: corriente que puede asociarse a la visión de etapas del desarrollo económico que teorizara Rostow (1967). En su célebre enfoque, se marcaba que las economías primitivas, a través de una serie de estadios sucesivos, seguirían a las adelantadas[7]. Este trabajo rápidamente se transformó en una de las concepciones emblemáticas del desarrollo económico, pues suponía un proceso de imitación y convergencia entre los países del Tercer Mundo y los desarrollados, que descartaba el análisis socio histórico, así como las particularidades de cada región. Rápidamente, concentraría numerosas críticas dentro del campo heterodoxo.
- Los modelos de crecimiento neoclásicos: la literatura ortodoxa prefirió el análisis del crecimiento económico, es decir el aumento del producto bruto interno. Ello derivó en estudios que ponían el acento exclusivamente en la acumulación de capital como eventual vector del

[7] A saber: I) la sociedad tradicional, II) las condiciones previas para el impulso inicial o despegue, III) el impulso inicial propiamente dicho, IV) la madurez, y V) el consumo de masas de bienes.

progreso. El modelo emblemático fue postulado por Solow (1956), quien concentraba el modelo en variables como el ahorro nacional y el producto, y suponía rendimientos marginales decrecientes, funciones de producción del tipo Cobb-Douglas, tecnología constante, etc. Su conclusión era que se verificaría la convergencia entre países, considerando que existía una regla de oro donde la tasa de acumulación de capital garantizaba el consumo per cápita óptimo de la población y de este modo, se verificarían diferenciales de crecimiento entre países con distintas dotaciones técnicas factoriales. De esta manera, los "rezagados" crecerían más rápido que los "adelantados", obteniendo resultados similares a los que postulaba Rostow.

- La versión monopolista de la escuela marxista: donde la teoría de los precios deja de basarse en los principios de Marx y se reemplaza por la de los postkeynesianos (competencia imperfecta). Esta corriente tuvo como principales exponentes a Paul Baran y Paul Sweezy, quienes basaron sus tesis sobre el subdesarrollo en la ineficiente utilización del Excedente Económico en la periferia. Como expresión de una nueva tradición dentro del universo marxista, estos autores recuperaron parte de los argumentos que provenían de las teorías marxistas del imperialismo surgidas a principios del siglo XX (Lenin, Bujarin, Hilferding), tales como el creciente peso de los monopolios en la actividad económica y la tendencia a que las grandes empresas de los países desarrollados invirtieran en la periferia. De esta manera, denunciaron la irracionalidad del sistema de producción capitalista, al considerar que tenía una tendencia destructiva, inequitativa e ineficiente.
- La escuela estructuralista: fundada por Prebisch desde la CEPAL (1949) y enriquecida con los trabajos de Furtado, Noyola Vázquez, Pinto, Sunkel, etc. articuló su enfoque en la distinción entre centro y periferia intentando dar sustento a un proceso de desarrollo basado en la transformación de las estructuras duales o heterogéneas, propias de los países latinoamericanos. Se concebía que allí radicaba el eje del atraso respecto del centro, especialmente al calor de la tendencia al deterioro

de los términos de intercambio (lo que se oponía abiertamente a la TVC), por lo que la acción estatal era clave para planificar una estrategia de desarrollo basada no sólo en la diversificación de la matriz productiva sino además en la integración regional. En sus diversas versiones, el estructuralismo se posicionó como una de las referencias teóricas centrales para los gobiernos latinoamericanos, ya que varios de sus referentes participaron activamente en la ejecución de las políticas económicas durante este período.

- Las teorías de la dependencia: la versión marxista iniciada con Frank (1967) tomó parte de los fundamentos de Baran (1957) para explicar el "desarrollo del subdesarrollo" (es decir, la retroalimentación de las condiciones periféricas en las sociedades del Tercer Mundo, incapaces de alcanzar la situación de las centrales), refutando la teoría del desarrollo por etapas de Rostow. Marini, Dos Santos, Bambirra y otros autores, con distintos matices, coincidieron con esta idea, incorporando nuevos enfoques respecto de las características de las economías dependientes (tales como la falta de autonomía en las decisiones de inversión, la tendencia extranjerizante de la matriz productiva, la endeblez de los mercados internos, la súper-explotación de la fuerza de trabajo, el sub-imperialismo, etc.). Al calor de esta tesis, emergieron los debates sobre intercambio desigual al considerarse que las periferias transferían valor al centro a través del comercio internacional (Amin, 1989; Emmanuel, 1971). La teoría de la dependencia en su clave "sociológica" corresponde al trabajo de Cardoso y Faletto (1969), quienes desde una posición no marxista apuntaron que la situación de dependencia, si bien era común a todas las naciones de América Latina, tenía rasgos particulares según las alianzas entre las distintas clases sociales y fracciones de clase al interior de cada país.
- Endogenismo: esta visión, basada en las tradiciones marxistas, fue la que sostenían los Partidos Comunistas en América Latina, defendida principalmente por historiadores como Semo, Bartra y Cardoso (Marini, 1995). Ponía énfasis en las condiciones nacionales que determinaban la

condición de atraso, arguyendo que debía avanzarse “por etapas” en el proceso de desarrollo de las fuerzas productivas, lo que permitiría alcanzar el socialismo una vez que el capitalismo hubiese penetrado en toda su dimensión en la región (de donde se deduce que consideraban la existencia de estructuras pre-capitalistas, especialmente en el sector rural). De allí que se promovieran alianzas entre la pequeña burguesía “nacional” y la clase trabajadora para realizar tareas democrático-burguesas, como condición previa a la revolución social.

Bajo este “clima de época”, caracterizado por importantes debates económicos y políticos en torno a los factores que determinan el desarrollo y el subdesarrollo, los enfoques del marxismo monopolista, la teoría marxista de la dependencia y del estructuralismo resultaron especialmente gravitantes. El libro de Baran inició una corriente (marxismo monopolista) que reformularía buena parte de la tradición teórica marxista, al colocar en el centro del análisis las formas que asumía la nueva etapa del capitalismo (la dinámica de expansión de las grandes corporaciones) y la identificación del subdesarrollo no como una fase del desarrollo, sino como resultado tanto de las estrategias imperialistas desplegadas por las potencias centrales durante los siglos precedentes (lo que bloqueaba sus posibilidades de progreso) como de las condiciones en que se expandieron las fuerzas productivas. La primera de estas dos ideas (capitalismo monopolista) generó una fuerte confrontación dentro del universo marxista que será abordada más adelante, en tanto que la segunda abrió un rico campo de discusión sobre las razones del atraso y las vinculaciones entre las clases sociales y sus estrategias de reproducción social y acumulación de excedente. Refutando las “bondades” de la inversión como plataforma de despegue, la radicación del capital extranjero como promotora de progreso técnico y la noción liberal del Estado como organismo capaz de velar por la mejora en las condiciones materiales de todos los miembros de la sociedad, entre otros aspectos, sus tesis sirvieron como sustento teórico para los movimientos anticolonialistas, antiimperialistas y revolucionarios

(especialmente la Revolución Cubana[8] y los debates que desatarían sus resultados y perspectivas); en momentos en que los mismos se propagaban velozmente en todo el Tercer Mundo.

El estructuralismo, por su parte, estableció un puente de diálogo con los gobiernos latinoamericanos que tendría suma gravitación en el debate teórico-práctico. Al cuestionar la teoría económica dominante (la TVC y otros postulados asumidos por la escuela neoclásica) y proponer un sistema conceptual generado desde y para la periferia (dentro del marco de las Naciones Unidas logró articular un discurso que consistía tanto en la justificación de las medidas que se venían desplegando en América Latina desde los años '30 (el proceso de industrialización por sustitución de importaciones) como en la necesidad de perfeccionamiento de ese esquema, en el marco del auge de la ideología desarrollista (Mallorquín, 1998). Esto lo dotó de una especial capacidad de propagación en la región y lo transformó en una corriente ineludible en el debate sobre el subdesarrollo de aquel tiempo. Dentro de esta escuela, cabe destacar que el pensamiento de Celso Furtado se mostró como una de las versiones más radicales del mismo, marcando mayor distancia con aquellos autores que trazaban un puente con enfoques ortodoxos y promoviendo una visión crítica que hacía mella en el desarrollo dependiente.

b. La teoría del desarrollo desde el neoliberalismo

El debate sobre el subdesarrollo, tan relevante para los teóricos del Tercer Mundo, comenzó a perder terreno desde los años 1970. Con el ascenso de la globalización productiva (una nueva etapa del capitalismo que se analizará en mayor detalle más adelante) a escala global, se reforzó el papel central de EEUU en el ordenamiento del sistema global, desplegando agresivas estrategias financieras, políticas y económicas para hegemonizar el nuevo ciclo (Panitch y Gindin, 2012).

Nociones como imperialismo, dependencia, intercambio desigual (transferencia de valor), subordinación, explotación, entre otras, fueron desplazadas del debate académico al calor de las transformaciones sociales y políticas de la

[8] Paul Baran visitó Cuba en varias oportunidades desde 1960, dictando conferencias en ese país y otros donde explicó y defendió los logros de la Revolución.

etapa neoliberal. La teoría del desarrollo registró este cambio de manera notable ya que por un lado, tomaron preponderancia las visiones ortodoxas y, por el otro, viejas escuelas redefinieron sus tradiciones, *aggiornándose* a los nuevos tiempos[9].

Los enfoques ortodoxos cobraron protagonismo en este contexto, en muchos casos intentando dar cuenta de los fenómenos que revelaban la ausencia de convergencia entre los países (Payne y Phillips, 2012). Sin pretender un análisis exhaustivo, sino a modo de breve repaso y síntesis, estas son algunas de las contribuciones contemporáneas al campo del estudio del desarrollo económico:

- Modelos neoclásicos: dentro de esta escuela, muchos autores continuaron la tradición del modelo de Solow, incorporando aspectos como el crecimiento endógeno, el cambio técnico, el aprendizaje por la práctica (*learning by doing*), el derrame de conocimientos (*spillovers*), la teoría del capital humano, entre otros (Romer, 1986, 1990; Lucas, 1988; Barro, 1991). El acento se colocó en el crecimiento económico, aportando evidencias entre las tasas de crecimiento y convergencia entre países (Sala-i-Martin, 2000).
- Neoinstitucionalistas: la relevancia de las instituciones en la performance económica se transformó, desde los años 1980, en una explicación adicional a los problemas de divergencia entre los países. Con el correr del tiempo, la advertencia de que las periferias no despegaban de su condición, llevó a que varios autores rastrearan en la teoría de los contratos y las formas en que se organizan las "reglas de juego" sociales, las causas del atraso de muchos países. Los argumentos se hicieron populares con los trabajos de North (1990) y Williamson (1993),

[9] Estas nociones fueron desplazadas como consecuencia de fenómenos como la integración de las burguesías locales a las estrategias de las clases dominantes mundiales (que restaría fortaleza a los análisis nacional centrados), el peso de las cadenas globales de valor (CGV, que relocalizan la producción de manera que resultaría más difícil identificar centros y periferias en materia productiva como otrora), la financiarización (que dan cuenta de un comando sincronizado de los procesos globales de acumulación, que no generaría rivalidad imperialista) (U. y P. Patnaik, 2016), así como la derrota/fracaso de los proyectos socialistas y/o antiimperialistas después de la caída de la URSS.

este último uno de los referentes de las políticas neoliberales aplicadas en los años 1990, pero más adelante fueron enriquecidos con trabajos como los de Acemoglu y Robinson (2015). Estos últimos, siempre con el foco puesto en el tipo y modalidad de ejercicio de las instituciones (parlamentarias, legales, jurídicas, socio-culturales, religiosas, etc.) incorporaron una dimensión histórica al estudio del desarrollo desigual de los países.

- Neoestructuralistas: el estructuralismo latinoamericano, del que fuera referente Celso Furtado, pasó a revisar buena parte de sus tesis principales. Abandonó progresivamente la centralidad del análisis geopolítico del poder, las relaciones centro-periferia, el papel del capital transnacional en las economías domésticas, las relaciones de clase, entre otros aspectos. En cambio, puso el acento en la prudencia fiscal, el equilibrio de la balanza de pagos (bajo la promoción de las exportaciones) y la relevancia de la densidad institucional (Bielchovsky, 2009). Este fenómeno llevó a que la CEPAL adoptara enfoques institucionalistas y neoschumpeterianos, con el propósito de analizar los incentivos de mercado para lograr procesos de industrialización y progreso técnico (Pérez, 2000). En este sentido, su análisis pasó a dialogar crecientemente con las corrientes evolucionistas, tributarias de Veblen, Schumpeter y Von Hayek.
- Teorías Alternativas: con el crecimiento de la desigualdad, se fueron incorporando el estudio del desarrollo análisis de las necesidades básicas, el empoderamiento social, desarrollo humano (muchos de los cuales forman parte de las plataformas de desarrollo de organismos internacionales que pertenecen a la ONU), así como el endodesarrollo, ecodesarrollo, desarrollo sostenible, entre otros (Hidalgo Capitán, 1998). Su aporte contribuyó a incorporar las formas alternativas de medir el desarrollo, poner énfasis en los sectores más vulnerables e integrar dimensiones ecológicas a los estudios económicos. De todos modos, se eliminaron las miradas de clases sociales y conflicto.

Por otro lado, en el campo de la economía crítica, se produjeron nuevos debates a partir de la revisión y actualización de visiones anteriores, tales como:

- La teoría del sistema mundo: iniciada por Wallerstein (1979), desarrolló análisis de *longue durée* (períodos largos) de desarrollo a partir del concepto de hegemonías y modos de producción. Inserto en la tradición marxista, aunque con características propias, se transformó rápidamente en uno de los reservorios de autores anteriormente dependentistas, como A.G. Frank. Hacia el final de su vida, el pensador alemán revisó sus tesis considerando que el eurocentrismo era un fenómeno típico del mundo occidental que impedía observar el desarrollo de Oriente, particularmente China, llamada a convertirse en el centro comercial, productivo y financiero del sistema mundo (Frank, 2009). Posteriormente, el análisis de Wallerstein fue "complementado" con teorías sobre la evolución de los procesos de acumulación a escala global y el ascenso potencialmente hegemónico de China que realizaron autores como Arrighi (2015). Explícitamente, este último señalaba las influencias de la Escuela de la Regulación, visión que analizaba las tendencias del capitalismo como sistema global desde los años 1970 aunque con el acento en las particularidades nacionales a través del análisis de sus categorías principales: régimen de acumulación y modo de regulación (Boyer, 2007).
- La desconexión: dentro de la teoría de la dependencia, el análisis de Amín se convirtió en referencia ineludible, no sólo para América Latina, sino en conexión con los países de Asia y África. La dependencia en Amín (2001) aportó nociones sobre las transferencias de valor de la periferia al centro, la relevancia de los monopolios controlados por los sistemas económicos autocentrados, el papel de los procesos antiimperialistas o nacional-populares como opción al orden capitalista global y la emergencia de China como protagonista de un proceso de desarrollo autónomo alternativa al modelo neoliberal (Amín, 2018).

- Instituciones, poder y desarrollo: A través de la compilación de diversos enfoques críticos, autores cercanos a las teorías postkeynesiana, evolucionista o neomarxista intersectaron el análisis de las instituciones con el cambio técnico, las innovaciones y las nuevas tecnologías como vector del desarrollo, a través de un análisis histórico (Reinert, 2007; Reinert y otros, 2016).
- El nuevo imperialismo: la recuperación de la categoría de imperialismo ha sido desarrollada por autores como Smith (2015) y, más recientemente, U. y P. Patnaik (2016). Estos autores reivindican el análisis centro-periferia y señalan que, después de la contradicción principal que existe en el sistema capitalista (capital/trabajo), la siguiente es precisamente la del imperialismo. En un desarrollo que pone el acento en la valorización del dinero en el centro, la explotación de la periferia es condición para la reproducción del sistema a escala global, a través de los clásicos mecanismos de transferencia de valor, más las políticas de ajuste del gasto público que los organismos internacionales (FMI, BM) dictaminan sobre las periferias. David Harvey (2004, 2018), en cambio, analizó el capitalismo en la etapa neoliberal como un tipo particular donde la vieja acumulación primitiva u originaria marxista era reemplazada por la acumulación por desposesión, con una visión diferente sobre el nuevo imperialismo.
- Buen vivir: con el ascenso de movimientos sociales en América Latina desde fines del siglo XX, diversos autores incorporaron la idea de buen vivir en reemplazo de la condición estándar de desarrollo. Incorporaron dimensiones que provienen de las cosmovisiones pre-colombinas para pensar las necesidades de desplegar modos de organización económica y social alternativas, recuperando la crítica de Furtado sobre la categoría de desarrollo (Lang y Mokrani, 2012).

En este contexto, donde en el siglo XXI varios argumentos de los autores dependentistas fueron revisitados en América Latina (Katz, 2018), la elección de los enfoques de Baran y Furtado no sólo responde a la capacidad explicativa que sus teorías aportaron, sino además a la idea que se existen

importantes puntos de conexión entre ambos autores, a partir de la teoría del Excedente Económico. Como se verá, bajo este enfoque pueden convivir algunos de los principales argumentos de los marxistas capital-monopolistas y del estructuralismo (en su versión radical). Al hacer este ejercicio, se comprueba que sus tesis (en lo que atañe a la extracción de valor que sufre la periferia, el rol del capital extranjero en estos países, la conducta de las clases dominantes y su importancia en la formación de las estructuras económicas del Tercer Mundo, la retroalimentación de la subordinación como forma de subdesarrollo, etc.) (Mallorquín, 2005) fueron fundantes de la teoría crítica del pensamiento latinoamericano, especialmente en la génesis de las teorías de la dependencia. Al respecto, la recuperación actual del dependentismo (en las plumas de autores como J. Osorio, C. Katz, M. D. Carcanholo y otros) invita a hacer una relectura de estas obras pioneras, discriminando sus diferencias pero a la vez intentando rastrear sus lazos de unidad.

Como se mencionó antes, la marginación que tuvieron estas teorías del subdesarrollo desde los años ‘80 no resultó de un fracaso conceptual, sino de la creciente hegemonía de la corriente neoclásica que excluyó estos debates de la formación académica, al tiempo que caían derrotadas las opciones políticas que les daban cuerpo, en pleno ascenso neoliberal. Por este motivo, ensayando una síntesis conceptual entre Baran y Furtado para el estudio de la periferia, bajo la lupa del Excedente Económico, la recuperación actual de su obra pretende ser un ejercicio de reelaboración crítica para la comprensión de la realidad latinoamericana.

2. Las teorías del desarrollo “aplicadas” en Argentina

Entre los años 1990 y las primeras décadas del siglo XXI América Latina transitó dos etapas diferenciales, que se analizarán más adelante en este trabajo. Si bien anteriormente se destacaron, *grosso modo*, las principales corrientes teóricas sobre el desarrollo en este período, se analizarán a continuación las que sirvieron de principal inspiración para las políticas públicas ejecutadas en Argentina entre 1991 y 2015. El breve examen de las mismas tiene como objetivo, por un lado, identificar las limitaciones que las mismas

cuentan desde el punto de vista del análisis del desarrollo económico, y por el otro, resaltar las virtudes del enfoque del excedente que se emplea a lo largo de esta investigación.

a. Consenso de Washington (1991-2001)

Desde el punto de vista de las teorías del desarrollo económico, hacia inicios de los años 1990 ganaron terreno las visiones ortodoxas en América Latina. Este fenómeno llegaba como resultado de una confluencia de varios factores (muchos de los cuales serán analizados en el capítulo II), tales como la derrota/crisis económica de los proyectos socialistas (la revolución sandinista perdió las elecciones presidenciales en 1990 y la revolución cubana iniciaría su período especial en 1991 luego del desplome de la URSS), las dificultades macroeconómicas (con elevados índices de inflación y retrocesos del producto) de los planes macroeconómicos "heterodoxos" (Argentina, Perú, Bolivia, Brasil, Uruguay, etc.) y la remontada hegemónica de los EEUU, entre otros (Tavares, 1985).

El auge neoliberal se proyectaba sobre la tradición liberal de Knight y Von Hayek, continuada por los referentes de la escuela de Chicago: Friedman, Buchanan, Becker y Lucas. En esencia, Von Hayek elaboró su tesis en torno a la importancia de la libertad individual como requisito para la prosperidad y señaló que las sociedades que apostaban a la planificación económica se tornarían, a la larga, no democráticas y por ende totalitarias (Peet, 2003). El progreso económico pasó a estar asociado a los fundamentos de las escuelas neoclásica y austríaca, que tuvieron en el empresariado al agente clave para la implementación de las políticas de apertura comercial, desregulación económica, limitación salarial y privatizaciones de los activos públicos. Como lo mencionó uno de sus referentes prácticos, el presidente de los EEUU R. Reagan en un encuentro del Banco Mundial en 1983:

> *Las sociedades que alcanzaron el más espectacular y amplio progreso económico, en el menor tiempo posible, no han sido aquellas de mayor tamaño ni mayor dotación de recursos, tampoco las más rígidamente controladas. Lo que las une es*

> *su confianza en la magia del mercado. Millones de individuos tomando sus propias decisiones en el mercado siempre distribuirán los recursos mejor que cualquier tipo de proceso de planificación centralizada.* (IBRD, 1983: 2. Traducción propia)

En este contexto, el proyecto neoliberal para América Latina fue popularmente conocido como el Consenso de Washington, a partir del trabajo de Williamson (1993). El mismo se inscribía en la tradición institucionalista, que resaltaba la necesidad de implementar un saneamiento institucional que permitiera progresar casilleros en las reformas necesarias para desandar el subdesarrollo y contaba una serie de medidas de política económica, un decálogo de recetas adecuadas para alcanzar dichos objetivos.

En diez simples recomendaciones, se lanzaba el plan de reformas neoliberales en América Latina: disciplina presupuestaria; cambios en las prioridades del gasto público (de áreas menos productivas a sanidad, educación e infraestructuras); reforma fiscal encaminada a buscar bases imponibles amplias y tipos marginales moderados; liberalización financiera, especialmente de los tipos de interés; búsqueda y mantenimiento de tipos de cambio competitivos; liberalización comercial; apertura a la entrada de inversiones extranjeras directas; privatizaciones; desregulaciones; garantía de los derechos de propiedad.

Siguiendo a Cantamutto y Wainer (2013), estas recetas implicaban:

i. *Apertura comercial*: a efectos de elevar la eficiencia agregada, se eliminaban diversas trabas al comercio, reduciendo el conjunto de la estructura arancelaria, e iniciando procesos de integración regional. De este modo, se elimina la “protección efectiva excedente”, es decir, el diferencial entre los precios internos y los externos debido a la protección arancelaria, provocando la desaparición de una gran parte del tejido empresarial de pequeño y mediano porte;

ii. *Liberalización financiera*: a efectos de otorgarle mayor movilidad internacional al capital, se eliminaban trabas al libre movimiento de capitales por distintas vías, desde la desaparición de los controles de capitales (para la

entrada o la salida) hasta el trato igualitario (o incluso preferencial) al capital extranjero;

iii. *Regulación selectiva de mercados:* de acuerdo con las prerrogativas obtenidas por las distintas fracciones del capital, mientras en ciertas actividades se quitan trabas al desenvolvimiento del mercado y sus contradicciones, en otras se mantienen privilegios y protección. Uno de los mercados más desregulados, donde más se resintió la protección, fue el laboral, donde las reformas alentaron la contratación precaria, la flexibilización y el aumento de la intensidad del trabajo, entre otras;

iv. *Refuncionalización del Estado*: más que un achicamiento o ausencia (imágenes equívocas), se observa un cambio de funciones del Estado, donde éste se enfoca, más que en la redistribución social favorable a los trabajadores, en el subsidio y protección al capital (rescates financieros, promoción industrial selectiva, desgravación impositiva, etc.). Al mismo tiempo, se observa una retirada del Estado de la producción y la prestación de servicios a través de las privatizaciones

La orientación de la política económica se basaba en el respeto a la propiedad privada y los contratos, políticas fiscales “prudentes”, orientación mercado-externista y capitalismo de libre mercado (Peet, 2003). Para otros, el neoliberalismo esencialmente expresa el mercado global de intercambio irrestricto, un fenómeno que dio lugar al crecimiento considerable de la pobreza y la desigualdad (Shaikh, 2004).

Más allá de este “consenso”, surgieron advertencias de otros referentes institucionalistas como North quien, a mediados de los años ’90, criticó la “importación” de las normas institucionales de los países desarrollados (Consenso de Washington) en la periferia. Argumentó que no importan solamente las instituciones formales, sino también las informales. Este conjunto de recetas hubiese requerido del despliegue de un marco institucional inadecuado ya que las instituciones son las *“restricciones derivadas del comportamiento humano que estructuran la interacción entre las personas, lo que no implica que sean creadas para ser socialmente eficientes, sino para servir al interés de aquellos que tienen poder de negociación para crear nuevas*

reglas de juego" (North, 1990, 361). Entonces, al representar las reglas del juego, las instituciones moldean la evolución económica, dado que estructuran el comportamiento de los jugadores: organizaciones y entrepreneurs. Al respecto, *"la incapacidad de las sociedades de desarrollar aplicaciones efectivas y baratas de los contratos es la fuente más importante del estancamiento económico en la historia y del subdesarrollo contemporáneo del Tercer Mundo"* (North, 1990, 54).

Haciendo un esfuerzo de abstracción histórica (sumamente simplificado), estos autores plantearon que la cultura fue la que dio lugar a las primeras instituciones humanas, pero luego, con la especialización, la división del trabajo y el aprendizaje, fueron necesarias nuevas instituciones para potenciar del progreso económico de la mano de una consistente estructura de incentivos, especialmente los referidos a los derechos de propiedad. Su análisis institucional/cognitivo apunta a analizar el andamiaje institucional de cada país para poder explicar cómo cada uno de ellos sigue distintos senderos de desarrollo (las instituciones delimitan los incentivos y reglas de juego que estructuran esta dinámica), por qué existen caminos de desarrollo dependientes *(path dependency*) y cómo operan las relaciones entre instituciones, democracia y tecnología para forjar estas tendencias (North, 1990).

Empleando los modelos de equilibrio de inspiración neoclásica, en este tipo de propuestas se pone el foco en las instituciones y su dinámica y si bien sugiere que existen relaciones de poder para forjarlas, no indaga la génesis de las mismas desentrañando su papel superestructural. Por otro lado, parece dar por sentada la necesidad de impulsar un modelo de desarrollo occidental basado en las estructuras de propiedad (privada) y sistemas políticos (democracias representativas) característicos de los países centrales.

En efecto, la incorporación de este estos enfoques desestima las críticas que hacen mella en los proyectos de clase que significaron las tendencias neoliberales. Ello se analizará en detalle en el capítulo II, pero se resalta que estas concepciones desconocen aspectos como la geopolítica del imperialismo, las relaciones asimétricas centro-periferia, los componentes estructurales de la

matriz productiva como variable determinante de las clases sociales y fracciones de clase, perspectivas en torno a la hegemonía, los bloques de poder y los proyectos políticos que resultan centrales para entender los fenómenos del desarrollo.

b. El ciclo de gobiernos progresistas latinoamericanos (2002-2015)

Después de la crisis de los proyectos neoliberales en América del Sur, a principios del nuevo siglo emergieron gobiernos críticos de las políticas del Consenso de Washington, en un "giro a la izquierda" integrado por proyectos radicalizados (Venezuela, Bolivia, Ecuador) y neodesarrollistas o posneoliberales (Argentina, Brasil, Uruguay).

Los casos de Argentina y Brasil se convirtieron en dos experiencias "paralelas" de sintonía ideológica y políticas económicas heterodoxas, que varios autores calificaron como neodesarrollistas (Borón, 2009; Bresser Pereira, 2007; Féliz, 2017; Katz, 2015, 2018). A diferencia de las propuestas más radicalizadas o socialistas, estos experimentos tendieron un cierto "puente" con la tradición estructuralista latinoamericana en la medida en que se presentaron como un contrapunto con el proyecto neoliberal heredero del Consenso de Washington.

Haciendo un esfuerzo de síntesis entre las experiencias bajo examen, se puede inferir que el neodesarrollismo presenta un conjunto de ideas apoyadas en el desarrollismo clásico, *aggiornado* a las condiciones económicas de la fase neoliberal (Ouriques, 2012). A grandes rasgos, se trata de un planteo que propone:

I. Combinar el impulso al sector privado con controles y regulaciones estatales, allí donde sea necesario. A diferencia del esquema desarrollista tradicional, el Estado no está llamado a promover la planificación económica, eligiendo pautas distributivas, incorporación de técnicas de producción e inserción internacional sectoriales. En cambio, se asume que el neoliberalismo (al que se adecuó la propia CEPAL en los años '90 -Bielschowsky, 1998) redefinió una estructura productiva a partir de la liberalización comercial que impuso un conjunto de reglas a las que resulta difícil cuestionar. Por ello, los mecanismos de

intervención estatal aparecen como respuestas a las necesidades de acumulación siempre que haya fracasado el sector privado. En ese sentido, el control sobre algunas empresas y organismos públicos claves (petróleo, servicios públicos, jubilaciones) reviste importancia para evitar una asignación inequitativa de los recursos. Pero también emergen controles sobre la regulación laboral (como el salario y las jubilaciones mínimas), el comercio exterior (apropiación de rentas), el sector financiero y algunos precios clave, combinados con la extensión de programas sociales para los sectores de menores recursos (Bolsa Familia, Hambre Cero, Minha casa, minha vida en Brasil; Asignación Universal por Hijo, PROGRESAR, moratoria jubilatoria en Argentina; entre otros). A diferencia del enfoque neoliberal, el neodesarrollismo toma nota de las crisis sufridas en el marco del Consenso de Washington y recupera la tradición redistributiva del Estado generando incentivos y un "set de precios relativos" (vía las mencionadas políticas cambiarias, monetarias, fiscales, etc.) afín al fomento del "crecimiento con inclusión social" (Sader, 2014; Varesi, 2016).

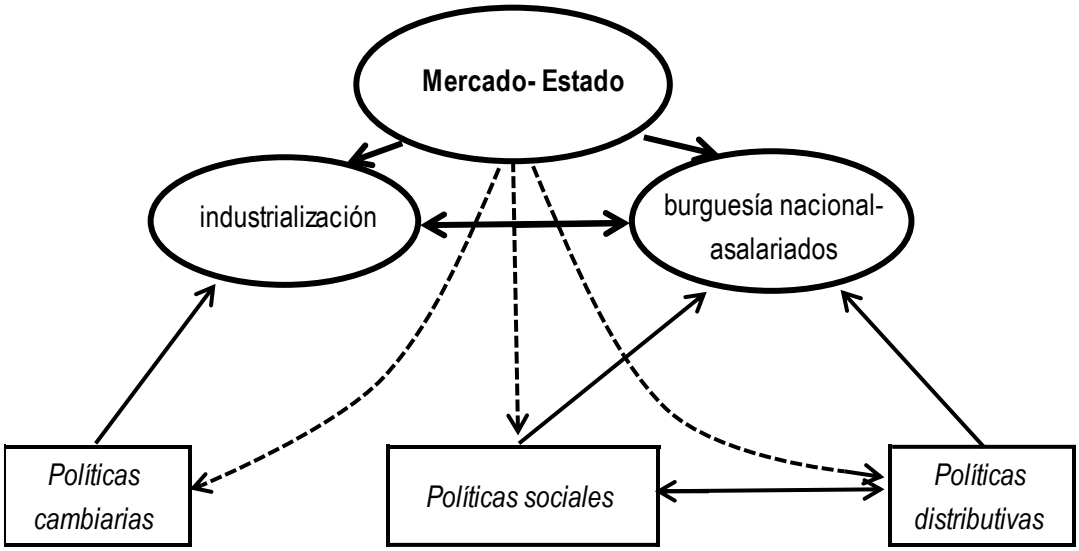
II. Industrializar con fuentes internas de divisas: uno de los problemas tradicionales de las economías latinoamericanas ha sido la restricción externa al crecimiento (Braun y Joy, 1981; Díaz Alejandro, 1963; O'Donnell, 1977). Bajo el paradigma neoliberal, el endeudamiento externo ofició como fuente de divisas, aunque buena parte de esos recursos culminaron fugándose al exterior, y las crisis de México y Asia en la década del '90 tuvieron significativas repercusiones en las economías crecientemente abiertas (Kulfas, 2007). El paradigma de los esquemas neodesarrollistas se basó en combatir este problema evitando el endeudamiento externo y promoviendo una política de acumulación de reservas internacionales que respaldara el valor de la moneda local ante movimientos cambiarios y financieros. Para ello, contribuyó decisivamente el ciclo de auge de los precios de los *commodities* de exportación de la región (Grijalva, 2014), que alentaron una expansión inédita de los agronegocios. En efecto, la lógica neodesarrollista apuntó

a permitir el despliegue de técnicas productivas nocivas para la naturaleza (Cáceres, 2015), para que el mismo redundara en crecientes volúmenes exportables y el consecuente ingreso de divisas financiara el crecimiento económico, promoviendo indirectamente la actividad industrial. La producción manufacturera, a la usanza desarrollista tradicional, debe contar con un marco de promoción productiva sectorial (exenciones impositivas, subsidios, aliento exportador, créditos) y regional (con el MERCOSUR como espacio de realización de buena parte de las mercancías, además de explorar mercados asiáticos y africanos) bajo la premisa de que creará empleo y habilitará mejoras salariales y distributivas. Pero estas actividades no pueden insertarse adecuadamente en los mercados externos y/o locales sin realizar permanentes cambios técnicos, poniendo el acento en la productividad, a la manera neoschumpeteriana, con la que el neoestructuralismo (especialmente brasileño) tiene particular afinidad (Infante, 2011).

III. Ampliar el mercado interno y apostar a la "burguesía nacional": la pieza que completa el tablero neodesarrollista es la promoción de un mercado interno retroalimentado con la producción industrial nacional, aunque sin "cerrar" la economía (Guillén, 2007) y donde el sector financiero se encuentre relativamente postergado (Bresser Pereira, 2017). Se apela en este caso a diseñar un equilibrio keynesiano que rememora la tradición desarrollista, ahora no sólo impulsada por ingresos directos para las mayorías sino además con "salarios indirectos" (programas de transferencias de ingresos, créditos al consumo y seguridad social ampliada). Para que prospere esta alianza consumo asalariado-producción pyme, a la vieja propuesta del estructuralismo se le adiciona el crédito al consumo y la obra pública como vectores de la demanda, además del mencionado cuidado sobre la relación salarial, aunque sin sobrepasar niveles de ingreso que tengan efectos de puja distributiva-inflación, y por ende, prestando atención en la productividad (Ffrench Davis, 2003). En sus versiones más radicales, se apunta a reemplazar

un régimen de crecimiento jalonado por la oferta propio del esquema neoliberal por uno jalonado por la demanda (Chena y Panigo, 2011).

Gráfico I.1. Marco conceptual y mecanismos de transmisión de políticas bajo el esquema neodesarrollista/posneoliberalismo latinoamericano.



Fuente: elaboración propia

Como lo indica el Gráfico I.1, para que opere este esquema se deben diseñar un conjunto de políticas económicas y sociales fundamentales desde el punto de vista del ordenamiento ideológico neodesarrollista:

a) Políticas cambiarias: uno de los argumentos de mayor insistencia por parte de autores neodesarrollistas hace hincapié en la necesidad de sostener un tipo de cambio competitivo. Se trata de un esquema de flotación administrada que "encarezca" las importaciones y "abarate" las exportaciones, con el propósito de obtener superávits comerciales que relajen las históricas dificultades externas, además de generar demanda externa que aliente la inversión (Damill, Frenkel y Rapetti, 2015; Bresser Pereira, 2017). En la práctica, a pesar de la política de acumulación de reservas internacionales en ambos casos, en la Argentina el tipo de cambio real se fue apreciando desde 2007/8 al ritmo de la inflación, mientras que en Brasil se dio una apreciación nominal a partir del

superávit comercial y, especialmente, un masivo ingreso de capitales (Salama, 2016a).

b) Políticas sociales: a la dinámica del crecimiento económico se le incorpora el objetivo de la "inclusión social", entendido como un conjunto de programas de transferencia de ingresos que otorgue derechos a sectores tradicionalmente excluidos de los beneficios del empleo formal (Calcagno, 2015; Sader, 2013). Se trata de una "reparación" de las políticas neoliberales, responsables de la expansión de la masa de trabajadores desocupados, temporarios, precarizados y de bajos ingresos. Estas políticas, en combinación con las distributivas, se proponen dar sustento a un mercado interno que incentive, desde el punto de vista de la demanda, el consumo agregado.

c) Políticas redistributivas: a diferencia del planteo neoliberal, se sostiene la necesidad de recuperar herramientas regulatorias, monetarias, financieras, fiscales y productivas que permitan una relativa protección de los perceptores de ingresos fijos (asalariados y pequeños comerciantes) y apunten a recrear (con mayor o menor énfasis) un proceso de industrialización, como vector de mejoras en empleo y salarios (Calcagno, 2015; Ferrer, 2015; Rodríguez Marques da Silva, 2014). Se trata del incremento del tamaño del Estado (presión tributaria y gasto público en relación al PBI -CEPAL, 2016) y su consecuente utilización en inversiones en educación, salud, transporte, provisión de servicios públicos, ampliación de jubilaciones y pensiones, elevación de salarios mínimos, etc.

Esta apretada síntesis funciona simplemente como enfoque general del esquema neodesarrollista, donde cabe anotar que entre las experiencias de Argentina y Brasil se advierten diferencias significativas. Ello deriva, en cada caso, de los distintos puntos de partida de cada proyecto (el kirchnerismo emergió después de la mayor crisis de la historia argentina, en el marco de la recuperación del protagonismo de los sectores populares en la arena política al calor de las jornadas del 19 y 20 de diciembre de 2001 -Bonnet, 2015-; en tanto el PT llegó al poder bajo el cuestionamiento de las políticas neoliberales de

Cardoso pero anticipando el respeto a sus principales directrices en la “Carta al povo brasileiro” -Correa Prado, 2012), así como de los marcos de alianzas sociales que les fueron dando cuerpo (Singer, 2015; Varesi, 2017). En efecto, mientras la experiencia de Brasil concluyó con un giro ortodoxo (Correa Prado, 2018), en Argentina, la segunda etapa kirchnerista asumió un carácter nacional/popular, que abandonó buena parte de los preceptos prudenciales de la heterodoxia neodesarrollista para asumir un carácter más keynesiano social en contexto de restricción externa (Chena, Panigo, Wahren y Bona, 2018).

Si se examinan las distintas variantes del neodesarrollismo surgidas en América Latina durante años recientes, se advierte que expresaron alternativas al neoliberalismo, proceso que había sido plenamente hegemónico en la región desde la década de 1990.

Siguiendo lo planteado en Bona y Wainer (2019), dichos esquemas se proyectaron sobre algunos de los elementos teóricos que había sugerido la CEPAL, aunque adaptando dichos argumentos a la actual fase del capitalismo. Según esta visión, una “adecuada” combinación de estrategias mercado/estado centradas, junto a la apuesta por una industrialización acotada (apoyada en la expansión de los agronegocios) dinamizada por una burguesía local podría redundar en mejoras en términos de desarrollo económico y social. Para ello, las políticas cambiarias, sociales y distributivas serían la llave para calibrar la macroeconomía latinoamericana, especialmente en países de tamaño medio.

En este contexto, la centralidad del clivaje centro-periferia, así como la relevancia de nociones como imperialismo, subimperialismo y dependencia, aparece como fundamental para el enfoque dependentista, siendo un flanco que la teoría neodesarrollista ha abandonado bajo la aceptación del conjunto de reglas impuestas durante el neoliberalismo. De esta manera, el análisis neodesarrollista omite nociones jerárquicamente prevalecientes a la hora de pensar estrategias económicas y políticas para lograr un desarrollo consistente. Al hacerlo, esta corriente no asume una aspiración ideológica-hegemónica que se proponga reemplazar el proyecto neoliberal, sino adecuarse a la nueva etapa con mejor éxito.

3. Paul Baran y Celso Furtado: los dos intérpretes de la realidad del Tercer Mundo bajo el enfoque del Excedente Económico

a. La economía política del (no) crecimiento en la periferia: los aportes de Paul Baran

Como se señalara precedentemente, Paul Baran, junto a Paul Sweezy, generó desde los EEUU una importante corriente de pensamiento, el marxismo monopolista (Guerrero Jiménez, 2012), que sería clave a lo largo de la etapa de posguerra. Desde la *Monthly Review*, ambos autores desarrollaron una serie de ideas novedosas para los enfoques marxistas, que marcaría toda una línea de trabajo con numerosos continuadores.

Uno de los aspectos centrales en Baran es su reelaboración del análisis de la explotación desde una noción diferente de la plusvalía: el concepto de Excedente Económico (EE). Este aspecto es capital en el marxismo monopolista, ya que reemplaza la idea de plusvalor como eje del enfoque y a su vez se transforma en la piedra angular del análisis del desarrollo. Para Baran: "(…) la tasa y dirección del desarrollo económico de un país en cualquier época dada depende de la magnitud y utilización de su Excedente Económico" (Baran, 1958, 735).

¿A qué alude con el concepto de EE? El académico ruso-estadounidense utilizó varias definiciones:

- Excedente Económico real: equivalente a la diferencia entre la producción de una sociedad (PBI) y el consumo efectivo (C), es decir el ahorro (EE real = PBI –C).
- Excedente Económico potencial: igual a la producción que podría obtenerse en un ambiente técnico y natural dado menos el consumo esencial (EE potencial = PBI potencial – C esencial). Esta definición incluye los siguientes aspectos: el consumo no esencial (suntuario), el trabajo improductivo, el producto dilapidado por la organización dispendiosa de la producción y, por último, el producto perdido por la existencia de desempleo (EE potencial = C no esencial + trabajo improductivo + PBI desperdiciado por ineficiencia social y desempleo).

- Excedente Económico planificado: resultado de la diferencia entre la producción en condiciones de organización racional y planificada (bajo el socialismo) y el consumo óptimo decidido de manera centralizada (EE planificado = PBI potencial socialista – C óptimo social[10]).
- Máximo excedente posible: corresponde a la diferencia entre la producción en condiciones de ocupación plena y algún nivel de subsistencia fisiológica del consumo masivo (Máx EE posible = PBI de ocupación plena – C de subsistencia).
- EE redefinido en respuesta a N. Kaldor: se trata de la sumatoria de ganancias, rentas, intereses y el porcentaje del producto destinado a la manutención de aquellos trabajadores que se desempeñan en actividades improductivas (publicidad, derechos, relaciones públicas, etc. EE = ganancias + rentas + intereses + producto que mantiene a trabajadores improductivos).
- Excedente Económico en *El Capital Monopolista*: definido como la diferencia, simplemente, entre lo que la sociedad produce y su costo de producción (EE Capital Monop = PBI – Costo de producción).

Esta gama de definiciones indica tres particularidades respecto del concepto de EE: a) a diferencia de la noción de plusvalor, no está anclado a las relaciones capitalistas de producción sino que es aplicable a todas las formas de organización social, desde el socialismo planificado a las tribus indígenas prehispánicas, b) Baran utiliza la definición de EE potencial para mostrar la irracionalidad del capitalismo monopolista como modo de organización social debido al uso improductivo del EE y c) la idea de EE planificado marca que en la algidez de la Guerra Fría, esta corriente de pensamiento pretendía dar una disputa teórica, no sólo con el objeto de denunciar las calamidades del

[10] La ambigüedad de conceptos tales como PBI potencial, Consumo esencial y no esencial, trabajo improductivo, etc. tornaron sumamente dificultoso el cálculo del EE, por lo que allí residió buena parte de las críticas a los marxistas monopolistas. Aquí se trata de recuperar el concepto en términos de su relevancia teórica: “El concepto de EE lleva sin duda algunas posibilidades de error (…) Pero ciertamente, sería deseable romper con la larga tradición de la economía académica de sacrificar la importancia del tema a la elegancia del método analítico; es mejor tratar en forma imperfecta lo que es sustancial, que llegar al virtuosismo en el tratamiento de lo que no importa” (Baran, 1975, 39).

capitalismo sino además para brindar una opción superior: el socialismo planificado.

La ausencia de claridad con respecto al concepto de EE se manifestó ni bien vio la luz la obra de Baran[11], hecho sobre el que el propio autor se hizo eco más adelante: “Seguramente, no hay definición exacta del concepto de “Excedente Económico”, ni existe un método fácil de aplicar para medirlo” (1975, 35). De acuerdo a Santarcángelo y Borroni (2012) este aspecto debilitó el análisis de los marxistas monopolistas, ya que eliminaron la historicidad y la riqueza del análisis basado en el concepto de plusvalor (anclado este último en la forma de producción capitalista, definido como la porción del trabajo humano apropiada por la clase burguesa). Por su parte, también se ha cuestionado la noción de Excedente Económico desde el punto de vista del desplazamiento del análisis desde la esfera productiva hacia la distributiva, lo que nuevamente se constituiría en un alejamiento del enfoque marxista (Cuadernos de Pasado y Presente, 1971). En efecto, una amplia gama de autores marxistas (Mattick, Shaikh, Weeks, Clinton, Semmler, etc.[12]) objetaron el análisis del Excedente Económico al considerar que el abandono de la teoría del valor de Marx constituía un aspecto incompatible con el enfoque de esta escuela de pensamiento.

Al respecto, conviene resaltar que estas objeciones teóricas son correctas desde el punto de vista de la teoría marxista del valor. En efecto, el abandono de la formación de precios *à la* Marx y su reemplazo por la versión monopolista constituyen un alejamiento de uno de los principios centrales del teórico alemán. Por su parte, la sustitución del análisis del plusvalor por la noción de Excedente Económico también indica una separación respecto de las formulaciones originales del pensamiento marxista, puesto que no se trata de conceptos que puedan utilizarse indistintamente (el plusvalor corresponde a la explotación capitalista mientras que el EE puede aplicarse a otras etapas

[11] En el prólogo de *La economía política del crecimiento* de la edición de 1962, Baran le dirige unas palabras a N. Kaldor, señalando que a pesar de la brillantez intelectual de su amigo, éste no había entendido el concepto de EE.

[12] Ver Santarcángelo y Borroni (2012.) y Guerrero Jiménez (2004).

históricas, bajo distintos métodos de organización de la producción y la sociedad).

Admitiendo que aquellos aspectos no deben pasarse por alto, cabe señalar que el trabajo de Baran reposicionó al marxismo respecto del debate sobre el desarrollo (iniciando la objeción del desarrollo progresivo de las fuerzas productivas bajo el capitalismo a la que suscribían buena parte de los propios marxistas) al colocar la noción de Excedente Económico en el centro del proceso de acumulación, señalando que se verificaba una tendencia al crecimiento del mismo, fenómeno del que dan cuenta algunas investigaciones empíricas[13]. La apuesta conceptual del EE remite al estudio de las formas que adquiere la dinámica de expansión del capital, sobre la base de la extracción de valor que realizan las clases dominantes, lo que tiene visibles vinculaciones con el pensamiento marxista tradicional.

Por ende, si bien existen objeciones al enfoque del EE, se reivindica su relevancia para desplegar un análisis sumamente rico sobre la dinámica del subdesarrollo, haciendo tanto hincapié en aspectos internos de los estados como en las relaciones con el resto del mundo bajo la noción de imperialismo (Filadoro, 2005), que ratifica la centralidad de la lucha de clases por la riqueza social en el marco de la forma histórica y política que asumen las fracciones dirigentes y las clases subalternas. Esta fortaleza transformó a la teoría de los marxistas monopolistas en “la” versión marxista del desarrollo desde mediados del siglo XX, aportando nociones novedosas al análisis que habían iniciado los teóricos del imperialismo (Lenin, Kautsky, Luxemburgo, Bujarin, etc.).

Al respecto, en el enfoque de Baran y Sweezy (1988), la caracterización de la etapa histórica importa, dado que sostenían que el paso de un capitalismo de competencia a uno de “monopolio” (y oligopolios) había dado lugar a una aceptación de la formación de precios *à la* Robinson (con mark-up de renta monopólica) y una distribución funcional del ingreso “kaleckiana”, es decir, de estabilidad en reparto de los ingresos entre trabajadores y capitalistas. En este escenario, una de las claves pasa por la transferencia de valor entre capitalistas producto del proceso de concentración y centralización del capital.

[13] Al respecto, ver Sbattella (2001) y Somel (2003).

Baran sostenía que el paso del feudalismo al capitalismo había permitido un flujo de ingresos desde los señores feudales hacia los burgueses, mientras que luego: *"(…) la transición del capitalismo competitivo al monopolista, ha tenido un resultado similar, al aumentar fabulosamente el volumen absoluto de Excedente Económico y al trasladar el control que sobre éste se tenía, de los capitalistas relativamente pequeños a unas cuantas corporaciones"* (Baran, 1975, 113).

A pesar de estas concesiones a los autores poskeynesianos citados y a la idea de que las grandes corporaciones estaban "estrangulando" a las pequeñas, Baran no fue un apologista de la pequeña burguesía ni de las posibilidades de la inversión como mecanismo para equilibrar el sistema. Por el contrario, apuntó contra los defensores de esta fracción de clase como referentes del *statu quo* y centró el problema de la inversión en las grandes firmas, aduciendo que las mismas podían *"(…) retardar los gastos en nuevo equipo, hasta que las condiciones técnicas se hayan más o menos asentado, o bien a contener el adelanto técnico hasta que el equipo técnico esté amortizado"* (Baran, 1975, 133). Esto bloqueaba una dinámica virtuosa del capital como motor de progreso en el capitalismo monopolista.

El énfasis en la disminución de la inversión sería clave para al análisis monopolista, pues daría lugar a la tesis del estancamiento. Tanto en Baran (1975) como en Baran y Sweezy (1988), los autores sostienen que mientras en los sectores competitivos la inversión prolifera como consecuencia de las necesidades de mantenerse en el mercado, en los sectores monopólicos, si bien las ganancias son mayores[14], las mismas no son reinvertidas en sus propios sectores sino en la expansión sobre los competitivos, siendo esta vía cada vez más limitada debido a la extensión de los oligopolios de manera general. De esta manera, el volumen de inversión tendencialmente disminuye generando estancamiento y desempleo[15]. Por cierto, Baran, con Lenin (1977),

[14] En Baran y Sweezy (1988) se sostiene que mientras en el capitalismo competitivo operaba la ley de tendencia decreciente de la tasa de ganancia enunciada por Marx, en el capitalismo monopolista la ley que define la etapa es la de una tendencia creciente de excedentes.

[15] De hecho, el estancacionismo cobró mayor relevancia conceptualmente bajo la etapa neoliberal (desde mediados de los años 1970) que cuando fue postulado (los treinta gloriosos).

considera que el retorno del capitalismo competitivo es una quimera, debido a que habría sido éste mismo el que dio lugar al capitalismo monopolista. Esto lo convierte, a su vez, en un crítico de la asociación política entre trabajadores y pequeña burguesía como alternativa al orden dominante[16].

Respecto a su visión de las políticas keynesianas de estímulo a la demanda agregada vía gasto público, los marxistas monopolistas eran sumamente escépticos: argumentaban que la premisa según la cual los gastos generaban una mejora en el bienestar (a través de impulsos sobre el empleo y su respectivo aliento a la inversión) era incorrecta, ya que el *tipo* de utilización del EE tenía efectos muy distintos sobre el desarrollo[17]. En este sentido, se apuntaba hacia los gastos militares y la multiplicación de trabajadores improductivos de parte del Estado, como reflejo de la irracionalidad del sistema. En buena medida, esta posición se fundaba en el instrumentalismo marxista:

> *(…) bajo el capitalismo monopolista la función del Estado es servir a los intereses del capital monopolista. (…) Consecuentemente, el efecto de la intervención del gobierno en los mecanismos del mercado de la economía, cualquiera que sea su propósito aparente, es hacer que el sistema funcione mejor, no peor, como uno formado exclusivamente por corporaciones gigantes que actúan e influyen recíprocamente* (Baran y Sweezy, 1988, 57).

Esta nutrida gama de tesis innovadoras sobre el capitalismo en la posguerra sentarían las bases para la construcción de una teoría marxista del subdesarrollo. Baran distinguía (sin mencionarlo en esos términos) el centro de la periferia, fundando las raíces del atraso en los países subdesarrollados en aspectos históricos que lo distanciaban del análisis ortodoxo estándar.

A diferencia de la idea de desarrollo por etapas que pregonaba la posición de Rostow, Baran consideraba que allí donde se generaron relaciones mercantiles

[16] Esta posición política de Baran era abiertamente contraria a la dictaminada el Partido Comunista de la URSS e invitaba a los países periféricos a liderar el proceso de superación del capitalismo dada la incapacidad de superar el subdesarrollo bajo las relaciones centro-periferia.

[17] En contraposición a los escritos keynesianos sobre el pleno empleo, Baran denunciaba que los mismos eran un reflejo de la irracionalidad del sistema económico y social que estaban tratando de servir y perpeturar.

se fueron desplegando los brazos del capitalismo en la Europa Occidental. En aquel espacio fue fundamental no sólo el intercambio, sino además la participación del Estado en defensa de los incipientes empresarios. En cambio, en la periferia la llegada de las relaciones mercantiles encontró muchas veces las resistencias de los pobladores (con la excepción de las porciones anglosajonas de Norteamérica y Oceanía) y la ausencia de un tipo de Estado que promoviera eficazmente la expansión de la fuerza de trabajo asalariada.

Trazando un esquema de estudio fundamentado en los orígenes del subdesarrollo desde una perspectiva histórica, el razonamiento del marxismo monopolista apuntó a la idea de *bloqueo* como piedra angular del atraso. La tesis de *bloqueo* señalaba que, en aquellos territorios densamente poblados y ricos en recursos naturales, las potencias imperialistas jugaron un rol central en el saqueo de esos países y, posteriormente, en el impedimento a cualquier tipo de programa autónomo que compitiera con el modelo occidental (por ejemplo, en el caso de la India del siglo XIX, donde la producción textil no tenía nada que envidiar a los telares ingleses, esta industria fue destruida por decisión de la política real británica). Por el contrario, se presenta como caso exitoso el proceso de industrialización de Japón, nación que logró despegar de la mano de la Revolución Meiji pero siendo clave allí la falta de interés de las potencias imperialistas en las islas orientales debido a su escasez de recursos naturales. En este caso, no se produjo el *bloqueo* y por ello el Imperio del Sol Naciente articuló una serie de políticas desde el Estado autoritario para lograr la industrialización previa a la Segunda Guerra Mundial.

Siguiendo esta línea de razonamiento, Baran destacó que de los fenómenos clásicos que se verificaron en el imperialismo fue el moldear una división internacional del trabajo acorde a los intereses del centro, donde la periferia debía proveer las materias primas mientras el centro las manufacturas.

> *Un rasgo característico del atraso económico, aunque no siempre sinónimo de éste, es que la mayoría de la población dependa de la agricultura y que ésta represente una porción muy grande de la producción total de los países subdesarrollados. (…) Explotados por intermediarios de todas*

> *clases, obtienen precios bajos de lo poco que tienen para vender y pagan altos precios por los pocos productos industriales que pueden comprar. De ahí que el Excedente Económico que se exprime al sector campesino se apropie por los terratenientes, los prestamistas y los comerciantes y, en una menor proporción, por el Estado.* (Baran, 1975, 225).

En este escenario, si bien existen una serie de sectores no ligados al agro que se despliegan en la periferia, éstos no generan el desarrollo que se verificó en el centro en etapas previas: el elemento *lumpenburgués* de la clase mercantil absorbe gran parte del EE pero no es volcado a la producción industrial, encontrando como esfera más lucrativa la de la circulación[18].

He aquí la clave del análisis del subdesarrollo en el marxismo monopolista: en dónde se genera, pero fundamentalmente, hacia dónde se dirige el EE. En lugar de producir una clase de empresarios industriales, la combinación de *bloqueo* y capitalismo monopolista implicó un "infanticidio industrial" que dio lugar a un atraso estructural. El EE, entonces, no logra derramarse hacia sectores productivos, sino que sirve al sostén de la vida ostentosa de quienes lo apropian, manifestándose a través de construcciones residenciales de lujo, consumo opulento, fuga de capitales (explicada, principalmente, por las empresas extranjeras del centro insertas en la producción más rentable de la periferia), entre otros factores. El perfil sectorial de los sectores dominantes (rentísticos) permite un bajo grado de reinversión de rentas y a la vez, requiere mecanismos de distinción social de las elites que se expresan en el consumo estratificado. De hecho, se concibe una suerte de coalición entre el capital extranjero extractivista y la clase mercantil preponderante en los países atrasados. Si se agrega una caracterización instrumental del Estado (como herramienta de una porción de las clases dominantes), encontramos un esquema de perpetuación del orden establecido donde no queda lugar para una salida desarrollista/industrialista dentro del marco del capitalismo[19].

[18] Precisamente el concepto de *lumpenburguesía* sería recuperado por A. G. Frank en su tesis dependentista (Frank, 1969).

[19] De hecho, la noción de desarrollo en Baran no se despega de la de autores ortodoxos, ya que equipara industrialización-crecimiento con desarrollo. Por ello, la industrialización en el

Recapitulando sus tesis sobre el atraso, se destaca en Baran el eslabonamiento de una serie de conceptos que dan un cimbronazo profundo en las posiciones ortodoxas sobre el desarrollo:

- Se niega que el obstáculo del desarrollo sea la escasez de capital. En cambio, el principal problema de los países atrasados es la utilización del EE, absorbido por grupos minoritarios, y destinado al mantenimiento de burocracias, sectores improductivos, aparatos militares, consumo suntuario y fuga de capitales. A su vez, se refuta bajo este principio la importancia del deterioro de los términos de intercambio como dificultad clave de la periferia. No es un problema de valoración de las mercancías en comercio mundial, sino de desarrollo histórico y dinámica de la disputa por el EE entre clases sociales.
- Se cuestiona la carencia de "espíritu de empresa" en los países subdesarrollados como explicación del atraso. Se denuncia la circularidad de este razonamiento, argumentando que si bien este espíritu existe, es dirigido hacia actividades comerciales del mercado interno, de exportación, especulativas, etc., que no generan una plataforma de infraestructura productiva adecuada para lograr la industrialización.
- Se objeta la tesis de la superpoblación como problemática del subdesarrollo. Esta idea, actualmente descartada, estaba vigorosamente vigente en la época de posguerra.

Estas tesis alumbran importantes aspectos de análisis que la economía política debe recuperar para estudiar, aún con las profundas diferencias que se establecen entre aquel período y el presente, la dinámica actual del capitalismo. Al respecto:

> *A modo de balance del aporte de Baran cabe apuntar el mérito de resignificar la noción de Excedente Económico –en relación con el significado que le atribuían los clásicos–, así como el uso de la misma a la luz de las relaciones económicas*

Tercer Mundo es considerada revolucionaria debido a sólo puede ser promovida rompiendo el bloqueo de las potencias imperialistas, a través de un programa de planificación socialista.

> *internacionales. Captó elementos que dan cuenta de lo dispendioso e inequitativo del sistema, elementos que hoy se han radicalizado tal como lo muestra la concentración de riqueza vigente, así como la proliferación de la pobreza. Del mismo modo, sentó bases para la discusión de los efectos de la empresa extranjera en las economías dependientes. Formuló una exposición de la dinámica de acumulación y distribución del Excedente Económico, apuntó las relaciones entre clases y precisó cómo interactúan el poder económico y los Estados* (Filadoro, 2005, 46).

En síntesis, Baran construye un cuerpo teórico que le permite afirmar que desarrollo y subdesarrollo son dos caras de una misma moneda: el capitalismo monopolista genera, necesariamente, un grupo de países (imperialistas o aliados al imperialismo) dirigidos por grandes corporaciones que logran oprimir a los países del Tercer Mundo, obstaculizando su industrialización. En estos países, el *bloqueo* imperialista sumado a una utilización del EE improductiva, impiden el acceso al desarrollo económico. Por estos motivos, la única opción al subdesarrollo es la vía socialista, donde Baran hace una defensa cabal de las economías planificadas de la época, especialmente de la URSS.

Trazando una línea de continuidad, tanto la obra de los teóricos marxistas de la dependencia (corriente iniciada por G. Frank y desarrollada con perspectivas diversas por O. Braun, T. Dos Santos y V. Bambirra, entre otros, durante los años'60 y '70) como los enfoques del Sistema Mundo (de I. Wallerstein) son tributarias del planteo del autor de *Teoría del Crecimiento Económico*, evidenciando la relevancia, vigencia y riqueza de su perspectiva argumental.

b. Dialéctica del subdesarrollo: el legado de Celso Furtado

Furtado investigó el problema del atraso en Brasil y fue ésta una obsesión que lo persiguió a lo largo de toda su vida. Por ello produjo una vasta obra teórica rica en conceptos que habrían de ser fundamentales en el pensamiento latinoamericano de la posguerra.

Uno de sus núcleos teóricos es el análisis histórico-estructural, nutrido de ideas propias de la sociología marxista. Furtado cuestionó a la ortodoxia económica (en materia de desarrollo) por su desestimación de aspectos históricos, sociológicos, de análisis de clases sociales y sus fracciones para interpretar el tipo de dinámica que asumían los países latinoamericanos o del Tercer Mundo. Una estrategia teórica cercana a la de Baran o Marx (1994)[20].

Furtado (1969) reivindicó tanto a Marx como a varios de sus continuadores, quienes estaban produciendo interpretaciones alternativas a la que emanaban de la Unión Soviética. Es así como en *Dialéctica del desarrollo* recupera tanto a Lukacs como a Sartre, en las tesis que estos últimos dedicaban a la defensa de la praxis individual (experiencia original de la dialéctica) para extraer e intuir del proceso histórico los elementos que permiten aprehender sobre la multiplicidad de los fenómenos sociales. Por ello, uno de los núcleos más debatidos en sus primeras obras es la dinámica del cambio social, como un concepto clave para entender el desarrollo económico no sólo desde un punto de vista material sino además cultural, simbólico y sociológico. Por muy razonable que parezca esta idea en la actualidad del pensamiento marxista, este tipo de enfoques eran no solamente originales sino además desafiantes en relación a las tradiciones estructuralistas de las que el brasileño fue tributario[21].

Aplicando estos conceptos al análisis del subdesarrollo latinoamericano, en *Formación económica de Brasil* (1959) Furtado analiza los problemas brasileños desde una perspectiva histórica. Si bien, como señaláramos, la misma podría considerarse análoga a la de Baran, distaba mucho de trazar un diagnóstico similar, ya que la futura dependencia sería explicada centralmente por aspectos *endógenos* vinculados al tipo de relaciones sociales de los países subdesarrollados.

¿Cómo se manifiesta la dinámica histórica del subdesarrollo latinoamericano? El tipo de colonización de América Latina produjo un reparto de la tierra

[20] Si bien su enfoque se fundaba en numerosas concepciones de Marx en lo referido a su dialéctica, no se presentaba el mismo cuadro para el análisis de la teoría del valor. De hecho, en este sentido Furtado fue un estructuralista tradicional, en la medida en que no puso en cuestión la formación neoclásica de precios.

[21] Vale señalar que Furtado se formó inicialmente y se consideró discípulo de R. Prebisch en la CEPAL de los años ’50.

sumamente desigual, distribuido en enormes parcelas y escasos terratenientes, capaces de sortear la falta de infraestructura (transporte, comunicación) alrededor de las incipientes ciudades, generando de esta manera “economías de escala” en la producción agraria. En este escenario, se fueron desarrollando relaciones de producción semifeudales en los latifundios, donde sería clave la oferta ilimitada de mano de obra (fundamentalmente en países con abundante fuerza de trabajo esclava, como era el caso de Brasil). Los salarios agrarios, en consecuencia, serían estructuralmente bajos. Esta etapa fue considerada por el teórico nordestino como precapitalista.

Una vez consumada la revolución tecnológica de mediados a fines del siglo XIX, se produce la incorporación de sectores exportadores con pulsión capitalista. Éstos logran desplegar una serie de inversiones que dotan de infraestructura comercial a los puertos, permitiendo el surgimiento de clases asalariadas y urbanas. Sin embargo, este crecimiento del sector exportador no expulsa al núcleo precapitalista, produciéndose por ende un solapamiento de ambas estructuras. Es lo que se denomina *dualismo estructural* en la literatura estructuralista.

A pesar de que la crisis del ’29 generó una reducción de la apertura comercial alentando un proceso de sustitución de importaciones, esto no implicó que el sector precapitalista resignara una importante gravitación política y económica. A medida que avanzaba el proceso sustitutivo, el ritmo de crecimiento de las economías latinoamericanas requería necesidades de importación en aumento (de bienes con dotación tecnológica elevada) y un nuevo cuadro distributivo que impulsara la demanda interna de productos locales de industria liviana. Sin embargo, el problema de la concentración del ingreso, heredado de la dualidad estructural, marcaba una escisión entre la producción interna y las posibilidades de consumo de las grandes masas, condenadas a salarios bajos. Esta división de la estructura productiva y las condiciones de los asalariados es lo que definía el concepto de subdesarrollo en Furtado (1972).

En las condiciones descritas, una de las problemáticas centrales estaba relacionada con la absorción de la tecnología. Para el teórico brasileño las mejoras técnicas generaban expulsión de las producciones artesanales y,

consecuentemente, creciente desempleo, dirigiendo a estos trabajadores hacia actividades de subsistencia. El *dualismo estructural* que surge de este mosaico implica, por un lado, una distribución sumamente desigual del ingreso, y por el otro, una demanda interna poco vigorosa. Aquí es donde entra en juego la idea de excedente:

> *En efecto, la apropiación del excedente por los grupos dirigentes no encuentra resistencia en los trabajadores, cuya conciencia de clase sólo se va definiendo lentamente, debido al vasto subempleo estructural engendrado por aquel dualismo. Esa ausencia de vigor de la clase asalariada también constituye un factor que viene a entorpecer la formación del mercado interno. De esta manera, el excedente que pasa a manos de la clase dirigente tiende a originar formas de consumo suntuario o a filtrarse hacia inversiones en el exterior* (Furtado, 1969, 43).

La tesis del dualismo estructural se transformó rápidamente en un concepto central para la CEPAL y el estructuralismo, aunque no estuvo exenta de críticas. Concretamente, se objetó que las economías latinoamericanas funcionaran con sectores productivos "desconectados entre sí", ya que, en realidad, estos sectores (de características técnicas diferenciadas), se retroalimentan y complementan en el capitalismo periférico, dando lugar a una amalgama de formas productivas diversas (que remite a la idea de desarrollo desigual y combinado de Trotsky), donde la "agricultura atrasada" permite la rebaja de los salarios en toda la economía, abaratando los costos para la "industria moderna". De esta manera, la estructura del subdesarrollo se articula no de manera dual, sino como "simbiosis orgánica", en forma dialécticamente unificada para facilitar el proceso de acumulación de capital (Oliveira, 1973). Estas objeciones, de inspiración marxista, se encadenaban con la crítica a las alternativas políticas impulsadas por Furtado, quien depositaba cierta dosis de confianza (de carácter fluctuante según los acontecimientos políticos en Brasil) en la capacidad de una alianza obrero-burguesa para superar el atraso, lo que se retomará más adelante.

En la obra de Furtado, el subdesarrollo asume una dimensión no sólo económica, sino también política. Como lo apuntan Guillén (2007) y Borja (2009), el nordestino entendió que las relaciones de dominación-dependencia eran claves para interpretar las relaciones centro-periferia (radicalizando las tesis originales de Prebisch). Estas relaciones, signadas por la tendencia al deterioro de los términos de intercambio para la periferia, ratificaban el sendero de atraso de los países del Tercer Mundo: *"El análisis de las economías contemporáneas, bajo un punto de vista dinámico, indica que no existe la tendencia al paso automático de una fase inferior de desarrollo a otra superior. Al contrario, la única tendencia a la vista es la de que los países subdesarrollados sigan siéndolo"* (1972, 128).

Como en Baran, se advierte una interpretación del subdesarrollo a través de un proceso histórico autónomo, línea de análisis que sería retomada en los primeros trabajos de la Teoría de la Dependencia, como lo sostiene Frank (2004). En efecto, el subdesarrollo se caracterizaba por la dependencia extranjera y el dualismo estructural, propio de la existencia de sectores capitalistas y precapitalistas. Estas condiciones no estaban revirtiéndose bajo la etapa sustitutiva, por el contrario, se verificaba una tendencia al estancamiento:

> *El nivel de producto es determinado por las funciones de producción adoptadas –que definen cierto horizonte de opciones tecnológicas- y por la composición de la demanda final. La función de producción del sector capitalista marcha en el sentido de reducir el insumo de mano de obra por unidad de producto, lo que, en condiciones de excedente estructural de mano de obra, redunda en concentración del ingreso. Esta última, al condicionar la composición de la demanda global, reduce el crecimiento relativo de las industrias en las que es menor el coeficiente de capital por trabajador. De la acción conjunta de los factores que acabamos de describir resulta la baja en la eficacia de las inversiones y el entorpecimiento del proceso de desarrollo* (Furtado, 1969, 242).

Son estos obstáculos al desarrollo los que generan una tendencia al estancamiento, que, a diferencia de Baran, sólo se observa en los países periféricos. El problemático escenario de sustitución de importaciones en algunos renglones clave de la producción que se experimentaba en esos años, sumado a una improductiva composición de las inversiones, imposibilitaban la recreación de un proceso de desarrollo que elimine la dualidad estructural y, con ella, las condiciones de vida de los sectores marginados.

Necesariamente, la concentración del ingreso se transforma en una dificultad para el propio proceso de desarrollo, ya que existe una escisión entre la composición de la demanda y la estructura de la oferta. En el marco de la posguerra y el tipo de industrialización dependiente de nuestros países, el estancamiento se transforma en el principal problema a resolver.

Yendo al análisis específico del EE, en *Prefacio a una nueva economía política* (1978), Furtado propone una revisión del análisis de economía política utilizando como piedra angular este instrumento, definido como la diferencia entre el Producto Bruto Interno de un país, su Costo de Reproducción Social (CRS) y la depreciación del capital (EE = PBI – CRS – depK). El CRS se define como el nivel de ingresos anual que garantiza la reproducción básica de los miembros de una sociedad en un momento histórico determinado. Para aproximarse a su valor, se propone el ingreso de un operario no calificado (considerando que aquellos trabajadores que acceden a la educación superior logran apropiarse de una porción del EE). Este salario capta a su vez la dinámica de disputa por el ingreso que realizan los asalariados, ya que no es un nivel fijo (asociado por ejemplo a la reproducción biológica) sino que varía de acuerdo a factores políticos, económicos, históricos, etc[22].

Nuevamente, la idea de EE se constituye en un punto de divergencia con el pensamiento de Marx, lo que es consistente con la lectura “infeliz” que hace Furtado del plusvalor (Marini, 1994). Al respecto, el enfoque del EE guarda más relación con la literatura sraffiana (o neoricardiana) que con la del pensador alemán (Santarcángelo y Borroni, 2012). Como lo apunta Mallorquín (2005), si

[22] Si bien el autor apunta estas notas metodológicas respecto a la estimación del CRS, él mismo no realiza una estimación del EE ni del CRS para ningún país o región.

se deduce que el excedente es consecuencia de la estratificación, se debilita el vínculo entre producción y excedente, lo que desplaza del centro del análisis la esfera de la producción por la de la circulación (en la medida en que esta última también puede ser fuente de excedente), lo que también se criticó a los teóricos marxistas capital-monopolistas. El EE en Furtado, y siguiendo la línea de Baran, no es un concepto propio del capitalismo, sino que atraviesa la historia de la humanidad. A partir de su estudio se analiza el cambio social en diversas etapas de la historia, observando que en sociedades primitivas un sector minoritario lograba acumularlo para reinsertarlo en la producción. En los inicios del capitalismo, la burguesía dinamizó en los países centrales ese excedente hacia inversiones industriales. En la periferia latinoamericana, en cambio, se configuró un amplio sector precapitalista como apropiador del EE[23]. Esos ingresos se destinaron a fomentar el consumo suntuario, la fuga de capitales y, en menor medida, a ser reinvertidas. Al respecto, si bien cabe retomar nuevamente las críticas de Oliveira (1973), quien señala que la idea de dualidad (entre sectores capitalistas y precapitalistas) en el enfoque estructuralista debe ser revisada, en virtud la articulación dialéctica que se produce entre ellos en el proceso de formación del salario en la periferia, este aspecto no invalida el posterior razonamiento de Furtado respecto de los usos del EE, comprobable en base a los resultados de la balanza de pagos y el tipo de consumo importado de las elites. Al mismo tiempo, conviene resaltar que si se pone énfasis en que el EE brota de la organización de la producción, descartando el razonamiento “circulacionista”, sus tesis siguen guardando una importante dosis explicativa para entender el funcionamiento de las sociedades periféricas.

En este sentido, los usos del EE son una de las claves del subdesarrollo, dado que en las pautas de consumo se manifiesta con la mayor claridad la estratificación social de las sociedades latinoamericanas. Las clases apropiadoras del EE gastan buena parte de los ingresos en el “consumo

[23] La caracterización de precapitalista resulta más pertinente para casos donde la esclavitud/semiesclavitud fue el motor central del proceso de trabajo, especialmente en países con importancia de mano de obra originaria y de esclavos africanos (Perú, Brasil) que para Argentina o Uruguay.

imitador de los centros", el despilfarro y la opulencia. La construcción residencial es un ejemplo de ello, así como las masivas importaciones de artículos de lujo (argumentos que recupera Prebisch) (Prebisch, 1981). No menos importante, la salida de recursos del sistema monetario y financiero (fuga de capitales) condiciona los balances de pagos de América Latina, dado que esta masa de recursos superaría los "beneficios" de la inversión extranjera (Furtado, 1971). Por su parte, la inversión, si bien acotada, no se orienta a potenciar sectores productivos claves para "elevar el piso de infraestructura" del sector precapitalista y dinamizarlo, con el agravante de que las mejoras técnicas adoptadas muchas veces recaen en disminución del empleo y *buffering* de trabajadores hacia sectores marginales. Por ende, se considera que son los destinos del EE (fuga de capitales, consumo suntuario y escasez de inversión productiva) los responsables de generar el tipo de subdesarrollo periférico que caracteriza a América Latina, pues moldean un tipo de estructura productiva fuertemente heterogénea en productividades y condiciones de empleo, que se cristalizan con fuerza en la estratificación del consumo.

Para resolver este conjunto de aspectos, Furtado apostaba a una alianza social policlasista que impulsara a la burguesía como eje de la resolución de la dualidad estructural (una propuesta muy distinta a la de Baran). Expandiendo ramas industriales se podría crear empleo de mejor calidad, resolviendo a su vez la marginalidad. Dado que el desarrollo se asienta en la acumulación de capital y la estructura del consumo, bajo esta plataforma se lograría una reducción de la estratificación y creciente acceso a bienes y servicios de nuevos asalariados, generando una demanda traccionadora del producto. Por otro lado, si bien se reconoce en la acumulación una necesidad del sistema, se prefiere, a la manera keynesiana, la promoción de la inversión en lugar del fomento del ahorro, desechando la causalidad neoclásica, de tipo inverso.

Furtado argumentó que para lograr una transformación social y política era necesario que los estados se convirtieran en los verdaderos centros de decisión, removiendo las relaciones de dominación/dependencia entre pueblos. Estos estados, deben ser *"(…) centros coordinadores de las decisiones económicas, mediante la determinación de los objetivos nacionales y la*

indicación más o menos precisa de la forma de alcanzarlos" (Furtado, 1972, 220)[24].

Bajo estas orientaciones, la propuesta política del brasileño no invita, como era el caso de Baran, a una superación del capitalismo, aunque sí se sostiene que la planificación económica funciona como mecanismo capital para modificar las estructuras sociales. Esta salida política fue abiertamente objetada por los teóricos de la dependencia, quienes subrayaron la incapacidad de redistribuir el excedente sin alterar las formas de producción capitalistas (Marini, 1994), a pesar de lo cual cabe destacar que Furtado defendió la necesidad de un socialismo latinoamericano (nacional, estatal y tercermundista) como opción al subdesarrollo, lo que puede constituirse en una prenda de convergencia con el pensamiento marxista.

A modo de síntesis, resumimos algunos de los aportes más relevantes de las obras de Furtado:

- Se reivindica el análisis histórico-social para interpretar los problemas del subdesarrollo. Como teórico del dualismo estructural, se hace hincapié en las condiciones históricas que determinaron distintas trayectorias en los sectores productivos.
- Se critican las inconsistencias del proceso sustitutivo. Las posibilidades de superación de la dualidad estructural se consideran inalcanzables en el marco de las relaciones de dominación/dependencia.
- Se concibe a los usos del EE como el principal problema de los países periféricos, requiriéndose una reorientación de los mismos a través de la acción planificada de los estados.
- Se pone de relieve la necesidad de superar los problemas del subdesarrollo a través de un análisis que combine la relación entre los actores sociales en pugna y su vínculo con el Estado.

[24] Esta perspectiva de centralidad estatal es retomada recientemente por teóricos neo-desarrollistas como Ferrer o Guillén.

Cuadro I.1. Comparación de los ejes de debate analizados en las obras de Baran y Furtado.

Ejes de debate	Baran	Furtado
Análisis histórico	Se reivindica el análisis histórico, cuestionando la teoría estándar del desarrollo de Rostow. Se incorporan aspectos sociológicos, políticos e historiográficos al análisis. *El capitalismo se desenvuelve con las relaciones comerciales (exogenismo).*	Ídem. *A diferencia de Baran, se considera que el comercio es central pero no la clave del surgimiento del capitalismo.*
Causas del Subdesarrollo	Se identifica al subdesarrollo con la ausencia de una estructura productiva industrial. La etapa del capitalismo (monopolista) se caracteriza por generar centros y periferias de acuerdo a los procesos históricos en cada región	Se concibe al subdesarrollo a partir de la dualidad estructural. Enfoque centro/periferia retomando a Prebisch. El excedente de mano de obra implica salarios bajos en la periferia.
Tesis de Bloqueo del Centro sobre la Periferia	Es la clave para entender el proceso de subdesarrollo. Los países centrales habrían impedido el desarrollo de la periferia por rivalidad imperial y por interés de las grandes firmas. Exogenismo comercial.	No se verifica. Por el contrario, el análisis recoge más bien la dinámica social que surgió en distintos países. Endogenismo parcial.
Estancamiento Económico	Se verifica tanto en el centro como en la periferia, producto de las características del capitalismo monopolista. Las corporaciones dominan la formación de precios. La inversión se deprime por falta de incentivos a la competencia.	Se produce sólo en la periferia, especialmente en los países que lograron desplegar un desarrollo industrial de tipo sustitutivo. La escisión entre la composición de la demanda y los ingresos de las grandes masas no generan el necesario desencadenamiento en materia de demanda efectiva.
Términos de intercambio	Se niega la tesis Prebisch-Singer. Las transferencias de ingreso entre el centro y la periferia operan por vía de la extracción de las transnacionales en los sectores más dinámicos (por ej. minería).	Juegan un papel importante debido a su deterioro para la periferia, en coincidencia con las premisas de Prebisch (1949).
Excedente Económico	Es la clave para analizar la historia de la humanidad. Sus usos en la periferia determinan el subdesarrollo.	Ídem.
Estado	Visión instrumentalista. Enlaza con algunos de los postulados posteriores de la teoría de la dependencia (Frank, 1967).	Visión relacional. Próxima a la dialéctica marxista, se lo concibe como un espacio de disputa desde donde pueden condensarse/generarse cambios sociales.
Propuesta teórico-política	La periferia está llamada a hacer una revolución social, no por etapas (1° revolución democrático-burguesa, luego dictadura del proletariado). Cualquier alternativa dentro del capitalismo implica la perpetuación del subdesarrollo.	Se requiere un estado coordinador, que logre planificar una serie de procesos productivos que apunten a mejoras técnicas. Se propone disciplinar a las empresas transnacionales. Alianza burguesía industrial-clase trabajadora.

Fuente: elaboración propia.

4. El Excedente Económico para pensar la Argentina (1991-2015)

a. La conexión Baran-Furtado: el enfoque del Excedente Económico

Con el advenimiento del neoliberalismo desde mediados de los años ’70, el nuevo funcionamiento del régimen de acumulación fue correspondido en la teoría económica con la difusión del individualismo metodológico bajo la hegemonía de la tradición neoclásica, nuevo-clásica o nuevo-keynesiana. No se trató de un proceso azaroso: la derrota (cultural y material) de la clase trabajadora derivó en un desplazamiento de los análisis holistas en economía política y las teorías pasaron a “aceptar” la imposición del nuevo orden, anulando los enfoques que el marxismo, los teóricos del imperialismo y el estructuralismo latinoamericano (en su versión radical) habían aportado al análisis específico de la periferia. Es así como las visiones estándar de desarrollo “olvidaron” las tesis sobre el subdesarrollo y hacia la década del ’90, tanto los trabajos ortodoxos como algunos de los propios herederos del estructuralismo (nueva CEPAL) abrazaron el neoliberalismo, convergiendo hacia una suerte de neo-institucionalismo basado en las ventajas comparativas dinámicas, la difusión del conocimiento como base para mejorar la competencia y la ecuación distributiva, el fortalecimiento de instituciones para generar adecuadas reglas de juego que promuevan la inversión empresarial, entre otras (Bielchowsky, 2009).

Desde principios del siglo XXI, luego del cuestionamiento del orden neoliberal en varios países latinoamericanos (en algunos casos con movilizaciones sociales que fueron el elemento central para que emergieran nuevos gobiernos, como en Venezuela, 1999; Argentina 2001, Bolivia, 2005; Ecuador, 2007; en otros simplemente como consecuencia del cambio en el signo político adoptado en Brasil, 2002; Uruguay, 2005; Nicaragua, 2006; Honduras, 2005; El Salvador, 2009), surgieron visiones neo-desarrollistas o neo-estructuralistas (Guillén, 2007; Ferrer, 2007; Bresser-Pereira, 2007) que buscaron reposicionar los argumentos del viejo estructuralismo a partir de un mayor protagonismo del Estado en el arbitraje distributivo pero bajo las lógicas de funcionamiento de los mercados. Sin embargo, todas estas reinterpretaciones pasan por alto los argumentos que tanto Paul Baran como Celso Furtado oportunamente

señalaran respecto de la dialéctica del subdesarrollo, en donde se hacía hincapié en las perspectivas de la lucha política entre clases sociales por la apropiación de la riqueza social, la historia de las formaciones sociales en cada país, la relevancia del poder del centro para entender la dependencia de la periferia, el desarrollo político de las clases subalternas en los países del Tercer Mundo, entre otras. Por ello, se considera en este trabajo que allí radican, antes y ahora, las principales causas que explican las formas que asume el capitalismo en la periferia. Dejar de lado este marco analítico constituye en sí mismo en un retroceso teórico desde el punto de vista del pensamiento crítico.

A la luz de la lectura realizada en este capítulo, donde se han destacado los aportes centrales de estos autores como elementos inseparables del análisis económico para América Latina, se pretende destacar que es posible trazar una conexión teórica entre Baran y Furtado, que permite elaborar una síntesis entre sus principales argumentos, utilizando como "prenda de unidad" el enfoque del Excedente Económico y la visión del subdesarrollo dependiente (morfológicamente estructurado para reproducir su condición periférica), noción compartida por ambos autores, más allá de sus diferencias teórico-políticas. En este sentido, es probable que la distancia ideológica entre ellos (Baran proponía el socialismo planificado como única opción al subdesarrollo, en tanto que Furtado fue un defensor de una alianza policlasista que no cuestionara la forma de generación sino de distribución del EE en el capitalismo) se haya acortado hacia el final de la vida del brasileño, quien hacia principios del siglo XXI y durante la hegemonía neoliberal, bajo un marcado pesimismo, proponía para Brasil una Reforma Agraria y un Plan de Industrialización como mecanismos para lograr un crecimiento económico que no satisfaga los privilegios de las elites y su afán de modernización, sino una alternativa social que dé prioridad a la efectiva mejoría de las condiciones de vida de la mayoría de la población (Furtado, 2007). Vale preguntarse en qué direcciones hubiera evolucionado el pensamiento de Furtado posteriormente, al advertir que las posibilidades de recrear un sistema capitalista periférico exitoso se revelaban,

de manera cada vez más evidente, como una quimera (máxime durante la vigencia de las reformas estructurales de los años ‘90).

Desde el punto de vista teórico, no debe olvidarse que la utilización del EE que hicieran Baran y Furtado ha sido ampliamente criticada, especialmente desde la literatura marxista (no monopolista), debido a su incompatibilidad con algunos de los ejes del análisis de su fundador (teoría del plusvalor, formación de precios de competencia, énfasis en la esfera de la producción como generadora de excedente y tendencia decreciente de la tasa de ganancia, entre otros). Sin menospreciar estos argumentos, se pretende destacar que el concepto de excedente remite a la economía política clásica y su utilidad reside en la capacidad de dar cuenta de una serie de fenómenos centrales del capitalismo contemporáneo: el creciente aumento del volumen del EE, el uso improductivo de dicha riqueza, la apropiación desigual de la misma, la concentración y extranjerización del capital en la periferia, el rol del Estado tanto en la generación como en la apropiación y distribución del EE, y la dinámica de conflicto entre las clases sociales y sus fracciones para disputarlo, entre otros. Al respecto, recientes trabajos advierten que algunas de las principales tesis de Baran y Furtado se verifican para la Argentina contemporánea: la lógica del proceso de inserción y valorización del capital extranjero (Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011), la relevancia de la lucha política en la formación del salario y los consecuentes niveles de reproducción social (Palmieri, 2016), la tendencia al aumento permanente del nivel de EE (Somel, 2003), y la estratificación social derivada de los usos improductivos del mismo: fuga de capitales (Gaggero y otros, 2013), consumo suntuario y escasa inversión reproductiva (Sbattella y otros, 2012, 2013). Estos estudios rectifican sin embargo una tesis compartida por los teóricos del excedente que debe ser revisada: la de la tendencia al estancamiento económico. La ausencia de este fenómeno, que se conecta con las dificultades que enfrentaron autores como Luxemburgo (2007), es consistente con la tendencia al aumento del EE, aunque no necesariamente con el crecimiento de su participación en el producto (como se verá más adelante).

Por otro lado, se debe agregar otro complemento necesario para fortalecer la teoría del EE: la necesidad de incorporar debates sobre la forma de generación de dicha riqueza, es decir, sobre la naturaleza de las relaciones de producción que permiten generar valor en la periferia. Esta clave de análisis es perfectamente compatible con el enfoque del EE, ya que ambos autores (especialmente Furtado) estudiaron las modalidades en que se contrataba la fuerza de trabajo en los países subdesarrollados, dando cuenta de cómo se articulaban histórica y políticamente formas de explotación diferentes a las que operan en el centro. Si este aspecto se incluye al estudio del EE, se puede dar respuesta a la crítica "circulacionista" con la que fueron catalogados los marxistas-monopolistas y el pensador nordestino, dando cuenta de factores que explican cuáles son las fuentes (sectores) más dinámicos en la generación del EE, cómo se producen los procesos de apropiación del mismo y qué destinos se le dan. En este sentido, los fenómenos de la multiplicación de rentas en países periféricos (petróleo, minería, pesca, agrícola), así como la financiarización, dato saliente del proceso neoliberal, debe ocupar un rol destacado en este tipo de análisis.

Si se recuperan entonces las ideas comunes de Baran y Furtado sobre el subdesarrollo y las mismas son revisadas a la luz de viejas críticas (circulacionismo, estancacionismo), el análisis del EE puede brindar una importante hoja de ruta para impulsar proyectos alternativos al neoliberalismo; toda vez que se identifiquen (y modifiquen) las formas de producción de la riqueza social, los mecanismos de captación de la misma (tanto estatales como no estatales) y los métodos necesarios para elevar los niveles de vida de las clases subalternas a partir de su redireccionamiento.

b. Propuesta metodológica para el análisis del caso argentino

Los aportes señalados serán los ejes sobre los que se discutirá la Argentina de las últimas dos décadas. A guisa de propuesta, interesa remarcar las nociones que se utilizarán para trazar una perspectiva metodológica de análisis social bajo el enfoque del Excedente Económico. En este sentido, se considera que:

a) a diferencia de las tesis ortodoxas, es necesario reivindicar el análisis histórico-social de la economía política (presente tanto en Baran como en Furtado) como dimensión clave del estudio de nuestras sociedades,

b) el concepto de EE se enmarca en la lógica de disputa por la riqueza entre las clases sociales y sus fracciones, asumiendo un carácter dinámico que recoge los conflictos de las sociedades en una etapa histórica determinada. Coincidiendo con Baran y Furtado, el rol de los usos del EE mantiene una importancia capital para comprender el subdesarrollo actual,

c) siguiendo la línea de Furtado, la fusión dialéctica del análisis tanto de las clases sociales como del Estado, y la relación entre ambas esferas, permiten incorporar a la dimensión "exclusivamente económica", las características que moldean un patrón de acumulación específico.

Para estudiar el caso argentino se asumen relaciones de dominación/dependencia producto de los procesos históricos que forjaron la condición periférica argentina, que condicionan las capacidades productivas (volviéndolas sumamente heterogéneas) y se manifiestan en un cuadro de estratificación social profunda, con amplias desigualdades en el universo laboral. Este tipo de relaciones de dependencia se manifiestan en diversos aspectos culturales (pautas de consumo).

En este escenario, el análisis requiere un estudio en cada contexto del tipo de configuración de las clases sociales (su historia organizativa, composición sectorial, tradiciones políticas, etc.). Una de las importantes acciones que se desarrollan es la que se manifiesta a través de la disputa sectorial de las políticas de Estado, ya sea ocupando los cargos públicos como pugnando por la orientación simbólica y material de sus deberes. Esta relación conflictiva expresa las contradicciones de un conjunto de clases sociales y fracciones de clase que produce un Excedente Económico y donde el mismo es objeto de disputa. Para generar ese EE, la sociedad debe garantizar un nivel de reproducción social: CRS (cuantificable, de acuerdo a Furtado, tomando como referencia los salarios de los trabajadores no calificados, las jubilaciones mínimas y determinadas transferencias estatales como salud y educación públicas).

Bajo el enfoque propuesto, el CRS dependerá entonces de la disputa política entre las clases sociales. La cantidad y calidad de derechos sociales que el Estado brinde, recoge la capacidad de los trabajadores de obtener mejores condiciones de vida. El CRS será mayor a medida que los trabajadores hayan logrado, por un lado, plasmar sus demandas en el seno del Estado de manera de ampliar la gama de derechos básicos brindados por la seguridad social (cobertura jubilatoria, transferencias de seguro de desempleo, subsidios al consumo de bienes y servicios básicos, etc.). Por el otro, mientras en la disputa con el capital puedan incrementar la participación salarial en el producto (distribución primaria del ingreso).

Para financiar las erogaciones señaladas, el Estado tendrá un sistema tributario resultante de la puja distributiva. Si captura altas proporciones del EE gravando o apropiándose de las rentas del agro o la minería (claves en términos de generación de valor en América Latina) o bien si impone fuertemente sobre ganancias, beneficios y utilidades tiene mayores facultades para mejorar la distribución del ingreso y disminuir la estratificación social. Por el contrario, si sostiene su recaudación sobre el trabajo, con impuestos generalizados sobre el consumo o las ventas (impuesto al valor agregado o añadido, transacciones de bienes básicos), el papel redistributivo tiende a desaparecer, plasmando relaciones de fuerza favorables a las elites.

Siguiendo a Furtado, los trabajadores de sectores de menor productividad dependerán fuertemente de las conquistas alcanzadas en la valorización del CRS. Ante la histórica dualidad (o heterogeneidad) de la fuerza de trabajo en América Latina, estos grupos le imprimirán un rol más o menos protagónico al Estado. A su vez, aquellos trabajadores que superen los niveles de reproducción social obtendrán una porción del EE como consecuencia de sus capacidades de disputa en la puja obrero-patronal. Nuevamente, la tradición organizativa juega un papel capital en este aspecto: en Argentina, por ejemplo, los delegados sindicales por fábrica y las paritarias tripartitas son herramientas que incrementan sus capacidades de negociación.

Por su parte, rastreando la vinculación subdesarrollo-destinos del EE, el estudio del consumo no esencial permite identificar aquellos patrones históricos

de conducta de las elites. El destino productivo del EE, la inversión, se analizará sobre la base de los aportes de Baran y Furtado, quienes llaman a identificar los componentes que desarrollan las fuerzas productivas, pero alertando sobre las tendencias y tensiones que generan. La construcción residencial, por caso, que juega un papel relevante en materia de generación de empleo, promueve a su vez la estratificación geográfica-social que se señalara precedentemente. Estas tensiones, al interior de los patrones de acumulación de cada país, versan sobre los conflictivos destinos del EE y dan cuenta de las lógicas que rigen al interior de cada proyecto de desarrollo en disputa.

La metodología propuesta consiste entonces en el estudio de los procesos históricos, las clases sociales y su relación con el Estado, y las formas de generación, apropiación y destinos del EE como análisis integral. La misma permite trazar diagnósticos que, recuperando los trabajos de Baran y Furtado, aportan herramientas conceptuales valiosas para el debate sobre el subdesarrollo argentino actual.

CAPÍTULO II

Los cambios en la economía política mundial y las formas en que se desplegaron en Argentina

Bajo las premisas de Baran y Furtado, las tendencias mundiales de acumulación de capital son elementos centrales para entender las mutaciones que sufre cada país, pero a esos factores debe incorporarse el estudio de los dinámicas internas que forjan diferentes patrones de acumulación, de acuerdo a la configuración social derivada del proceso histórico en cada caso particular.

Las mutaciones de la economía política argentina en el período 1991-2015 han suscitado un extenso debate acerca de la caracterización del período neoliberal (1976-2001) y las continuidades y rupturas que se presentaron en la etapa posterior (2002-2015). Se trata de momentos en que se manifestaron modificaciones estructurales y significativas en el desarrollo del capitalismo argentino, donde las crisis económicas operaron como ejes reorganizadores de las nuevas formas de gestión de la producción, apropiación y destino de Excedente Económico.

En este contexto, este capítulo pretende responder, al menos parcialmente, a las siguientes preguntas: ¿Qué cambios en el orden global ocurrieron durante este período? ¿Cuáles son las principales características económicas del período neoliberal? ¿Cómo pudieron estructurarse los distintos proyectos políticos y sociales a lo largo del período 1991-2015 en Argentina? ¿Qué políticas se desplegaron en cada caso y cómo se articularon las mismas en el seno de la sociedad civil? ¿Qué fracciones impulsaron o resistieron estas tendencias? ¿Cómo se organizaron los partidos políticos en cada contexto? ¿Qué manifestaciones ofrecieron las clases subalternas? Una caracterización de la convertibilidad y la postconvertibilidad bajo estas claves, permitirá entender la evolución del Costo de Reproducción Social y el Excedente Económico que se analiza en el capítulo siguiente.

Para este propósito, se procederá a discutir en qué contexto del proceso de acumulación global se inserta el análisis de Argentina en la etapa bajo estudio. Para ello, en la primera sección se realiza un análisis del proceso de

acumulación de capital a escala global iniciado en los años 1970 y 1980. La comprensión de esta fase del capitalismo necesariamente exige su caracterización ya que el mismo define los contornos en que funcionan las economías nacionales. La escala global permite observar cuáles son las grandes transformaciones que se imponen en esta etapa para luego observar cómo Argentina presenta características propias. Por ello, es necesario ir un poco más atrás en el tiempo, hacia los años 1970 y pensar el proceso neoliberal como una estructuración de etapas, que se examinan en tres apartados ordenados secuencialmente: los inicios del neoliberalismo (1975-1989), su consolidación (1990-2008) y los debates abiertos con posterioridad a la crisis mundial de 2008.

Una vez que se haya estudiado el contexto global en el que se inscribe este trabajo, se pretende, en el apartado siguiente analizar cómo se constituye el bloque dominante en la convertibilidad en Argentina, pero para ello será necesario interpretar las características del proyecto político y social que le dio inicios en el país: la dictadura cívico-militar iniciada en 1976. La identificación del cambio sustancial operado en ese momento resulta imprescindible para entender el carácter clasista del proyecto hegemónico profundizado en los años ’90, después del análisis de la hiperinflación previa a la Ley de Convertibilidad. En ese marco, se buscará reconocer cómo se forjó el patrón de acumulación y qué sectores y fracciones de clase lograron liderar el proceso económico menemista, vinculando los aspectos materiales con la conducta y modalidades que asumió la sociedad política (el Estado) con los actores sociales en pugna.

Más adelante, se repasará la salida del modelo de convertibilidad a partir del concepto de “crisis orgánica”, evaluando la nueva configuración social que asumirían los bloques en disputa hacia 2001-2002. De esa manera podrá comprenderse la gestación de un nuevo patrón de acumulación iniciado en 2002, diferente del proyecto neoliberal pero con no pocos lazos de continuidad con su este último.

1. Cambios en el sistema mundial de acumulación: la antesala del neoliberalismo

Después de la Segunda Guerra Mundial, el mundo capitalista asumió un proceso de transformaciones radicales en sus formas de desarrollo. Este período, que duró aproximadamente tres décadas en Occidente, fue catalogado como los treinta años gloriosos (Hosbawn, 1994), ya que anotó una serie de fundamentos económicos y sociales específicos, que le dieron forma a una fase particular del capitalismo.

Dentro de esta fase del capitalismo, se constituyen localmente distintos regímenes de acumulación, concepto que será empleado recurrentemente a lo largo de esta obra, y describe *"un conjunto de regularidades que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación de capital, es decir que permite reabsorber o extender en el tiempo las distorsiones y desequilibrios que nacen permanentemente del mismo proceso"* (Boyer, 2004, p. 63). El mismo analiza la organización de la producción y la relación de los trabajadores con los medios de producción, un reparto del excedente que reproduce una dinámica específica de las clases sociales, las funciones y tendencias de las demandas de los asalariados, entre otros aspectos (Boyer, 2007). Esta categoría de análisis, guarda relación (aunque no es necesariamente análoga) con la utilizada por otros autores que se abocan a la tarea de identificar las características y tendencias que definen las etapas históricas del capitalismo en sus instancias nacionales, como las tendencias en relación a los procesos de generación de excedente, la forma Estado, las disputas entre las clases sociales y sus fracciones, entre otras; para lo cual utilizan conceptos como modo de acumulación (Arceo, 2011; Schorr y Wainer, 2015), modo de desarrollo (Cantamutto y Constantino, 2017) o patrón de acumulación (Basualdo, 2019).

Como se destacó en el capítulo I, las características salientes del período 1945-75 pueden entenderse a partir del acuerdo celebrado en Bretton Woods, donde la potencia dominante emergente (EEUU) delineó el sistema monetario global. El mismo incluía un acuerdo de tipos de cambio fijo, convertibles a oro y con primacía del dólar. A su vez, se crearon las instituciones financieras

internacionales organizadas para velar por el cumplimiento del nuevo sistema, como el Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo, GATT, etc.

La dinámica salarial asumió un carácter expansivo, al compatibilizarse un crecimiento de los ingresos laborales al ritmo de la productividad (particularmente en los países centrales), con una expansión del mercado interno significativa (Arceo, 2011). Se articulan para tal fin, políticas monetarias y fiscales de espíritu keynesiano, que complementan el circuito del consumo, la expansión del gasto público en tiempos de desaceleración, bajas tasas de interés y ampliación de derechos y servicios públicos ante la demanda social. A lo largo de estos años, se verificó una notable expansión y prosperidad económica, ya que entre 1950 y 1975 la renta per cápita en los países periféricos creció a una tasa media anual de 3%, en tanto la de los centrales se expandió prácticamente el doble de rápido que en comparación con cualquier período desde 1820. Crecieron notablemente el stock de capital y la productividad del trabajo, con la significativa importancia del proceso inversor (Glyn y otros, 1991; citado en Arrighi, 2015). Se trató de *"un período durante el cual el capital excedente se reinvirtió de nuevo en el comercio y la producción de mercancías a una escala lo suficientemente amplia como para crear las condiciones de cooperación y una división del trabajo renovadas"* (Arrighi, 2015; p. 358). En efecto, el reciclaje de excedentes del sistema, tomado de manera global, partía de la premisa de que EEUU se ocuparía de incentivar el desarrollo de la Europa de posguerra y Japón, a través de flujos de inversiones de las empresas estadounidenses, además de los préstamos otorgados para financiar la recuperación económica (Varoufakis, 2014).

Este régimen de acumulación, fordista en los países del centro (protagonistas del comando global del proceso económico a escala mundial) no sólo presentaba rapidez y estabilidad en el crecimiento económico, sino además progresos en los niveles generales de vida, estabilidad en las ganancias con incrementos en los ingresos salariales, eficacia en la producción y moderación de las desigualdades, impulso en la inversión privada complementado con la pública. Ello significaba un proceso de acumulación intensivo con consumo de

masas (Boyer, 2004).

No obstante lo anterior, dicho proceso generaba a su vez, su propio cuestionamiento “desde abajo”. El conflicto social, si bien administrado por una forma Estado atenta a la regulación de las demandas sociales (Holloway, 1994), registró un ciclo de algidez entre 1968 y 1973 En ese momento numerosas experiencias socialdemócratas apostaron a la intensificación del control del excedente por parte del Estado para relanzar una inversión en declive, y en buena parte del Tercer Mundo los movimientos de liberación y socialistas proponían alternativas al orden capitalista, en diferentes grados (Amín, 1989). La fortaleza de los sindicatos y el cuestionamiento de las capas medias estudiantiles al orden dominante fueron dos aspectos de primer orden en la escena política hacia la década de 1970, cuando la crisis del régimen de acumulación anteriormente descrito hizo eclosión.

En efecto, en los años ’70 surgieron dificultades crecientes en el modelo de respuesta keynesiana a la crisis: la estanflación (recesión con inflación) desafiaba las respuestas expansivas del gasto público que proponía la “Curva de Phillips”[25], dando como resultado una incapacidad para revertir el cuadro de estancamiento de la economía mundial. En ese momento, se combinaban una serie de factores que serían tanto el origen de la crisis como los fundamentos de su respuesta para dar inicio al modelo neoliberal.

Como primer aspecto, se observó desde fines de los años ’60 una crisis de rentabilidad, derivada de que la inversión realizada comenzó a reportar una caída de la tasa de ganancia en los países centrales. Al respecto, autores como Duménil y Lévy (2002) adjudican esa caída al deterioro del ritmo del progreso técnico, es decir la pérdida de rentabilidad de la inversión por su merma en el impacto sobre la productividad. Otros (Brenner, 2011) consideran que la reducción de la tasa de ganancia en EEUU y Japón responde al ingreso de nuevos competidores en el mercado mundial (Sudeste asiático) y la resistencia

[25]La misma señalaba una relación inversa entre inflación y desempleo, que oficiaba como marco teórico de las políticas keynesianas. Cuando la economía lograba morigerar la suba de precios, ingresaba en fase recesiva (incrementos del desempleo). Para salir de la fase descendente del ciclo, se requería alentar la demanda agregada, lo que a la postre se “pagaba” con mayor inflación (Sachs y Larraín, 2003).

de las firmas con costos altos a abandonar la producción en sectores donde la ecuación de costos implica márgenes inferiores de ganancia. La mayoría considera que la caída de la tasa de ganancia obedeció principalmente a la disputa capital/trabajo (Panitch y Gindin, 2012).

A su vez, se registró una creciente inestabilidad financiera, en la medida en que un flujo creciente de capital excedente de los países del este europeo (socialistas) migraba hacia la plaza financiera de Londres, al tiempo que se constituía un mercado de eurodólares. Este último atrajo simultáneamente al capital, generando una masiva colocación de recursos en Europa y restringiendo el poder de fuego de los EEUU. Europa absorbía los fondos frescos de EEUU y el Este europeo otorgando mayores libertades de uso de esos recursos. De esta manera, la estructura financiera internacional escapó a los controles que regían los tipos de cambios fijos del patrón dólar-oro de Bretton Woods (Arrighi, 2015). El desafío competitivo entre las firmas europeas y norteamericanas creció en este contexto inestable y ello se conectó con la suba de los precios de las materias primas, a partir de los años ’70, que generó un alza en los precios.

El fenómeno de la inflación, ahora combinada con recesión, tuvo en EEUU el epicentro de los trascendentales cambios que ocurrirían a partir de allí a escala global. La Guerra de Vietnam exigía crecientes recursos públicos, lo que sumado al sostenimiento de un Estado de bienestar en pleno desarrollo de políticas contra cíclicas, generó déficit fiscal. Este fenómeno rápidamente debilitó la posición del dólar y su consecuente conversión a oro, dando como resultado una pérdida de la capacidad estadounidense de garantizar dicho patrón y por ende, la ruptura de los acuerdos de Bretton Woods y el abandono de ese modelo en 1971 (Varoufakis, 2014).

Al mismo tiempo, otro proceso emergería como una de las condiciones fundamentales de la crisis: la creciente conflictividad capital/trabajo. El pacto socialdemócrata había dado lugar a un proceso de distribución más igualitaria del ingreso, con fuerte presencia y poder sindical. En los países del Tercer Mundo, a esas demandas laborales se les unían reclamos emancipatorios que daban lugar a los procesos de liberación nacional y socialismo, tanto en

partidos políticos, como sectores campesinos, organizaciones armadas y grupos estudiantiles. La contracción de la tasa de ganancia, más allá de los factores técnicos previamente mencionados, obedecía también a la algidez alcanzada por la dinámica de la lucha de clases, que dio lugar a respuestas inicialmente progresivas a la crisis (como las propuestas del laborismo inglés o socialismo francés) para luego dar paso al proyecto neoliberal.

a. Neoliberalismo, primera fase (1973-1989)

Existe un consenso generalizado en que a mediados de la década del ’70 del siglo XX comenzó una nueva fase del capitalismo, la globalización. En ella, se ha caracterizado como neoliberal a un conjunto de fenómenos que dan cuenta de esta etapa, tales como 1) el avance del capital sobre el trabajo para restaurar el poder de clases y la tasa de ganancia (Duménil y Lévy, 2014), 2) un conjunto de políticas económicas (apertura, desregulación, privatizaciones, etc.), y 3) una ideología (Katz, 2019).

Utilizando el esquema presentado por Davies (2016), se puede dividir esta etapa del capitalismo en tres fases: un primer período combativo (entre fines de la década de 1970 y 1989), el siguiente normativo (1989-2008) y finalmente el punitivo (2008-…).

La primera fase se caracteriza por resultar una respuesta a la crisis del capitalismo en los años 1970. En efecto, la estanflación (recesión con inflación), así como el creciente conflicto capital/trabajo, dieron contexto a la emergencia de la propuesta neoliberal, que permitiría la recuperación de la ortodoxia económica, para suprimir la solidaridad, planificación y/o colectivismo de las economías de posguerra (Von Hayek, 2008). En la Sociedad de Mont Pélérin, desde mediados de los años 1940, economistas de las escuelas austríaca y neoclásica preparaban el terreno para regresar al centro del comando ideológico, académico y comunicacional de las interpretaciones teóricas y de las políticas económicas (Harvey, 2007).

La ortodoxia neoclásica identificaba en el elevado gasto público el origen de la inflación. Asimismo, la excesiva intervención del Estado en las esferas productivas, de planificación, de ayuda social, entre otras, pasó a ser

considerada una traba para el desempeño de la actividad empresarial. El tradicional *trade-off* empleo-inflación (Phillips, 1958) fue suprimido del manual ortodoxo, y entonces la prioridad de la política económica pasó a concentrarse en la reducción del nivel de precios. El viraje, se verificó en la transformación de la conceptualización de las expectativas (racionales) y las consecuentes ineficacias de las políticas monetarias y fiscales para abordar los problemas de largo plazo (Lucas, 1972). El individualismo (metodológico en lo económico y paradigmático en lo social) y la promoción de la iniciativa privada (vía, entre otras cuestiones, la reducción de impuestos corporativos y sobre los sectores de mayores ingresos) se impusieron sobre las políticas de reducción de la inequidad que habían sido un pilar conceptual del período 1945-75 (Arceo, 2011).

El nuevo enfoque pasó a tener dos globos de ensayo en la periferia, antes de proyectarse hacia el centro y posteriormente el resto del mundo. Chile en 1973 y Argentina en 1976 oficiaron como las primeras experiencias de nítidas características neoliberales, apoyadas en las recetas de la escuela económica de Chicago. Como respuesta al conflicto social en estos países (que antes de las dictaduras de A. Pinochet y J. Videla habían sido precedidas por gobiernos de izquierda en Chile y nacional-popular en Argentina), estos procesos represivos emergían en términos de lo que O'Donnell (1988) calificó como Estados Burocrático Autoritarios. Su propósito era redefinir la estructura económica y social, eliminando el poder laboral y las organizaciones políticas, estudiantiles, sindicales y sociales que cuestionaban el *statu quo* (Bona y Páez, 2020).

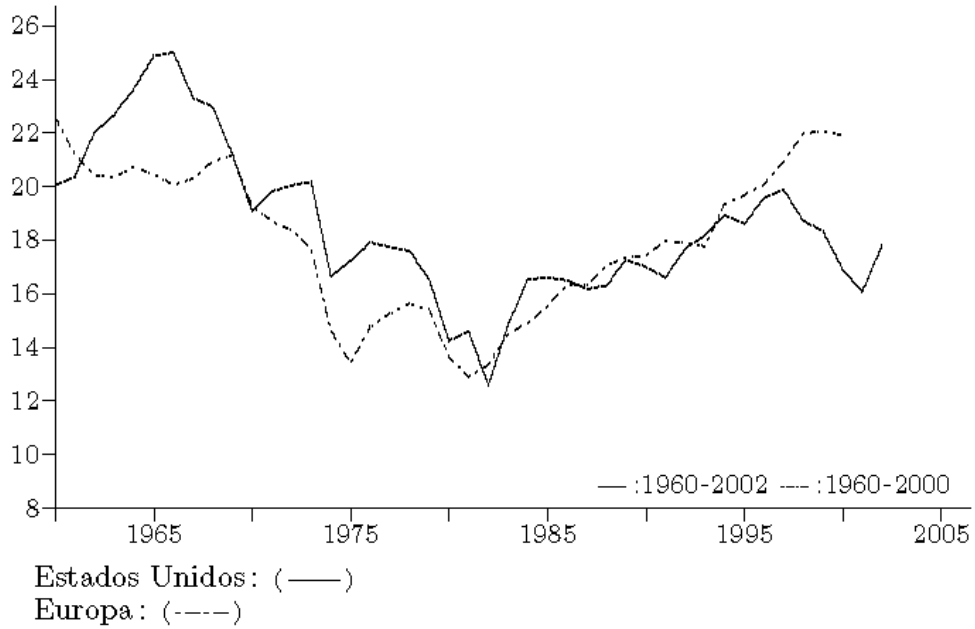
Las directrices de la política económica en Argentina y Chile fueron la apertura de la economía (eliminando buena parte de las medidas de restricción, control y/o promoción del comercio exterior), la desregulación sectorial (eliminación de controles cambiarios y financieros, precios máximos y mínimos, cuotas, tarifas de servicios públicos, etc.), las privatizaciones (directas o "periféricas"[26]) de las empresas públicas (electricidad, combustible, gas, agua, pensiones, etc.) y un rediseño de la distribución funcional y personal del ingreso, de carácter

[26]Se mencionará este aspecto con mayor detalle para el caso argentino en la sección siguiente.

netamente regresivo. Poco después, estas tendencias se replicaron con el ascenso al poder de M. Thatcher en Inglaterra (1979) y R. Reagan en EEUU (1981), los rostros políticos emblemáticos del modelo neoliberal.

En su etapa combativa (décadas de 1970-1980), el neoliberalismo no sólo consistía en un conjunto de políticas económicas para salir de la crisis de estanflación, sino fundamentalmente una respuesta de clase a ese fenómeno. Visto de esta manera, se observa que fue un proceso exitoso para las clases dominantes, ya que generó una veloz recuperación de la tasa de ganancia y a la vez reforzó la concentración y centralización del capital. De acuerdo a Duménil y Lévy (2014), la tasa de ganancia en EEUU y Europa revirtió su tendencia decreciente a partir de principios de los años ’80 (gráfico II.1).

Gráfico II.1 Evolución de la tasa de ganancia (%) del sector privado en Europa y EEUU. 1960-2005.



Fuente: Duménil y Lévy, 2013.

Evidencias en esta misma línea muestran Panitch y Gindin (2012), quienes señalan que entre 1980 y 1988 la masa de beneficios reales de empresas no financieras se incrementó en un 50% y continuaría una curva ascendente hasta 1995 (Panitch y Gindin, 2012, 277). También Piketty (2014) ilustra el

crecimiento de los ingresos del 1% más rico como un fenómeno típico del capitalismo desde los años 1980 en prácticamente todos los países del mundo. Esta redistribución del ingreso cobra especial intensidad en la periferia, donde los países del Tercer Mundo anotan una reducción en el crecimiento económico (con excepción de China y los países del Sudeste asiático que transitan hacia estándares productivos de los países centrales) combinada con una pauperización de las capas más bajas de las sociedades de la mayor parte de los países de Asia, África y América Latina. La capacidad de los países del centro de evitar la reducción del valor de su moneda, vía sostenimiento de los precios de sus producciones, generó un efecto competencia donde la periferia intensificó las formas de explotación del trabajo para abaratar sus mercancías. En este contexto, los organismos multilaterales de crédito fueron claves, como herramientas de los países centrales para imponer políticas de deflación de ingresos en la periferia (vía ajustes del gasto público y las prestaciones sociales) y reforzar así el poder imperialista (Patnaik y Patnaik, 2016). De esta manera, recomenzó en esta fase inicial del neoliberalismo la divergencia entre los países latinoamericanos y los centrales, fenómeno que ya había sido advertido por los teóricos de la dependencia (Katz, 2018).

Este mismo derrotero se advierte si consideramos tres fenómenos simultáneos verificados desde fines de los años ’70: la concentración y centralización del capital por parte de los monopolios, la relocalización productiva hacia las periferias y la financiarización. Todos estos elementos se insertaron en la lógica hegemónica de los EEUU, que edificó un sistema a su imagen y semejanza, además brindando opciones de intervención a la llamada Tríada Imperialista: EEUU, la Unión Europea y Japón (Amin, 2004)[27].

La redefinición y reconfiguración del capitalismo a escala global y el fenómeno de reconstitución del poder de clase respondían asimismo a una estrategia de la consolidada potencia hegemónica: los EEUU. Ya desde los años 1970

[27]Resulta relevante hacer notar que estos fenómenos refuerzan la idea de Imperialismo (Patnaik y Patnaik, 2015), lo que jerarquiza el rol de los estados bajo el sistema capitalista, en desmedro de las visiones posmodernas que lo relativizan bajo el supuesto de que una clase dominante global carece de la necesidad de estados nacionales para articular sus estrategias de control, gestión y dominación (Hart y Negri, 2000).

distintas corporaciones empresarias en ese país habían iniciado un programa político destinado a ejercer presión sobre los partidos mayoritarios en el Congreso e incidir sobre los medios de comunicación y la opinión pública en general con el propósito de esmerilar la capacidad combativa de la clase trabajadora. Se produciría así una "nueva alianza de clases" entre sectores sindicales (parte de la AFL-CIO), las grandes industrias (automovilísticas, aeronavegación, acero, etc.) y el capital financiero (que tendría un aliento decisivo desde el *shock Volker* de 1979[28]), que daría como resultado un reforzamiento del papel de gendarme y gestor de capitalismo global en Norteamérica (Panitch y Gindin, 2012).

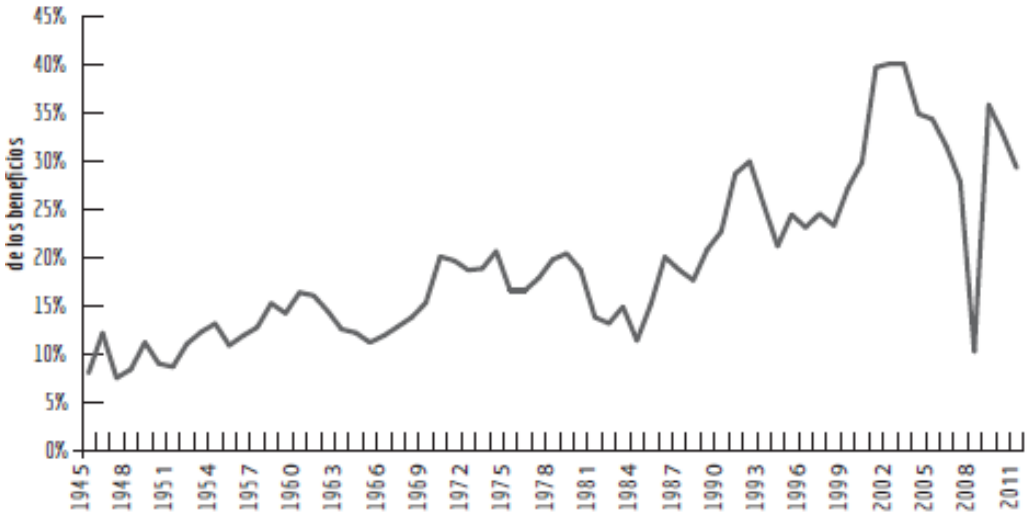
En este escenario, uno de los fenómenos que cobró particular protagonismo fue el crecimiento de las finanzas, lo que ha dado lugar al análisis de la financiarización. Más allá de las polémicas en torno a su definición y caracterización[29], resulta evidente que desde la década de 1980 se ha producido un aumento exponencial de los instrumentos financieros, así como la cotización y expansión de los mercados electrónicos y/o bursátiles de los activos. Como lo presentan los gráficos II.2. y II.3, en la potencia hegemónica (EEUU), se advierte desde los años 1980 un crecimiento considerable de los beneficios financieros, la rentabilidad de las sociedades financieras y la participación de las ganancias financieras en relación a las ganancias totales. Por cierto, el crecimiento de las finanzas no ha sido un proceso acotado a los EEUU, sino que se ha extendido especialmente en los países centrales (Chesnais, 2010), adoptando características particulares en las periferias (Lapavitsas, 2016). El proceso reviste una importancia capital para la comprensión del neoliberalismo, especialmente en el caso argentino, donde se

[28]En 1979, el director de la Reserva Federal de EEUU, Paul Volcker, determinó una suba de la tasa de interés de referencia que la llevó de aproximadamente el 8% en 1978 a 18% en 1981. Como consecuencia de ello, masivos excedentes se colocaron en bonos del Tesoro de este país (Panitch y Gindin, 2012; Harvey, 2007).

[29]Existen distintas definiciones, conceptualizaciones e implicancias del concepto de financiarización. En general, se trata de un fenómeno abordado por la literatura hetrerodoxa y expresa particulares controversias en torno a las dinámicas de la rentabilidad y/o preeminencia entre producción y finanzas, el capital ficticio y financiero, la singularidad histórica del fenómeno del crecimiento de las finanzas y lo que expresa en términos de hegemonía y condiciones de acumulación de capital. Al respecto, ver Lapavitsas (2016).

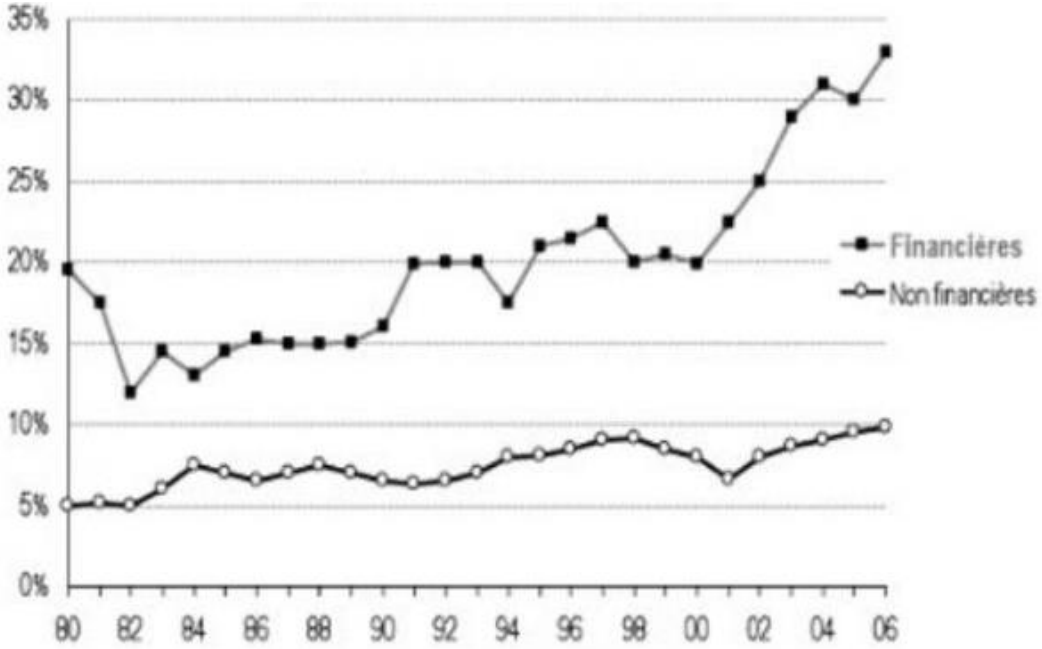
empleará el concepto de valorización financiera, una variante con características propias del fenómeno mundial de la financiarización.

Gráfico II. 2. Beneficios financieros como porcentaje de las ganancias totales. EEUU. 1945-2013.



Fuente: Lapavitsa (2016).

Gráfico II.3. Rentabilidad de las sociedades financieras y no financieras en EEUU (ganancia/stock neto de capital fijo).



Fuente: Chesnais (2010).

Más allá de la centralidad de la financiarización y sus implicancias en materia de la lógica de acumulación de ganancias en el proceso neoliberal, existen pocas controversias en torno a la capacidad de los EEUU de hegemonizar este período (Tavares, 1985; Varoufakis, 2014, Duménil y Lévy, 2014). En este sentido, cabe resaltar que en este período se observan distintas condiciones materiales para el reforzamiento del liderazgo norteamericano: la relación simbiótica entre las grandes industrias y las finanzas para acumular beneficios, la relocalización de las firmas en espacios extra-fronteras sin conflictividad sindical, la incorporación creciente de tecnología y el relanzamiento de servicios empresariales como vector de competitividad; Panitch y Gindin (2012). Estos aspectos permitieron que EEUU avanzara en su capacidad de gestión del capitalismo global. En su etapa combativa, el neoliberalismo reorganizó las relaciones de clase, pero se hizo hegemónico cuando "derrotó" a los proyectos alternativos a fines de los '80, momento que coincide con la consolidación neoliberal en América Latina y evidentemente, como se verá más adelante, en Argentina.

b. Segunda fase: neoliberalismo combativo

Más allá de las polémicas en torno a la hegemonía, la lógica de la financiarización y del futuro del capitalismo en su etapa neoliberal, no quedan dudas de que hacia fines de los años '80 del siglo pasado, con la caída del Muro de Berlín (1989) y posteriormente el desmembramiento de la URSS (1991), se iniciaría un nuevo ciclo, de carácter unipolar en el orden global y reformas de segunda generación en el seno del proyecto neoliberal.

Las tendencias presentadas previamente en relación a las condiciones de vida de las clases populares ingresaron en una fase de consolidación y profundización. El trabajo, en las grandes plantas, se hizo más multifuncional, polivalente, más intenso en ritmos, tiempos y procesos de trabajo. No sólo se incrementó la incorporación de tecnología sino que se extendió el trabajo inmaterial a partir de la economía de la informatización, de peso creciente en el marco de la expansión de internet. La flexibilización salarial y de horarios fue

un fenómeno que demostraba que el empleo taylorista y fordista se reducía en los países del centro y en América Latina (Antunes, 2009). El incremento de las mujeres en el ámbito laboral, una consecuencia tanto de los resultados de las luchas de las mujeres por igualdad social así como por la caída del salario real, también amplió el universo de “manos disponibles”, que incrementó el universo del ejército de reserva, especialmente en las periferias (Patnaik y Patnaik, 2016).

Las tendencias a la polarización y la divergencia entre centro y periferia se intensificaron, con la citada excepción de China y del sudeste de Asia, al calor del retroceso industrial y la reprimarización de las economías de buena parte del resto del mundo, lo que en América Latina significaba el abandono del modelo de sustitución de importaciones. Se consolidaron de esta manera, a través de la relocalización y reconfiguración productiva, gracias a la informatización, nuevas Cadenas Globales de Valor que merecen ser examinadas con cierto detalle, porque redefinieron las condiciones de inserción en el mercado mundial, donde Argentina experimentó severas transformaciones.

De acuerdo a Gereffi (2001), la globalización implicó una redefinición de la estrategia de los países latinoamericanos que mutaron desde la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) hacia una Industrialización Orientada a las Exportaciones (IOE). Simultáneamente, se advirtió un cambio en el centro de gravedad de la producción y las exportaciones mundiales, que pasaron a ser las Economías Recientemente Industrializadas (ERI) del sudeste asiático y China[30]. La identificación de distintos tipos de cadenas desarrolladas da cuenta de la multiplicación de formas de organizar y distribuir el trabajo, solapando técnicas y procesos de diferentes partes del mundo y expandiendo las zonas de colocación de los mismos. Las firmas líderes, que se constituyen en los centros ordenadores de la producción mundial, diseñan tipos de gestión de las CGV para optimizar la

[30]Se ha debatido sobre los fundamentos del despegue chino desde fines de los años 1970. Ciertamente, la exclusiva explicación de los salarios “bajos” como eje de crecimiento en estas regiones resulta insuficiente para dar cuenta de esta transformación (Arrighi, 2015).

captura de excedentes, lo que robustece la internacionalización del capital y la posición de las mismas en los países donde operan[31]. La forma en que se han reorganizado las cadenas globales de valor imprimirá severos condicionantes al desarrollo económico argentino en los años ’90 y 2000, en el marco de su inserción periférica y subordinada al ciclo mundial de acumulación, como se examinará más adelante en este trabajo.

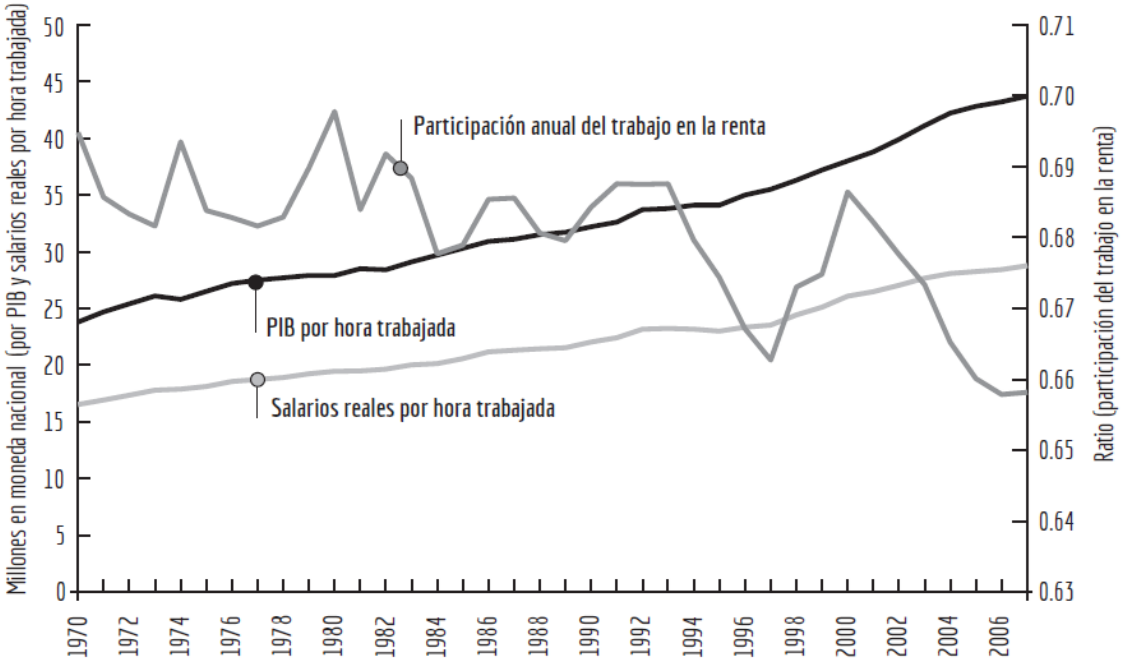
En este nuevo contexto de un neoliberalismo en etapa de consolidación, con profundos cambios en el mundo de la producción y del trabajo, el clima de época en América Latina estuvo marcado por el Consenso de Washington, y dichas recomendaciones de políticas económicas mencionadas en el capítulo I fueron adoptadas, casi sin excepción, por los gobiernos de la región.

La centralidad de la hegemonía de los EEUU se reforzó geopolítica e institucionalmente de manera notable, revistiendo el “cargo” de gendarme global (Katz, 2018). Asimismo, el proceso de financiarización avanzó a pasos veloces en la década de 1990, gracias a la expansión de instrumentos financieros, especialmente en las economías centrales. Siguiendo a Varoufakis (2014), la centralidad hegemónica de los EEUU sumada a su acaparamiento de recursos financieros globales describe el ascenso y consolidación de un “Minotauro Global”, una “bestia” dotada de la capacidad de financiar sus déficits

[31]En efecto, este enfoque ilumina importantes aspectos de los cambios en las tendencias mundiales de la producción, no obstante lo cual, existen una serie de dificultades de estas argumentaciones. Sintetizando algunas de las principales críticas desarrolladas por Sklair (2003) y Fernández (2014), la literatura de las CGV: 1) desconoce el rol de las finanzas mundiales como engranaje de las cadenas globales de valor, no captando un aspecto esencial del capitalismo neoliberal que modeló las estrategias de las firmas líderes tanto en aspectos micro como macroeconómicos, 2) relativiza la importancia del enfoque centro-periferia y el imperialismo, por lo que tiende a esquematizar las relaciones productivas mundiales con abordajes microeconómicos que no advierten la relevancia del poder de control, barreras de entrada y manejo de las CGV que tienen las grandes empresas mundiales, no casualmente originarias y con casa matriz en los países desarrollados, 3) debido a lo anterior, se desatienden las trayectorias nacionales para pensar estrategias de inserción en las cadenas, donde la historia social y productiva forjó condiciones estructurales en cada espacio nacional. Al hacer ello, las propuestas de política no dan cuenta de estos condicionamientos en los países de la periferia, 4) los “modelos a seguir” desde el punto de vista de la inserción en las CGV (Turquía, Brasil, China, México, etc.) han potenciado la desigualdad de ingresos y, con excepción de China, no resulta claro que se encuentren en un proceso de *catch-up* con el centro, 5) por último, la literatura y argumentos de las CGV se han transformado en hoja de ruta de instituciones internacionales impulsoras del proceso neoliberal, como el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio. Asumiendo una mirada crítica del neoliberalismo, las propuestas allí sugeridas distan de proporcionar estrategias equitativas para países periféricos.

gemelos (fiscal y comercial) con el ingreso de divisas del resto del mundo[32]. La multiplicación de colaterales y swaps de riesgo (Collateral Debt Obligations-CDO y Credit Default Swaps-CDS) intensificó la expansión crediticia y la especulación financiera, aunque el "Minotauro" no sólo se abasteció de los excedentes comerciales de China, la Unión Europea y países periféricos, sino además de un sistema laboral basado en el "modelo Wal-Mart", que permitía "exprimir" a los asalariados (rebautizados, en el marco de la des-sindicalización, como "socios de la firma") y a los pequeños productores bajo las lógicas de concentración y centralización del capital.

Gráfico II.4. Evolución de la participación del trabajo en la renta, PBI/hora trabajada. Salarios reales/hora trabajada en EEUU. 1970-2007.



Fuente: Lapavitsas, 2016.

Si se combina el análisis de los cambios materiales con la lógica de la explosión de las finanzas, se advierte que esta expansión financiera resulta clave para entender los fenómenos productivos y las condiciones de reproducción del capital a escala global. En efecto, la expansión financiera

[32]Así lo indican los datos de comercio exterior y sector público del Banco Mundial (2019).

obedeció a tres fenómenos propios de la etapa neoliberal: a) la financiarización de las empresas no financieras (que combinaron sus actividades productivas con negocios financieros -Schorr y Wainer, 2018), b) el nuevo modelo de negocios de los bancos, que pasaron de centralizar sus tareas como agentes de créditos y depósitos a un esquema de expansión de ganancias a través de opciones especulativas (acciones, colaterales, seguros de riesgo, etc.) y c) la caída de los salarios reales de los trabajadores, que generó una tendencia al crecimiento de los préstamos para el consumo con el propósito de cubrir la brecha de la demanda efectiva por medio de instrumentos como las tarjetas de crédito (keynesianismo financiero), cuotas para financiamiento del consumo, etc. que generaron un creciente endeudamiento de las familias (Lapavitsas, 2016). Por su parte, los principales agentes de esta expansión financiera han sido, además de los bancos, los fondos de jubilaciones, pensiones y mutuales; encargados de capturar ingresos otrora públicos (Chesnais, 2001)[33].

Esta reconfiguración productiva contó a su vez con los aportes de la economía digital (es decir, aquella que depende crecientemente de la tecnología de la información, los datos e internet). Su génesis data de mediados de los años 1970, en tiempos de caída de la tasa de ganancia, cuando se disparó, dentro del universo de las grandes firmas, un fenómeno de expansión productiva a nivel global, calificado como híper-toyotismo: reducción de planteles excedentes, robotización, eliminación de tiempos muertos y compartimentación de tareas. De manera simultánea, se comenzó a crear un nuevo software que operaba sobre las cadenas de suministro, generando una mayor respuesta a la demanda del consumidor. En este contexto, con el correr de los años, las novedades digitales se combinaron con el ataque al mundo laboral propio del neoliberalismo, donde las terciarizaciones cumplieron una tarea disciplinadora y de perforación de las relaciones de la clase trabajadora. Mientras desde los años 1970 las terciarizaciones se circunscribían a los productos transportados en barco (productos de consumo), desde los años ’90 se incorporaron servicios

[33]Si bien, como se verá más adelante, la descripción de los tres fenómenos que menciona Lapavitsas ajusta mucho mejor a los acontecimientos del centro que de la periferia, resultará clave destacar el rol de los fondos de pensión y sus implicancias en el período bajo análisis para el caso argentino.

realizables en el extranjero, como *data entry*, hotelería, atención al cliente, etc. (Srnicek, 2018). El trabajo más flexible, de bajos salarios y presiones desde la gerencia se potenció como mecanismo de incremento de la tasa de ganancia en un contexto donde la inversión productiva cayó como proporción del producto global (Banco Mundial, 2019).

En este contexto, es clave resaltar el ascenso de la informática como un rasgo central de la etapa abierta en los años 1990, ya que uno de los sectores que experimentó un crecimiento significativo en este esquema de negocios fueron las empresas "punto.com". En la última década del siglo XX internet pasó de concentrarse en áreas no comerciales a expandirse hacia áreas comerciales. Con el ascenso de las finanzas y el crecimiento del capital de riesgo, aumentó la cotización de las acciones de las firmas dedicadas a las telecomunicaciones, lo que se tradujo en una burbuja financiera de rápida expansión entre 1997 y 2000. Precisamente se trataba del período en que la crisis asiática (Corea del Sur primero y Rusia después) mostraba las primeras decepciones respecto de la globalización neoliberal: las crisis locales (muchas de las cuales tenían origen financiero: default, corridas cambiarias, etc.) se tornaban regionales/mundiales y los efectos sobre las clases subalternas recrudecían de Norte a Sur en la medida en que el desempleo se masificaba, los derechos y protecciones sociales se restringían y los ingresos salariales menguaban (Harvey, 2007). Dichas crisis neoliberales, con particular protagonismo de las finanzas (Chesnais, 2001), cobrarían especial profundidad en los países de América Latina, lo que permitiría que en esta región se verificara desde fines de siglo, una crisis y redefinición del ciclo neoliberal.

En el año 2000 estalló la burbuja de las "punto.com", debido a que las cotizaciones de las empresas del sector no se ajustaban a los verdaderos respaldos físicos y de rentabilidades de las mismas. El modelo de estas firmas se había basado en el criterio de "inversiones primero y ganancias después", lo que indicaba que los beneficios estaban lejos de reportar los retornos esperados cuando se inició el ciclo alcista de las cotizaciones. Más allá de la caída de estas empresas en 2000, las inversiones en el sector fueron clave para entender la dinámica que sobrevendría desde mediados de los 2000,

cuando la expansión de la “internet de las cosas” daría lugar a un segundo ciclo de capitalismo de plataformas (Srnicek, 2018). Siempre bajo la misma tónica, el crecimiento de internet de las cosas en la segunda oleada de inversiones en el sector, expresaría la búsqueda de una mermada rentabilidad en los países centrales y su consecuente estancamiento económico.

c. Tercera fase: neoliberalismo punitivo

La crisis de 2007/8, con epicentro en los EEUU, luego propagada a Europa y finalmente de alcances generales, generó lo que algunos autores consideran la crisis del neoliberalismo y por ende, una etapa compleja de resultado incierto pero que habilita el ingreso a una nueva fase del capitalismo. Dicha crisis, iniciada en la sobre expansión financiera de los EEUU (las hipotecas subprime,[34] un resultado del crecimiento de los negocios bancarios en el marco de la caída de ingresos de las clases asalariadas - Lapavitsas, 2016), podría expresar la pérdida de la capacidad de la potencia económica dominante de sostener un liderazgo global a través del auto-reciclaje de excedentes vía su sistema financiero (Varoufakis, 2014). El crecimiento de la deuda, especialmente en la periferia, genera un esquema punitivo donde los países se ven acotados a escasos grados de libertad para ejecutar políticas económicas alternativas a los mandatos de las instituciones financieras globales (Banco Central Europeo, FMI, Banco Mundial, entre otros) (Davies, 2016).

De acuerdo a Duménil y Lévy (2012) la crisis del neoliberalismo se distingue particularmente de las crisis de las décadas de 1890 y 1970, que habrían sido crisis de caída de la tasa de ganancia, mientras que la actual (así como la crisis de la década de 1930) serían crisis financieras. Esto implica que la configuración de relaciones de clase, institucionales y de acumulación entran en contradicción por las tendencias imperantes en el marco de la expansión financiarizada del capital[35]. Desde una vertiente teórica alternativa dentro del

[34] Se trata de hipotecas para viviendas para individuos con alto riesgo de morosidad, por sus condiciones de empleo e ingresos.

[35] Esta visión contrasta con otras formulaciones marxistas sobre la crisis iniciada en 2007/8, que la consideran una típica crisis de caída de la tasa de ganancia (Kilman, 2010). Para más sobre estas controversias, ver Escobar (2013).

marxismo, se puede pensar el fenómeno de la financiarización desde fines de los años 1970 como una crisis de hegemonía de los EEUU, ya que, si se mira al capitalismo a través de ciclos de *longue durée*, las potencias hegemónicas precedentes (Génova, Holanda e Inglaterra) habrían sucumbido poco después de ingresar en una fase de expansión financiera global (Arrighi, 2015).

La visión de una etapa en proceso de cambios en el sistema global de acumulación se verifica si se constatan las evoluciones de las productividades industriales en los países centrales y el estallido del endeudamiento de los estados. Entre 2000 y 2018 la producción manufacturera mundial habría aumentado un 62%, pero explicada por los países de la periferia: mientras que estos incrementaron su producción en un 152%, los desarrollados lo hicieron apenas un 16%. De este modo, los países "emergentes" explicaban en 2018 el 42% de la producción manufacturera mundial, en una tendencia creciente significativa, ya que en el año 2000 contaban el 27% (Husson, 2018). La disputa por el control de las materias primas y la energía, un clásico aspecto del imperialismo, habría ingresado en una nueva fase, al calor del desplazamiento de comunidades campesinas, el reforzamiento de técnicas extractivas intensivas, los agronegocios y sus consecuentes impactos ecológicos. Como lo marcan los Patnaik (2016), ello da cuenta de la vigencia del concepto de imperialismo, noción clave para combinar las tendencias de los países centrales en su interacción con las periferias. Para los autores indios, el Imperialismo es un sistema donde el capitalismo metropolitano busca mantener el valor de su moneda, es decir, que no aumenten los precios de los bienes de la periferia. ¿Cómo funciona el sistema mundial de manera que se garantice esta tendencia? Existen cuatro formas de lograrlo:

i) aumento del suelo productivo. Por este mecanismo, se amplían las zonas cultivables o explotables, desplazando a los campesinos tradicionales. Para el caso de la India, generó lo que los nacionalistas indios llamaron desindustrialización, al trasladar los recursos manufactureros hacia el agro en tiempos del colonialismo inglés[36]. Este fenómeno incrementa la oferta de

[36] Tomando el caso de Argentina, la expansión de la frontera agrícola de los últimos 30 años ha llevado a que se cultive soja en provincias como Formosa o Chaco, cuando antes sólo se

materias primas y evita el aumento de sus precios en el mercado mundial.

ii) deflación de ingresos en la periferia. Ocurre cuando se produce una caída de salarios de los trabajadores del Tercer Mundo. De acuerdo a los autores, después de un interregno de mejoras relativas para la periferia (1945-1975) como resultado de la ausencia de los canales imperialistas tradicionales, el neoliberalismo expresa al ascenso del Imperialismo: los planes de ajuste ortodoxo como los que sugiere el FMI, que disminuyen los gastos estatales en salud y educación, privatizan las jubilaciones y pensiones y multiplican el ejército de reserva (desempleo) en la periferia; se proponen la reducción de los ingresos en estos países y evitan que se valoricen los bienes provenientes de climas templados y tropicales. Se trata de "pisar al débil" para que trabaje más barato (subsidiando a la población del centro, que compra bienes a menor precio) y a su vez, disminuye la competencia por el consumo de bienes producidos en las zonas templadas (porque reduce la demanda de bienes-salario de parte de las clases asalariadas en la periferia).

iii) inflación de beneficios en la periferia. Para abaratar el costo de producción en la periferia, se producen masivas transferencias de ingresos desde las clases trabajadoras hacia las capitalistas. Generalmente a través de una devaluación de la moneda local que genera una reducción del salario real. A esto suelen apelar distintos hacedores de política cuando manifiestan la necesidad de implementar un "ahorro forzado" o "sacrificio" por parte de las clases subalternas[37].

iv) deflación de ingresos en el centro. Sería similar al caso de la periferia (ii), pero en el caso del centro al haber un bajo ejército de reserva y existir mayor protección laboral, los trabajadores del centro pueden recuperar poder de compra con incrementos de salarios. Ello dispara sin embargo una puja distributiva que se traduce en aumento inflación y por ende, se erosiona el valor del dinero en el centro.

Para los Patnaik, el factor i) se encuentra limitado por la capacidad natural del

---

sembraba en la zona núcleo pampeana. Para más sobre el tema, ver "La expansión de la frontera agrícola en la zona extrapampeana", Rofman (2012). *Revista Voces en el Fénix* Nº 12.

[37] Nuevamente, Argentina muestra un ejemplo típico de este tipo de casos, ya que la devaluación del peso opera cíclicamente en los períodos de *stop and go* (Wainer, 2018).

suelo. Existen expansiones de las fronteras agrícolas, pero bajo el neoliberalismo se han extendido significativamente y se encuentran cerca de sus máximas potencialidades. El factor iii) acarrea dos problemas: por un lado, los cambios en el precio de su moneda (devaluaciones) desestabilizan a la periferia y la hacen volátil, no logrando asentar un esquema sostenible en estas regiones y, por el otro, al hacer más baratos los bienes producidos allí, genera una competencia incómoda para el centro. La posibilidad iv), como se mencionó, desataría la puja distributiva en el centro y por ello no resulta eficaz ya que no lograría estabilizar el valor de la moneda en las metrópolis. Por ende, más allá de que estos fenómenos puedan presentarse en situaciones particulares, uno de los mecanismos centrales que permite el desarrollo del capitalismo en la etapa neoliberal es la deflación de ingresos en la periferia (Patnaik y Patnaik, 2015).

En este contexto, resulta central la conformación de un ejército industrial de reserva en la periferia que tiene características especiales, diferentes a las del centro (aspecto que fuera destacado, como se mencionó en el capítulo I, por Furtado y Baran). En las regiones templadas, tropicales y subtropicales (periféricas), las poblaciones pre-colonizadas eran autosuficientes, pero bajo la etapa colonial, el crecimiento de la producción de materias primas para el centro y la ampliación de zonas destinadas exclusivamente a productos exportables (en desmedro de producciones anteriores), generó (y genera) un flujo migratorio de trabajadores pauperizados. Esta condición permanente hace que el trabajo en la periferia pueda pagarse más barato y, a su vez, disciplina los precios internacionales de los *commodities*, manteniendo el valor del dinero en las metrópolis. De este modo, se verifica una transferencia de valor de la periferia al centro (a través del pago de mercancías por debajo de su valor), teoría que tiene larga tradición en el pensamiento crítico y es compartida por autores como Samir Amín (1989). Los Patnaik muestran cómo, bajo el influjo neoliberal, aumentó la desigualdad social[38] [39].

[38]El aumento de la desigualdad en tiempos neoliberales ha sido resaltado por Piketty (2014), quien considera que después de la excepción de las tres décadas doradas del capitalismo (1945-1975), se han restablecido las condiciones de acumulación que generan grandes cataclismos sociales. Por su parte, de acuerdo a investigaciones de Naciones Unidas, el

La supervivencia de las condiciones que habrían sido posibles para el desarrollo neoliberal hasta principios del siglo XXI, en efecto, ingresaron en un nuevo contexto incierto. Siguiendo a Chesnais (2019), la crisis financiera y global no sólo es una crisis social, sino además ecológica, que podría expresar los propios límites del desarrollo capitalista.

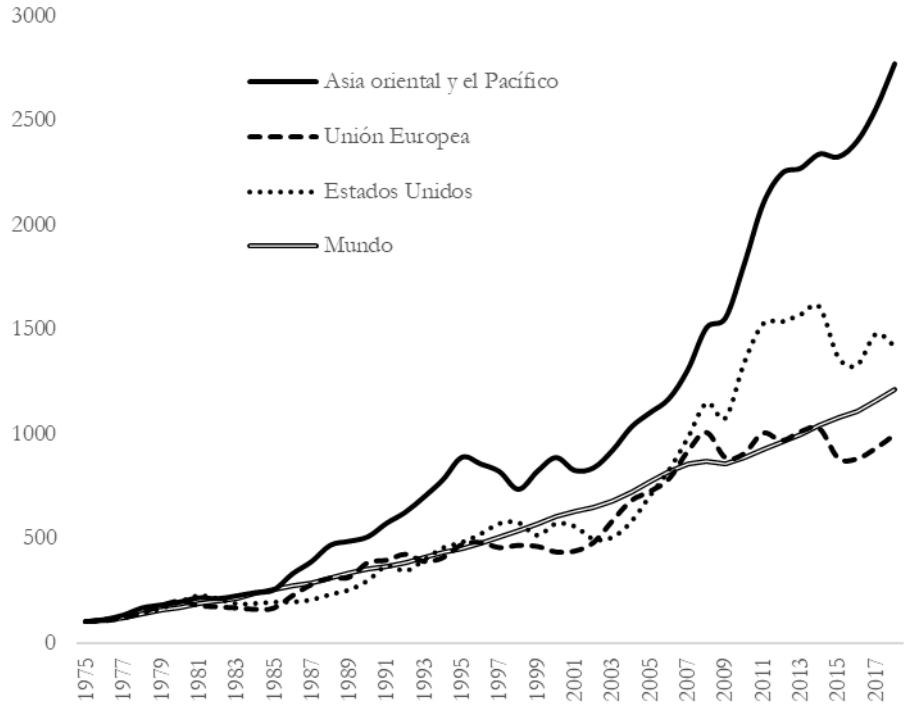
Como se mencionó antes, uno de los fenómenos notables del proceso neoliberal fue el ascenso de China como economía de mercado, plenamente inserta en la competencia mundial por la producción de mercancías, el crecimiento de su capacidad militar y la incorporación de tecnologías (Andreas, 2010), aunque, a diferencia de la mayor parte de los países, con un proyecto nacional de desarrollo. China se transformó así, desde fines de los años ’70, en un país-continente lanzado a la competencia mundial con notables grados de conocimiento y educación (heredados de la revolución maoísta), aplicando una inserción no subordinada sino autónoma al proceso neoliberal (Amín, 2018). Esto ha permitido que creciera significativamente su mercado interno, al tiempo que progresó en la producción manufacturera y los estándares de consumo, transformándose en una fuente de demanda clave para las periferias productoras de materias primas (América Latina y África), aspecto que será central para entender el fenómeno expansivo de Argentina en la primera década del siglo XXI. Su potencia productiva y el crecimiento del consumo interno generaron no sólo la locomoción de la acumulación de capital a escala global, sino además la tracción de una periferia que recreó el viejo modelo de división internacional del trabajo a través del intercambio de materias primas por manufacturas (Arceo, 2011; Salama, 2016; Santana Suárez, 2018). El crecimiento del sudeste asiático y China ha sido en efecto el motor de la economía mundial, ya que la Unión Europea y los EEUU ingresaron, desde la

hambre crece en el mundo desde mediados de los años 2000 de forma ininterrumpida, al tiempo que 8 personas tienen igual nivel de riqueza que el 50% más pobre de la humanidad (FAO y OXFAM; 2019).

[39]También destacan que, en algunos casos de la periferia, se redujo la absorción (demanda) de alimentos de las mayorías. Tomando como ejemplo el caso de la India, la evidencia se muestra abrumadora: en 2005 una familia promedio de 5 personas consumió 110kg menos de granos que en el año 1991 (U. Patnaik, 2009). El aumento de la desigualdad y la polarización social no tardaría en mostrar uno de los rostros más dramáticos de las crisis neoliberales: las revueltas por el hambre (Haití, Filipinas, Egipto, Bangladesh) en tiempos en que un puñado de individuos cuentan con la misma proporción de riqueza que el 50% de la población mundial.

crisis de 2009, en un sendero de morigeración y pseudo-estancamiento (gráfico II.5).

Gráfico II. 5. Evolución del PBI per cápita en dólares constantes de 2010. Base 1975=100. Mundo, Asia Pacífico, EEUU y Unión Europea. Años 1975-2017.



Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial.

En síntesis, los fenómenos descritos a lo largo de este apartado resultan centrales para la comprensión de las variantes en que Argentina se adaptó al proyecto neoliberal durante el período bajo estudio.

2. El período 1976-1990 como antesala de las reformas de los ‘90

a. Hegemonía y bloque en el poder

Antes de comenzar con el análisis específico del período bajo estudio, conviene detenerse brevemente en el enfoque a emplear, que se basa en los conceptos de hegemonía y bloque en el poder. Ambos han desempeñado un papel destacado para muchos analistas del universo marxista en relación a la teoría del Estado, desde mediados de los años ’60 del siglo pasado. La obra de Gramsci, de quien tomamos el concepto de hegemonía, se erigió contra el

economicismo, utilizando categorías que serían claves para la ciencia política, al remitir a determinaciones culturales y políticas sobre la conformación de las clases sociales. Ello permite analizar de qué manera estas clases articulan sus propios intereses y cómo logran presentarlos como intereses generales, de toda la población (Cantamutto, 2015a). En este sentido, el pensador italiano empleó este concepto con diversas acepciones: primero para referirse a las alianzas que debía promover el proletariado en la lucha de clases para alcanzar el socialismo; y luego para entender cómo se manifiesta la dominación burguesa en el capitalismo con una sociedad civil densa[40] (Gramallo, 2014). Gramsci caracteriza de la siguiente manera el "momento" de la hegemonía:

> *(…) donde se logra la conciencia de que los propios intereses corporativos, en su desarrollo actual y futuro, superan los límites de la corporación, de un grupo puramente económico y pueden y deben convertirse en los intereses de otros grupos subordinados. Esta es la fase más estrictamente política, que señala el neto pasaje de la estructura a la esfera de las superestructuras complejas, […] determinando además los fines económicos y políticos, la unidad intelectual y moral, planteando todas las cuestiones en torno a las cuales hierve la lucha, no sobre un plano corporativo sino sobre un plano "universal" y creando así la hegemonía de un grupo social fundamental sobre una serie de grupos subordinados* (Gramsci, 2003: 72).

Esta posibilidad de que determinados grupos sociales dominantes ganen consenso en el seno de la sociedad civil da cuenta de que la hegemonía implica la subordinación ideológica de la clase trabajadora por la burguesía (Anderson, 1991). Como relación social, difunde una visión del mundo impuesta por el grupo dirigente y si logra consolidarse, articula un tipo particular de Estado. Este último se transforma así en un organismo que crea las condiciones para su máxima expansión, presentando este programa como universal, como desarrollo de las "energías nacionales" (Gramsci, 2003).

La hegemonía por lo tanto no es simplemente una alianza de clases, sino la

[40]Por sociedad civil densa se refería a las naciones europeas occidentales, con un amplio desarrollo de las instituciones parlamentarias, judiciales, ejecutivas, legislativas, etc.

dirección intelectual y moral sobre las clases no dominantes, construyendo una unidad entre las distintas esferas de la sociedad que dan coherencia al bloque histórico (concepto que sirve para entender la unidad entre la estructura y la superestructura, en las categorías de Marx). Este ejercicio de construcción hegemónica no sólo se da a través del Estado (como contenido ético de la sociedad civil) sino además en organismos separados del mismo donde se constituyen "trincheras" en la lucha de clases (Cantamutto, 2015a)

Por su parte, la idea de bloque en el poder corresponde al pensamiento de Nicos Poulantzas y se considera un fenómeno específico de las sociedades capitalistas, donde varias clases dominantes (o fracciones de las mismas) ejercen el dominio político de la estructura estatal:

> (El bloque en el poder) *indica así la unidad contradictoria particular de las clases o fracciones de clase dominantes, en su relación con una forma particular del Estado capitalista. (…) En ese sentido, el concepto de bloque en el poder se refiere al nivel político, comprende el campo de las prácticas políticas, en la medida en que ese campo concentra en sí y refleja la articulación del conjunto de las instancias y de los niveles de lucha de clases de un estadio determinado. El concepto de bloque en el poder tiene aquí una función análoga a la del concepto de forma de Estado en lo que concierne a la superestructura jurídico-política* (Poulantzas, 1969, 302-303).

El bloque en el poder remite entonces a la unidad contradictoria de los sectores dominantes, dirigida por una clase o fracción hegemónica. Esto da cuenta de la vinculación entre la visión gramsciana de hegemonía y la categoría poulantziana de bloque en el poder:

> *(…) el concepto de hegemonía puede aplicarse a una clase o fracción dentro del bloque en el poder. Esa clase o fracción hegemónica constituye en efecto el elemento dominante de la unidad contradictoria de las clases o fracciones políticamente "dominantes", que forman parte del bloque en el poder* (Poulantzas, 1969: 307).

El Estado unifica esas clases para poder ejercer la dominación, y existe una autonomía relativa del Estado para lograr la cohesión social de las fracciones de clase constituidas en ese bloque (Míguez, P., 2010).

b. Neoliberalismo: capítulo argentino

La dictadura iniciada en 1976 modificó radicalmente el régimen de acumulación en Argentina. Recurriendo al análisis del bloque en el poder, el golpe de estado expresó la implementación de un programa socioeconómico como consecuencia del predominio de la sociedad política[41] (en desmedro de la concreción de ese programa por la vía de la hegemonía, que requiere el predominio de la sociedad civil[42]). En efecto, la posibilidad de asestar un golpe tan profundo sobre la clase trabajadora no podría haberse implementado a través de la hegemonía de una clase dominante que se sentía amenazada: las correlaciones de fuerza impedían que ese programa lograra la cohesión necesaria en el marco del sistema democrático. Vital es, para entender este aspecto, jerarquizar el papel que ocupó la oligarquía terrateniente pampeana en ese escenario. Mientras la disputa interna entre los sectores ortodoxos y revolucionarios del movimiento peronista descontaba la incapacidad de reacción del sector agrario hacia mediados de los ‘70, los hechos demuestran que esta clase logró reposicionarse como la piedra angular sobre la que se sostendría un nuevo patrón de acumulación (Basualdo, 2010). Así, sólo la fuerza, expresada en la dirección que estos grupos ejercieron a través de las fuerzas armadas, podía lograr este redireccionamiento.

Convencidos de que bajo el modelo sustitutivo era imposible forjar un capitalismo nacional que excluyera a la clase trabajadora del debate político y pudiera deprimir los salarios de manera decisiva, la dictadura que se inició en

[41]La sociedad política o forma Estado corresponde a la función de dominio directo o de comando que se expresa en el estado y en el gobierno jurídico. Gramsci también lo trata como el aparato coercitivo para dominar a las masas. A su vez, puede entendérselo como la conservación del orden por medio de la violencia (Portelli, 2011).

[42]La sociedad civil se define como un conjunto de organismos privados que corresponden a la función de hegemonía que el grupo dominante ejerce sobre toda la sociedad. Se trata de la base y el contenido de la sociedad política y puede sintetizarse en tres aspectos complementarios: como la ideología de la clase dirigente, como su concepción del mundo y la dirección ideológica de la sociedad (Portelli, 2011).

1976 se abocó a la transformación del régimen de acumulación desde sus inicios[43].

Más allá de las evidentes marchas y contramarchas de las políticas económicas de la dictadura, existen importantes evidencias que dan cuenta de que el cambio producido en ese país a partir de aquel momento sería estructural, al modificar la organización económica y las relaciones sociales de manera decisiva y dar inicio, por ende, al proyecto neoliberal en su versión argentina que se consolidaría en la década de 1990 (Ferrer, 2008; Peralta Ramos, 2007; Basualdo, 2010a y b; Canitrot, 1980; Azpiazu y Schorr, 2007; Schvarzer, 1986; Pucciarelli, 2004).

En este sentido, el primer ministro de economía de la dictadura, J. A. Martínez de Hoz, descendiente de una de las familias tradicionales de la oligarquía agropecuaria y ex gerente de la siderúrgica Acindar (precisamente en tiempos de represión ilegal al movimiento obrero de dicha fábrica, durante el año 1975) representaba a los sectores que intentaban lanzar un cambio estructural en la economía argentina[44] (Martínez de Hoz. Discurso inaugural, 2 de abril de 1976). La articulación entre distintas ideologías, antes enfrentadas en el seno de las FFAA y la intelectualidad orgánica de las clases dominantes, se basaba en el principio de destruir la "subversión"[45] y para ello, doblegar al movimiento

[43] A este respecto, cabe destacar que existe un debate sobre la caracterización neoliberal de la dictadura 1976-1983. Algunos señalan que se trató de una etapa desarrollista con nuevas formas (Sanz Cerbino y Sartelli, 2018). Con una mirada coincidente, otros arguyen que los cambios que se producirían en la estructura productiva no indicaban un cambio en el régimen de acumulación de capital y se inscribían en el marco de fenómenos de alcance global (Grigera, 2011). También se ha sostenido que la experiencia careció de coherencia y se basó más bien en el pragmatismo de los elencos económicos, que adoptaron distintos y contradictorios enfoques a lo largo de los casi 8 años de dictadura (Muller, 2001). Respecto de estos avances y retrocesos en su tránsito neoliberal, Canelo (2008) los enmarca en las disputas que existieron en el seno de las FFAA tanto entre "nacionalistas" y "liberales" (en la ideología general del proceso), como entre "tecnócratas" y "liberales tradicionales" (específicamente respecto del manejo de la inflación y la política monetaria), en particular en el período 1976-1981.

[44]En efecto, si bien Martínez de Hoz, como expresión de parte de las clases dominantes, se abocó a redefinir el régimen de acumulación, ello no quita que su objetivo encontró en determinados momentos resistencias y oposiciones de parte tanto de sectores castrenses, como de corporaciones económicas, intelectuales y funcionarios de la cartera de economía (Canelo, 2008).

[45]Se consideraban "subversivos" a aquellas organizaciones que cuestionaran aspectos de la vida económica, política y social: fundamentalmente organizaciones políticas, movimientos de estudiantes y sindicatos. Desde fines de los años 1960, al igual que en muchos países de América Latina, algunas fracciones de estos movimientos se radicalizaron y abrazaron la lucha

obrero.

Los objetivos en el plano económico eran: 1) modificar la relación entre capital y trabajo, volcando la balanza a favor del primero a través de una caída dramática del salario real en simultaneidad con un incremento de la productividad, 2) reconfigurar el equilibrio campo-industria restituyendo el poder al sector agrario y quitando las ventajas del período sustitutivo hacia la industria, 3) reestructurar las relaciones dentro del empresariado industrial concentrando ingresos y 4) fusionar cúpulas de fracciones del capital favoreciendo la concentración económica y fortaleciendo al capital financiero como nuevo actor protagónico de la actividad económica argentina (Peralta Ramos, 2007).

La Deuda Externa (DE) fue clave, dado que iría a sentar las bases, al igual que en varios países de la región latinoamericana, para la consolidación hegemónica de las fracciones de capital financiero internacional, en muchos casos representados por el Banco Mundial, para garantizar por un lado la "obediencia política" de los gobiernos locales, y por el otro, un flujo de pagos de intereses y capital que serían una pesada carga para las arcas públicas, dando lugar al condicionamiento económico por la vía de las agendas de pago futuro.

En cuanto al bloque de poder, cabe mencionar que las fracciones del peronismo que disputaban la hegemonía del movimiento habían pasado por alto la capacidad de respuesta de la oligarquía terrateniente después de tres décadas de políticas sustitutivas. El escenario que se abre en 1976 con la llegada de los militares al ejecutivo es la confirmación de que esa hipótesis había obviado a las fracciones que condujeron el desarrollo periférico del país desde el siglo XIX. En consecuencia, los grupos económicos locales, perjudicados por la absorción de renta que el Estado había ejecutado en esos años, recuperaron el protagonismo y la hegemonía en el control del accionar económico. El capital financiero transnacional, como puede desprenderse de lo señalado hasta ese momento, le iba en zaga.

---

armada. De manera general, adherían a las experiencias socialistas y antiimperialistas del Tercer Mundo, particularmente la Revolución Cubana.

Los objetivos de la dictadura argentina, plenamente consustanciada con el proyecto neoliberal, se alcanzaron gracias a la represión, dejando una "pesada herencia" para el gobierno constitucional que asumiría en diciembre de 1983. Desde ese momento, el proceso económico, al igual que en el caso brasileño, combinó dosis de heterodoxia (especialmente bajo la gestión del ministro Grinspun hasta 1985) con medidas liberales (intento de privatización de activos públicos, "economía de guerra" contra el salario, acuerdos con los organismos multilaterales de crédito). El neoliberalismo se haría hegemónico en la década del '90, después de la crisis hiperinflacionaria de 1989-1990.

En este contexto, el gobierno radical de R. Alfonsín inició su mandato altamente condicionado, aunque no sólo en el plano económico, sino además en el político-militar. En este contexto, el empoderamiento del capital transnacional le permitió recuperar protagonismo, diseñando un nuevo plan de reformas necesarias para que los países latinoamericanos hicieran frente a los pagos adeudados: el Plan Baker[46]. Si en la etapa sustitutiva la deuda externa tenía como causante la iliquidez (con un déficit comercial que solía resolverse con devaluaciones), en los años de Alfonsín se transformó en un escollo de carácter estructural. El nuevo Estado, emergente de esta situación de asfixia, había perdido importantes grados de libertad y por eso buena parte de sus políticas desde 1985 pusieron el foco en la problemática de la deuda, relegando las demandas sociales de los sectores que sufrían las consecuencias económicas de este patrón de acumulación (la clase

[46]Como medidas centrales, este plan sugería "liberar las fuerzas productivas" a través de la privatización de las empresas públicas, con el objeto de que se desarrollara una infraestructura permeable al nuevo esquema de desarrollo. Por otro lado, preveía una mayor apertura importadora y un impulso a las exportaciones, con el propósito de que EEUU colocara sus productos en el Tercer Mundo pero también de que se "limpiara el mercado" de empresas ineficientes. En el plano local, con la venta de los activos públicos se lograba responder a los compromisos externos, y con la apertura importadora se barrían los sectores subsidiarios. Aunque parezca un pre-decálogo del Consenso de Washington que alentarían luego los organismos multilaterales de crédito y los EEUU, no debe pasarse por alto que dentro de esos mismos organismos no existía una posición unívoca respecto de las medidas necesarias para la región. Mientras el Banco Mundial diagnosticaba problemas de insolvencia en las economías latinoamericanas que debían saldarse a través de reformas estructurales (privatizaciones y reconversión productiva plena), distinta era la visión del FMI que observaba problemas de iliquidez que podían resolverse contrayendo la Demanda Agregada, a través de la reducción de los ingresos de los asalariados. El Plan Baker, en este contexto, era el programa del Banco Mundial (Basualdo, 2010).

trabajadora).

De este modo, entre 1975 y 1989 los fenómenos relevados fueron sumamente perjudiciales para las clases subalternas. Además de la represión lisa y llana sobre los sindicatos y organizaciones laborales, las políticas antisindicales de la dictadura (disolución de la CGT, no reconocimiento de representantes gremiales, ley de asociaciones profesionales, etc.[47]) asociadas al nuevo manejo económico, delinearon un esquema de indefensión del trabajador, que fue el principal sujeto de ataque de los grupos que encabezaron le "revancha oligárquica".

En todo caso, en este derrotero de los años 1975-1989 interesa resaltar la centralidad de las organizaciones sindicales como eje de las movilizaciones, reclamos y demandas populares. Aún en un sendero de retroceso cuantitativo y material, y asumiendo los golpes que el nuevo patrón de acumulación le asestaba, la clase trabajadora organizada continuó depositando en el frente sindical (marchas blancas, paros generales, tomas de fábricas, etc.) su principal canal de manifestación (Informe IEFE Nº 166). Es decir que el mundo del trabajo continuaba regulando la vida social de los sectores populares y consecuentemente, sus vías de expresión; algo que cambiaría drásticamente con la profundización del proyecto neoliberal en los '90.

La caída del Muro de Berlín en 1989, proclamada como el fin de la historia y de las ideologías por los filósofos neoliberales (Fukuyama, 1989), el reclamo de estabilidad monetaria, el descrédito a la gestión pública de empresas de bienes y servicios (crecientemente sometidos a una "privatización periférica" que los degradaba) dieron lugar a la construcción de un *sentido común* neoliberal. El papel del *sentido común* es relevante en tanto expresa el éxito de los auspiciantes de un programa sumamente regresivo para los sectores populares, ya que parte de éstos últimos comenzaron a ponderar con creciente valoración la estabilidad de precios (en el marco de la destrucción del salario provocada por la hiperinflación) (Harvey, 2007).

En Argentina, a diferencia de lo ocurrido entre 1976 y 1983, en 1989 era el predominio de la sociedad civil, en tanto *"hegemonía cultural y política de un*

[47]Al respecto, ver Abós (1984).

grupo social sobre el conjunto de la sociedad, como contenido ético del Estado" (Portelli, 2011, pág. 15) lo que permitiría un nuevo ordenamiento económico y social a medida de los grupos dominantes y en desmedro de los sectores populares. Por lo tanto, en un país donde "cotizaban alto" la estabilidad monetaria y de precios después de la calamidad de la hiperinflación[48], las medidas de política económica que permitieran reducir la inflación, habrían de ser recibidas como un bálsamo para las clases subalternas.

3. La convertibilidad como fase superior del proyecto neoliberal

a. Peronismo y hegemonía neoliberal

Como fuera señalado, el proyecto neoliberal a escala mundial tuvo como objetivo transferir ingresos del trabajo al capital, y fundamentalmente, hacia el sector más poderoso de este último (Duménil y Lévy, 2008), lo que permite comprender las transformaciones de la etapa 1991-2001 en clave de disputa entre fracciones del capital por el Excedente Económico.

Para interpretar las características de este proceso peculiar, en donde el partido de gobierno convirtió su discurso desde el imaginario de la justicia social hacia otro plenamente neoliberal, Portelli (2011) señala que el bloque histórico sólo puede formarse en tanto se encuentren orgánicamente ligadas la estructura y la superestructura, por lo que resultan clave las tareas de difusión de las ideas neoliberales en los medios de comunicación y demás usinas de opinión pública (Harvey, 2007). Este afianzamiento de la *estructura ideológica* (organización a partir de la cual la clase dirigente define su ideología) permitió, por ejemplo, expandir, desde la dictadura en adelante, la formación neoclásica en las carreras de economía de las universidades nacionales, invisibilizando al resto de las corrientes heterodoxas y asentando el predominio de la visión neoliberal entre los nuevos encargados del manejo de la cuestión pública, los economistas, por largo tiempo, asentando el esquema de pensamiento único o

[48]D. Cavallo, el autor intelectual de la convertibilidad, admitió la importancia que tuvo la hiperinflación para que pudiera ser implementado su proyecto ("La conquista de la estabilidad", www.cavallo.com.ar).

visión única en el campo de la economía política[49].

De esta manera, las clases dominantes delinearan un programa destinado a profundizar la inserción del país en el sistema-mundo a partir de tres tendencias salientes de la etapa: redistribuir el EE disciplinando a la clase trabajadora a partir de mayores niveles de explotación de la fuerza de trabajo (a través de terciarizaciones, leyes de flexibilización laboral y fundamentalmente, un nuevo "piso" de desempleo o ejército industrial de reserva), profundizar la producción apoyada en los recursos naturales como pívot del circuito económico (vía nuevas tecnologías tales como los paquetes de semillas, fertilizantes, desarrollo de maquinaria agrícola, instalación de plantas multinacionales de producción de los paquetes tecnológicos, nuevas leyes mineras e hidrocarburíferas, etc.) y recrear el ciclo de la *valorización financiera* sustentado en la dinámica del endeudamiento externo y la fuga de capitales locales al exterior. Estos aspectos habrían de caracterizar en gran medida el nuevo patrón de acumulación desde el punto de vista de la producción (Basualdo y otros, 2015; Féliz, 2012).

Se impulsaron entonces las leyes de Emergencia Económica y Reforma del Estado que inaugurarían un amplio proceso de privatizaciones de las empresas públicas y posteriormente se implementó la paridad cambiaria (además de habilitarse la libre convertibilidad del peso con el dólar estadounidense). Mientras dicha paridad se proponía garantizar la estabilidad de precios (cerrando el capítulo hiperinflacionario que manifestaba una espiral creciente de puja hacia el interior del capital), las políticas de desregulación y privatizaciones buscaban satisfacer los diferentes intereses de las distintas fracciones que integraban los sectores dominantes, especialmente el financiero. El nuevo esquema, que sería complementado con la caja de conversión, se caracterizaría por una notable capacidad para hacer confluir a fracciones dominantes (que hasta ese momento venían disputando el

[49]Para el avance de la penetración de los economistas en el manejo público, ver *Cuando los economistas alcanzaron el poder* (Heredia, 2015). Para un análisis de la formación en las carreras de economía de las universidades nacionales argentinas ver los documentos de Sociedad de Economía Crítica: www.jornadaseconomiacritica.blogspot.com así como *Cuadernos de Economía Crítica* 1, SEC, La Plata.

Excedente Económico) en la llamada “comunidad de negocios” (Abeles, 2009). Al respecto, vale destacar cinco aspectos principales de la nueva política económica: el endeudamiento externo, la apertura de la economía, la re-regulación normativa y legislativa para el accionar económico, las privatizaciones de los activos del Estado y las reformas laborales.

En lo que respecta al endeudamiento externo, el esquema iniciado en la dictadura asume una nueva fase, sumamente dinámica: la deuda externa total pasa de U$ 61,3 mil millones en 1991 a U$ 140,2 mil millones en 2001, aumentando un 128,7%. Esa evolución se explica en mayor medida por el comportamiento del sector privado que el público. El endeudamiento del Estado sirvió para garantizar las reservas y los gastos públicos, además de cubrir el déficit comercial del sector privado, mientras diversas fracciones del capital fugaban sus ganancias, previa valorización gracias al diferencial de tasas de interés locales versus las internacionales: el stock de activos externos del sector privado no financiero pasó de U$ 54,9 mil millones en 1991 a U$ 137,8 mil millones en 2001, en una progresión casi idéntica a la experimentada por el endeudamiento externo. Esto favoreció la concentración en los grupos, ya que eran los sujetos pasivos de crédito externo (Basualdo, 2010).

Respecto del proceso de apertura, se evidenció un marcado sesgo anti industrial, que sería un golpe contra las fracciones del capital otrora beneficiadas con las políticas promocionales, basadas de cuantiosos subsidios, compensaciones y tratamientos preferenciales con el Estado. La apertura sin contemplación del tipo de bien (insumo o producto final) operó como destructora de numerosas pymes que sobrevivían desde la dictadura. A su vez se decidió favorecer explícitamente al sector automotriz, un grupo de firmas transnacionales que serían una de las principales expresiones industriales con crecimiento real en la convertibilidad (junto a agroindustria) pero, a diferencia de otras épocas, transformándose en plantas de ensamblaje y no de producción integrada, en el marco de la reestructuración de esa actividad a

nivel mundial[50].

Bajo este sesgo anti-industrialista, que hacia mediados de los años ’90 fue neutralizando el peso de los llamados “capitanes de la industria” como actor clave de la economía (como lo habían sido en los años ’80 gracias a los regímenes promocionales), se produjo una concentración y centralización profunda del capital. De esto da cuenta la re-primarización, es decir, una lógica de aprovechamiento de las ventajas comparativas relativas como consecuencia de la apertura y la desregulación. En este escenario, las firmas que se insertaron en el complejo agroindustrial lograron excedentes exportadores, sobre todo teniendo en cuenta su escasa demanda de importaciones, en un contexto donde la balanza comercial de la economía era deficitaria. En cambio, los déficits comerciales de maquinaria y equipo, automotores, sustancias químicas, maquinarias de oficina e informática, máquinas y equipos eléctricos y otros equipos de transporte fueron crecientes. (Azpiazu y Notcheff, 1995 y Azpiazu y Schorr, 2010).

En este contexto, hacia mediados de los años ’90, la flexibilización laboral operó como mecanismo de desprotección del trabajador. Para las fracciones hegemónicas (capital nacional concentrado en alianza con el extranjero o bien capital transnacional), la desregulación permitió un proceso masivo de adquisiciones y fusiones que consolidó el poder de los grandes grupos (Azpiazu, 1999). Se verificaron a su vez prácticas oligopólicas de fijación de precios locales superiores a los extranjeros en bienes de producción nacional (nafta, medicamentos, etc.). La ausencia de entes reguladores de la competencia, o bien su creación posterior a los procesos privatizadores, dieron lugar a la acentuación de los procesos concentradores previamente citados (Azpiazu, 1999).

Combinando los dos efectos (apertura y desregulación), se pueden distinguir dos etapas hacia el interior de las fracciones dominantes en la convertibilidad:

- 1991-1995: etapa primaveral donde *“se sucedieron la extinción del Estado*

[50]Al respecto, ver “Industria Automotriz: efectos sobre la producción de autopartes en hierro fundido”, Cámara de Industriales Fundidores de la República Argentina – CIFRA. Industrializar Argentina (2011).

como productor, la espectacular instalación de las asociaciones, y la consolidación de la oligarquía diversificada a través de sus firmas controladas y su participación en la propiedad de las empresas privatizadas" (Basualdo, 2010, 386).

- 1996-2001: período de declinación dado que se desarticuló la "comunidad de negocios" que había dado sustento a la convertibilidad como proyecto hegemónico. Se produjo una masiva transferencia de activos al capital extranjero (tanto de parte de los grupos económicos que tenían paquetes accionarios en las privatizadas como también de empresas oligopólicas industriales), lo que intensificó la extranjerización de la economía argentina en niveles inéditos hasta ese momento (Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2012). También, con la introducción del paquete tecnológico en el agro (transgénicos), se inicia un dinámico proceso de acumulación y concentración (que va derramando desde la Pampa Húmeda hacia zonas aledañas), que va perfilando un proceso de reinserción exportadora que sentaría las bases del despegue de este sector.

  Las privatizaciones, por otro lado, se constituyeron en una "prenda de paz" para constituir un bloque dominante, donde el capital extranjero transnacional desplegaba nuevas estrategias de penetración en América Latina, generalmente en economías que dejaban atrás los vaivenes inflacionarios. El proceso privatizador ofició como fuente de ingresos estatales que se esfumaron rápidamente, lo que sumado a la privatización de la seguridad social y el creciente pago de intereses de la deuda, dio como resultado un cuadro cada vez más crítico para las arcas del Estado[51]. Bajo diversas modalidades, las empresas privatizadas lograron consolidarse como un factor de envergadura en

[51]A *contrario sensu* de las predicciones lanzadas por quienes promovieron las ventas de los activos del Estado al capital privado, las privatizaciones estuvieron lejos de garantizar el ahorro interno (lo que sí se produjo en un primer momento del plan de convertibilidad), ya que entraron en la lógica de la valorización financiera de forma decidida a partir de los diferenciales de tasas de interés entre nuestro país y el extranjero. Bajo este esquema, los ingresos patrimoniales de las otrora empresas del Estado (significativamente elevados gracias a la subvaluación de activos, la elusión, el ajuste de tarifas en dólares, sus elevados precios de venta) se valorizaron en el mercado local y se remitieron al exterior en forma masiva durante la etapa.

el plano del poder económico en Argentina. La laxa regulación tarifaria[52], la permanente renegociación de contratos, la ausencia de legislación antimonopólica, el nulo riesgo empresario y su creciente aumento de la productividad laboral (tasa de explotación) configuraron un mapa donde las privatizadas fueron las firmas más rentables de la cúpula empresarial (Abeles, 2009).

Por su parte, las reformas del mundo del trabajo de 1993/1994 buscaron, fundamentalmente, reducir los costos laborales no salariales y adecuar la legislación vigente a los estándares neoliberales de moda. El propósito era:

> *(…) reducir el costo laboral no salarial a través de la reducción de las contribuciones patronales a la seguridad social y la reducción de los costos asociados a eventos como el despido o el accidente; aumentar la previsibilidad del costo laboral; flexibilizar la distribución del tiempo de trabajo; descentralizar la negociación* (Altimir y Beccaria, 1999, 21).

En definitiva, el proceso de reformas significó un proceso de reorganización del capitalismo argentino que permitiera

> *(…) recuperar la capacidad de generación de un excedente logrando niveles suficientes de plus-trabajo, incrementando la productividad del trabajo social combinado. Si la propia producción de plusvalor se había convertido en un problema central a resolver a través del proceso de reformas, a su vez el capital buscó desarticular la capacidad de resistencia de los trabajadores a fin de evitar que los mismos pudieran reclamar efectivamente ese excedente* (Féliz, 2005, 6).

Este ataque sobre la clase trabajadora fue el eje articulador del proceso

[52]El debate sobre las privatizaciones guarda un área de especial atención respecto de su regulación, ya que las posiciones heterodoxas no tienen consenso en este aspecto. Por ejemplo, Forcinito (2000) opina que una adecuada regulación hubiese bastado para mejorar sustancialmente el proceso ejecutado en Argentina. En cambio, posiciones como las de Nochteff (1999) o Abeles (1999) apuntan que las mismas llevaron el sello de un proyecto estratégico donde se pretendía favorecer al capital extranjero para garantizar la confianza externa pero, por sobre todo, asegurar un poder económico sustancial a las firmas que se quedaran con el botín. Bajo este último enfoque, resulta difícil aceptar que la plataforma estructural del proceso privatizador hubiese podido corregirse con mejoras regulatorias (que, de todos modos, estuvieron ausentes tanto por acción como por omisión).

neoliberal. El conjunto de políticas conllevó un profundo sesgo regresivo en materia de legislación laboral, ya que socavó buena parte de los beneficios y conquistas que había obtenido la clase trabajadora argentina a lo largo de décadas de luchas. Junto con la profundización de la *valorización financiera* se deterioraron los indicadores industriales, tanto en materia de establecimientos como de ocupados producto de la desindustrialización.

Santarcángelo y Schorr (2001) señalan que entre 1993 y 1999 *"la importancia de los trabajadores que percibe los ingresos más reducidos aumentó más de un 23%, llegando a representar en 1999 algo más de la cuarta parte del total de los ocupados"* (Santarcángelo y Schorr, 2001, 20). En este escenario, las empresas que más generaron empleo (comercio, transporte y servicios) se caracterizaron por hacerlo en la informalidad. Por lo tanto, *"el proceso de reestructuración económico-social que tuvo lugar en el país durante los años noventa supuso un doble proceso de transferencia de ingresos: desde el trabajo hacia el capital y, dentro de éste, desde las pequeñas y medianas empresas hacia las de mayor tamaño"* (Santarcángelo y Schorr, 2001, 1).

Hacia 1999, a pesar de las señales de agotamiento del modelo y la incapacidad para recrear condiciones de crecimiento (en un contexto de retracción de varias economías semi-periféricas como Rusia y Brasil), si bien existía preocupación tanto en el mundo de los negocios como en el resto de la sociedad civil, no se manifestaban nítidamente, entre los principales partidos políticos (UCR-FREPASO y Partido Justicialista), objeciones de fondo respecto del modelo neoliberal ni mucho menos alternativas que llamaran al abandono de la paridad cambiaria. La Alianza (formada por el FREPASO y la UCR, opositores al justicialismo), se impuso en las presidenciales bajo un discurso que apelaba a la transparencia y la estabilidad, lejos de cuestionar el patrón de acumulación reinante.

Más allá del consenso al interior de las fracciones dominantes aún vigente en 1999, debe destacarse el creciente malestar de sectores populares que habían sufrido los efectos del neoliberalismo (piqueteros, puebladas, organizaciones territoriales) (Svampa, 2005). Aunque también, a este conjunto social pauperizado se le fueron adicionando, paulatinamente, importantes segmentos

de ingresos medios (profesionales, pequeños comerciantes, cuentapropistas), que desde la recesión en 1999 habían comenzado a acusar el golpe económico. Al calor de la nueva ley de flexibilización laboral[53] de mediados de 2000, y los nuevos recortes del gasto público, arreciaron los primeros paros generales convocados tanto por la CTA[54] y la CGT (el grupo MTA[55] comandado por Moyano y luego también el conducido por Daer), que expresaban la crítica situación del movimiento obrero después de varios meses de recesión. Todos estos factores serían claves para poner en cuestionamiento el modelo neoliberal en Argentina.

b. La crisis orgánica de 2001 y la confrontación devaluadores-dolarizadores

Durante el año 2001 se selló la suerte del proyecto neoliberal, jaqueado por las crecientes demandas de las clases subalternas y las dificultades de acumulación que el propio modelo cargaba. En este sentido, ante la creciente salida de divisas vía fuga de capitales locales al exterior y las necesidades de cumplir con los compromisos internacionales en materia de endeudamiento, bajo una tendencia al deterioro de los términos de intercambio el gobierno de la Alianza acordó dos procesos que pretendían la relajación de la problemática externa: el blindaje y el megacanje. En el primer caso, se trató de una financiación del orden de los U$ 40.000 millones para hacer frente a los compromisos externos, donde el FMI aportaba U$ 13.700 millones, y lo restante correspondía a las AFJPs, los bancos comerciales y el Banco Mundial, entre otros. La segunda implicó, a través de un canje de cuarenta y seis tipos de bonos por sólo cinco, la reestructuración del endeudamiento externo público, operación en la que intervinieron seis bancos internacionales y que generó un crecimiento de los compromisos de aproximadamente U$ 1.000 millones (pasaron de U$ 29,5 a U$ 30,5 mil millones) (Wainer y Bona, 2017).

[53]Esta ley asentaba las formas de contratación precarias, una práctica común en el orden neoliberal, sugerida por el FMI.

[54] Central de Trabajadores Argentinos (CTA), nacida especialmente desde los trabajadores del Estado como vertiente sindical crítica de las políticas neoliberales.

[55]Dentro de la propia CGT, el Movimiento de Trabajadores Argentinos (MTA) se organizó en años de Menem como línea interna contra las políticas de ajuste. Se apoyó en un discurso peronista que reclamaba retomar algunas de las políticas justicialistas y logró hacerse de la conducción de la CGT a principios del nuevo siglo.

Se trataba de los últimos intentos por sostener la convertibilidad: durante el año 2001 las reservas mermaron a un ritmo de U$ 2.000 millones por mes, producto de una intensa fuga de capitales que precipitaba el fin de la paridad cambiaria. El cóctel de recesión, aumentos del desempleo y corralito financiero[56] disparó un agudo malestar social que haría estallar la crisis orgánica.

Siguiendo a Portelli (2011), la crisis orgánica se produce cuando "la clase dirigente deja de empujar a la sociedad entera hacia adelante" dando lugar a que el bloque ideológico que dio cohesión y hegemonía tienda a disgregarse. Las clases subalternas rompen toda ligazón con los dirigentes de los partidos tradicionales, expresándose una crisis de hegemonía en donde *"muere lo viejo sin que pueda nacer lo nuevo"* (Portelli, 2011, 121). Al concurso de esta crisis surgen entonces las respuestas de los intelectuales subalternos así como las clases populares, y su protagonismo será mayor en la medida en que puedan articular una estrategia de acción tendiente a dar una salida popular al modelo neoliberal (se trata de acciones *revolucionarias* en tanto *inorgánicas*, mas no revolucionarias en tanto cuestionadoras por completo del sistema de dominación).

Es así como al calor de los excluidos que el modelo había dejado (desocupados, trabajadores estatales pauperizados, ex trabajadores del Estado, trabajadores informales, profesionales ligados a ramas productivas en caída libre, pymes industriales y de comercio minorista golpeados por la recesión), fueron ganando terreno distintos grupos movilizados en oposición al programa neoliberal. El bloque piquetero[57] elevó su piso de reclamos y hacia mediados de 2001 coordinaba cortes de accesos a los principales centros urbanos del país. Por su parte, los trabajadores organizados en CTA y parte de la CGT se destacaron por una intensa agenda de protestas que enlazaba con

[56]El corralito financiero, anunciado en noviembre de 2001, impedía el retiro de fondos que superara los U$ 250 por semana de las cuentas depositadas en las entidades financieras.

[57]Como fuera dicho, el movimiento piquetero, surgido al calor de la elevada desocupación, había superado su planteo inicial de demandas (circunscriptas inicialmente al otorgamiento de planes sociales de ingresos), incorporando a la agenda la necesidad de revisar la deuda externa, mejorar los presupuestos de salud y educación, modificar el sistema tributario, etc., pasando a convertirse en uno de los actores más protagónicos contra el modelo neoliberal (Svampa, 2005).

los reclamos de los jubilados (históricos perjudicados y pioneros en la oposición de los ‘90), el movimiento estudiantil universitario (agrupado bajo la defensa de la educación pública y relegado en términos de presupuesto y financiamiento científico) y el malestar de sectores medios sumidos en condiciones de empobrecimiento y fragilidad.

En este sentido, el clima de conflicto social motivado por las manifestaciones de las clases subalternas fue crucial para forjar el desenlace de diciembre de 2001, cuando los representantes del neoliberalismo (el ministro Cavallo y el presidente De la Rúa) abandonaron sus cargos. Los sectores populares protagonizaron las jornadas más radicales movilizándose a Plaza de Mayo, haciendo barricadas y enfrentando a la policía en todo el centro de la Ciudad de Buenos Aires, desafiando al gobierno y obligándolo a renunciar, dando lugar a un escenario absolutamente distinto al de los saqueos de 1989, cuando se estaba lejos de cuestionar el modelo económico con tanta unanimidad “desde abajo”. Este factor indicó un cambio sustancial en la lógica que había operado desde 1976 hasta ese momento: los sectores populares, más empobrecidos que nunca, habían obtenido una victoria contra el neoliberalismo y volvían a ser parte central de la escena política después de sucesivas derrotas, lo que indicaba que hacia el futuro no sería viable un programa que no tomara en cuenta este nuevo escenario.

En el caso de los sectores dominantes, las fracciones de los grupos empresariales perjudicadas especialmente por el modelo neoliberal irían enhebrando un discurso “productivo”, presentado como opuesto al “financiero” (que había sido un claro ganador en la etapa). Estos grupos económicos locales (de los cuales la Unión Industrial Argentina fue uno de sus emblemas) postulaban una reducción salarial vía devaluación para generar condiciones de rentabilidad que dinamizaran el crecimiento económico, en tanto se plasmaba un efecto riqueza positivo producto de sus activos dolarizados. Con el “instinto de reproducción” y la visión de una clase dirigente que se proponía hegemonizar el nuevo escenario social y económico, los grupos económicos intervinientes reclamaron una orientación productiva que podía servir de puente con los reclamos de los sectores subalternos: nuevo impulso a la producción

para el mercado interno gracias a la protección cambiaria para las empresas locales vía devaluación, fomento al empleo y planes de contención social para paliar la situación de los más desfavorecidos (crecientemente organizados), suspensión provisoria del pago de la deuda pública externa para refinanciarla y poder reconducir, así, un nuevo proceso de acumulación de capital con cuentas "saneadas". Las primeras propuestas perseguían una pesificación que licuara sus deudas y redujera los salarios. Las últimas eran una estrategia política para incorporar a parte de los sectores subalternos en su empresa: haciendo ver la devaluación de la moneda como una causa común para el conjunto del bloque productivo (lo que distaba mucho de ser una opción deseable para los sectores populares), se lograba recrear el esquema de hegemonía clásico, en donde los intereses particulares de estos grupos económicos locales son vistos como generales por el resto de las clases sociales y esas banderas son abrazadas por una nueva mayoría.

Como quedaría claro en pocos meses, estas fracciones lograron imponerse, más allá de que existieron algunas propuestas de grupos "dolarizadores" (Cantamutto y Wainer, 2014). Al calor de estas disputas, se fue perfilando un nuevo patrón de acumulación, apoyado en algunos de los pilares del modelo neoliberal, pero que necesitaba dar una respuesta distinta a los sectores populares, sobre quienes había caído el peso de la crisis. Primero de manera indecisa la administración Duhalde sentó las bases del futuro esquema a través de un conjunto de nuevas políticas, entre las que se cuenta como preponderante la devaluación de enero de 2002. Luego, después del ascenso de luchas populares y ante la pauperización generalizada de vastos sectores subalternos, el modelo económico, político y social ofrecería rasgos más claros a partir de las elecciones de 2003 con la asunción de N. Kirchner[58].

[58]Para tener presente la relevancia del ciclo de luchas impulsado por los movimientos sociales en 2001-2003 y su impacto en la sociedad política, cabe mencionar que la Masacre de Avellaneda (donde la policía asesinó a Maximiliano Kosteki y Darío Santillán, dos referentes del movimiento piquetero combativo) en el Puente Pueyrredón y la Estación de Trenes de Avellaneda ocurrida el 26 de junio de 2002, no sólo puso en evidencia el perfil represivo de la administración Duhalde (repudiado de manera generalizada), sino además obligó a adelantar las elecciones presidenciales del año siguiente.

4. La postconvertibilidad: el ciclo de gobiernos kirchneristas

a. La recomposición post derrumbe (2002-2008)

Como en la mayoría de los países de la región latinoamericana, después de la hegemonía neoliberal de los años ’90, casi todos los estados nacionales irían a transitar un nuevo rumbo, necesariamente refractario del anterior y con niveles de confrontación más o menos significativos de acuerdo a cómo se produjo el rechazo al modelo de parte de los movimientos sociales y políticos. Desde 1998, a partir del triunfo electoral del movimiento bolivariano encabezado por Hugo Chávez en Venezuela, se fueron sucediendo nuevos procesos políticos, surgidos del sufragio universal, que cuestionaron las bases materiales y conceptuales del patrón de acumulación precedente. Así fue como se produjo el “giro progresista” de la región, al calor de los triunfos de gobiernos de nuevo signo político en Brasil (2002), Argentina (2003), Uruguay (2004), Bolivia (2005), Ecuador (2006), Nicaragua (2006), Honduras (2006), Paraguay (2008) y El Salvador (2009).

El gobierno transicional de E. Duhalde surgido al calor de las revueltas de 2001 (y que, en principio debía completar el mandato de F. De la Rúa hasta diciembre de 2003) intentó sentar las bases de un nuevo patrón de acumulación a través de algunas medidas claves en materia económica: 1) cesación de pagos de la deuda pública, 2) devaluación de la moneda (el tipo de cambio nominal rápidamente se estabilizó en torno a los $3 por dólar), 3) establecimiento de retenciones a las exportaciones (con fines principalmente recaudatorios), 4) pesificación asimétrica de depósitos y deudas (licuando fuertemente los pasivos locales del sector privado), 5) salvataje los bancos (vía endeudamiento público), 6) masificación de los planes sociales y 7) congelamiento y pesificación de tarifas de servicios públicos (Varesi, 2014).

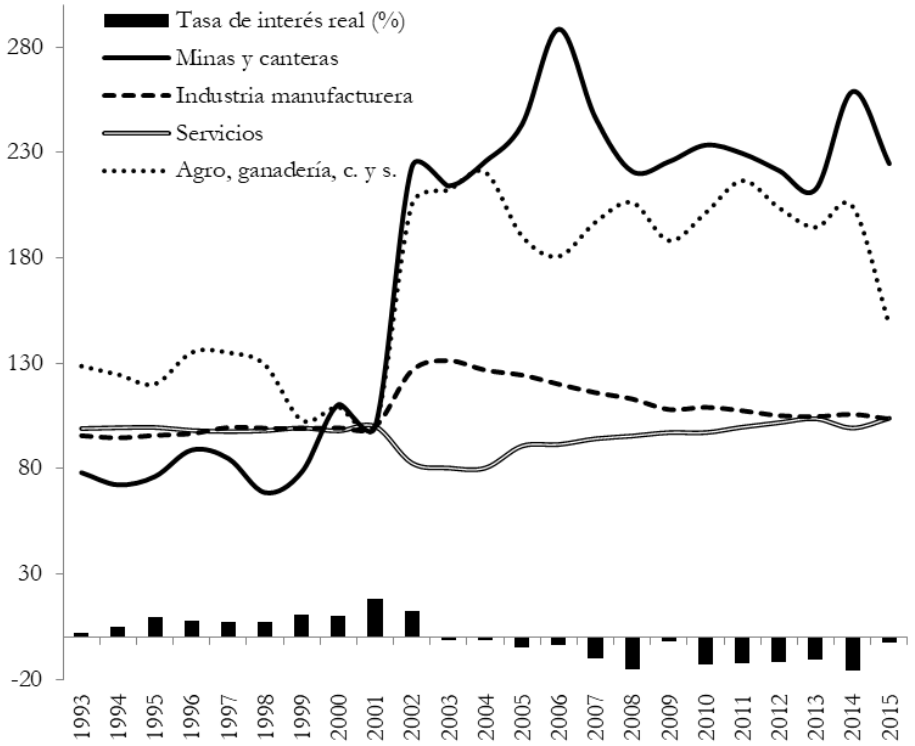
En este contexto, la devaluación rápidamente redistribuyó regresivamente el ingreso, generando uno de los peores registros de participación de los asalariados en el PBI de la historia argentina reciente (Graña y Kennedy, 2008) a la vez que se recobraron las ganancias, especialmente las del capital productivo (sectores productores de bienes), lo que no impidió que en 2002 el PBI cayera más de 10%. Se verificó así la recuperación de un conjunto de

sectores vinculados al mercado interno (vía protección cambiaria por merma de importaciones) que habían sido los grandes perdedores de los años '90.

De todas formas, no fueron las pymes las principales beneficiadas del “dólar caro”. La cúpula empresaria, crecientemente integrada por grandes firmas transnacionales desde el desarrollo del modelo neoliberal, vinculadas al mercado exterior, obtuvieron un sustancial salto en la rentabilidad que les permitiría registrar tasas de ganancia inéditas (Basualdo, Manzanelli y Schorr, 2012). Las empresas privatizadas, en cambio, principales impulsoras de la dolarización, se vieron afectadas por la pesificación de activos y tarifas de los servicios prestados. Los salarios fueron los convidados de piedra de la recuperación económica, absorbiendo el peso de la crisis sobre sus espaldas[59].

[59]Al respecto, los efectos de las grandes devaluaciones en Argentina han sido estudiados recientemente de manera comparada, siendo la devaluación de 2002 la de peores consecuencias para los sectores populares (Bertuccio, Telechea y Wahren, 2012).

Gráfico II.6. Evolución de los precios relativos de sectores seleccionados. Minas y canteras, Agricultura, ganadería, caza y silvicultura, Industria manufacturera y Servicios* (base 2001=100) y tasa de interés real. Años 1993-2015.**



Fuente: elaboración propia en base a datos del AEyT (FLACSO), INDEC y BCRA. *Los datos surgen de comparar los índices de precios implícitos de los sectores seleccionados con el del PBI. **La tasa de interés real surge de cotejar la tasa de interés activa de referencia y la inflación minorista.

Una forma de entender los cambios iniciados en la postconvertibilidad surge de la comparación en la evolución de los precios relativos de la economía. Como lo consigna el gráfico II.6., en 2002 se produjo un cambio sustancial, pues los precios de los sectores primarios (minas y canteras y agro) incrementaron sus precios significativamente por encima de los del PBI, como parte de la lógica "neomercantilista" que se apoyó en un alto crecimiento exportador de dichos sectores (como se analiza en el capítulo IV). La industria manufacturera también se vio beneficiada con una mejora relativa, aunque en una proporción mucho menor que la de los sectores primarios. En cambio, los servicios se vieron relegados en el nuevo esquema, pues allí residían algunos de los bloques dolarizadores. En particular las tasas de interés reales cambiaron de

signo y se hicieron negativas desde 2003, a contrario sensu del período de convertibilidad.

La pesificación asimétrica, por su parte, implicó para el sector financiero local elevadas pérdidas (estaban fuertemente posicionados en dólares), que fue parcialmente compensada por el Estado a través de emisiones de deuda pública por unos $ 21.000 millones. En otro orden, las retenciones a las exportaciones agropecuarias ocuparon un papel significativo en el nuevo andamiaje del Estado. Los derechos de exportación se transformaron, paulatinamente, en una fuente de recaudación clave para el Estado nacional, al calor del aumento de los precios de los commodities en el mercado mundial. Serían, en efecto, determinantes en 2008.

Aun así, no podía ser el duhaldismo la respuesta a la necesidad de reordenar el sistema económico de manera de recuperar un sendero de acumulación con cohesión/contención social (lo que se manifestaba en la masificación de los planes Jefes y Jefas de Hogar Desocupados, que pasaron de menos de 150.000 en 2001 a más de 2 millones en 2002). El sistema político, entonces, fue reconstituyéndose después de la crisis de legitimidad de 2001, mutando hacia nuevas formas discursivas que se basaron en la confrontación del esquema neoliberal, la recuperación del Estado como garante de derechos y una apelación a la “normalidad” que se terminaría re-articulando en tiempo récord, de la mano de N. Kirchner, después de la elección de abril de 2003 (Cieza, 2006).

La reconfiguración de la estabilidad institucional fue uno de los objetivos específicos del primer gobierno kirchnerista, apelando a una recuperación de la movilidad social ascendente como puente hacia los sectores medios empobrecidos y cuestionando el modelo neoliberal (Peralta Ramos, 2007). En este marco, esta nueva etapa expresó, simultáneamente, la incapacidad de las clases subalternas para postular una alternativa de poder real, que superara las estructuras partidarias del Partido Justicialista. Si bien los sectores populares habían protagonizado jornadas de lucha históricas, que lograron incorporar sus demandas en el seno de la sociedad política entre 2001 y 2003, se mostraron incapaces de articular un frente político. La restauración de la sociedad política

corrió entonces por los cauces del peronismo.

¿Qué tipo de nueva configuración política surgiría a partir del kirchnerismo? Svampa (2013) recurre al concepto de *revolución pasiva* para entender a los sucesivos gobiernos kirchneristas: se trataría de una *"tensión entre la transformación y la restauración en épocas de transición, que desemboca finalmente en la reconstitución de las relaciones sociales en un orden de dominación jerárquico"* (pág. 16). Esa reconstitución de las relaciones sociales implica que la clase dirigente neutraliza las demás capas sociales, especialmente a las subalternas, a través de mecanismos de cooptación tales como la utilización de personal dirigente en las estructuras ejecutivas del Estado, separando de hecho a los representantes de los grupos combativos, de sus bases de apoyo[60]. Por ende, en tanto proyecto de reconstitución del orden dominante, los gobiernos de N. Kirchner y C. Fernández habrían sido exitosos para las fracciones de las clases dominantes interesadas en que la gestión del Estado recuperara la legitimidad perdida (Cieza, 2006). De hecho, las primeras apelaciones del propio gobierno a la necesidad de ser "un país normal" se hicieron evidentes en esa clave. Sin embargo, pareciera ser que los gobiernos kirchneristas fueron "de menos a más", enlazando esos primeros bosquejos progresistas (2003-2007) con una impronta más próxima al imaginario nacional-popular que se fue perfilando desde el mandato de C. Fernández, especialmente a partir del conflicto agrario de 2008, verdadero reordenador del escenario político (Varesi, 2011).

En esa primera etapa, la construcción de un nuevo mapa de alianzas sociales desde 2003 dio cuenta del tipo de bloque histórico que se iría a confirmar con el kirchnerismo: una forma de Estado e ideología basada en la confrontación con el modelo neoliberal (aspecto que se hizo profundo al repudiar el patrón de acumulación iniciado por la Dictadura, rebautizada oficialmente como cívico-militar), la crítica a la lógica de la valorización financiera, una recuperación a la línea tradicional de justicia social del peronismo y la apelación a una burguesía nacional "patriótica", comprometida con el desarrollo industrial del país.

[60]Gramsci utilizó este concepto para ejemplificar los procesos posteriores a la unificación italiana en el siglo XIX.

Un elemento que marcó tanto la independencia respecto de la gestión duhaldista como el intento de generar "gobernalidad" fue la masificación de la asistencia social vía programas de transferencias de ingresos. Estos programas fueron otro de los elementos que dieron cuenta de la absorción estatal de los reclamos de los grupos de menores ingresos. En este sentido, Féliz y López (2012), valiéndose de Jessop apuntan que:

> *(…) la condensación de relaciones sociales que expresa el Estado se analiza mediante la idea de "selectividad estratégica estructuralmente situada". Este concepto hace referencia a la forma en la cual las instituciones y aparatos específicos del Estado permiten que determinadas fuerzas sociales – generalmente, los bloques en el poder – utilicen el poder estatal de acuerdo a sus intereses materiales e ideológicos frente a otras fuerzas sociales. A través de la idea de selectividad estratégica, podemos ver cómo ciertas instituciones estatales –principalmente las políticas macroeconómicas – responden más a los intereses de los bloques en el poder, mientras que las políticas sociales y laborales responden en mayor medida a las demandas que el pueblo trabajador dinamiza con sus luchas* (pág. 3).

Así, la atención de las políticas sociales a través del Ministerio de Desarrollo Social, desde ese momento, tendió a hacer frente a la contención de la enorme masa de trabajadores desocupados, que habían alcanzado un nivel de organización y combatividad que lideraba los reclamos de transformación de las estructuras políticas y el ordenamiento económico.

Volviendo sobre los aspectos materiales que permitieron el crecimiento económico inicial post devaluatorio, vale destacar que la fuerte devaluación permitió la recuperación de los beneficios en relación al producto (Mecon, 2014), pero ya no serían los servicios los sectores más dinámicos. Al respecto, Arceo y otros (2010) apuntan que: *"el reducido nivel de los salarios reales resultante de la devaluación fue uno de los factores que posibilitó una acelerada recuperación de la rentabilidad del conjunto de la economía argentina, a la vez que la nueva estructura de precios relativos potenció el*

desarrollo de sectores productores de bienes, que lideraron la expansión económica entre los años 2002 y 2008 al crecer a una tasa anual acumulativa del 9,0%" (pág. 20-21).

La recuperación económica permitía ganar en estabilidad política y daba lugar a movimientos dentro del partido reinante (PJ), donde los otrora cuadros neoliberales, ahora "abrazaban la causa nacional y popular" y llegaban a cuestionar la propia lógica del partido[61]. El esquema de reactivación de ese primer kirchnerismo fue lo que algunos autores (Frenkel, 2008; Kulfas, 2016) definieron como un modelo basado en un Tipo de Cambio Real Competitivo y Estable (TCRCE). El mismo se organizó bajo la flotación administrada del dólar en torno a los $ 3, lo que significaba un colchón generoso de ingresos para los sectores dominantes, mientras la inflación se morigeraba desde 2003 gracias a la elevada capacidad ociosa y una débil demanda interna. Se completaba con superávit gemelos (fiscal y comercial) y crecientes subsidios a la energía (eléctrica y gas fundamentalmente) y el transporte (trenes, subtes y micros de corta y larga distancia)[62].

En el plano económico, de acuerdo a CENDA (2010), la macroeconomía de los primeros años del kirchnerismo (2003-2007) evidenció rupturas y continuidades en relación a la década del '90. Entre las primeras, se destacan: el crecimiento

[61] El Frente Para la Victoria fue el partido con que se inició el kirchnerismo desde la provincia de Santa Cruz. En un primer momento se manifestaba crítico del Partido Justicialista tradicional (que venía del menemismo y luego había sido comandado por el duhaldismo). Estas diferencias se hicieron notorias en la elección legislativa de 2005, cuando Cristina Fernández (FPV), encabezando la candidatura a diputación nacional por la provincia de Buenos Aires, duplicó en votos a Hilda Duhalde (PJ). El proyecto de crear una herramienta política progresista por fuera del PJ que cultivó el kirchnerismo (la llamada *transversalidad*) murió en el año 2007, cuando Néstor Kirchner manifestó la necesidad de normalizar el partido, para lo cual se propuso conducirlo. Ese hecho se consumó a principios de 2008, justo cuando se disparó el conflicto agrario.

[62] Por su parte, una serie de medidas refundacionales en el plano simbólico sirvieron para recuperar el vínculo entre la sociedad civil y las instituciones gubernamentales: la recomposición de la Corte Suprema de Justicia de la Nación con criterios de transparencia y aceptables antecedentes académicos y éticos (anteriormente de "mayoría automática"), una nueva política de derechos humanos basada en la derogación de las leyes de obediencia debida y de punto final para relanzar los juicios contra los represores de la dictadura 1976-1983, la conversión del centro clandestino de represión ESMA en el Museo de la Memoria y la reivindicación de organismos de derechos humanos como Madres y Abuelas de Plaza de Mayo; la reubicación geopolítica del país a partir de la prioridad de los socios regionales y los nuevos protagonistas del bloque multipolar (expresada con el No al ALCA en la cumbre marplatense de 2005 y los acuerdos con China y Rusia para proyectos energéticos), etc.

económico sostenido, la caída de la desocupación y un proceso de recuperación salarial (aunque cabe aclarar que desde un “piso” inéditamente bajo), la ampliación del universo protegido de los mayores por la moratoria previsional (un millón más de jubilados entre 2006 y 2008), los superávit gemelos (fiscal y comercial), la disminución del endeudamiento externo como condicionante del ciclo local y el aumento permanente de reservas internacionales.

La decisión clave, el TCRCE, se nutrió a su vez de un conjunto de nuevas políticas que expresaban mayor distancia con el curso neoliberal: el retorno de las retenciones a las exportaciones (primero agropecuarias[63] y luego petroleras y mineras), un política de ingresos con reminiscencias al período sustitutivo (aumentos de salario mínimo, vital y móvil; negociaciones paritarias con creciente peso por rama en desmedro de las celebradas por empresa; reversión de algunas leyes laborales de flexibilización), importantes programas sociales (a través de planes de ayuda masificados) y la recuperación del control estatal de algunas firmas que habían sido privatizadas (Aguas Argentinas, Aerolíneas Argentinas, Correo Argentino).

El consenso de los grupos económicos locales y la alianza con una porción importante del movimiento obrero organizado (CGT) en estos años expresó un auge económico que posibilitaba un esquema “todos ganan”, una suerte de *Etapa Rosa* (CENDA, 2010). La misma expresa coincidencias en el seno de los grupos dominantes (una industria local recuperando peso específico al amparo de la protección suministrada por el tipo de cambio elevado, grandes grupos industriales favorecidos por el nuevo esquema de políticas macro, una cadena agro industrial cada vez más tecnificada e inserta en el comercio exterior) así como entre los asalariados, quienes retomaban, paulatinamente, su lugar en instancias de discusión de ingresos y condiciones de trabajo después de décadas.

Como rasgos de continuidad, se destacaron: la fuerte y creciente

[63]Las retenciones comenzaban a transformarse en una política clave en términos de la distribución del ingreso al calor del debate sobre el manejo estatal de la renta y el control del precio local de los alimentos (por competencia del uso de suelo, Páez, 2015), en el marco del proceso de reconversión del agro.

heterogeneidad dentro del movimiento obrero, un “colchón” de bajos salarios reales (especialmente bajo el ancla que representaba el elevado nivel de informalidad laboral) y fundamentalmente, ausencia de cambios estructurales en la matriz productiva (Porta y Fernández Bugna, 2008; Castells y Schorr, 2015).

Al respecto, vale señalar que:

> *El considerable crecimiento del PBI en los primeros años del gobierno de Kirchner indica que, superada la crisis, se registró una importante generación de riqueza y Excedente Económico. El mantenimiento de la desigualdad social evidencia que la generación del excedente se dio a la par de las transferencias de ingresos desde los sectores de menores recursos hacia los más privilegiados. El crecimiento del empleo y de los salarios en los primeros años de este gobierno no fue suficiente para revertir este proceso. La existencia de vastas capas de la población desocupadas y la política cambiaria ponían un techo objetivo al aumento de salarios y contribuían efectivamente a mantener un bajo costo salarial* (Peralta Ramos, 2007, pág. 420).

Más allá de las mejoras antes señaladas, las fuentes de generación de excedente no parecen haberse modificado de manera sustancial, ya que casi no hay debates respecto de la ausencia de cambio estructural[64] (Porta y otros, 2009; Azpiazu y Manzanelli, 2010; Gaggero, Schorr y Wainer, 2014). Si bien la creación de empresas y aumento del empleo al calor del crecimiento económico no es menospreciable, la brecha tecnológica se agrandó y la declamada sustitución de importaciones sólo parece haberse remitido a los rubros menos complejos (estos aspectos serán examinados en el capítulo IV)

Las evidencias parecieran sugerir que, en esta primera etapa, aun cuando la política de TCRCE habría resultado condición necesaria como plataforma de

[64]Las posiciones de Kulfas (2016) y Herrera y Tavosnanska (2009) son algunas de las pocas que difieren en este aspecto, considerando que existen evidencias de cambios estructurales en materia industrial (a partir de los datos de cantidad de puestos de trabajo, salarios reales, desarrollo sectorial diferencial). Las problemáticas del sector externo, especialmente desde 2012-2013, parecen mostrar suficiente evidencia de la fragilidad de los cambios sugeridos por estos autores.

despegue de la industria, tanto en dinamismo agregado como la progresividad de la distribución del ingreso encontrarían un límite en el perfil productivo (Porta y Sánchez, 2012). En clave política: *"el modelo captura excedentes pero no toca los sectores donde fueron generados"*, lo que habilitaría una discusión sobre la dirección de la especialización productiva y el sistema tributario, dos aspectos no alterados en relación al período neoliberal.

Por su parte, cabe mencionar que uno de los pilares de la valorización financiera, a saber, el endeudamiento externo, sufrió un cambio muy relevante respecto del período anterior. Por el lado del sector privado, se produjo una racionalización del crédito externo que eliminó la bicicleta financiera a través de los diferenciales de tasas de interés (que pasaron a tornarse negativas en términos reales a lo largo de la postconvertibilidad), en tanto que el sector público encaró un proceso de reestructuración de la deuda en default a través de sendos canjes (2005 y 2010) que implicaban una quita nominal del orden del 42,8% (Bona y Wainer, 2017). Esta política de desendeudamiento público, posibilitó que el peso de los compromisos en moneda extranjera del sector público se redujera de 140% del PBI (2002) a menos del 10% (2012)[65]. Sin embargo, para reducir ese stock de obligaciones, se cancelaron compromisos por más de U$ 150.000 millones (entre 2002 y 2012). Mientras que en los años '90 el endeudamiento público se contraía para financiar la fuga de capitales y cancelar compromisos externos, en los 2000 se frenó la llegada de divisas por esa vía, pero aumentó la salida de las mismas para lograr el llamado desendeudamiento.

b. Los (nuevos) conflictos distributivos (2009-2015)

El final de la confluencia de intereses de los grupos económicos locales y la política de moderación salarial sin rebrote inflacionario (hasta 2007) tuvo una fecha de ruptura: 11 de marzo de 2008. La pelea desatada por la aplicación de

[65]Cabe aclarar que, mientras el stock de deuda en moneda extranjera del sector público se redujo a lo largo de los 2000, la deuda intra sector público creció sistemáticamente. Esto implica que el peso del endeudamiento público no disminuyó en stock, sino que aumentó, aunque los condicionantes que implica endeudarse en cada caso son sustancialmente distintos (De Lucchi, 2013).

las retenciones móviles a las exportaciones[66] definió un nuevo esquema de alianzas, apoyos y bloques diferente del que parecía consolidado luego de la victoria electoral del FPV en 2007. Al calor de ese debate operó, desde el partido en el gobierno, un giro discursivo que se enlazaba con la épica nacional-popular del peronismo de mediados de siglo. Simultáneamente, la crisis mundial desatada desde el colapso financiero en EEUU (2007/8) implicaría el final de la holgura externa (derivada del boom del precio de los commodities), debido a su significativo impacto tanto en el comercio como en el dinamismo de la producción y el consumo mundiales, especialmente en los países centrales. Rápidamente EEUU y Europa ingresaron en un ciclo de depresión económica con sus consabidos efectos en materia de empleo, en tanto que China (la locomotora del crecimiento mundial hasta el momento) redujo paulatinamente sus tasas de crecimiento (en el orden de los 2 puntos porcentuales). Este fenómeno afectó a la economía argentina a través de tres canales directos: la caída de los términos de intercambio, el aumento del riesgo país (que alejaba las perspectivas de financiamiento externo) y la presión devaluatoria sobre el tipo de cambio (Gaba, 2008).

Se abriría así una nueva etapa del ciclo de gobiernos kirchneristas, caracterizada por una redefinición de las alianzas políticas para avanzar sobre algunos de los ganadores de la valorización financiera, cuestionando un tipo de desarrollo capitalista particular que había hegemonizado el período 1976-2001[67] y surgida al calor de un nuevo contexto internacional donde las posibilidades de sostener mejoras para los sectores populares como resultado del crecimiento económico se disiparon. En efecto, en 2007/2008 todas las

[66] El 10 de marzo de 2008 el gobierno a través de la resolución 125 imponía un nuevo esquema de retenciones a las exportaciones de commodities agrícolas. Las mismas tenían un carácter móvil en base a la cotización de los precios FOB y perseguían la captura de una creciente renta en base al veloz crecimiento que estaban contabilizando y que había sido clave para relanzar la dinámica de acumulación de la economía argentina desde 2002/3.

[67] Al respecto, vale mencionar el discurso ante el G-20 de Cristina Fernández en noviembre de 2011. Allí criticó el "anarcocapitalismo" que, bajo su criterio, había llevado a la crisis internacional iniciada en 2008, postulando la necesidad de retomar la senda de un "capitalismo en serio". Se refería a la importancia de regular al sector financiero (como emblema del neoliberalismo) para priorizar los retoños del capital productivo (industrial). La idea intentaba recrear las condiciones que permitieron los 30 años gloriosos del capitalismo descritos en el capítulo I.

variables sociales que se veían recuperando desde 2004 (desocupación, informalidad, salarios reales, etc.) se estancaron, y lo hicieron en niveles similares a los de finales de los años ’90 (CENDA, 2010). El fin de la *Etapa Rosa* comenzó a evidenciarse con el salto en el registro inflacionario de 2007/8 como expresión de la puja distributiva[68].

Si se retoman las evidencias presentadas en el gráfico II.6., se observan parte de los fenómenos que caracterizarían esta etapa al cotejar la evolución de los precios sectoriales. Desde 2009 se verificó, en términos relativos, una tendencia a la recuperación de los servicios y la caída de la industria manufacturera. Mientras que, si bien agro y minería mantuvieron precios relativos significativamente superiores a los de la convertibilidad, mostraron una tendencia decreciente. En cambio, las tasas de interés permanecieron en niveles negativos.

Bajo este contexto, en las políticas implementadas desde 2008 se observó un movimiento hacia la conformación de un bloque de poder que sintonizara más con el carácter nacional-popular que con el progresista que había permitido la reconstitución de legitimidad de los primeros años del kirchnerismo. Después de la confrontación por la retenciones móviles a lo largo de 2008 y de un 2009 donde las secuelas de la crisis internacional sacudieron sensiblemente las variables económicas[69], la recomposición de la hegemonía a partir del discurso nacional-popular, acompañada de un nuevo período de crecimiento económico elevado (2010 y 2011) robustecieron al kirchnerismo en el marco de la recuperación de los ingresos de las clases subalternas a través de los salarios (vía paritarias y salario mínimo, vital y móvil) y jubilaciones (bajo la nueva administración de la seguridad social por el ANSES) y otros mecanismos de

[68]En 2007 la inflación se elevó a alrededor de 16% y a partir de ese momento (con excepción de 2009) nunca se ubicó por debajo del 20%. El salto inflacionario comenzó a erosionar los ingresos reales de los trabajadores y Argentina (al igual que Venezuela) fue uno de los pocos países en donde se observó una puja distributiva álgida para captar el excedente económico manifestada en inflación (Noyola Vázquez, 1956). El año 2007 fue aquel en donde la capacidad instalada volvió a los niveles previos a la crisis de la convertibilidad y la inversión pareció no acompañar consistentemente el proceso de crecimiento. Al respecto, ver Manzanelli (2014). Las mediciones de inflación aquí presentadas provienen de CIFRA-CTA, debido a la falta de credibilidad de las proporcionadas por INDEC desde 2007.

[69]El PBI a precios de mercado registró, por primera vez desde la recuperación iniciada en 2003, variaciones negativas entre el 4to trimestre de 2008 y el 3ero de 2009 (INDEC).

transferencias de ingresos como al congelamiento de las tarifas de transporte y servicios públicos (por la vía de los crecientes subsidios a los sectores económicos en el marco de la inflación) y la extensión de los programas sociales[70]. De hecho, los años inmediatamente posteriores a la crisis internacional (2010 y 2011), los salarios reales crecieron en un contexto de altas tasas de crecimiento de la actividad (CIFRA, 2014).

Estos cambios indicaron que el kirchnerismo fue abandonando, a partir del conflicto agrario en 2008 y la irrupción de la crisis mundial, su proyecto original de reconstituir una burguesía nacional liderada por grupos económicos locales (que se manifestaron como cómplices de las políticas de la valorización financiera) para reemplazarlo por una nueva apuesta más vinculada a parte del empresariado no concentrado (pyme) y los asalariados de mayor capacidad organizativa (representados por la CGT). Se trataba de una respuesta al creciente corrimiento de los grupos económicos en su vínculo con el gobierno. Si en un primer momento (2003-2007) Kirchner había logrado la restauración exitosa de un nuevo tipo de capitalismo argentino, bajo el enfrentamiento con parte de la comunidad de negocios de los años ’90 (privatizadas y capital financiero), integrando en ese proyecto tanto a los grupos económicos locales como a los movimientos sociales con transferencias a los sectores populares como factor de hegemonía clásica; Cristina Fernández habría optado por una confrontación con el bloque de poder de la *valorización financiera*.

Ciertamente, el conflicto agrario y la crisis internacional motivaron una política social dinámica que se materializó en la estatización de la seguridad social en 2008 (que se convirtió en una de las herramientas centrales de la política fiscal y permitió la ampliación de la cobertura jubilatoria de los mayores), programas de sostenimiento del empleo en crisis (REPRO), Asignación Universal por Hijo, lanzamiento del Plan Argentina Trabaja (todas en 2009), la puesta en marcha

[70]Respecto de los programas de transferencias de ingresos mencionados, es interesante observar que no formaban inicialmente parte del discurso oficial, ya que la prioridad para lograr la inclusión social estaba depositada en la incorporación al mundo del trabajo formal. Pareciera ser que los programas de transferencias masivos de ingresos fueron surgiendo ante la incapacidad de que “la macroeconomía” generara las condiciones suficientes para alcanzar ese objetivo (Brown y Pérez, 2016), lo que supone el reconocimiento implícito de que las posibilidades de recuperar ciertas condiciones “justicialistas” se encuentran restringidas por la herencia neoliberal.

del programa de viviendas PROCREAR (2011), la expropiación del 51% del paquete accionario de Repsol-YPF (2012), la intensificación de la política de subsidios a los sectores económicos que mantenían estables las tarifas de transporte y energía, entre otras. Todas ellas de naturaleza distinta a la de la etapa neoliberal, especialmente en lo que atañe a las respuestas a la crisis, dado que en 2009 arreciaron las políticas de estímulo[71]. Es así como fueron abandonándose algunos de los *fundamentals* macroeconómicos del primer gobierno encabezado por N. Kirchner (superávits gemelos, política monetaria prudencial), lo que permitió una recomposición del proceso de cohesión de las fracciones de clase beneficiadas del auge económico habilitado por el estímulo keynesiano a la demanda agregada.

Por su parte, las clases subalternas, que habían alcanzado un elevado grado de participación en la escena política después del estallido de 2001, fueron expresando un marcado ritmo de fragmentación en el marco de la estrategia hegemónica del kirchnerismo. En efecto, los gobiernos de N. Kirchner y Cristina Fernández ofrecieron "puentes" de participación en el nuevo tipo de estado, intentando (con éxito) integrar a los grupos contestatarios del neoliberalismo y vehiculizar sus demandas en un clima de estabilidad institucional. Ello generó un sinnúmero de rupturas dentro de los movimientos sociales, el bloque piquetero, las centrales sindicales, las asambleas barriales, los partidos de izquierda, etc. que fueron separando aguas bajo clivaje kirchnerismo/no kirchnerismo (o anti-kirchnerismo). La receptividad de sus demandas tuvo un rasgo notoriamente distinto al recibido bajo el neoliberalismo y de este modo, en los hechos, las luchas más radicalizadas fueron diluyéndose al calor de la recuperación económica, la inclusión de parte de sus reclamos en la agenda oficial (masividad de las políticas sociales, políticas de derechos humanos, nuevas alianzas regionales contestatarias de Washington, mayor participación del estado en la economía, enfrentamiento con corporaciones de medios de

[71]Es importante destacar que la política de estatización del sistema previsional significó una expansión considerable de los ingresos públicos que se posibilitaron, además de la ampliación de la cobertura por la vía de las moratorias (quienes no había aportado accedieron al derecho de la prestación básica universal) numerosos programas redistributivos y de estímulo a la demanda agregada (AUH, PROCREAR, PROGRESAR, Conectar Igualdad, etc.).

comunicación y patronales agrarias representativas de la oligarquía) y la incapacidad de elaborar una alternativa propia (es decir, por fuera de los límites impuestos por la estructura del Partido Justicialista) ante el nuevo escenario.

En 2011, la elección presidencial ratificó al kirchnerismo con un nivel de adhesión sumamente elevado (54% de los votos), en un contexto de dos años consecutivos de altas tasas de crecimiento (aunque combinadas con mayor inflación que en el período 2003-2008) y la recuperación y revaloración social de la figura de N. Kirchner, quien falleció en octubre de 2010[72]. Esta etapa estaría atravesada por un fenómeno de vieja data en la economía argentina: la restricción externa (Schorr y Wainer, 2017).

El escenario de escasez de divisas se solapó con la deriva nacional popular emprendida antes, lo que impuso un mayor giro intervencionista por parte del kirchnerismo (Wainer, 2018). A partir de ello puede entenderse la combinación de tres canales económicos principales para sostener el proyecto político y económico: el canal de los salarios indirectos, el canal comercial y el financiero (Chena, Panigo, Wahren y Bona, 2018).

El primero se basó, en el marco de niveles inflacionarios superiores al 20/25% interanual, en una ampliación de mecanismos de compensación salarial indirecta: moratorias previsionales, movilidad en haberes de asignación por hijo y jubilaciones, programas educativos para sectores populares (Conectar Igualdad y PROGRESAR), crédito a viviendas (PROCREAR), ampliación del consumo en cuotas (Ahora12).

El canal comercial pasó de la protección *à la* Diamand (cambiaria, vía tipo de cambio alto) a la protección *à la* Prebisch (comercial): licencias no automáticas de importaciones (LNA), compensaciones de importaciones y exportaciones, Declaraciones Juradas Anticipadas de Importaciones (DJAI), mayores aranceles para bienes de capital, incremento de impuestos a los autos importados.

[72]Sin dudas, la muerte de N. Kirchner fue uno de los acontecimientos claves para entender la reelección de Cristina Fernández en 2011 (Bonnet, 2015) debido a que la despedida popular que recibieron sus restos mostró una contemplación de su figura, que fue redefinida por parte de muchos grupos que había tenido una posición ambigua respecto del ciclo de gobiernos kirchneristas.

El canal financiero contó con varios rubros: establecimiento de control de cambios y colocación de dólar futuro (para evitar la fuga de capitales) (Barrera y Bona, 2018), regularización de liquidaciones de divisas para sectores antes exentos (petróleo y minería), restricciones al giro de utilidades y dividendos por parte de firmas extranjeras, reforma de la Carta Orgánica del Banco Central, nueva ley de mercado de capitales desde la Comisión Nacional de Valores (CNV), nuevos requisitos de cartera para bancos privados (particularmente en lo que atañe a sus posiciones en moneda extranjera) y el conflicto político abierto con los Fondo Buitre, que impedían el acceso al mercado internacional de capitales (Barrera y Bona, 2017).

Más allá de lo anterior, la búsqueda de convalidar un programa de redistribución progresiva de ingresos chocó con los límites productivos estructurales de la economía nacional, que emergieron en la llamada restricción externa (Gerchunoff y Rapetti, 2016). En efecto, más allá de ciertos avances en industrias mano de obra intensivas y de conocimiento (Abeles, Lavarello y Montagu, 2018), la brecha tecnológica con los países del centro y el lugar asignado a América Latina en las cadenas globales de valor mencionadas previamente condicionaron la apuesta “populista” (Wainer, 2018), como se analizará en el capítulo siguiente a partir del enfoque del Excedente Económico.

CAPÍTULO III

Costo de Reproducción Social y Excedente Económico en Argentina (1991-2015)

Este capítulo se propone analizar qué modificaciones se produjeron entre los períodos de convertibilidad y el kirchnerismo desde el punto de vista de las condiciones de reproducción social en Argentina y cómo las mismas se articularon bajo las distintas estrategias económicas y políticas implementadas entre 1991 y 2015. Para ello, la herramienta de análisis que se emplea es el Costo de Reproducción Social (CRS), una variable heredera de la economía política clásica, que se construye con los ingresos reproductivos (salariales y jubilatorios) y las prestaciones socializadas por el estado (educación, salud y subsidios). Se puede examinar de este modo cómo evolucionó la situación material de las clases subalternas, captando los factores económico-estructurales, históricos y políticos que determinan la trayectoria del CRS así como la dinámica que asume la disputa por el Excedente Económico (EE) entre clases sociales, las transformaciones en el seno del estado y las alianzas políticas que las impulsan.

Una vez desarrollado este aspecto, se estima el Excedente Económico, la herramienta que permite examinar la evolución de las condiciones de reproducción de los distintos regímenes de acumulación bajo análisis. Se prestará especial atención a los componentes productivos y no productivos de los destinos del EE, proponiendo una metodología de estimación basada en trabajos realizados recientemente (Bona, 2018a y b).

Para lograr este propósito, este capítulo se estructura como sigue: después de esta breve introducción, en el segundo bloque se presenta el período bajo estudio y se examina sucintamente la literatura sobre el CRS. Luego, se elabora una propuesta metodológica de estimación de esta variable para Argentina entre 1991 y 2015, se obtienen los valores de cada uno de sus componentes (CRS salarial, jubilatorio y derivado de la acción del estado) y se los analiza pormenorizadamente en el marco de las transformaciones operadas en la economía política argentina. Más adelante se obtiene el CRS total,

completando el análisis precedente. Una vez realizado este análisis, en el apartado 2, se estima el Excedente Económico entre 1991 y 2015. Después se discriminan los destinos del EE identificando sus repercusiones en materia productiva para el desarrollo económico, a partir de sus aportes productivos e improductivos.

1. El Costo de Reproducción Social: definición, utilidad y antecedentes

Como se mencionó en el capítulo I, desde los economistas clásicos (A. Smith, D. Ricardo, J. S. Mill, J. B. Say, C. Marx, entre otros) ha existido un especial interés por discutir los procesos de producción y generación de riqueza en las sociedades modernas. Coincidiendo en la necesidad de poner el foco del debate económico en la esfera productiva, los principales autores de aquel tiempo reconocían la existencia de un Excedente Económico (EE) pasible de disputa entre las clases sociales.

Como se señaló, uno de los referentes para el estudio del Costo de Reproducción Social es el economista brasileño Celso Furtado (1978), quien lo definió como el ingreso anual que la sociedad necesita para desarrollar sus tareas y necesidades fundamentales de alimentación, cuidado de la salud, seguridad social y educación.

Más adelante en el tiempo, varios autores realizaron estimaciones con distintos métodos: Lippit (1985) asoció los ingresos básicos de reproducción al consumo esencial, diferente del consumo innecesario (de lujo o superfluo); Danielson (1990) propuso como criterio la sumatoria de los ingresos mínimos (salarios de subsistencia que se pagaban en el sector agrario) multiplicados por la cantidad de trabajadores productivos (considerando como productivos a los que se desempeñaban en el sector agrícola); Yeldan (1995) utilizó como representativos de los ingresos reproductivos a los salarios en las empresas de baja escala (dado que la capacidad de organización sindical en las grandes firmas permitiría que estos asalariados se apropien de parte del excedente); mientras que Somel (2003) lo estimó calculando el consumo esencial a partir del salario mínimo, vital y móvil.

Para el caso argentino, cabe destacar dos investigaciones. En la primera de ellas Sbattella (2001), inspirado en las ideas de Furtado, estimó el CRS utilizando los ingresos promedio del decil 5 y los expandió a toda la población ocupada, dado que allí se encontraban los ingresos representativos de los trabajadores manuales no calificados. En la segunda (Sbattella y otros, 2012) se consideró como componentes del CRS tanto a los elementos que permiten la reconstitución de la fuerza de trabajo como a los que atañen al mantenimiento de la inactividad del trabajador y su reemplazo generacional, obteniendo de este modo: un componente salarial (estimado en base al salario de un trabajador manual no calificado) y un componente no salarial (financiado por el estado y representado por bienes y servicios tales como salud, educación, vivienda, etc.). El cálculo del componente salarial fue estimado de acuerdo a los ingresos de los trabajadores manuales no calificados, promediando entre aquellos que pertenecen a los universos formal e informal. En cuanto a los adultos mayores, se empleó la jubilación mínima como parámetro de cuantificación de ese universo poblacional. A su vez, se incorporó la acción del estado en el análisis del CRS, sumando las transferencias (subsidios al transporte y la energía, inversión pública en educación básica y salud) y restando los impuestos, de acuerdo a la presión tributaria.

A modo de síntesis, se presentan en el cuadro 1 las diferentes alternativas examinadas.

Cuadro III.1 Síntesis de las alternativas metodológicas para calcular el Costo de Reproducción Social.

Autor	Metodología de estimación	País y período
Furtado (1978)	CRS: *ingresos de trabajadores manuales no calificados*	Sin estimaciones
Lippit (1985)	**CRS = Consumo Esencial** Consumo esencial: *presupuesto mínimo para una familia de la oficina de estadísticas de EEUU*	Turquía (1980-1992)
Danielson (1990)	**CRS = salarios de subsistencia x trabajadores productivos** Salario de subsistencia: *salarios en el sector agrícola* Trabajo productivo: *todo trabajo en el sector privado* Trabajo improductivo: *todo trabajo en el sector público*	Jamaica (1962-1984)
Yeldan (1995)	**CRS = salarios de subsistencia x trabajadores productivos** Salario de subsistencia: *salarios de industrias privadas de baja escala*	Turquía (1980-1992)
Somel (2003)	**CRS = Consumo esencial** Consumo esencial: *salario mínimo oficial*	Turquía (1980-1996)
Sbattella (2001)	**CRS =ingresos decil 5 + gasto público en salud, educación y asistencia social gratuita – impuestos al consumo**	Argentina (1980-2000)
Sbattella, Chena, Palmieri y Bona (2012)	**CRS = salario trabajadores no calificados + jubilaciones mínimas + inversión pública en educación básica y salud + subsidios a energía y transporte – presión tributaria**	Argentina (2003-2008)

Fuente: elaboración propia.

Siguiendo lo planteado en Bona (2018a), el método propuesto por Sbattella y otros (2012), basado en la propuesta de Furtado (1978), se constituye en la opción más apropiada para el análisis del CRS. Siguiendo la metodología del brasileño y a diferencia de los criterios de Lippit, Danielson y Yeldan, el CRS propuesto supera los valores de simple subsistencia (por cierto, de difícil medición y escasa comparabilidad entre países). También incorpora

dimensiones más amplias que el salario mínimo que emplea Somel, ya que esta última opción muta particularmente respecto de las condiciones institucionales que operen desde el Estado (por ej. Si el poder ejecutivo convalida salarios mínimos, vitales y móviles que no sirven como marco de referencia de los niveles de reproducción social). En particular, el método de Furtado capta las tendencias y evolución de la reproducción social, utilizando una gama más amplia de componentes de medición, que contemplan factores que dependen estrictamente de las políticas públicas (transferencias estatales) como de los salarios y jubilaciones efectivos (no normativos) de los trabajadores (actuales y pensionados) de referencia.

Por estos motivos, la metodología de Furtado da cuenta de los cambios en la lucha de clases que modifican el CRS, así como también registra las condiciones estructurales de la economía para explicar los cambios en los ingresos reproductivos (salarios y jubilaciones), y contempla los componentes estatales que se modifican según las tendencias de las políticas públicas verificadas en esa esfera.

2. Componentes del Costo de Reproducción Social en Argentina (1991-2015)

Para estimar el Costo de Reproducción Social, se dividirá el cálculo en tres módulos: el CRS salarial, el CRS jubilatorio y los componentes estatales del CRS:

$$CRS_{total} = CRS_{salarial} + CRS_{jubilatorio} + \text{gastos en educación básica}^{73}\text{, salud y subsidios a los usuarios residenciales de energía y transporte – presión tributaria}$$

Para desarrollar los componentes de ingresos del CRS (salarios y jubilaciones) se trabajará, por un lado, con la Población Económicamente Activa (PEA,

[73] Sólo se considera a la educación básica como parte del CRS, ya que el acceso a la educación superior, si bien es público y gratuito, permite la apropiación (en algunos casos) de ingresos superiores a los de reproducción social considerados en este trabajo.

mujeres y hombres menores a los 60 y 65 años respectivamente) y los niños y niñas asignándoles ingresos salariales por núcleo familiar, y por el otro, con los individuos mayores de edad que cuenten con cobertura jubilatoria, imputándoles los montos de las jubilaciones.

Un problema que se presenta a la hora de estudiar el universo de la población que no posee edad jubilatoria (PEA + niños y niñas) es que los salarios deben alcanzar para cubrir las necesidades de un grupo familiar, por lo que se tomará como núcleo de análisis el hogar.

a. Características del Costo de Reproducción Social salarial

A la hora de considerar la población de niños, hombres con menos de 65 años y mujeres con menos de 60, se estimará el CRS a partir de los ingresos declarados en la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del INDEC[74]. Debido a que en los países periféricos la informalidad es elevada (CEPAL, 2016), se calcularán de acuerdo al promedio ponderado de salarios de los trabajadores formales e informales que han sido declarados en la encuesta, a diferencia de la metodología sugerida por Furtado y Sbattella, quienes tomaban como referencia al ingreso de los operarios no calificados[75].

Por otro lado, para contemplar el universo de los desocupados, se les asignará el salario mínimo, vital y móvil (SMVM), dado que se trata de una convención social acordada por el estado, los sindicatos y las organizaciones patronales, destinada a definir un umbral de ingresos considerados de reproducción básica[76]. Al respecto, uno de los problemas que conlleva esta decisión es que

[74] Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina. Organismo oficial. La EPH se realiza de manera periódica desde la década del ’80 y aunque varió metodológicamente entre 1991 y 2015, es la referencia fundamental para cualquier cálculo sobre condiciones de vida en Argentina.

[75] La asociación de ingresos reproductivos con salarios de operarios no calificados puede haber perdido vigencia debido al proceso de fragmentación de la clase trabajadora desde la irrupción del neoliberalismo bajo nuevas modalidades de contratación, remuneración, legislación, etc. (Antunes, 2003).

[76] De acuerdo a Ley de Contrato de Trabajo, el Salario Mínimo Vital y Móvil se define como *"la menor remuneración que debe percibir en efectivo el trabajador sin cargas de familia, en su jornada legal de trabajo, de modo que le asegure alimentación adecuada, vivienda digna, educación, vestuario, asistencia sanitaria, transporte y esparcimiento, vacaciones y previsión"*. Este valor se determina en forma tripartita en el marco del Consejo del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil.

tiene un carácter normativo (dado que los desocupados no perciben efectivamente este ingreso); sin embargo, su implementación obedece a que se considera que ese segmento de la población se reproduce, aún de manera precaria, pues de lo contrario perecería (además existen transferencias del Estado que permiten la supervivencia de estos sectores, así como actividades informales de tiempo parcial). Por su parte, dado que las encuestas de hogares contemplan únicamente la población urbana, también se computará como ingreso reproductivo para los empleados rurales el SMVM debido a que los mismos se ubican entre los peor remunerados, en su mayoría con contratación precaria y muchas veces son de carácter estacional (CENDA, 2008).

$CRS_{salarial}$ = (salario promedio trabajadores formales x cantidad de trabajadores formales) + (salario promedio trabajadores informales x cantidad de trabajadores informales (en el ámbito urbano) + [SMVM x (desocupados + trabajadores rurales)]

Existen algunas ventajas del uso de este criterio: por un lado, refleja un salario promedio de carácter positivo, de manera que contempla los ingresos efectivamente percibidos (o, al menos, declarados) por los asalariados. Por el otro, incluye la evolución de la informalidad y la desocupación.

Considerando que los ingresos salariales mencionados deberían alcanzar para satisfacer las necesidades de un hogar, se estimará la estructura poblacional del país año a año[77], calculando la "cantidad de adultos equivalentes que contiene". El concepto de adulto equivalente (AE) refiere a la metodología del INDEC para cuantificar las necesidades de una canasta de bienes y servicios que consume una persona en base a su edad y género[78]. Esta unidad de análisis permite considerar a la población menor que debería ser mantenida

[77] La estimación año a año se realiza de acuerdo a las proyecciones poblacionales según los censos de los años 1991, 2001 y 2010.

[78] El adulto equivalente representa la cuantificación de una canasta diaria según el consumo de bienes y servicios básicos. Representa con valor 1 a un hombre de entre 30 y 59 años, a partir del cual se estiman las unidades de adultos equivalentes de los demás miembros de un hogar. Una mujer de entre 18 y 59 años representa 0,74 adultos equivalentes, un varón de 13 a 15 años representa 0,96, etc. Metodología de INDEC.

con los ingresos de un adulto que percibe un ingreso suficiente para cubrir una canasta básica de bienes y servicios, lo que da cuenta de la estructura de los hogares. Por lo tanto, la estimación del CRS para la población menor a la edad jubilatoria surgirá de:

i. Cuantificar el total de adultos equivalentes (AE) que existen año a año (de acuerdo a la metodología del INDEC y los datos censales y proyecciones poblacionales).

ii. Luego, considerar un nivel de ingreso que surge del promedio ponderado de los ingresos de los trabajadores formales e informales. A la hora de calcular la unidad familiar, se cuantifican la relación existente entre AE en cada año y la cantidad de personas ocupadas y desocupadas (PEA): Adultos Equivalentes/PEA. Este cociente representará la proporción de adultos equivalentes potencialmente cubiertos por ingresos. Se lo denominará cociente de población cubierta (CPC).

iii. Una vez calculado el CPC, se propone que cada ingreso de un ocupado debe alcanzar para responder a las demandas de bienes y servicios de ese núcleo familiar. Por ejemplo: si en el año 2010 existieran 2.000.000 de personas que forman parte de la PEA y 4.000.000 de AE (incluyendo a todas las personas de edad menor a la jubilatoria), el cociente de población cubierta es 2 (4.000.000/2.000.000), por lo tanto, el ingreso de reproducción social de un trabajador debería alcanzar para mantener a 2 personas en promedio. Será el CRS salarial por AE.

iv. El CRS salarial por AE será el ingreso promedio ponderado de los trabajadores formales e informales, dividido por el cociente de población cubierta. Este valor se anualizará multiplicando ese resultado por 13 (considerando que ese ingreso debería pagarse todos los meses más un aguinaldo, de la misma manera que lo perciben los trabajadores formales). Como el cálculo que surge de la EPH del INDEC se realiza para el universo urbano, se asignan las ponderaciones poblacionales por AE de acuerdo a la población representativa de los aglomerados urbanos.

v. Al cálculo anterior, se le agregará el ingreso correspondiente a los desocupados, a quienes se asignará el valor del Salario Mínimo, Vital y Móvil (SMVM).

vi. Por último, se imputará el SMVM a los trabajadores rurales.

b. Estimación del Costo de Reproducción Social salarial

EL CRS salarial propuesto incorpora elementos positivos (salarios promedio ponderados de trabajadores formales e informales según EPH) y normativos (SMVM asignado a trabajadores desocupados y rurales e imputación de 13 salarios anuales para el conjunto de la población activa) y utiliza como núcleo de análisis el hogar (contemplando las necesidades de reproducción de la población económicamente activa y los niños y niñas). Esto permite captar tanto la evolución de los ingresos básicos del universo asalariados argentino como las variaciones de la estructura ocupacional de la población.

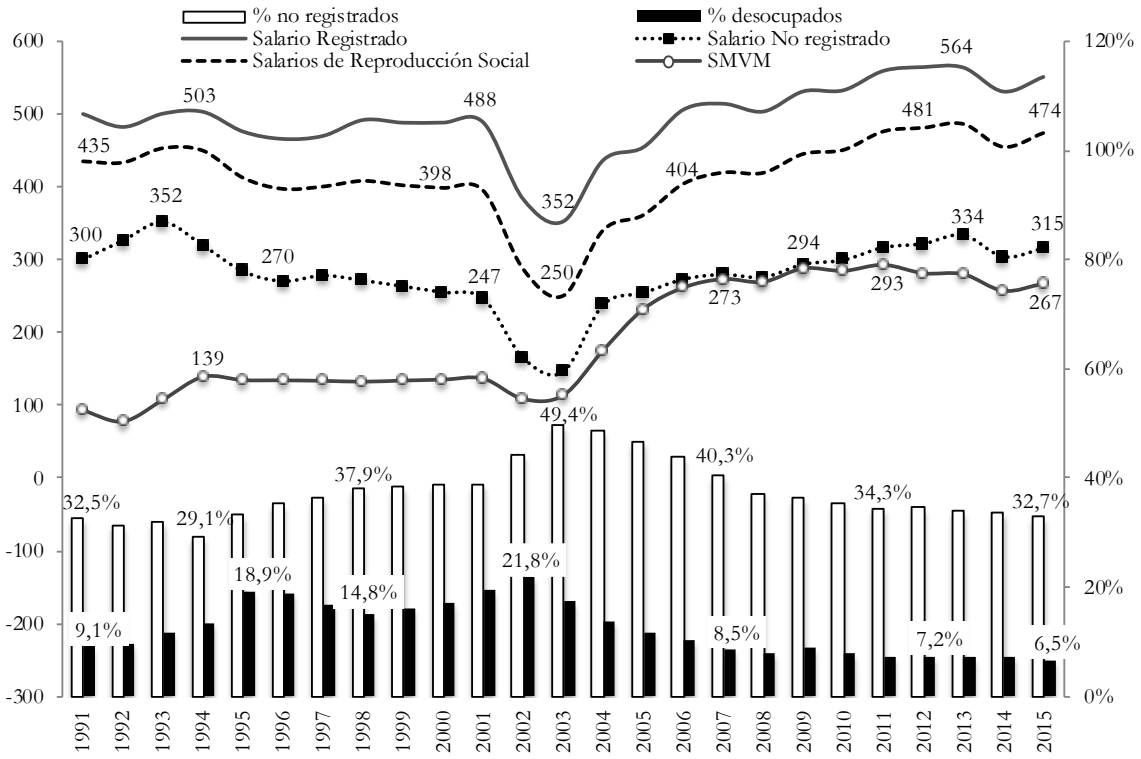
En el cuadro III.2 y el gráfico III.1 se presentan los resultados obtenidos para el período 1991-2015 en dólares constantes de 1991 y pesos constantes de 1991 respectivamente.

Cuadro III.2. Evolución del Costo de Reproducción Social salarial y sus componentes en Argentina. Dólares constantes de 1991. Años 1991-2015.

año	% ocup	% desoc	CPC	ad equiv.	salario medio (U$)	SMVM (U$)	CRS salarial (U$ millones)
1991	90,9%	9,1%	1,72	23.320.103	456	97	66.983
1992	90,5%	9,5%	1,71	23.553.304	530	95	79.199
1993	88,4%	11,6%	1,68	23.788.837	590	140	90.812
1994	86,6%	13,4%	1,68	24.026.725	595	184	93.123
1995	81,1%	18,9%	1,65	24.266.993	548	179	85.653
1996	81,2%	18,8%	1,66	24.509.663	514	174	80.855
1997	83,2%	16,8%	1,63	24.754.759	509	170	83.975
1998	85,2%	14,8%	1,62	25.002.307	516	167	87.318
1999	83,9%	16,1%	1,61	25.252.330	491	163	84.408
2000	82,9%	17,1%	1,60	25.504.853	467	158	80.879
2001	80,8%	19,2%	1,61	25.938.883	445	154	77.015
2002	78,2%	21,8%	1,61	26.250.150	131	50	22.847
2003	82,8%	17,3%	1,59	26.565.151	131	60	24.788
2004	86,4%	13,6%	1,57	26.883.933	182	94	36.412
2005	88,4%	11,6%	1,58	27.206.540	206	133	43.089
2006	89,8%	10,2%	1,57	27.533.019	236	153	50.442
2007	91,5%	8,5%	1,59	27.863.415	277	181	59.793
2008	92,1%	7,9%	1,59	28.197.776	335	215	72.745
2009	91,3%	8,7%	1,58	28.536.149	346	224	76.426
2010	92,3%	7,8%	1,59	28.735.129	405	256	89.710
2011	92,9%	7,2%	1,58	29.079.951	484	298	109.529
2012	92,8%	7,2%	1,58	29.428.910	540	316	122.928
2013	92,9%	7,1%	1,58	29.782.057	562	324	128.921
2014	92,8%	7,3%	1,61	30.139.442	485	274	110.305
2015	93,5%	6,5%	1,61	30.501.115	583	328	134.009

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, US Bureau of labor statistics y Banco Central de la República Argentina.

Gráfico III.1. Evolución de los salarios de referencia del CRS, del salario promedio del sector registrado, del salario promedio del sector no registrado y del Salario Mínimo, Vital y Móvil, en pesos de 1991. Porcentajes de desocupación e informalidad laboral (no registro), eje derecho. Argentina. Años 1991-2015.



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC, Cárcamo Mana (1998) e IPC 9 provincias (2007-2015[79]).

Los datos obtenidos indican que el Costo de Reproducción Social, desde el punto de vista de sus componentes salariales, experimentó dos períodos de marcadas diferencias: durante la vigencia del modelo de convertibilidad los componentes que forman el CRS salarial (salarios promedio de empleados formales e informales), así como el salario mínimo, tuvieron una tendencia declinante, profundizada en 2002 y 2003 por efectos de la significativa devaluación del peso entre enero y marzo de 2002, y significó una extraordinaria transferencia de ingresos desde los sectores perceptores de

[79]La falta de credibilidad del índice de inflación que publicaba el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) desde el año 2007 en adelante, ha obligado a tomar como referencia otras fuentes de información. El Centro de Investigación y Formación de la República Argenitina (CIFRA) de la Central de Trabajadores Argentinos (CTA) elaboró el IPC 9 provincias (construido con indicadores públicos oficiales de 9 provincias argentinas que tenían independencia respecto del INDEC).

ingresos fijos (mayormente asalariados) hacia los de ingresos móviles (propietarios del capital)[80]. En cambio, entre 2004 y 2013 estos ingresos aumentaron de manera sostenida, aunque ingresaron en un período de relativo estancamiento entre 2013 y 2015, en el escenario que abrió la restricción externa y donde resultó clave una nueva devaluación del peso (del orden del 23%) ejecutada en enero de 2014, que volvió a incrementar la suba de precios minoristas.

Al interior de cada período se manifestaron distintas subetapas. Entre 1991 y 1994, el CRS $_{\text{salarial}}$ aumentó levemente (un 3,6% en términos reales), como resultado de una recuperación entre 1993 y 1994 de los salarios del sector registrado (después de la merma de 1992) y un aumento considerable de los ingresos de los no registrados. Por su parte, el salario mínimo sufrió una caída significativa, dando como resultado su pérdida de relevancia como patrón de referencia. La comprensión de este primer movimiento levemente ascendente de los salarios debe hallarse en los deprimidos niveles en que comienza la serie, ya que después de las crisis hiperinflacionarias de 1989/1990, los salarios reales se habían reducido considerablemente en todos sus niveles (Graña y Kennedy, 2008)[81].

A partir de 1995 la crisis del Tequila disparó la segunda etapa de la convertibilidad[82]. Dicho período (1995-1998) haría confluir tres estrategias ejecutadas por el propio estado en favor del gran capital para reducir el peso de la clase trabajadora: incremento de la desocupación, aumento de la precarización laboral y caída del salario real. Al respecto, si bien se debe mencionar que la desocupación experimentó una reducción en esos años, cayendo del 19% al 14,8%[83], a partir de allí no dejó de aumentar, hasta regresar al 19% en 2001, debido a la destrucción de empleo privado (en por

[80]La salida de la convertibilidad en 2002 se implementó a través de una devaluación del orden (200% en el año) que tuvo un traslado (si bien relativamente moderado) a precios: la inflación minorista, que había oscilado entre el 1% y -1% entre 1993 y 2001, superó el 26% ese año (INDEC).

[81]En 1991 la inflación comenzó a ceder en el marco de la convertibilidad y esto permitió una recuperación de los ingresos salariales: en 1992 la variación del índice de precios al consumidor fue de un 25% y en 1993 del 13% (INDEC).

[82]En 1994/5 México sufrió una profunda crisis económica que afectó considerablemente los movimientos de capitales a nivel regional.

[83]Si bien el desempleo descendió, el subempleo se mantuvo elevado (INDEC).

despidos en las empresas privatizadas e industrias mercado-internistas debilitadas por la apertura y la apreciación cambiaria), además de la propia incapacidad de la economía para generar nuevos puestos de trabajo en el marco de la desindustrialización, que reducía el papel de la demanda y retroalimentaba la recesión (iniciada a fines de 1998).

En lo que respecta a la informalidad, si entre 1991 y 1994 la misma se mantuvo en el orden del 31% (valor de por sí muy elevado y sólo explicable en el marco del avance del proceso neoliberal iniciado con la dictadura 1976-1983), a partir de 1995 la misma fue creciendo hasta alcanzar el 38% en 2001. El proceso de flexibilización laboral[84], supuesta herramienta para evitar la contratación informal, no surtió efecto en este sentido: la proporción de trabajadores no registrados aumentó (Santarcángelo y Schorr, 2001; Beccaria, 2004).

Como resultado de los aumentos de la precarización y la desocupación, que debilitaban la capacidad organizativa de la clase trabajadora, además de fragmentarla como nunca antes, y en pleno proceso de desindustrialización y estrangulamiento del mercado interno, el salario estaba llamado a cumplir un rol cada vez más relegado. Por este motivo, los componentes salariales del CRS sufrieron una caída sistemática desde 1995.

El cierre de la convertibilidad con la devaluación de 2002 inaugura un cambio trascendental en materia de ingresos salariales y condiciones de trabajo y se manifiestan allí los peores registros en todas variables. Los “devaluadores”, es decir, una buena parte del gran capital productivo (grandes capitales industriales, de la construcción, entre otros) que ya habían abandonado la “comunidad de negocios” con el capital transnacional desde fines de los años ’90 (centralmente empresas privatizadas y bancos extranjeros) (Ortiz y Schorr, 2007), lograron el propósito de sentar las bases para iniciar un nuevo proceso de despegue económico de la mano de la drástica reducción del salario y el consecuente aumento de la tasa de ganancia (Manzanelli, 2011). La

[84]En 1997 un decreto presidencial dictaminaba: la eliminación de la negociación salarial colectiva para transformarla en negociaciones por empresas, la revisión de todos los convenios colectivos de trabajo, la modificación del régimen de indemnizaciones transformándolo en un fondo común, la reducción del número de modalidades de contratos temporarios, la reconversión y libre elección por parte de cada beneficiario individual del régimen de obras sociales, entre otros aspectos.

enorme e inédita transferencia de ingresos que significó la devaluación de 2002 implicó una reducción de los ingresos laborales en todos los órdenes, pero con algunas diferencias importantes: entre 2001 y 2003, el salario real de los registrados cayó un 33,7% mientras que el de los no registrados lo hizo un 49,3%, generando que el CRS salarial disminuyera un 43,8%; en tanto que el salario mínimo se redujo un 21,9%. Como se advierte, fueron los trabajadores no registrados los más afectados, en el marco de un salto en los niveles de desocupación (que promedió un máximo de 22% en 2002) y la informalidad (49,4% en 2003).

El proyecto del grupo productivo de relanzar la economía en base a los bajos salarios se combinó con la mejora en los términos de intercambio para el período 2003-2008, por lo que este esquema resultó, desde el punto de vista de sus impulsores, sumamente exitoso. El producto se recuperó enérgicamente en 2003 (+8,8%), aun cuando los salarios reales seguían cayendo y crecía la desigualdad. La restauración del sistema político (amenazado por la rebelión popular de 2001 y los conflictos sociales a lo largo de 2002 y 2003), requería un cambio respecto de las tendencias a la pauperización registradas bajo el signo neoliberal, que comenzara a dar respuestas a las demandas de las clases subalternas (Féliz y López, 2012.).

A partir de 2004, los ingresos salariales comenzaron a recuperarse. Hasta 2007/8, las políticas de paritarias, elevación del salario mínimo y recuperación del empleo desempeñaron un papel fundamental en este nuevo contexto, que generó una recomposición del CRS salarial, aunque mucho más como resultado del aumento de los salarios de los trabajadores registrados (en 2005 ya igualaban, en promedio, los ingresos reales de 1998) que aquellos de los no registrados (que recuperaron el registro de 1998 sólo hacia 2009). Esta estrategia parecía expresar la nueva alianza social en la que pretendía apoyarse en primer gobierno kirchnerista (2003-2007).

Como se mencionó en el capítulo II, hacia 2008/9, la ecuación macroeconómica cambia desde lo político y el kirchnerismo pasa a sintonizar con las tradiciones *populistas* (Svampa, 2013). Casi simultáneamente, el advenimiento de la crisis internacional definió nuevos contornos económicos,

donde la desocupación y la informalidad dejaron de retroceder al ritmo precedente (se estancaron en el orden del 7% y 33% respectivamente) y el salario mínimo real comenzó a disminuir desde 2011. En cambio, los salarios de registrados y no registrados continuaron aumentando hasta 2013, superando los valores más altos del período de convertibilidad. Una serie de políticas públicas de estímulo (re-estatización de la Administradora Nacional de la Seguridad Social-ANSES- que imprime dinámica a la demanda por la vía de la cobertura y monto de las jubilaciones, los programas de transferencia de ingresos como la Asignación Universal por Hijo, de construcción de viviendas –PROCREAR- y planes de consumo en cuotas –Ahora 12-, entre otras) se articularon dando como resultado un crecimiento del mercado interno donde el salario estimula la demanda agregada, pero ese esquema se deteriora desde 2012/3, al calor de los problemas derivados de la restricción externa.

c. El Costo de Reproducción Social jubilatorio

Una vez estimado el CRS salarial, para considerar el de los adultos mayores no se tomará en cuenta el hogar sino un ingreso reproductivo por persona, ya que el sistema de seguridad social prevé una jubilación o pensión por persona mayor, independientemente de su condición conyugal. Sin embargo, se presenta un problema relacionado con el nivel de cobertura del sistema previsional debido a que existe una proporción de la población mayor que no percibe ingresos (por no haber aportado, ya sea por su condición de informalidad o bien por no haber trabajado), y que esta proporción ha variado significativamente en esta etapa. Por lo tanto, se asume que la población sin ingreso jubilatorio se encuentra cubierta dentro de los hogares con salarios con jefes de hogar que perciben un $CRS_{salarial}$ o bien viven de rentas.

A la hora de estimar el CRS jubilatorio, se toma como referencia la jubilación mínima, que se supone debe garantizar la reproducción de cada uno de los adultos mayores[85] (contabilizada 13 veces, al igual que en el caso salarial):

[85] A diferencia del caso salarial, se toma como ingreso reproductivo de referencia a la jubilación mínima dado que existe un amplio y variable universo de adultos mayores que no percibieron estos ingresos durante el período bajo análisis (que se verá en el gráfico III.2). A su vez, la reproducción de los adultos mayores, a diferencia del caso de los asalariados, no debe cumplir

$CRS_{jubilatorio}$ = jubilación mínima x cantidad de mayores cubiertos por el sistema previsional anualmente.

En el cuadro y el gráfico 2 se presentan los resultados obtenidos en dólares y pesos constantes de 1991, respectivamente.

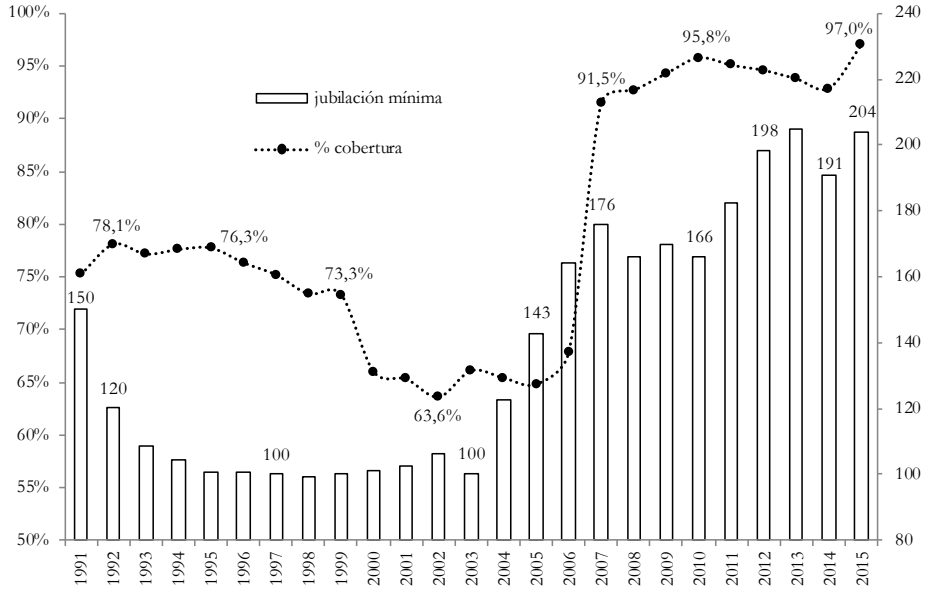
con la función de reproducir las condiciones de sustento de adultos con tareas disímiles, sino que puede considerarse como un “ingreso universal” por adulto mayor.

Cuadro III.3. Evolución del Costo de Reproducción Social jubilatorio. Dólares constantes de 1991 en Argentina. Años 1991-2015.

año	% cobertura jubilatoria	adultos mayores	jubilación mínima (U$)	CRS jubilatorio (U$ millones)
1991	75,2%	3.587.708	157	5.514
1992	78,1%	3.645.111	147	5.433
1993	77,2%	3.703.433	141	5.252
1994	77,6%	3.762.688	138	5.231
1995	77,7%	3.822.891	134	5.179
1996	76,3%	3.884.057	130	5.019
1997	75,2%	3.946.202	127	4.908
1998	73,4%	4.009.342	125	4.792
1999	73,3%	4.073.491	123	4.760
2000	66,0%	4.138.667	119	4.212
2001	65,3%	4.274.698	115	4.186
2002	63,6%	4.343.093	49	1.745
2003	66,1%	4.412.583	53	1.998
2004	65,4%	4.483.184	66	2.501
2005	64,8%	4.554.915	82	3.136
2006	67,8%	4.627.794	96	3.919
2007	91,5%	4.701.838	116	6.498
2008	92,7%	4.777.068	133	7.635
2009	94,3%	4.853.501	132	7.858
2010	95,8%	4.964.924	149	9.223
2011	95,1%	5.044.363	186	11.575
2012	94,6%	5.125.073	223	14.042
2013	93,8%	5.207.074	237	15.048
2014	92,9%	5.290.387	203	12.986
2015	97,0%	5.375.033	251	17.010

Fuente: elaboración propia en base a ANSES, INDEC y US Bureau of Labor Statistics.

Gráfico III.2. Evolución de la jubilación mínima en pesos de 1991 y de la cobertura previsional en porcentaje de la población mayor en Argentina. Años 1991-2015.



Fuente: elaboración propia en base a datos del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, ANSES, INDEC e IPC 9 provincias.

A partir de los datos obtenidos se advierte que el sistema jubilatorio es uno de los aspectos en donde se manifiestan con mayor énfasis las diferencias en materia de ingresos básicos de reproducción de los mayores entre la década del ’90 y el ciclo de gobiernos kirchneristas (gráfico III.3). Después de una abrupta caída de la jubilación mínima entre 1991 y 1994, a partir de allí se mantuvo prácticamente estable, en un comportamiento similar al que experimentó el salario mínimo. Al mismo tiempo, desde 1992 el nivel de cobertura descendió de manera considerable, pasando de algo menos del 80% a principios de la década del ’90 a prácticamente el 70% a principios fines de la convertibilidad.. Posteriormente, desde 2003 comenzaron a recuperarse ambas variables (jubilaciones mínimas y cobertura), aunque la primera en hacerlo fue la relativa a los haberes: ya en 2005 prácticamente igualaban el valor real de 1991, en tanto que en 2007 superaban esa marca en un 17%. La inflación frenó la expansión del haber mínimo en términos reales en el trienio 2008-2010, pero entre 2011 y 2013 volvieron a aumentar significativamente (en 2013 eran un

37% mayores a las de 1991[86]) para permanecer estables durante los últimos años del segundo gobierno de C. Fernández (2011-2015). La cobertura, por su parte, dio un salto en 2007 y 2015, con un alcance superior al 95%, siendo una de las más amplias de América Latina (CEPAL, 2017).

¿A qué obedecieron estos cambios? En 1994 se llevó a cabo la privatización del sistema de jubilaciones y pensiones bajo el argumento de que el manejo estatal era ineficiente y conducía a la quiebra. Sin embargo, a partir de la gestión de las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP) se produjeron varios efectos perversos tales como: el desfinanciamiento del Estado[87], la caída en la cobertura (vinculada a la creciente informalidad que el modelo macroeconómico generaba), la desmejora en las condiciones de vida de los pasivos (evidenciado en el aumento de los adultos mayores pobres e indigentes) y a su vez una redistribución regresiva del ingreso como consecuencia de que fueron los sectores de mayores recursos los que accedieron a las jubilaciones y pensiones (Goldberg y Lo Vuolo, 2006).

Por el contrario, en la postconvertibilidad se revirtió parte de este cuadro regresivo a partir de cuatro políticas principales:

i. la evolución de los haberes desde 2002 a través de aumentos por decreto, después del estancamiento en los años ’90 y la caída real de ingresos post devaluación,
ii. las moratorias jubilatorias que permitieron el retorno o la inclusión al sistema de reparto de millones de aportantes desde 2005 en adelante,
iii. la estatización del régimen en 2008, que ofició como una de las transformaciones estructurales respecto de las políticas neoliberales (Basualdo y otros, 2015), además de convertirse progresivamente en una de las más relevantes fuentes de financiamiento de las políticas anti cíclicas desde ese

[86] Huelga decir que, por el mecanismo de cálculo utilizado, no se capta un dato de importancia: el porcentaje de mayores que perciben las jubilaciones mínimas en relación al total. Mientras en los ’90 la proporción de quienes cobraban la mínima en relación al total de beneficiarios oscilaba entre un 40 y un 50%, después de 2008 trepó a más del 75%.

[87] Mientras en 1994 el 66% del gasto público en jubilaciones y pensiones se cubría con aportes y contribuciones, esa proporción había caído a 38% en 2002. Ello se debió a que en primer lugar entre 1994 y 2002 se transfirieron U$ 28.000 millones a las AFJP en concepto de aportes patronales y en segunda instancia, a la política de rebaja en la alícuota de esos aportes.

momento (Asignación Universal por Hijo, Programa Conectar Igualdad, PROCREAR, etc.).

iv. la sanción de la Ley de Movilidad Jubilatoria en 2009, que estableció dos aumentos por año (que se ajustan por la recaudación de los impuestos que se destinan a la ANSES y la evolución de los salarios registrados) a realizarse en marzo y septiembre.

Por estos motivos, el CRS jubilatorio se recuperó fuertemente en la postconvertibilidad, describiendo una de las más importantes diferencias en términos conceptuales y distributivos entre las etapas estudiadas. La ANSES, abocada al establecimiento de un nuevo sistema de seguridad social, se transformó en el eje articulador de numerosas políticas, sobretodo destinadas a los sectores de menores ingresos (Panigo y Médici, 2013).

d. Los componentes estatales del Costo de Reproducción Social: educación, salud, subsidios al transporte y la energía e impuestos

La acción del estado es central para el funcionamiento de las sociedades capitalistas modernas. En ese marco, una de sus esferas de intervención, la política social, tiene dos dimensiones: por un lado, genera condiciones para sostener la rentabilidad del capital y por el otro, permite el equilibrio social para sostener el proceso de acumulación pretendiendo acotar los conflictos entre las clases sociales (Palmieri, 2016). En este sentido, las clases subalternas pugnan para que el estado garantice derechos y servicios fundamentales para su reproducción de manera socializada y les imponga la menor carga tributaria posible, en tanto que las dominantes también buscan minimizar sus aportes al fisco pero (usualmente) se oponen a la intervención en la esfera económica.

Al respecto, los elementos que se considera forman parte del Costo de Reproducción Social son la educación y salud universales, a lo que cabe agregar los subsidios a los sectores económicos que se emplearon en la postconvertibilidad. Ello obedece a que sin estos elementos no se garantizarían las condiciones de reproducción social, debido a que sin educación básica no habría personas capacitadas para cumplir las tareas de producción, distribución y consumo; en tanto que sin la provisión mínima de acceso a derechos de

salud no garantizaría las posibilidades de supervivencia fundamentales. Por su parte, el estado desde 2002 subsidió a las tarifas del transporte público terrestre y la energía residencial de manera masiva, abaratando significativamente los costos de vida para el conjunto de la población, en lo que representó un "salario indirecto"[88].

Para desarrollar esta tarea, se identifican los subsidios que corresponden a gas y luz en el caso de la energía (que permiten la reducción de las tarifas de consumo residencial) y aquellos destinados al transporte de pasajeros de ómnibus, trenes y subtes, debido a su progresividad (Puig y otros, 2015). A su vez, para trazar un análisis de la acción estatal en la determinación del CRS, deben considerarse los impuestos que el estado impone sobre los ingresos reproductivos. La forma de estimar qué porcentaje de los mismos son utilizados para cancelar obligaciones con el fisco será identificar a qué decil de la población corresponden los ingresos representativos del CRS y, a partir de allí, observar qué porcentaje de ese ingreso corresponde al pago de impuestos (IVA, ganancias, etc.), utilizando la metodología de Santiere, Sabaini y Rossignolo (2000) y Gaggero y Rossignolo (2012). Al respecto, en ambos casos se aprecia que los valores de reproducción social corresponden al decil 5 de ingresos, donde la carga tributaria durante la convertibilidad alcanzaría el 29,59% mientras que la misma aumentaría a 32,49% en la postconvertibilidad.

En el cuadro III.4 y el gráfico III.3 se presentan los resultados obtenidos para cada componente.

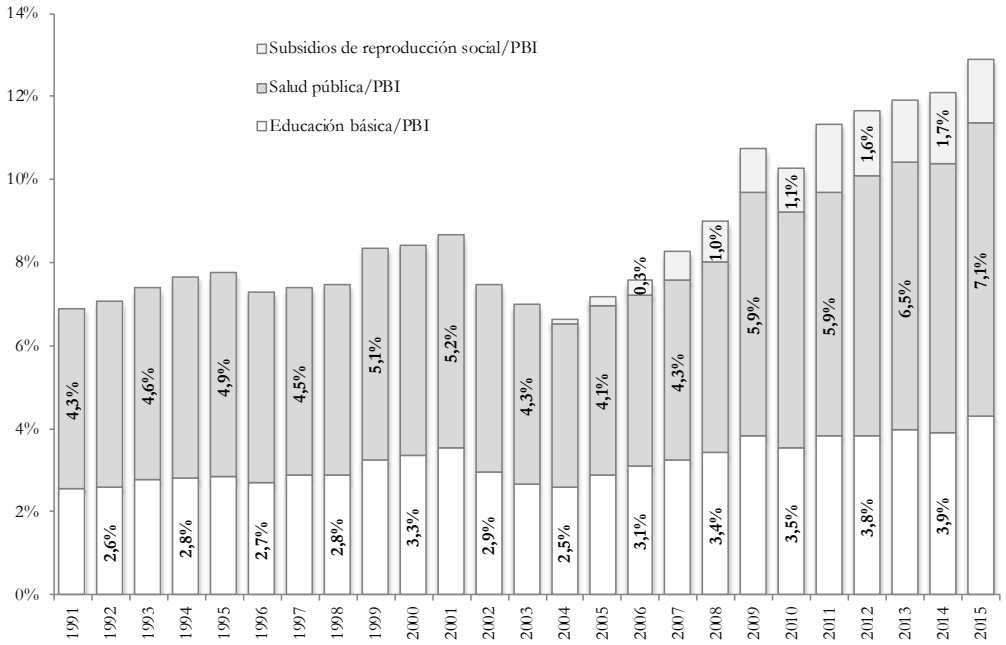
[88] En el ANEXO I se presentan algunas aclaraciones pertinentes sobre los subsidios a los sectores económicos en la etapa de postconvertibilidad.

Cuadro III.4. Evolución del gasto público consolidado en educación básica, salud pública y subsidios al transporte terrestre y los usuarios residenciales de energía en Argentina. Millones de dólares constantes de 1991. Presión tributaria decil 5. Años 1991-2015.

año	educación básica	salud	subsidios energía y transporte	presión tributaria
1991	4.194	7.213	-	
1992	5.316	9.364	-	
1993	6.463	10.966	-	
1994	7.136	12.518	-	
1995	7.213	12.717	-	
1996	7.268	12.547	-	29,59%
1997	8.322	13.252	-	
1998	8.504	13.732	-	
1999	9.128	14.517	-	
2000	9.406	14.463	-	
2001	9.387	13.856	-	
2002	9.126	14.146	-	
2003	9.921	16.264	-	
2004	12.357	19.228	387	
2005	16.646	23.816	1.214	
2006	21.938	29.588	2.445	
2007	28.773	38.935	6.198	
2008	38.799	53.160	11.250	32,49%
2009	47.540	73.241	13.120	
2010	58.000	94.695	17.863	
2011	82.752	127.753	36.351	
2012	99.892	165.832	41.786	
2013	131.518	216.398	51.087	
2014	176.307	298.992	78.454	
2015	249.127	415.091	89.362	

Fuente: elaboración propia en base a datos del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, ASAP y US Bureau of Labor Statistics.

Gráfico III.3. Evolución de los gastos en educación básica, salud pública y subsidios residenciales a la energía y el transporte como porcentaje del PBI en Argentina. Años 1991-2015.



Fuente: elaboración propia en base a datos de Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, ASAP e INDEC.

Como lo indica el gráfico 3, los gastos en educación pública se mantuvieron relativamente estables, en relación el PBI, entre 1991 y 1999. Aquellos que corresponden a la salud tuvieron un aumento relativo entre 1999 y 2001, aunque ello se debió a la caída del producto registrada en el último período de la convertibilidad. Nuevamente, como ocurriera con los salarios, la devaluación del año 2002 generó una disminución del peso de ambas variables en el producto, que representaron conjuntamente apenas un 7% del mismo en 2003.

La evolución desde ese momento fue distinta, manifestándose un crecimiento constante de los gastos en educación y salud básicas en proporción al PBI, a lo que se agregan los subsidios al transporte y a los usuarios residenciales de energía. Esto derivó en que la participación de las tres variables en relación al PBI alcance los 13 puntos porcentuales en 2015, prácticamente duplicando el peor registro de la convertibilidad (6,9% en 1991) y superando con creces al de mejor performance de la misma (8,6% en 2001). Aun descontando los

subsidios, los gastos en salud y educación han superado los dos dígitos del PBI desde 2009, cifra que nunca habían alcanzado durante la década del ’90.

Para comprender estas modificaciones, cabe mencionar que en la convertibilidad se promovió la mercantilización de los derechos básicos como los de salud y educación, aspecto constitutivo del proyecto neoliberal (Harvey, 2005). Hacia principios de los años ‘90, el gobierno nacional le delegó el manejo de ambos derechos a estados sub-nacionales, con el argumento de que la descentralización lograría mejorar la atención y calidad, sin embargo, lo hizo sin transferir los respectivos recursos para gestionar las escuelas y centros de salud (mejorando el balance fiscal nacional y perjudicando el de las provincias), lo que dio como resultado un deterioro sistemático en ambas áreas (UNICEF, 2006; Oszlak, 2003).

Desde 2003 se verificó un importante crecimiento de la inversión pública en estos conceptos (tanto en términos corrientes como en proporción al PBI), lo que indica una recuperación del Estado como garante de esos derechos, revirtiendo la tendencia neoliberal precedente. La Ley de Financiamiento Educativo (2005) fijó un mínimo del gasto público en educación del 6% del PBI desde 2010, en tanto que diversos programas de salud oficiaron como algunos de las nuevas orientaciones (el calendario de vacunación gratuito pasó de 6 a 16 vacunas). Sin embargo, el incremento del gasto no necesariamente significó mejoras en la calidad, entre otras cosas porque en el caso de la educación el 90% de su presupuesto son salarios, de manera que si se recuperaron los ingresos docentes y se incorporó personal, esto puede no haberse traducido, *pari passu*, con incrementos en la infraestructura, la capacitación y los rendimientos[89]. Para el caso de la salud, si bien la mayor proporción de las erogaciones son insumos, las condiciones de los establecimientos públicos no han registrado, de manera general, mejoras considerables a lo largo de la postconvertibilidad[90]. Incluso los salarios del sector público han sido los que menos aumentaron entre 2003 y 2015 en comparación con los informales y los

[89] Así lo atestiguan las pruebas internacionales PISA (que evalúan con las mismas técnicas a estudiantes de muchos países del mundo en el nivel medio).

[90] Ver “Emergencia Sanitaria: En el sistema de Salud Pública hay una crisis que es crónica” (Comunicado ATE- CTA 26/01/2015)-

formales (registrando niveles inferiores, en términos reales, a los que había en 2001) (INDEC).

Esta situación pone de relieve la profundidad que asumió la degradación social bajo el influjo neoliberal, ya que prácticamente una duplicación de los gastos educativos y de salud (en términos de PBI) no parece haber sido suficiente para revertir decididamente el cuadro de deterioro precedente.

3. Evaluación de la evolución del Costo de Reproducción Social Total

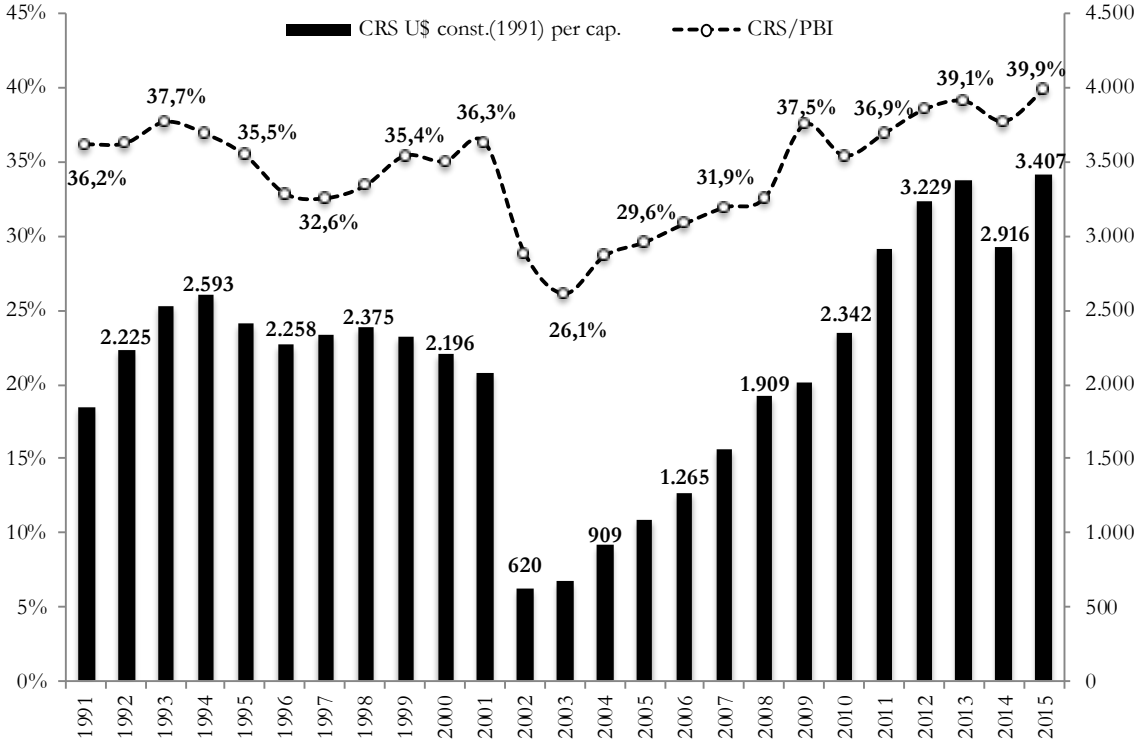
Habiendo estimado los componentes salariales, jubilatorios y provistos por el estado, en el cuadro III.5 y el gráfico III.4 se exponen los resultados del Costo de Reproducción Social Total entre 1991 y 2015.

Cuadro III.5. Evolución del Costo de Reproducción Social Total y de sus componentes en Argentina. Millones de dólares constantes de 1991 y porcentaje del PBI. Años 1991-2015.

año	CRS salarial	CRS jubilatorio	educación básica	salud	subsidios	presión tributaria	CRS total	CRS/PBI	promedio
1991	66.983	5.514	4.394	7.557	-		62.996	36,20%	
1992	79.199	5.433	5.203	9.165	-		73.957	36,30%	
1993	90.812	5.252	6.091	10.335	-		84.065	37,70%	
1994	93.123	5.231	6.555	11.499	-		87.306	36,90%	
1995	85.653	5.179	6.445	11.364	-		81.763	35,50%	
1996	80.855	5.019	6.310	10.892	-	29,59%	77.666	32,90%	35,3%
1997	83.975	4.908	7.059	11.241	-		80.881	32,60%	
1998	87.318	4.792	7.103	11.471	-		83.429	33,40%	
1999	84.408	4.760	7.462	11.867	-		82.112	35,40%	
2000	80.879	4.212	7.438	11.437	-		78.788	35,10%	
2001	77.015	4.186	7.220	10.657	-		75.050	36,30%	
2002	22.847	1.745	2.265	3.511	-		22.379	28,80%	
2003	24.788	1.998	2.489	4.080	-		24.651	26,10%	
2004	36.412	2.501	3.030	4.714	95		34.109	28,70%	
2005	43.089	3.136	3.975	5.687	290		41.158	29,60%	
2006	50.442	3.919	4.827	6.510	538		48.573	30,80%	
2007	59.793	6.498	6.056	8.195	1.305		60.310	31,90%	
2008	72.745	7.635	7.765	10.640	2.252	32,49%	74.921	32,60%	33,8%
2009	76.426	7.858	8.089	12.463	2.232		79.685	37,50%	
2010	89.710	9.223	9.263	15.124	2.853		94.030	35,40%	
2011	109.529	11.575	12.129	18.725	5.328		117.940	36,90%	
2012	122.928	14.042	13.021	21.616	5.447		132.551	38,50%	
2013	128.921	15.048	14.031	23.086	5.450		139.761	39,10%	
2014	110.305	12.986	12.492	21.184	5.559		122.469	37,70%	
2015	134.009	17.010	16.104	26.832	5.776		150.666	39,90%	

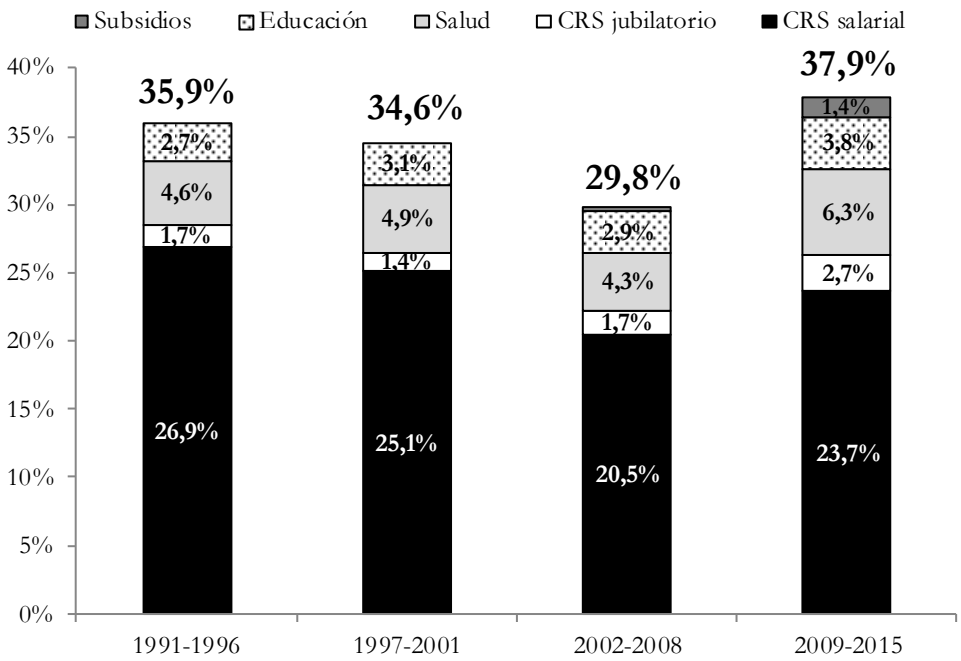
Fuente: elaboración propia en base a Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, INDEC, ASAP, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social y US Bureau of Labor Statistics.

Gráfico III. 4. Evolución del Costo Reproducción Social en Argentina. Dólares constantes de 1991 per cápita y como porcentaje del PBI. Años 1991-2015.



Fuente: elaboración propia.

Gráfico III.5. Promedios de los componentes del Costo de Reproducción Social en porcentaje del PBI (1991-1996, 1997-2001, 2002-2009 y 2008-2015).



Fuente: elaboración propia.

La evolución del CRS en relación al PBI y en dólares constantes per cápita (gráfico III.4) muestra que los períodos de convertibilidad y la postconvertibilidad tuvieron un comportamiento diferencial. Entre 1991 y 1994 la evolución del CRS total fue relativamente estable en términos de producto (se mantuvo en el orden de los 36 puntos porcentuales), lo que se explica por una importante mejoría de los ingresos reales post salida de la hiperinflación (simultánea al aumento del PBI y la recuperación de los gastos públicos, especialmente en salud). Este proceso de aumento del PBI y del CRS en dólares constantes per cápita fue posible gracias a la situación de crisis precedente (en 1989 la economía registraba el mismo volumen de PBI de 1975), donde los ingresos salariales transitaban uno de los niveles más bajos de su historia. La experiencia neoliberal logró capitalizar políticamente las "bondades" de este período de estabilización y ello posiblemente constituye uno de los factores explicativos de la reelección alcanzada por el gobierno de Menem (1989-1995, 1995-1999), aun cuando la desocupación ya se había disparado.

Entre 1996 y 1998 se registró nuevamente expansión económica que fue simultánea a la caída del CRS en relación al PBI, verificándose un "crecimiento regresivo", ya que los niveles de desempleo continuaron manteniéndose elevados. Hacia 1998 el CRS sólo representaba el 33% del PBI, prácticamente 5 puntos porcentuales menos que en 1993, lo que se explica por la combinación del congelamiento de jubilaciones y salarios, junto con la estabilización de los gastos públicos en salud y educación. A su vez, cerrado el capítulo de la afluencia de los ingresos de capitales por efectos de las privatizaciones, los procesos de apertura y desregulación completaban el cuadro de desindustrialización que perimía la capacidad de sostenimiento de las condiciones reproductivas de los sectores populares y se comenzaba a erosionar, parcialmente, la hegemonía lograda hasta ese entonces.

Posteriormente, el ciclo que va de 1999 a 2001 (la crisis final de la convertibilidad), muestra una "paradoja": aun cuando todos los componentes del CRS disminuyeron en dólares constantes por persona (sobre todo por efectos de la creciente desocupación y la disminución de los salarios,

especialmente de los no registrados), la participación del CRS en el PBI creció, ya que el producto se contrajo aún más. Es así como en 2001 el CRS registraba proporciones similares a las de principios de la década, aunque con mucha mayor extensión del desempleo (19,2% promedio anual versus 9,1% en 1991) y de la informalidad (38,7% contra 32,5% en 1991). Se trata de un aumento de la relación CRS/PBI que resultó “espurio”, ya que fue simultáneo a la disminución del producto y el empeoramiento de las condiciones de vida de las mayorías, lo que indicaba relativa “inflexibilidad a la baja” del salario en el marco de una sistema cambiario de caja de conversión, donde la reducción del mismo debía correr por la vía de la depreciación nominal, sumamente difícil de aplicar en el plano político e inaceptable para los sectores perceptores de ingresos fijos. Si bien esta iniciativa salarial-deflacionaria fue, a pesar de todo, emprendida (el gobierno de la Alianza que gobernó entre 1999 y 2001 recortó en un 13% los salarios y jubilaciones de parte de los empleados del sector público), no logró efectivizarse hasta la salida de la convertibilidad, que reordenó el nivel y la participación de los salarios en la economía argentina.

El punto de inflexión se produjo en 2002, cuando se llevó a cabo una masiva transferencia de Excedente Económico al reducir los salarios y jubilaciones por la vía devaluatoria. La misma operó a través de dos mecanismos directos y dos indirectos: por un lado, cayeron a un tercio los ingresos salariales en dólares y, a su vez, la inflación registrada ese año (del orden del 26%), disminuyó el poder de compra de los ingresos fijos ya que los mismos no aumentaron nominalmente (con excepción de las jubilaciones mínimas). Por el otro, el salto en los niveles de desocupación (que alcanzó un máximo de 21,8% en 2002) e informalidad laboral (49,4% en 2003) funcionaron como “diques de contención” de las demandas salariales. El desplome de los componentes de ingresos del CRS se reflejó tanto en una caída en su participación en el producto (que se redujo a tan sólo 26,1% en 2003) como en su valor reflejado en dólares constantes: en el año 2002 representaba un tercio del monto de 1991, en el marco de una profunda crisis social. Las políticas destinadas a relanzar la economía argentina en base a esta enorme redistribución del ingreso desde el trabajo hacia el capital resultaron exitosas para el grupo productivo (los

devaluadores), que multiplicaron su tasa de ganancia y se vieron beneficiados del nuevo cuadro de precios relativos, que perjudicó (relativamente) al sector financiero (dado que se pesificaron sus activos y disminuyeron medidos en dólares) y las privatizadas (que sufrieron el congelamiento de las tarifas) (Basualdo, Manzanelli y Schorr, 2012; Cantamutto y Wainer, 2013).

Entonces se inició la primera fase (2003- 2008) del período de postconvertibilidad, caracterizada por nuevos tipos de respuesta a la crisis económica de 2001/2 y que lograría la recomposición económica del consumo y la producción (beneficiado por el inicio de un ciclo de significativa valorización de los *commodities* agrícolas de exportación), simultánea a la recuperación del Costo de Reproducción Social. En efecto, se verificaron: la disminución de la desocupación y la informalidad (7,6% y 37% respectivamente, en 2008), el incremento de la cobertura y haberes previsionales (la incorporación de 2 millones de adultos mayores anteriormente excluidos y jubilaciones mínimas un 19% mayores, en términos reales, a las de 1991), un mayor dinamismo de los gastos públicos en salud y educación (ambos aumentaron su participación en el PBI en el orden de un punto porcentual en relación a 2003), la incorporación de los subsidios al transporte y la energía (1% del PBI en 2008) y, en menor medida, la recuperación de los (anteriormente súper-deprimidos) salarios reales. A pesar de la combinación de todos estos factores, el valor del CRS total en dólares constantes per cápita de 2008 era un 16% inferior al del promedio de la convertibilidad. Al respecto, resultó decisiva la lenta recuperación que registraron los salarios reales (especialmente los informales, de inédita gravitación en el universo laboral), que da cuenta del impacto de la devaluación de 2002 y de la profundidad que asumieron las políticas neoliberales para redefinir la matriz productiva (escasamente integrada, importadora-dependiente, con ramas trabajo-intensivas de bajo desarrollo tecnológico, con salarios deprimidos (Azpiazu y Schorr, 2010; Porta, 2015) y consecuentemente, debilitar la capacidad de resistencia de las clases subalternas.

El último período, que corre entre 2009 y 2015 muestra una nueva etapa dentro del ciclo de gobiernos kirchneristas, ya que después del conflicto agrario y el

advenimiento de la crisis internacional (2008/9), las políticas expansivas parecen haber profundizaron el sesgo redistributivo. El primer mandato de C. Fernández (2007-2011) se inició con una desocupación inferior a los dos dígitos y el nivel de no registro en los valores de fines de los años ’90 (40% de los asalariados), aunque con una cobertura previsional mucho más extendida (superior al 90% de los mayores) y salarios de reproducción con el mismo poder de compra que los de 2001. En este etapa la potenciación de las políticas de gasto público (con una notable incidencia de los subsidios, además de la evolución de los presupuestos de salud y educación) fueron acompañadas con el ritmo ascendente de los ingresos mínimos (salarios y jubilaciones) y la mejora en los salarios reales de los trabajadores, aún a pesar de la inflación (que subió de nivel y se ubicó por encima del 22% desde 2010). Entre 2009 y 2013 el CRS aumentó fuertemente tanto en dólares constantes como en proporción al PBI, aunque disminuyó después de la devaluación experimentada en 2014 (bajo la incapacidad de dar una respuesta consistente a la restricción externa) y en 2015 volvió a recuperarse llegando a su máximo de 39,9% del PBI (un 31% mayor al de 1993 en dólares constantes per cápita), mucho más por efectos de la evolución de los componentes socializados del CRS (educación, salud y subsidios) que por la dinámica de los ingresos salariales y jubilatorios. Se trata de una recomposición de las condiciones de reproducción social que operó a través de políticas estatales de lógica inversa a las que primaban durante el neoliberalismo: en este orden se inscriben la re-estatización del régimen previsional (2008), el establecimiento de la Asignación Universal por Hijo (2009) y el aumento sostenido del gasto público para alentar el consumo, entre otros.

4. El Excedente Económico en Argentina (1991-2015)

Una vez estimados los componentes del Costo de Reproducción Social, se puede calcular la evolución del EE. En el cuadro siguiente se recuperan las opciones de estimación de esta variable.

Cuadro III.6. Síntesis de las alternativas metodológicas para calcular el Excedente Económico.

Autor	Metodología de estimación del CRS y EE	País y fecha
Phillips (en Baran y Sweezy, 1988)	**EE = Ingresos de la propiedad + desperdicio del proceso productivo + absorción de excedentes por el estado + penetración de campañas de ventas** Ingresos de la propiedad: *ingresos del trabajo en empresas no corporativas, gastos excesivos de depreciación, rentas, intereses y otros.* Desperdicio en el proceso productivo: *(propaganda, gastos de investigación de mercado, comisiones por ventas, etc.)* Absorción de excedente por parte del estado: *gasto público* Penetración de campañas de ventas: *publicidad*	EEUU (1949-1963)
Furtado (1978)	**EE = PBI – CRS - depreciación de capital** CRS: *ingresos de trabajadores manuales no calificados*	Sin estimaciones
Prebisch (1981)	**EE = aumentos de productividad que quedan en manos de las clases propietarias de los medios productivos**	Sin estimaciones
Lippit (1985)	**EE = Beneficios + Rentas + Interés + la parte del ingreso laboral que se destina a Consumo No Esencial - Consumo Esencial** Consumo esencial: *presupuesto mínimo para una familia de la oficina de estadísticas de EEUU*	Turquía (1980-1992)
Danielson (1990)	**EE = PBI – salarios de subsistencia x trabajadores productivos – depreciación del capital** Salario de subsistencia: *salarios en el sector agrícola* Trabajo productivo: *todo trabajo en el sector privado* Trabajo improductivo: *todo trabajo en el sector público*	Jamaica (1962-1984)
Yeldan (1995)	**EE = PBI – salarios de subsistencia x trabajadores productivos – depreciación del capital** Salario de subsistencia: *salarios de industrias privadas de baja escala*	Turquía (1980-1992)
Somel (2003)	**EE = PBI – Consumo esencial** Consumo esencial: *salario mínimo oficial*	Turquía (1980-1996)
Sbattella (2001)	**EE = PBI - CRS** CRS: *ingresos decil 5 + gasto público en salud, educación y asistencia social gratuita – impuestos al consumo*	Argentina (1980-2000)
Sbattella, Chena, Palmieri y Bona (2012)	**EE = PBI – CRS – depreciación del capital** CRS: *salario trabajadores no calificados + jubilaciones mínimas + inversión pública en educación básica y salud + subsidios a energía y transporte – presión tributaria*	Argentina (2003-2008)

Fuente: elaboración propia.

Siguiendo los realizado en Bona (2018b), se empleará como referencia principal la metodología de Sbattella y otros (2012), donde el excedente surge de la fórmula: EE = PBI – CRS – depreciación del stock de capital.

Para estimar la depreciación de la inversión realizada, se contabiliza el stock de capital de la economía y se establece qué volumen de recursos es necesario destinar a la reposición del mismo. Con este propósito se emplea la misma metodología que la seguida en Sbattella y otros (2012), basada en los trabajos de Coremberg (2009) y Keifman (2005), quienes en base a distintas estimaciones apuntan que se deprecia el 6% del stock de capital de las inversiones. El stock de capital fue obtenido de los datos publicados por INDEC entre 1993 y 2006 y los valores de los años restantes fueron estimados en base a los niveles de inversión registrados entre 1991-1992 y 2007-2015. Como se desarrollará más adelante, no se deprecia todo el stock de capital del total de la construcción, ya que parte de la misma es considerada suntuaria y no forma parte de la inversión productiva en la metodología empleada en esta investigación. Los datos se presentan a continuación.

Cuadro III.7. Evolución del producto bruto interno (PBI), el Costo de Reproducción Social (CRS), la depreciación del stock de capital (dep. K) y el Excedente Económico (EE) en Argentina. Dólares constantes de 1991. Años 1991-2015.

año	PBI	CRS	Depreciación del stock de capital	EE
1991	166.104	60.133	19.983	85.988
1992	202.146	73.329	22.333	106.484
1993	222.904	84.065	24.883	113.956
1994	236.497	87.305	25.796	123.396
1995	230.572	81.763	25.877	122.932
1996	236.250	77.666	25.432	133.152
1997	248.420	80.882	25.764	141.774
1998	249.722	83.429	27.204	139.089
1999	231.754	82.112	26.387	123.256
2000	224.744	78.788	24.620	121.336
2001	206.661	75.050	22.826	108.784
2002	78.881	22.752	11.659	44.470
2003	94.328	24.659	12.764	56.905
2004	118.883	34.092	14.069	70.721
2005	138.937	41.111	14.412	83.413
2006	157.301	48.510	15.715	93.076
2007	189.085	60.399	18.201	110.485
2008	229.921	74.866	22.423	132.632
2009	212.391	79.701	22.825	109.866
2010	265.225	93.971	27.097	144.157
2011	319.409	117.948	32.393	169.068
2012	343.786	132.529	36.891	174.365
2013	357.413	139.839	39.486	178.088
2014	324.214	122.383	38.477	163.354
2015	363.011	144.534	44.249	174.228

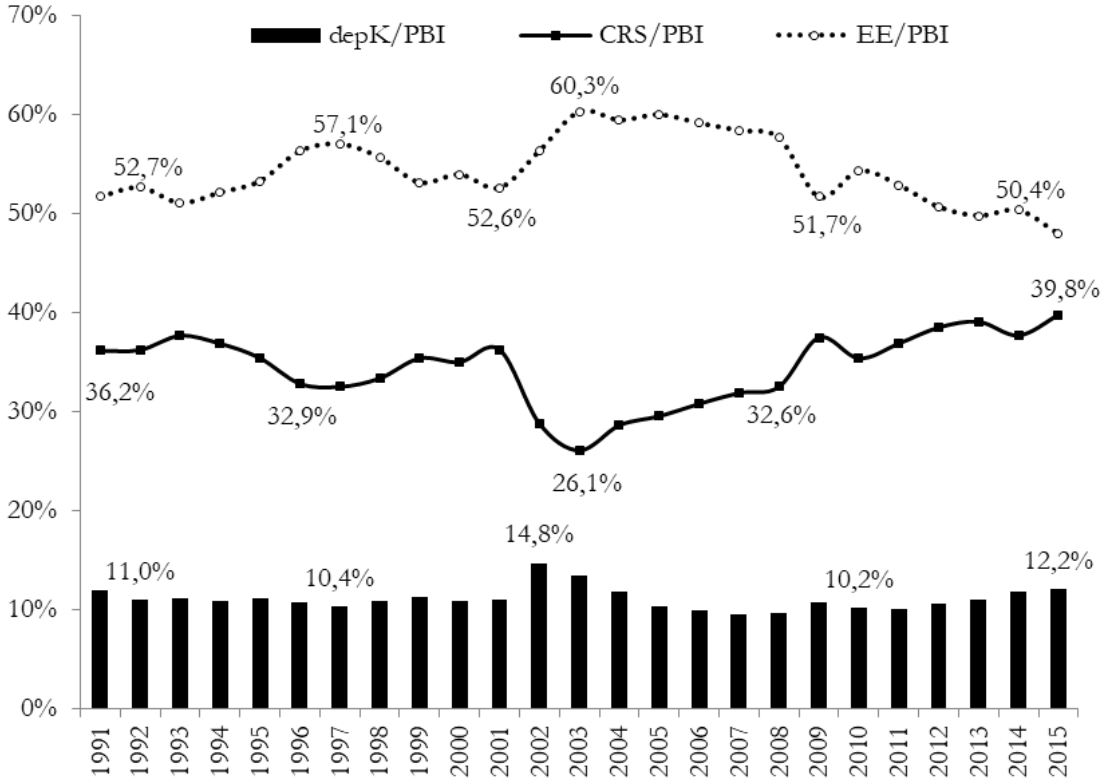
Fuente: elaboración propia.

Los resultados obtenidos se presentan tanto en dólares constantes de 1991 como en cuanto a la participación de cada variable en el PBI. Su evolución permite inferir algunas reflexiones respecto de las fases de acumulación de Excedente Económico y la evolución de las condiciones de reproducción social

entre las etapas de convertibilidad y postconvertibilidad en Argentina.

En primer lugar, se observa que el EE creció considerablemente durante la fase expansiva (1991-1998) del régimen de convertibilidad, lo que refleja un fuerte incremento de los ingresos por parte de los sectores apropiadores de riqueza. Se trata de un proceso de veloz y exitosa salida de la crisis de acumulación que se manifestaba desde finales de la década del ’80, cuando todos los registros económicos y de actividad (producción, empleo, inversión) se habían desplomado en el marco de la hiperinflación de 1989/90. Aquella situación significó un punto de partida especialmente bajo desde donde la profundización de las políticas neoliberales de los años ‘90 “partían con ventaja” para anotar el despegue. Más allá de que no debe descontarse en el significativo efecto de la sobrevaluación cambiaria, el EE aumentó un 44% en dólares constantes entre 1991 y 1994, así como también se verificó una importante recuperación de los ingresos de reproducción social, que aumentaron un 45% en ese período (gracias a la estabilización de precios y la reparación salarial hacia niveles previos a la hiperinflación). Ambos registros posiblemente guarden relación con el apoyo, tanto de los grupos de altos ingresos como de una buena parte de los sectores populares, a la gestión menemista iniciada en 1989 y revalidada en 1995 con casi el 50% de los votos, dado que oficiaron como “base material” del proyecto hegemónico neoliberal (Pucciarelli, 2011). Este proceso de crecimiento económico sumamente dinámico, sin embargo, se morigeró entre 1995 y 1998 (aun cuando continuó aumentando el EE), una vez superados los efectos expansivos (en inversión e ingresos fiscales) de las privatizaciones y el rebote post crisis.

Gráfico III.6. Evolución del Costo de Reproducción Social (CRS), la depreciación del stock de capital (dep.K) y el Excedente Económico (EE) en porcentajes del PBI. Años 1991-2015.



Fuente: elaboración propia en base a INDEC, ANSES, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación (Argentina).

Por su parte, la evolución de cada una de estas variables como porcentaje del PBI muestra que el EE resultó siempre superior al 50% del producto, lo que indica que Argentina es un país con enormes capacidades de generación de excedente y satisfacción potencial de las necesidades de reproducción social en condiciones dignas. El tramo de la convertibilidad que va de 1991 a 1998 mostró un proceso creciente de acumulación de excedente en relación al producto, que alcanzó el 55,7% en 1997. Esta etapa se caracterizó por un doble fenómeno: crecimiento del PBI (con excepción de 1995) con caída del CRS, lo que indica una redistribución de la riqueza que va desde las clases subalternas (dependientes de los ingresos de reproducción social) hacia los sectores que se apropian del EE, en la medida en que aumentaron el desempleo y los ingresos de referencia de la reproducción social. En efecto,

estos resultados eran lógicos en el marco de los procesos de flexibilización del universo laboral, apertura, desregulación, privatizaciones, etc., que generaron una heterogeneización salarial creciente, castigando especialmente a los trabajadores que integraban la base de la pirámide distributiva (ocupados precarizados y desempleados) (Santarcángelo y Schorr, 2001).

Si se mira la participación del EE en el producto en el tramo final de la convertibilidad (1999-2001), se advierte que la misma disminuyó al calor de la recesión económica, lo que terminó redundando en un incremento "espurio" del CRS, ya que el mismo no se dio por reflejar mejores condiciones de vida de las clases subalternas ni disminuciones de la desigualdad, sino por efectos de la mayor caída en el PBI. Fue esta dinámica la que intensificó las contradicciones en el seno de la sociedad civil, sentando las bases materiales para el desarrollo de una crisis orgánica en 2001: la acumulación de EE se encontraba en retroceso y los sectores populares veían reducidos sus niveles reproductivos de manera sistemática desde 1999. Para buena parte de las clases dominantes (la nueva fracción hegemónica) interesadas en redistribuir regresivamente el ingreso como estrategia de multiplicación de ganancias y posterior contratación de empleo "barato" (el bloque devaluador, que finalmente se impuso al alentar la suspensión de la Ley de Convertibilidad en enero de 2002) (Basualdo, 2010), la caja de conversión resultaba un corsé que hacía extremadamente difícil reducir los salarios en términos nominales.

De esta manera, con posterioridad al abandono de la convertibilidad, la devaluación de 2002 deprimió el volumen de todas las variables en valores constantes, aunque siendo especialmente sensibles los resultados en materia de reproducción social: el CRS disminuyó un 59% (el EE lo hizo en un 70%). La depreciación del stock capital, debido al resabio acumulado, se contrajo un 48%. Durante la primera etapa de postconvertibilidad (2002-2008), se produjo un incremento sustancial de todas las variables en el marco de la recuperación económica, aunque el del CRS fue mayor: el PBI y el EE se multiplicaron por 2,9 y 3 veces respectivamente, mientras que el CRS lo hizo por 3,3. Esta situación indica que los ingresos salariales, jubilatorios y la inversión pública social en educación y salud, se recuperaron un poco más rápidamente que las

ganancias, rentas y beneficios, especialmente en el marco de la inédita expropiación salarial de 2002/3. Cabe resaltar, que este incremento del CRS obedeció más al “efecto empleo” (se generaron unos 4 millones de puestos de trabajo) que al incremento de los ingresos.

A pesar de lo anterior, en materia de la nueva estructura distributiva del producto, se trató del período de mayor regresividad: en el año 2003 el EE alcanzó su máximo nivel (60,3%), en tanto que apenas un cuarto del mismo correspondió a la reproducción social (26,1%), el registro más bajo de toda la serie bajo análisis. El promedio del EE/PBI en la primera etapa de la postconvertbilidad (2002-2008) fue de 58,8% mientras que el del CRS/PBI sólo del 29,8%, cuando en la convertibilidad esos valores promediaron el 53,6% y el 35,3% respectivamente.

Finalmente, los cambios internos en la sociedad civil y política, junto a las decisivas mutaciones en el contexto internacional descritos anteriormente para caracterizar el segundo ciclo de gobiernos kirchneristas, se expresaron en la dinámica ascendente del CRS en este período, que se incrementó tanto en valores constantes como en relación el PBI, alcanzando un máximo en 2015. En este contexto, resultaron decisivas las políticas estatales expansivas en períodos de recesión (2009, 2012 y 2014), ya que allí el CRS continuó aumentando en dólares constantes (con excepción de 2014); marcando un “proceso de amortiguamiento de la crisis” para los sectores populares a partir del sistema de protección social (no sólo incrementos del gasto público, también expansión del empleo estatal, promoción del consumo en cuotas, programas de renovación de equipamiento del hogar, incentivos educativos, etc.).

Complementariamente, debe destacarse que la dinámica del EE ingresó en un terreno de relativo estancamiento durante el segundo mandato de C. Fernández: en 2015 el EE total (en dólares) sólo era un 9,1% mayor al de 2012, y su participación en el producto cayó a 48%, el registro más bajo en toda la serie. Esta tendencia ponía en tensión las condiciones de reproducción de este esquema porque las fuentes de excedente comenzaban a mermar, al calor de niveles salariales que pasaban a afectar la tasa de ganancia

(apreciación cambiaria mediante) y la reversión de los términos de intercambio que redujeron la renta agropecuaria (CEPAL, 2016). No resulta casual entonces que durante este tramo se haya erosionado el "consenso neodesarrollista" en el seno del bloque en el poder, por lo que los sectores hegemónicos dentro del mismo reclamaron la restauración de las condiciones de generación y distribución del EE del período 2002-2008[91].

5. La discriminación de los destinos del Excedente Económico

De acuerdo a Paul Baran y Celso Furtado el análisis de los destinos del EE reviste una importancia central ya que los grupos de poder, que acumulan riqueza en las sociedades periféricas, controlan el proceso económico y de este modo definen las modalidades de desarrollo al fijar la orientación de los recursos en fines productivos o improductivos. La tesis compartida por los teóricos de referencia indica que, mientras no se alteren los usos del EE, la condición de subdesarrollo tiende a perpetuarse reforzando el sistema centro-periferia.

Para avanzar en esta tarea, se discriminan los destinos productivos de los improductivos del EE.

a. Los usos productivos del Excedente Económico: inversión productiva y ahorro financiero

Para buena parte del pensamiento estructuralista, la insuficiente y tecnológicamente atrasada inversión privada era un elemento condicionante de la heterogeneidad estructural y la consecuente desigualdad social en los países periféricos (Guillén, 2007). De ahí que dieran especial preponderancia al tratamiento de este aspecto en clave de disputa por el Excedente Económico. En este sentido, el concepto de inversión productiva (IP) que se utilizará aquí intenta expresar con la mayor fidelidad posible las potencialidades de

[91] Decía la Asociación Empresaria Argentina (que nuclea a las mayores empresas locales y extranjeras del país) una vez concluida la gestión de C. Fernández: *"No debe sorprender, entonces, que nuestra asociación se haya opuesto firmemente a la injerencia discrecional por parte del gobierno anterior en la vida de las empresas."*. Palabras del presidente de AEA. Buenos Aires, 15/12/2015.

desarrollo económico y social de las inversiones en Argentina, a diferencia de los datos que brindan las Cuentas Nacionales. Para ello, se sigue una doble estrategia: por un lado, discriminar los componentes de la Inversión Bruta Interna Fija (IBIF) para inspeccionar cuáles contribuyen a mejorar la infraestructura social; por el otro, incorporar una serie de gastos públicos y privados que habitualmente no se consideran como inversión pero que, en los hechos, motorizan las capacidades de la sociedad[92].

Uno de los aspectos centrales que surgen del análisis de la actividad de la construcción es que alrededor de dos tercios de la misma es de carácter residencial y dentro de ese universo, una parte considerable responde al segmento abc1, de altos ingresos. Diversos estudios (IERIC, 2005; Baer, 2012) indican que durante la década del '90, una porción del excedente derivado del proceso de acumulación se valorizó a través de la renta inmobiliaria, disparando la estratificación territorial a través de la proliferación de barrios cerrados, countries y torres de lujo. Posteriormente, luego de la devaluación de 2002, el efecto riqueza positivo originado por la salida de la caja de conversión generó que una porción del excedente, junto al rápido aumento del precio del suelo urbano y rural, potenciaran esta lógica, alentando la expansión de este sector (Chena, Panigo, Wahren y Bona, 2018). Como señala Prebisch (1981), este tipo de construcciones (suntuarias) refuerzan la estratificación social al presentarse como consumo imitador de los centros.

Por ello, se considerará como inversión productiva a toda la construcción que no obedece a la edificación residencial del segmento abc1. Luego, se incorporarán aquellos gastos en educación superior (pública y privada), ciencia y técnica y cultura con el propósito de dotar al concepto de inversión de componentes que potencian las capacidades técnicas, culturales y productivas de la sociedad, así como los subsidios a sectores económicos del gobierno nacional para inversiones de capital. El cálculo de inversión productiva se resume en el cuadro III.8.

[92] La utilización de esta metodología se encuentra desarrollada en Sbattella y otros (2012).

Cuadro III.8. Evolución de los componentes de la inversión productiva (IP) y comparación con la Inversión Bruta Interna Fija (IBIF) en Argentina. Dólares constantes de 1991 y como porcentaje del producto bruto interno (PBI). Años 1991-2015.

Año	Const. productiva	Equipo durable	Educación SyU	Educación SP	Ciencia y técnica	Cultura	Educación y Cultura	Transf K en EyT	IP/ PBI	IBIF/ PBI
1991	12.569	10.128	890	167	388	167	339	-	14,8%	15,9%
1992	18.567	14.961	1.282	167	408	149	752	-	18,0%	19,3%
1993	20.216	16.289	1.586	167	488	208	738	-	17,8%	19,1%
1994	21.653	19.105	1.692	188	552	252	779	-	18,7%	19,9%
1995	20.143	15.264	1.944	197	527	273	757	-	17,0%	17,9%
1996	20.294	16.429	1.966	206	462	293	741	-	17,1%	18,1%
1997	21.939	19.399	2.006	215	541	300	813	-	18,2%	19,4%
1998	22.876	20.101	2.111	241	571	406	792	-	18,9%	19,9%
1999	20.000	16.001	2.126	221	518	425	912	-	17,3%	18,0%
2000	17.711	13.568	2.077	202	460	455	855	-	15,7%	16,2%
2001	15.102	9.746	1.974	208	393	418	773	-	13,8%	14,2%
2002	3.913	3.609	636	65	144	130	241	-	11,1%	12,0%
2003	5.823	5.415	752	81	191	152	272	-	13,4%	15,1%
2004	7.423	7.540	817	92	222	182	364	35	14,0%	15,9%
2005	9.302	9.957	1.079	141	283	228	496	99	15,5%	17,4%
2006	11.106	11.938	1.374	189	350	269	621	388	16,7%	18,3%
2007	13.588	16.229	1.771	271	447	349	836	454	18,0%	19,5%
2008	16.352	18.830	2.286	371	547	405	1.241	892	17,8%	19,0%
2009	13.018	13.289	2.567	438	615	453	1.282	621	15,2%	15,6%
2010	16.712	18.821	3.060	528	716	574	1.314	999	16,1%	16,6%
2011	20.539	23.353	3.756	631	853	703	1.706	1.015	16,5%	17,2%
2012	21.429	21.678	4.191	704	998	791	1.894	1.390	15,4%	15,9%
2013	21.493	23.322	4.404	801	1.110	916	1.885	3.010	15,9%	16,3%
2014	20.590	20.164	4.009	728	1.038	805	1.875	3.866	16,4%	16,0%
2015	22.985	22.175	4.788	820	1.166	918	2.605	2.959	16,1%	15,9%

Fuente: elaboración propia en base a datos de ASAP, INDEC y Anuario de Estadísticas Universitarias (AEI). *el cálculo de la Educación Superior Privada se calcula aplicando el gasto por estudiante de las universidades públicas a la cantidad de estudiantes de las universidades privadas.

Como lo indican los datos obtenidos, se destaca el crecimiento de las transferencias estatales para gastos de capital en energía y transporte realizadas en la postconvertibilidad para sostener el valor de las tarifas de servicios públicos, además de la dinámica de la inversión en educación (especialmente universitaria) y cultura. Aun así, en muchos casos la IP resulta menor que la Inversión Bruta Interna Fija que contabilizan las Cuentas Nacionales, ya que el peso de la construcción residencial suntuaria resulta en muchos casos superior a todos los demás componentes incorporados (con excepción de 2014 y 2015).

Por otra parte, como uso productivo del EE se considera el ahorro financiero, que representa una necesidad para la futura inversión, así como la fuente de recursos para el crédito presente. Asimismo, este ahorro permanece en el sistema financiero nacional y permite dotarlo de solidez, lo que contribuye e evitar crisis financieras y cambiarias. Por lo tanto, este concepto será contabilizado a partir de los registros más básicos de saldos de los depósitos que contabilizan los bancos: cuentas corrientes, cajas de ahorro, plazos fijos y otras de mayor grado de exposición en los balances del sistema financiero consolidado, donde el valor calculado indicará el movimiento de fondos acumulados (o extraídos) del sistema financiero local (tanto en moneda nacional como extranjera) interanualmente.

Cuadro III.9. Evolución de los usos productivos del Excedente Económico en Argentina. Millones de dólares constantes y como porcentaje del Excedente Económico total (EE). Años 1991-2015.

año	inversión productiva	IP neta (IP-dep.K)	ahorro financiero	usos productivos/EE
1991	24.648	4.665	7.494	14%
1992	36.286	13.953	8.265	21%
1993	39.692	14.809	10.697	22%
1994	44.220	18.425	5.866	20%
1995	39.106	13.228	-1.106	10%
1996	40.391	14.959	7.215	17%
1997	45.212	19.448	10.508	21%
1998	47.097	19.893	7.702	20%
1999	40.203	13.816	1.942	13%
2000	35.328	10.709	3.029	11%
2001	28.616	5.790	-10.397	-4%
2002	8.739	11.659	1.792	30%
2003	12.686	-79	2.879	5%
2004	16.676	2.606	1.514	6%
2005	21.585	7.173	4.073	13%
2006	26.236	10.520	4.842	17%
2007	33.945	15.744	6.393	20%
2008	40.925	18.502	2.498	16%
2009	32.283	9.459	5.627	14%
2010	42.725	15.628	9.349	17%
2011	52.555	20.161	10.127	18%
2012	53.074	16.183	12.997	17%
2013	56.942	17.456	12.694	17%
2014	53.074	14.597	12.280	16%
2015	58.414	14.166	21.158	20%

Fuente: elaboración propia en base a datos del BCRA e INDEC.

Como se desprende de los datos obtenidos, los destinos productivos del EE siempre resultan minoritarios en relación a los improductivos y promediaron el 14,9% entre 1991 y 2001 y 16,2% entre 2002 y 2015. Distinguiendo entre sub-etapas: el sexenio 91-96 registró un 17,3%, entre 1997 y 2001 cayó a 12,2%, aumentó en el del inicio de la postconvertibilidad (15,3% en 2002-2008) y

retornó a las mejores marcas de la convertibilidad entre 2009 y 2015 (17,1%).

b. Los usos improductivos del Excedente Económico: fuga de capitales, compra de bienes de consumo importados, construcción residencial suntuaria y consumo no discriminado

La fuga de capitales locales al exterior ha sido tratada como uno de los destinos del EE más ineficientes para los teóricos estructuralistas y marxistas del subdesarrollo. Por este motivo será analizada de manera pormenorizada en el capítulo V. Algunas de sus principales consecuencias son: menor recaudación fiscal, pérdida de recursos potencialmente utilizables para inversiones y, como consecuencia de ello, mayores niveles de regresividad distributiva.

El análisis de la fuga de capitales en Argentina en el período bajo estudio por parte de varios autores (Gaggero, Rúa y Gaggero, 2013; Basualdo y otros, 2015) coincide en enmarcarla dentro de las lógicas del capitalismo a escala global surgidas desde la instauración del neoliberalismo (mediados de los años '70 del siglo pasado) al calor de la expansión del capital financiero. Los datos que se presentarán dan cuenta de la persistencia de la misma tanto durante el período de convertibilidad como de postconvertibilidad, aun a pesar de los cambios registrados en el patrón de acumulación[93].

Por otro lado, buena parte de la adquisición de bienes de consumo importados es un destino del EE que puede ser calculado a partir de los datos de Cuentas Nacionales y brinda información sobre la imitación que hacen las elites del patrón de consumo de los países centrales (Prebisch, 1981). De esta manera, su discriminación permite dar cuenta de qué porción del EE se filtra hacia demandas mayormente improductivas[94].

[93] En el capítulo V se analiza detalladamente este uso del excedente.

[94] Si bien hay una porción de los bienes de consumo importados que corresponde a productos farmacéuticos, la misma ronda el 10% de este tipo de importaciones. A su vez, parte de esos productos farmacéuticos corresponde a consumo suntuario (lociones, cremas, productos de belleza). Para graficar la dimensión de la escasa centralidad de los bienes de consumo para el funcionamiento económico, cabe mencionar que en 2002, año en que las importaciones como un todo cayeron en un 56% en relación a las de 2001, las de bienes de consumo lo hicieron en un 72% (registraron la mayor caída de todos los componentes importados clasificados por

Otro uso improductivo del EE a discriminar es la mencionada construcción residencial privada que no contribuye a fines productivos, sino que funciona como una reserva de valor y/o de estratificación social. Al respecto, resta consignar qué porción de la misma debe contabilizarse como suntuaria, para lo cual se estimó el porcentaje de la construcción privada residencial orientada a los sectores de mayores ingresos y se la restó del total construido[95].

Por último, resta consignar que la proporción de EE no contabilizada por los componentes antes calculados será considerada como consumo no esencial (no discriminado[96]), ya que se trata de una porción superior a la necesaria para atender las necesidades sociales estimadas según el CRS y no forma parte de la inversión o el ahorro financiero[97]. Por ende, se estima como el residuo de las categorías no identificadas previamente.

Los usos improductivos del EE se presentan en el cuadro III.9[98].

---

grandes rubros), pasando de prácticamente U$ 4.000 millones a poco más de U$ 1.000 millones.

[95] De acuerdo a Baer (2012), tomando como referencia la ciudad de Buenos Aires, entre 1991 y 2002, el 39,7% de las construcciones fueron lujosas o suntuarias, en tanto que el resto se dividió entre confortables y básicas. A falta de datos nacionales sobre los tipos de construcción, una forma de abordar este problema es inferir que dicha proporción podría emplearse para dar cuenta de las tendencias observadas en el país. El mismo trabajo constata que el porcentaje de viviendas lujosas y suntuarias creció a 52,7% entre 2003 y 2008, como resultado del fenómeno de construcción como reserva de valor desde la salida de la convertibilidad. Al respecto, la proliferación antes citada de countries y barrios cerrados en toda la etapa 1991-2015 parece marcar la pauta de una segregación urbana sostenida en el AMBA (y posiblemente este fenómeno se haya expandido hacia el interior del país en los últimos años). De acuerdo a investigaciones del Programa de Desarrollo Territorial y Estudios Metropolitanos (Facultad de Filosofía y Letras –UBA) las urbanizaciones cerradas tuvieron un desarrollo muy elevado en la convertibilidad y habían más duplicado su espacio cubierto (en km2) hasta 2014. Ver "Se duplicó en quince años la superficie que los countries ocupaban en la década del 90", *Perfil*, 29/11/2014.

[96] Sin dudas, dada la magnitud de esta variable, la incapacidad para discriminar los componentes no esenciales invita a trazar, en futuras investigaciones, un examen más pormenorizado de dichos componentes.

[97] Este tipo de consumo no sólo lo realizan los sectores de ingresos altos (que tienen una gran proporción de consumo suntuario), sino además trabajadores que superan los niveles de reproducción social y demandan bienes y servicios de lujo.

[98] En el ANEXO II se presentan estimaciones sobre usos improductivos del EE.

Cuadro III.10. Evolución de los destinos improductivos del Excedente Económico. En Argentina Millones de dólares constantes y como porcentaje del Excedente Económico total (EE). Años 1991-2015.

año	fuga de capitales	compra bs importados de consumo	construcción suntuaria	consumo no discriminado	usos improductivos/ EE
1991	-14	1.514	3.714	68.615	85,9%
1992	-4.587	3.110	5.486	80.257	79,1%
1993	-33	3.324	5.974	79.185	77,6%
1994	5.243	3.589	6.397	83.875	80,3%
1995	12.997	2.836	5.952	89.024	90,1%
1996	8.049	3.110	5.996	93.823	83,3%
1997	7.900	3.848	6.781	93.289	78,9%
1998	5.896	4.038	6.805	94.755	80,2%
1999	12.920	3.679	5.747	85.151	87,2%
2000	3.444	3.645	5.112	95.398	88,7%
2001	16.710	3.075	4.455	89.152	104,2%
2002	4.472	861	1.913	23.774	69,8%
2003	10.391	1.300	3.041	39.374	95,1%
2004	6.085	1.803	3.931	54.781	94,2%
2005	-3.810	2.205	4.850	68.923	86,5%
2006	3.154	2.681	5.790	66.088	83,5%
2007	8.816	3.420	7.085	69.026	80,0%
2008	7.670	3.979	8.526	91.458	84,2%
2009	961	3.217	6.787	83.815	86,3%
2010	10.445	4.128	8.604	96.003	82,7%
2011	13.447	4.867	11.200	109.265	82,1%
2012	9.707	4.325	11.409	119.744	83,3%
2013	2.447	4.349	13.405	127.737	83,1%
2014	4.371	3.785	11.055	117.267	83,5%
2015	4.313	3.896	12.341	118.354	79,7%

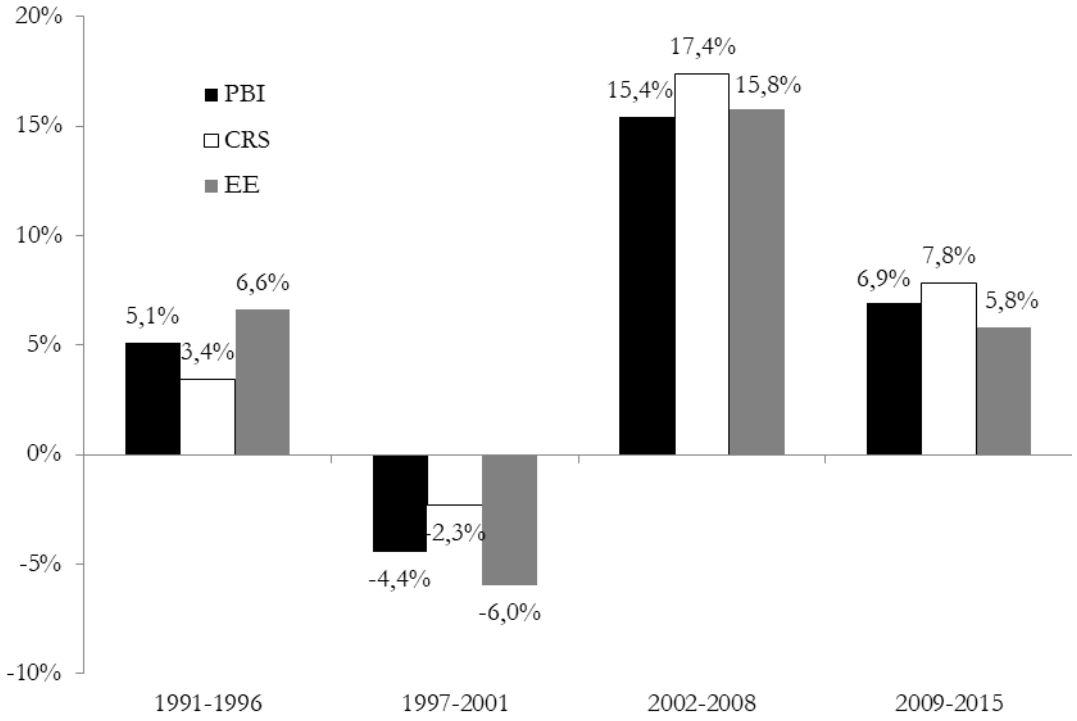
Fuente: elaboración propia en base a INDEC, Anuario de Estadísticas Universitarias y Banco Central de la República Argentina

6. La dinámica de los usos del Excedente Económico

La presentación de los destinos del Excedente Económico de forma conjunta

permitirá observar algunos de los rasgos salientes de la etapa de la convertibilidad y su continuadora, con el propósito de verificar los cambios y tendencias registrados a luz del análisis del desarrollo económico periférico.

Gráfico III.7. Tasa de crecimiento anual acumulativa del Producto Bruto Interno (PBI), el Costo de Reproducción Social (CRS) y el Excedente Económico en Argentina. Dólares constantes de 1991 per cápita. Períodos 1991-1996, 1997-2001, 2002-2008 y 2009-2015.



Fuente: elaboración propia.

Los resultados indican que en Argentina los destinos del EE sufrieron importantes transformaciones a lo largo de los dos patrones de acumulación bajo análisis. Al respecto, si bien la primera etapa de la convertibilidad (1991-1996) se caracterizó por un importante crecimiento (en dólares constantes per cápita) de todas las variables bajo estudio, la que más lo hizo fue el EE (6,6% anual acumulativo). Si se mirara la tasa anual acumulativa de los usos improductivos, se advertiría que fueron los que más crecieron: 7,1%, por encima de los destinos productivos (5,8% a.a.), mientras que el CRS, si bien lo hizo, registró un ritmo mucho menor (3,4% a.a.). Ello explica que el crecimiento de la etapa “dorada” de la convertibilidad fuera “regresivo”, porque si bien se

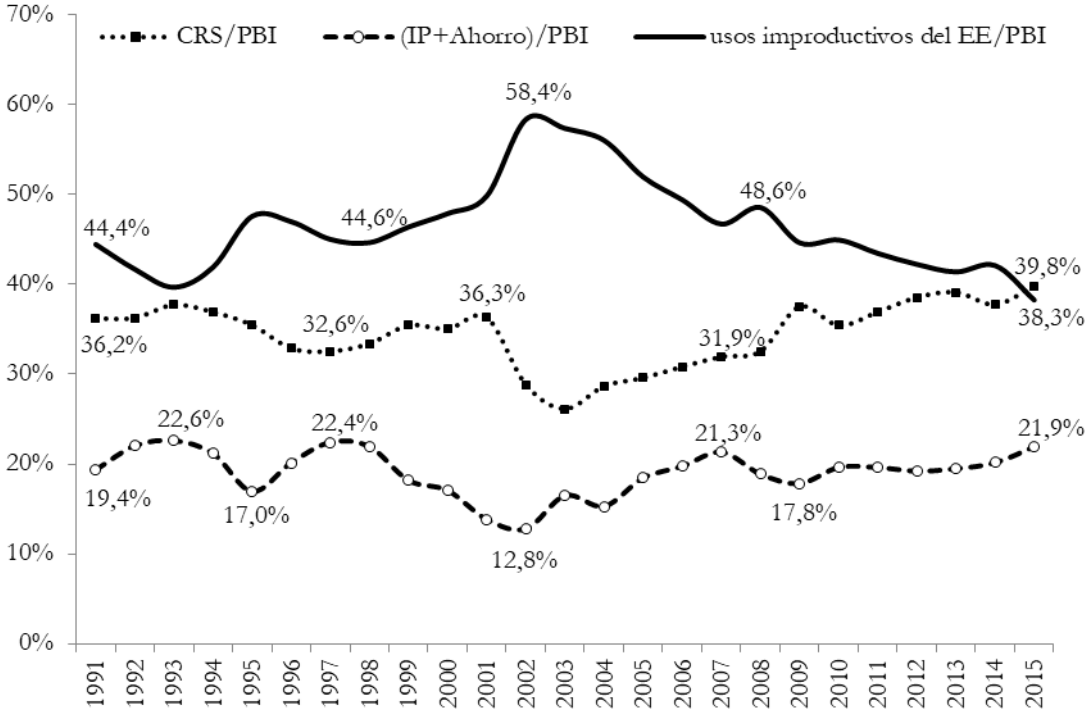
recompusieron las condiciones materiales de las clases subalternas, lo hicieron como resultado de la recuperación post hiperinflación, en tanto que el EE creció significativamente más. Estas evidencias cuestionan los balances sociales positivos de la convertibilidad que fueran hegemónicos en los años ’90 (FIEL, 1999).

Por su parte, dentro de los usos del EE, la IP aumentó en ese período tanto por efectos de las privatizaciones como por la dinámica de la construcción residencial y la sostenida ampliación del ahorro (derivado de la estabilidad cambiaria, garantizada por la caja de conversión). En cambio, en los usos improductivos resultaron claves la demanda de importaciones, la construcción suntuaria y el consumo no discriminado, mientras que la fuga de capitales sólo irrumpió hacia 1994-1996, ya en el marco de su primera crisis (del Tequila, en 1995) y el ocaso del ingreso de capitales por venta de activos del Estado. De esta manera, el primer ciclo de la convertibilidad (1991-1996) se cerró con el tándem (IP+Ahorro financiero) en declive en relación al producto, mientras los destinos improductivos del EE comenzaron a superar en participación al CRS.

Como lo muestra el gráfico 9, las tendencias regresivas advertidas en esa primera etapa, aun en el marco del significativo crecimiento del producto, se multiplicaron hacia el período de crisis (1999-2001), cuando se produjo un derrumbe de los usos productivos del EE: cayeron a una tasa anual acumulativa del 13%, al calor del drenaje de depósitos y la ausencia de perspectivas rentables en sectores demandantes de equipamiento y tecnología. Los usos improductivos disminuyeron en valores constantes al igual que los ingresos reproductivos (-2,3 y -2,2% respectivamente), aunque si se mira el cuadro en materia de distribución del producto, la imagen puede resultar “engañosa”: el CRS incrementó su peso en el mismo de manera espuria, por efectos de la mayor caída en el EE total. A diferencia de los planteos que anticipaban un proceso duradero de crecimiento y estabilidad (Artana, 2001), estos aspectos dan cuenta del agotamiento del modelo de convertibilidad tanto para los sectores populares como para los grupos apropiadores del EE, ya que (si bien cayeron en términos constantes) los destinos improductivos ganaron

participación en el PBI y la fuga de capitales locales al exterior resultó la "válvula de escape" de esta riqueza.

Gráfico III.8. Evolución del Costo de Reproducción Social (CRS), los destinos productivos e improductivos del Excedente Económico (EE) en porcentaje del producto bruto interno (PBI) en Argentina. Años 1991-2015.



Fuente: elaboración propia.

La devaluación abrió un nuevo escenario, especialmente negativo para las clases subalternas y beneficioso para el bloque de poder que hegemonizó la primera etapa del ciclo de postconvertibilidad: el gran capital productivo anotó un crecimiento sustancial que permitió un vertiginoso incremento de la inversión productiva (+22% de crecimiento anual acumulativo en dólares constantes per cápita) así como de los siempre predominantes destinos improductivos del EE (+13% a.a.). El CRS, después de una "expropiación" derivada de la devaluación en 2002, también anotó mejoras significativas (+17% a.a.), aunque el cuadro distributivo estaba moldeado por una inédita regresividad que sólo se vería alterada durante el segundo ciclo de gobiernos kirchneristas. Los usos improductivos entre 2002 y 2008 promediaron el 52,3%

del PBI, el CRS el 29,8% y los productivos sólo el 17,9%. Si bien algunos autores señalan que esta fue la etapa exitosa del ciclo de postconvertibilidad (Curia, 2014), este esquema no era propenso a habilitar mejoras distributivas, lo que se puso en tensión después de los acontecimientos de 2008/9 que modificaron la naturaleza el proyecto económico vigente hasta ese momento.

Para entender el segundo ciclo de gobiernos kirchneristas, tomando distancia de quienes lo consideran una deriva populista errática (Damill y Frenkel, 2015), expresa en cambio las disputas por forjar un patrón de acumulación con mayor dinamismo de los ingresos reproductivos y las transferencias estatales para tal fin. Se expandió más que ninguna otra variable el CRS/PBI (por componentes salariales, jubilatorios e inversión pública social) y cayeron los destinos improductivos del EE (38,3% del producto en 2015), especialmente el consumo no discriminado como resultado del establecimiento de controles cambiarios y medidas arancelarias, monetarias y fiscales. Ello también se verifica si se mide en dólares constantes per cápita, al observar que el CRS creció a una tasa acumulativa de 7,8% y los usos productivos lo hicieron al 10%. Los destinos improductivos del EE tan sólo aumentaron a un ritmo de 2,2%. Por este motivo, en promedio, el CRS/PBI alcanzó su promedio más alto en comparación con las otras etapas, llegando al 39,8%, mientras los destinos improductivos llegaron al 42,41%. Aun a pesar de lo anterior, el tándem (IP+Ahorro financiero)/PBI promedió el 19,7% entre 2009 y 2015, lo que alertaba sobre la ausencia de cambios estructurales en la matriz productiva argentina heredada del proyecto neoliberal (Wainer, 2018; Abeles, Lavarello y Montagu, 2018).

7. Una mirada desde la teoría del Excedente Económico de los períodos de convertibilidad y postconvertibilidad

En efecto, los resultados obtenidos indican que el volumen del Excedente Económico generado en Argentina es elevado y dinámico. En ambos proyectos político-sociales se verifica que la economía logró despegar después de dos crisis muy profundas, como lo fueron la de la hiperinflación de 1989/90 y la verificada hacia el cierre de la convertibilidad (y posterior devaluación) de 1999-2002. La proporción del EE con relación al PBI, oscilando entre el 48%

(2015) y el 60,3 % (2003) a lo largo de toda la serie, ilustra la enorme riqueza creada en este período y las altas potencialidades de redistribución de la misma.

Durante la fase neoliberal, el país transitó un sendero de deterioro (prácticamente) sistemático de las condiciones de vida de las clases subalternas (CRS), mientras el grueso del EE generado fue utilizado improductivamente, tanto en fuga de capitales como en consumo no discriminado, construcción suntuaria y demanda de bienes de consumo importados. Las políticas de apertura, desregulación, privatizaciones y flexibilización laboral debilitaron el mundo del trabajo, pero las transferencias al capital no se tradujeron en las inversiones productivas prometidas. El aumento de la desocupación y la informalidad funcionaron como estrategia de disciplinamiento de los trabajadores (activos y pasivos) y deprimieron el CRS salarial y jubilatorio, no sólo a partir de la expulsión de los mismos del mercado de trabajo y la cobertura previsional, sino además por efectos de la caída de los ingresos respectivos. Los haberes mínimos, en una política estatal clave según nuestra metodología, no reflejaron un nivel de referencia sino de subsistencia.

En este mismo sentido, los componentes estatales del CRS tuvieron un sendero decreciente, lo que debilitó aún más a esta variable agregada. Las inversiones públicas en educación básica y salud sufrieron las consecuencias de los planes de reducción de los gastos públicos con el propósito de minimizar el déficit fiscal, precisamente una de las condiciones derivadas de las políticas neoliberales en el marco de los acuerdos suscritos con los organismos multilaterales de crédito y el endeudamiento externo.

Cuando la crisis estalló a causa de la combinación de las demandas de las clases subalternas, el agotamiento de las condiciones que permitían la valorización financiera y el “quiebre de la comunidad de negocios” (grupos económicos locales, empresas transnacionales y bancos), la devaluación disparó un cuadro regresivo inédito sobre el que se asentó el nuevo modelo de crecimiento que benefició principalmente a los grandes capitales productores de bienes. En ese marco, el nuevo escenario económico partía de la premisa de una cesación de pagos que echaba por tierra la reproducción de la

valorización financiera y, como telón de fondo, registraba una amplia movilización social que exigía respuestas luego de la avanzada neoliberal.

En el primer período de la postconvertibilidad (2002-2008) se puso en marcha ese nuevo esquema donde “todos ganaban”: se recuperó el CRS y lo hizo más la inversión, aunque el grueso del PBI seguía destinándose al gasto improductivo, especialmente por la construcción suntuaria, la persistencia de la fuga de capitales (como se verá en el capítulo V) y un importante crecimiento del consumo no discriminado derivado de la desigualdad de ingresos. Allí logró recuperarse la generación de EE así como los ingresos reproductivos, beneficiados por incrementos de los deprimidos salarios y jubilaciones (promedio y mínimos), pero fundamentalmente por el aumento del empleo. También la educación y salud básicas tuvieron una tendencia inversa a la observada durante la convertibilidad.

Hacia septiembre del 2008 ese consenso hegemónico neodesarrollista (Féliz y López, 2012) pareció afrontar límites, ya que no estaba en la agenda del bloque de poder profundizar un proceso redistributivo, sino sostener la situación 2002-2008 asentada sobre una recuperación salarial moderada y manteniéndose en un nivel bajo en términos internacionales. Allí se verificó un cambio significativo en la dinámica precedente, ya que en un contexto de “amesetamiento” del producto, el CRS y los usos productivos del EE pasaron a ser las variables más expansivas, mientras los destinos improductivos fueron reduciendo su participación al calor del nuevo manejo económico. No obstante, fueron más bien las transferencias estatales las que posibilitaron un aumento del CRS, por encima del crecimiento de los salarios y jubilaciones (que en el tramo 2011-2015 se estancaron, en niveles levemente superiores a los de principios de la convertibilidad), en tanto que la IP creció con aportes decisivos del sector público Los usos improductivos se redujeron en volumen, pero la fuga de capitales continuó condicionando las cuentas externas Todo ello en el marco de un escenario de alta inflación que ponía límites a las mejoras distributivas y un cuadro de restricción externa que condicionaba el equilibrio macroeconómico del modelo.

En el escenario descrito, las mejoras en el CRS del período 2009-2015, de carácter igualmente significativo, se estabilizaron (medidas en dólares constantes per cápita) desde 2012, en tanto que los usos productivos del EE si bien se expandieron, no lograron alcanzar el promedio del mejor período de la convertibilidad (19,7% vs 20,4%). Esta situación indica que si bien ambos período registraron tendencias distintas, especialmente en materia de la evolución del CRS, no se verificó lo propio en términos de los destinos del EE, pues las bases materiales de generación de riqueza no se alteraron sino que, por el contrario, se mantuvieron ligados a sectores específicos, que no lograron recuperar tendencias productivas ligadas a la sustitución de importaciones, el conocimiento y la ingeniería. La forma de convalidar las mejoras del CRS, a su vez, respondieron a cambios en la captación estatal de recursos ligados precisamente a las rentas (agraria, petrolera y minera). Todo ello será analizado pormenorizadamente en el capítulo IV.

Una de las principales reflexiones que se desprenden del anterior cuadro es que los aumentos en la inversión productiva verificados en el período "populista" (2009-2015) no resultarían suficientes, a la postre, para sostener las mejoras distributivas allí observadas, lo que generó dificultades macroeconómicas hacia el último período del segundo ciclo de gobiernos kirchneristas (restricción externa) y un consecuente límite estructural para los incrementos salariales y jubilatorios En otras palabras, sin cambios estructurales en la matriz productiva que permitan transformar las fuentes de generación del EE, resulta difícil modificar sus mecanismos de apropiación y distribución para lograr mayores niveles de equidad a mediano y largo plazo.

CAPÍTULO IV

Generación y apropiación del Excedente Económico

Después de haber analizado el volumen y tendencias del Excedente Económico en el capítulo precedente, es necesario indagar sobre el origen y la apropiación del mismo, pues estos fenómenos cumplen un papel fundamental en el régimen de acumulación. Por lo tanto, vislumbrar en qué sectores se genera y acumula la riqueza permite analizar las posibilidades de crecimiento y distribución del ingreso, pues la conformación de la estructura productiva desempeña un papel preponderante en el conjunto de la economía.

La centralidad de la matriz productiva para la comprensión de fenómenos como el desarrollo y subdesarrollo ha sido ampliamente abordada por la literatura sobre el desarrollo desde los trabajos de los pioneros hasta la actualidad (Stulwark, 2005; Payne y Phillips, 2012; Katz, 2018). Ya se mencionó que los teóricos del subdesarrollo pusieron el acento en la división internacional del trabajo, las fuentes de generación de divisas y sus consecuentes implicancias socioeconómicas. Los estructuralistas latinoamericanos y los teóricos de la dependencia mostraron que el perfil de especialización de la región, basado en la generación de rentas del sector primario, constituía uno de los obstáculos principales para el desarrollo económico, y esa situación se solventaba en la configuración de bloques de clases y fracciones de clase dominantes (Furtado, 1972, 1978; Prebisch, 1981; Pinto, 1976; Marini, 2007).

Para abordar la estructura económica que generó el Excedente Económico en Argentina durante el período bajo estudio, en este capítulo se seleccionaron tres sectores centrales. En primer lugar, aquellos sectores generadores de rentas. Al respecto, la producción agropecuaria históricamente ha sido la fuente de recursos que permitió la inserción primario exportadora del país, así como el financiamiento de las demás actividades (las importaciones necesarias para el aparato industrial, el pago de compromisos externos en moneda extranjera, la fuga de capitales y la acumulación de reservas[99]). Lo que se analizará en este

[99] Cabe mencionar que desde la década de 1970, como se mencionara en el capítulo II, los flujos financieros también cobraron relevancia en la provisión de divisas.

capítulo son las principales transformaciones acaecidas en este sector y cómo ello impactó de manera notable en las modalidades que asumieron los distintos regímenes de acumulación entre 1991 y 2015. En particular, se examinarán las condiciones en que se desenvolvió el sector a partir de la instauración del nuevo paradigma tecno-productivo. Ello servirá para obtener una aproximación a la renta agraria y su peso en el Excedente Económico.

Luego, se procederá a incorporar estimaciones de las rentas minera y petrolera, completando el panorama del sector primario. Para ello, se examinarán los cambios que explican la evolución de estas variables durante el período bajo análisis, tomando nota de los aspectos institucionales y las condiciones productivas (locales e internacionales) que permitieron el desarrollo del petróleo, el gas y la minería metalífera.

En segunda instancia, el análisis se concentrará en la cúpula empresaria, es decir, las 200 y 500 empresas de mayor facturación del país (excluyendo las agropecuarias y financieras). El análisis conceptual se desarrollará a partir del examen de la información compilada en el Área de Economía y Tecnología de FLACSO, que construye esta base de información desde 1991 y donde se puede apreciar la evolución de las ventas, utilidades, exportaciones e importaciones de este selecto panel de empresas. Dado que el análisis del sector agrícola se habrá realizado previamente y las empresas agropecuarias no integran este panel, el foco estará puesto en las ramas industriales. Ello permitirá observar cuál ha sido la dinámica industrial de la cúpula empresaria y qué efectos tiene este derrotero con el régimen de acumulación de los períodos estudiados. Asimismo, se complementará esta información y se estimarán los montos de las ganancias de la elite empresaria a partir de la información provista por la Encuesta Nacional de Grandes Empresas (ENGE) que publica el INDEC, dado que allí existe información sobre impuestos pagados, salarios, utilidades, inversiones, etc.

Por último, en la sección final se discutirán dos núcleos de apropiación del Excedente Económico, antes identificado. Para ello, se incluirán estimaciones junto a la de los salarios obtenidos por el segmento de mayores ingresos de los trabajadores, dado que, según la teoría empleada, parte de los asalariados se

apropian de porciones del EE como consecuencia de sus posiciones y funciones dentro de las cadenas de producción y realización de las firmas. Posteriormente, se examinará la apropiación estatal del Excedente Económico, tomando en cuenta las estimaciones presentadas por distintos autores sobre la captación de rentas primarias y los datos de pagos de impuestos del sector financiero y de la ENGE.

En cuarto lugar, se analizará el comportamiento de las ganancias financieras. Para dar cuenta de este fenómeno, se identificarán las transformaciones en el sector y su relevancia en materia del régimen de acumulación de cada período. Se trata de un área particularmente relevante para el estudio de las transformaciones acaecidas entre la convertibilidad y la postconvertibilidad, donde se aproximará la ganancia financiera a partir de los resultados obtenidos por el sistema financiero (descontando los impuestos pagados).

De esta manera, se desarrollará un análisis global de la apropiación primaria de Excedente Económico entre terratenientes/rentistas (del sector primario), capitalistas y trabajadores a lo largo del período 1991-2015 y se examinará el volumen y tendencias de la apropiación estatal del mismo, con el propósito de examinar dicha evolución en el contexto de los regímenes de acumulación observados y sus implicancias en términos de desarrollo.

1. La evolución de los sectores generadores de renta primaria: agricultura de exportación, minería y petróleo

a. Las transformaciones en el agro: el auge del paradigma sojero

En el marco de la inserción periférica de Argentina en el mercado mundial, desde el siglo XIX el país desarrolló un sistema de producción, absorción de mano de obra, transporte y legislación articulado en torno a las exportaciones de bienes primarios (Arceo, 2003). De este modo, las ventas externas de carnes, granos y oleaginosas se constituyeron en la variable clave del modelo agroexportador hasta las primeras décadas del siglo XX. La renta de la tierra, es decir *"aquella parte del producto de la tierra que se paga al propietario por el uso de las fuerzas originales e indestructibles del suelo"* (Ricardo, 2007, 49)

constituye una parte relevante del Excedente Económico en los países con abundancia de recursos naturales.

Debido a su papel destacado en la provisión de divisas y la estructura productiva del país, la temática relacionada con la producción agropecuaria ha ocupado un lugar preponderante en el análisis económico argentino. Por este motivo se han desarrollado numerosos análisis relativos al desarrollo agropecuario y la configuración social que se articuló a tal fin (Giberti, 1965; Barsky y Gelman, 2001).

En algunos casos se analizó la relación entre la producción y las estructuras de clase que conformaron a la "oligarquía" terrateniente, en el marco del régimen de acumulación agroexportador (Arceo, 2003; Peña, 2007). Luego, desde la segunda mitad del siglo XX, se dio cuenta de la articulación de una "oligarquía diversificada" que lograba ampliar su cartera de inversiones hacia la industria (Basualdo, 2010; Peña, 2007). En materia económica, durante la etapa sustitutiva se analizó el agro a partir de la problemática de la restricción externa al crecimiento: el sector primario contaba con altos niveles de productividad y proveía las divisas, en tanto que la industria tenía rezagos tecnológicos y registraba déficits comerciales. La literatura sobre la restricción externa cobró importancia a nivel internacional gracias a Thirwall (1979), pero tuvo en Argentina destacados exponentes (Diamand, 1973; Braun y Joy, 1981; O'Donnell, 1977; Canitrot, 1975).

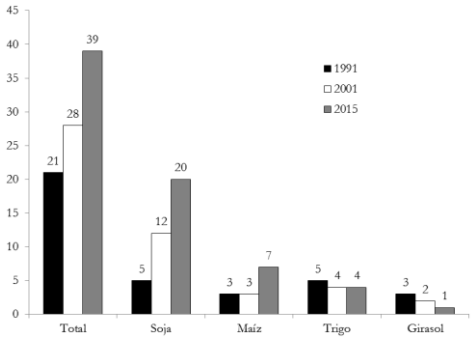
Para mediados de los años 1970, con el cambio en el régimen de acumulación que inauguró la dictadura se sucedieron cambios notables en el sector agrícola y ganadero, porque la valorización financiera impuso nuevas tendencias. Al respecto, bajo los efectos de las modificaciones en las rentabilidades relativas, se desplazó la producción ganadera y agrícola, para dar preferencia por los rendimientos que aportaba la tasa de interés.

> *En el plano local, la agricultura pampeana registró profundas transformaciones tecno-productivas que dieron lugar a un incremento en su rentabilidad relativa, con respecto a la ganadería, a través de una reducción de los costos de producción por unidad de producto. En un contexto, en donde la apertura externa en el mercado de*

> *bienes y la sobrevaluación de la moneda que puso en marcha la dictadura militar redujeron el costo de la incorporación de bienes de capital y de nuevas tecnologías.*
>
> *A su vez, se registraron relevantes modificaciones tecnológicas en los insumos demandados por la producción agrícola (herbicidas, fertilizantes, semillas híbridas, etc.), los cuales se abarataron notoriamente, y se consolidaron nuevas formas de producción - principalmente el contratismo- que permitieron un uso más intensivo de los bienes de capital, en el marco de la profunda crisis de la inversión que se desplegó durante la década de 1980* (Basualdo, 2008, 2-3)

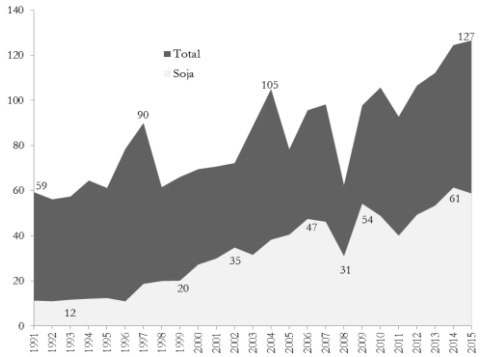
En estas condiciones, se produciría un cambio significativo a mediados de la década de 1990, que sentaría las bases de un incremento notable de la productividad agrícola. Indudablemente, la introducción del nuevo paradigma productivo, sustentado en la soja transgénica fue un factor decisivo para incrementar la producción y los rendimientos. Ello generó una redefinición notable del uso del suelo productivo, pues este cultivo pasó a ocupar el 50% de la superficie sembrada en el país, desplazando a otros históricos como el trigo y el girasol (gráfico IV.1). En materia de productividad, la relación pasó de 2,4 a 3 millones de toneladas producidas por cada millón de hectáreas sembradas. Al mismo tiempo se consolidó la presencia del “contratista”, se expandió el uso de la maquinaria de punta y se difundió rápidamente la siembra directa que, al no exigir la roturación de la tierra, disminuyó el costo y la erosión del terreno (Basualdo, Manzanelli y Bona, 2019).

Gráfico IV.1. Superficie sembrada total y principales cultivos (campañas 1991/1992, 2001/2002 y 2015/2016). Millones de has.



Fuente: elaboración propia en base a datos del Ministerio de Agroindustria de la provincia de BsAs.

Gráfico IV.2. Evolución de la producción total y de la soja. Campañas 1991/1992-2015/16. Millones de toneladas.



Fuente: elaboración propia en base a datos del Ministerio de Agroindustria.

En ese marco es preciso mencionar otros procesos que se desarrollaron durante esta etapa. El primero de ellos, se refiere al dinamismo que adquirió y las consecuencias que desencadenó la expansión sojera, ligada principalmente a la creciente demanda asiática. Si se mira la evolución de la producción agrícola total desde los años ’90 del siglo pasado, se advierte que el despegue definitivo se da desde 1996 y que el mismo se basó centralmente en la producción de esta oleaginosa: pasó de una producción de 12 a 30 millones de toneladas entre las campañas 1991/1992 y 2000/01, para luego trepar a prácticamente 60 millones en 2015/16. Asimismo, la producción total agrícola evolucionó de unos 60 millones de toneladas a más de 127 millones en el mismo período.

El otro proceso que se registra durante esta etapa alude a la evolución diferencial de los costos de acuerdo a la superficie explotada debido a la intensificación de las economías de escala en la región pampeana[100]. Al

[100] En principio, las economías de escala aluden a la reducción de los costos que registra una determinada empresa agropecuaria a medida que se incrementa la cantidad producida, lo cual eleva el nivel de ganancias. Es decir, ese aumento de la producción no implica un aumento en los rendimientos medios por hectárea sino una reducción de los costos medios por unidad de superficie. En tanto los rendimientos por hectárea son fijos en el corto plazo, la única manera de obtener una mayor producción -y la consecuente disminución del costo medio- es mediante

respecto, cabe mencionar que tanto las principales transformaciones del proceso de trabajo como las innovaciones tecnológicas y algunos de los grandes cambios estructurales de la década de 1990, como la privatización de las empresas públicas, tendieron a potenciar las economías de escala ensanchado la brecha entre la rentabilidad de los grandes productores *versus* la de los pequeños y medianos (Vértiz, 2015)

Considerando el impacto de la privatización de las empresas públicas de los años 1990 se constata que tanto la transferencia de la producción petrolera y los ferrocarriles incidieron en este sentido. Cuando YPF pasó a manos de los sectores oligopólicos privados la nueva empresa privada vendió el gasoil demandado por los terratenientes a lo largo del año mediante el pago en cuotas y con una bonificación significativa (alrededor del 20%), con la posibilidad que el comprador lo retire, de acuerdo a sus necesidades, de las estaciones de servicio de su zona. En el mismo sentido, pero con características diferentes, operó la privatización del transporte ferroviario de carga porque los operadores de este servicio les otorgan cupos a los demandantes que aseguren elevados volúmenes de carga a transportar que son, obviamente, los exportadores y los terratenientes dentro de los productores agropecuarios (Basualdo, Manzanelli y Bona, 2019).

Asimismo, en los años ’90 comenzaron a incidir los crecientes precios de los cultivos y la renovación del paquete tecnológico, que elevaron considerablemente la productividad de la agricultura y rezagaron relativamente la ganadería, de este modo: *“el proceso de contracción del ganado vacuno del período fue acompañado por una relocalización geográfica y concentración de existencias. Fue así como el ganado bovino tendió a trasladarse a zonas menos productivas, liberando tierras de mayor fertilidad para el avance de otros cultivos, fundamentalmente la soja”* (Santarcángelo y Fal, 2009).

Posteriormente, la salida de la crisis de la convertibilidad en 2001 estuvo marcada por la devaluación del año 2002 que recompuso de manera notable

---

la explotación de una superficie mayor. Por lo tanto, dada cierta función de producción las economías de escala surgen a medida que se incrementa la superficie explotada.

las rentabilidades del sector primario-exportador[101]. En el caso del sector ganadero, ello generó una recuperación constante del stock de cabezas bovinas desde principios de los 2000, después de un ciclo descendente iniciado en los años 1980. Sin embargo, dicho fenómeno se detuvo en la crisis de 2008/9, producto de una gran sequía que llevó a una masiva liquidación de vientres. En esos años, se recompusieron las ventas en los mercados externos (el máximo nivel de exportaciones se alcanzó en 2009[102]) pero el stock de bovinos se retrajo un 19% en tres años (15,9 millones en 2010), denotando una crisis del sector, claramente desplazado por la agricultura de exportación. Ello denota los efectos por la competencia por el uso del suelo, que favoreció a los granos y oleaginosas, especialmente soja (Páez, 2016).

Gráfico IV.3. Evolución de las exportaciones del complejo primario (millones de dólares corrientes) y del índice de precios de productos agrícolas. Años 1991-2015.

Fuente: elaboración propia en base a datos de CEPAL, Banco Mundial y Ministerio de Hacienda.

[101] El incremento en la renta fue parcialmente compensado con la colocación de derechos de exportación sobre productos primarios.

[102] Más allá de que parte del destino de la producción está en el exterior, sólo se trata del 10% de la producción. El 90% restante abastece al mercado interno, que coloca a Argentina como el primer consumidor mundial per cápita de carne vacuna.

Sin dudas, la expansión de la producción estuvo íntimamente relacionada con la evolución del índice de precios de los productos agrícolas en el mercado mundial. En efecto, dicho índice creció entre 1991 y 1996 y se contrajo de 1997 a 2001, para luego asistir a un aumento muy significativo, que tocó su techo en 2012 y regresar en 2015 a los niveles de 2007. Ese comportamiento se combinó con las mencionadas transformaciones en la producción agrícola y por ello las exportaciones primarias (particularmente soja y derivados) aumentaron *pari passu* con los precios de estos *commodities*. La restricción externa iniciada en 2012 estuvo íntimamente ligada a la reversión de estos índices, ya que a partir de allí la afluencia de divisas hacia el país se retrajo de manera persistente.

En este contexto, las transformaciones en el sector agrícola desempeñaron un papel fundamental en el período bajo análisis, al modificar las condiciones de generación de divisas, con las consabidas disputas por la apropiación del excedente en el país. De esta manera, cobra especial interés el sendero que recorrió el sector como fuente de excedente, corporizado en renta de la tierra. A este respecto, los estudios sobre la evolución de la renta agraria en el país para el período bajo análisis contabilizan importantes diferencias metodológicas y de cálculo. Ingaramo (2004) considera la renta como la retribución al factor productivo tierra para la etapa 1991-2004. Para su estimación se le descuenta, al precio de venta de los cuatro principales cultivos (soja, maíz, trigo y girasol), el costo de producción y un nivel de ganancia “normal”.

Arceo y Rodríguez (2006) toman los cálculos de Ingaramo (2004), pero incorporan nuevas dimensiones a la medición de la renta, ya que consideran el papel que desempeñan el tipo de cambio y las retenciones a las exportaciones para estimar la distribución de la renta entre los terratenientes/productores agropecuarios, el Estado y el resto de los sectores de la economía. Su cálculo también se concentra en los principales cuatro cultivos de exportación. Dado que el análisis tiene como prioridad analizar los cambios en los precios relativos y la distribución del excedente entre distintos actores sociales, uno de los principales aportes pasa por mostrar que la sobrevaluación cambiaria de los años 1990 significó una reducción de la renta apropiada por los productores

agropecuarios, que la transfirieron, por vía del tipo de cambio, al resto de los sectores de la economía.

Existen otras estimaciones más acotadas pero igualmente relevantes para cuantificar la renta agraria en Argentina en el periodo bajo estudio. Azcuy Ameghino (2008) realizó un cálculo para el año 2007 a través de su pago en especie, estableciendo un nivel de renta a partir del porcentaje sobre la producción total y las toneladas producidas. En tanto, Sturzenegger (2015) lo hizo con estimaciones para 2000, 2006, 2012 y 2015 para los casos de soja, maíz y trigo[103]. En este último estudio se tomó como fuente nuevamente la revista *Márgenes Agropecuarios* para estimar los costos de producción (agroquímicos, semillas, cosecha, labranza y comercialización), al tiempo que se establecieron ingresos esperados en base a utilizar como referencia un mes del año (noviembre en todos los casos, salvo 2015 que se empleó junio) y proyectar ese valor para el año.

Por otro lado, una referencia clave para el análisis de la renta de la tierra en Argentina la constituye Iñigo Carrera (2007, 2018). El historiador no sólo presenta estimaciones de la renta desde 1882 a 2004, sino que además lo emplea para dar una explicación de largo aliento sobre la evolución y características de la economía argentina desde el siglo XIX. El cálculo proviene de las Cuentas Nacionales, al contabilizar el PBI del sector agrario, deducir el capital fijo consumido (amortizaciones), el capital circulante consumido (salarios directos e indirectos) y una tasa de ganancia normal. Estas estimaciones son enriquecidas, al igual que en el caso de Arceo y Rodríguez (2006), por el estudio de los distintos sectores apropiadores de renta, además de los terratenientes (el sector público y los consumidores) .

El aporte de Iñigo Carrera no se circunscribe solamente a la estimación de la renta, sino además de su interpretación para el funcionamiento del capitalismo argentino. En este sentido, se considera que la renta de la tierra se constituye en “la variable” clave para explicar los recurrentes ciclos económicos, que se conocen como restricción externa al crecimiento (Kennedy y otros, 2019). Cuando la renta agraria fluye hacia el país, beneficiada por un lapso favorable

[103] También se calcula la renta ganadera de cría.

de precios internacionales, las condiciones de reproducción del capital industrial (técnicamente rezagado e incapaz de competir eficientemente en el mercado mundial) y la clase trabajadora mejoran. En cambio, si la renta se resiente, el capitalismo argentino requiere de un flujo de divisas que es compensado con endeudamiento externo, reproduciendo un ciclo vicioso de crisis recurrentes al mostrarse incapaz de generar las condiciones de repago de dichos compromisos. Así, el Excedente Económico argentino dependería decisivamente de la renta agraria, pues su evolución condicionaría el comportamiento del Costo de Reproducción Social y los destinos del propio excedente.

Cuadro IV.1. Distintas estimaciones de renta agraria para el período 1991-2015

Autor/es	Metodología	Período
Ingaramo (2004)	Precio de venta (soja, maíz, trigo y girasol) – costos – ganancia normal	1991-2004
Arceo y Rodríguez (2006)	En base a Ingaramo (2004), se consideran las transferencias de valor por valuación cambiaria y retenciones	1991-2004
Azcuy Ameghino (2007)	Renta del 35% sobre la producción (oleaginosas y cereales) x precio por tonelada – gastos de comercialización	2007
Iñigo Carrera (2007)	PBI del sector agrícola – amortizaciones – salarios directos e indirectos – ganancia normal	1882-2004
Bus (2013)	Precio x cantidad producida – gastos de transporte y comercialización según distancia a puerto – ganancia normal	1991-2008
Palmieri (2015)	(Precios de exportación – costos medios – ganancia normal del capital agrario) x cantidades producidas de soja, maíz, girasol y trigo	2002-2013
Sturzenegger (2015)	Precios x cantidades producidas de soja, maíz y trigo – gastos de comercialización	2000, 2006, 2012, 2015

Fuente: elaboración propia.

Por otra parte, cabe destacar el cálculo de Bus (2013), quien realizó un extenso trabajo de compilación, segmentación, calibración y análisis de las estadísticas por partidos/departamentos productores en las zonas relevantes para la producción agrícola. Allí se examinan las condiciones de producción de soja, maíz, girasol, trigo y sorgo, analizando las distancias a puertos y sus consecuentes costos de comercialización, junto a las condiciones de rendimiento de cada área. El grado de detalle aquí presentado permite analizar la evolución de la renta diferencial ricardiana, así como la apropiación de la misma, incluyendo las variaciones en las condiciones establecidas por el tipo de cambio y las retenciones.

Una de las estimaciones más recientes fue realizada por Palmieri (2015). La autora define dos tipos de renta, en primer lugar la agraria (apropiada por los terratenientes), que es entendida como la diferencia entre el total de excedente producido en el sector agrícola menos el retorno del capital invertido y los costos (RA = Producción – RC – Costos). La segunda es la renta del capital (RC) y proviene de las inversiones realizadas, se somete a la igualación de tasa general de ganancia y es apropiada mayormente por los capitalistas agrarios.

Dado que el principal propósito de esta sección consiste en tener una aproximación a la porción del excedente que constituye la renta agraria, se utilizan las estimaciones de Iñigo Carrera (1991-2001) y Palmieri (2002-2013) y se realiza una aproximación propia para los años 2014-2015, buscando obtener una serie completa del período bajo análisis. El cálculo para ambos años se realiza a nivel agregado y cuenta con una serie de supuestos que se detallan en el ANEXO III. Aquí se presentan las estimaciones comparadas.

Cuadro IV.2. Estimaciones alternativas de renta agraria en Argentina, dólares corrientes. Años 1991-2015.

Año	Arceo y Rodríguez	Ingaramo	Carrera	Bus	Palmieri	Propia
1991			3.626	214		
1992	805	907	3.745	407		
1993	675	655	3.998	623		
1994	960	890	4.763	666		
1995	1.008	916	5.965	883		
1996	3.735	3.247	7.111	1.772		
1997	2.047	1.635	7.218	1.348		
1998	1.946	1.610	7.757	1.239		
1999	-206	-381	6.498	413		
2000	329	273	7.142	641		
2001	345	280	7.672	1.138		
2002	1.824	1.500	1.074	2.610	3.069	
2003	3.066	3.283	4.633	4.278	7.345	
2004	3.154	3.305	6.873	4.742	8.612	
2005				4.894	6.965	
2006				4.482	6.575	
2007				9.244	11.948	
2008				22.642	27.224	
2009					8.066	
2010					11.842	
2011					25.509	
2012					20.616	
2013					20.295	
2014						17.942
2015						14.921

Fuente: elaboración propia en base a datos de Arceo y Rodríguez (2006), Ingaramo (2004), Iñigo Carrera (2007), Bus (2013), Azcuy Ameghino (2008), Palmieri (2015), Centro de Economía Internacional y Ministerio de Agroindustria.

Por su grado de detalle, probablemente la estimación de Bus (2013) resultaría la más confiable porque identifica las diferencias de costos a partir de la localización geográfica y las aptitudes del suelo en cada distrito. Sin embargo, los valores obtenidos resultan relativamente bajos debido al cálculo de

elevados costos de producción y comercialización. Por su parte, Arceo y Rodríguez (2006) calculan la renta apropiada por los terratenientes y la circunscriben a los cultivos analizados por Ingaramo (2004). Por su parte, la estimación de Palmieri (2015) examina la renta agrícola para los casos de soja, maíz, girasol y trigo, examinando la apropiación de la misma por parte del Estado, los terratenientes y los capitalistas agrarios.

Como se observa existen importantes diferencias en los cálculos debido a que algunos autores concentran la estimación en los cultivos principales (Arceo y Rodríguez, Ingaramo, Palmieri, Bus) y excluyen los restantes. Sólo Azcuy Ameghino e Iñigo Carrera trazan estimaciones más amplias, aunque el grado de precisión podría ser inferior al caso de Bus. La ventaja de Iñigo Carrera, para los fines de este estudio, es que se calcula la renta total y luego se discriminan los apropiadores de la misma (Estado, propietarios de la tierra). Allí se observa el notable incremento de la renta desde principios de los años 1990, aunque parece no captar adecuadamente los cambios producidos en el primer período de la postconvertibilidad, pues llamativamente sus datos indican una reducción de la renta entre 2001 y 2002. En el caso de Palmieri, sus estimaciones permiten explicar consistentemente los conflictos por la apropiación de este excedente durante los gobiernos kirchneristas, al calor de un incremento sustancial de la renta como consecuencia de los avances productivos y las cotizaciones internacionales. Los cálculos propios obtenidos para los años 2014/5 dan cuenta de la reducción de la renta agrícola, a tono con la caída de los precios mundiales.

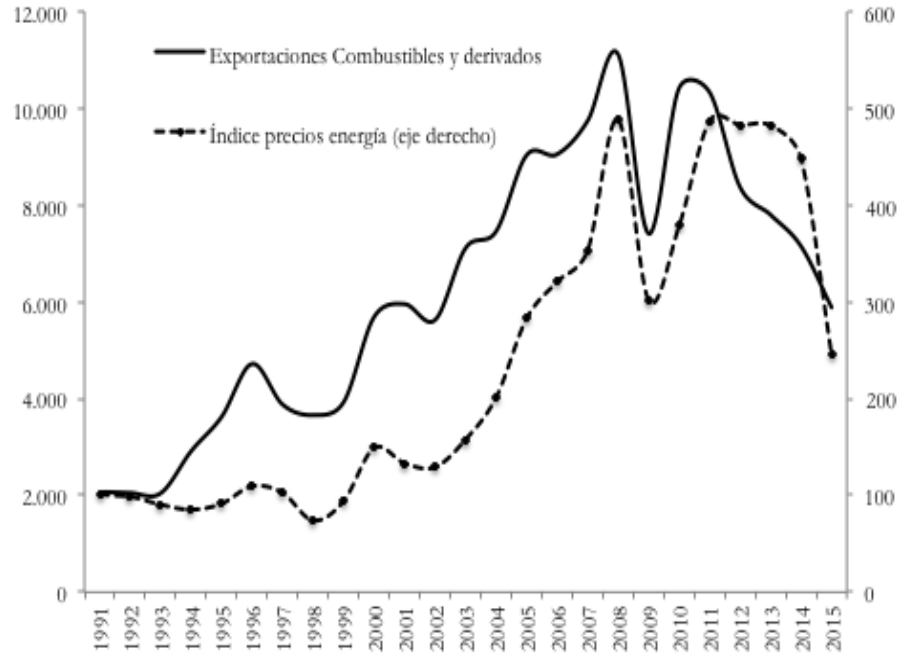
b. El sector energético: paradigma de los cambios institucionales y los regímenes de acumulación

Otra de las fuentes de renta principales en la economía argentina la constituye la explotación petrolera, en un país donde la extracción de crudo y gas ha ocupado un lugar preponderante a lo largo de la historia económica argentina (Kozulj y Bravo, 1993). Desde la creación de un monopolio nacional de explotación de recursos, los Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) en el siglo XX, las formas de aprovechamiento de estos recursos se transformaron

rápidamente en un eje del debate económico argentino en torno a las posibilidades y ventajas del capital nacional, extranjero o mixto, y el abastecimiento y exportación de energía (Gadano, 2012). De este modo, la explotación de parte del capital extranjero asumió un rol clave durante la segunda etapa del modelo sustitutivo y, en lo que atañe a YPF, las privatizaciones periféricas de la dictadura (1976-1983) iniciaron un proceso de deterioro de la petrolera estatal que serviría como sustento de las reformas de los años 1990 (Barrera, 2014).

Durante la década de 1990 y la postconvertibilidad, estos debates recobraron fuerza debido a las significativas transformaciones operadas en la economía política argentina. En el contexto de la Reforma del Estado iniciado por el gobierno de Menem, después de lanzadas las privatizaciones de los servicios públicos y transportes, YPF pasó a convertirse en una sociedad anónima, con el concurso del capital privado desde 1993. Se arguyó que las inversiones extranjeras permitirían un proceso de crecimiento en exploración y explotación que redundaría no sólo en autoabastecimiento sino además en un saldo comercial creciente. Esta política logró, en el corto plazo, un aumento de la producción de petróleo y gas, que en efecto permitió incrementar significativamente el volumen de exportaciones (sin que se verificaran incrementos en los precios) (Gráfico IV.4). La fase final de la privatización se completó en 1999, cuando Repsol adquirió el control de la firma (Barrera, 2014).

Gráfico IV.4. Evolución de las exportaciones del complejo energético (millones de dólares corrientes) y del índice de precios de productos energéticos. Años 1991-2015.



Fuente: elaboración propia en base a datos de CEPAL, Banco Mundial y Ministerio de Hacienda.

Dentro del régimen de acumulación de la valorización financiera, el sector real de la economía tuvo un retroceso desde 1998, que alentó las exportaciones de los crecientes sobrantes de producción de petróleo y gas, dado que la demanda productiva de energía cayó sistemáticamente. Pero cuando la industria comenzó un ciclo de recuperación (particularmente entre 2003 y 2011), comenzó a evidenciarse que la política de Repsol se había basado en la subexploración y sobreexplotación de los recursos (Barrera y otros, 2012). Durante ese período, se abandonaron progresivamente los ejercicios de exploración de nuevas reservas (que requieren importantes inversiones de riesgo) y, en cambio, se avanzó en técnicas de intensificación de la explotación de los existentes. El aprovechamiento de los pozos preexistentes generó una caída sistemática de las reservas probadas, combinada con aumentos de la extracción y saldos exportables, pero rápidamente verificó un deterioro en las proyecciones de mediano plazo. Entre 2003 y 2008, al igual que en el caso de los *commodities* agrícolas, los precios del crudo crecieron significativamente y generaron mayores niveles de ventas externas.

Desde 2011 el saldo comercial de los combustibles se tornó deficitario y esta variable se transformó en un dato clave de la problemática de la restricción externa. Incluso se generó una dificultad adicional porque la caída de los precios de los combustibles se produjo sólo en 2015, en tanto que entre 2010 y 2014 permanecieron en niveles similares a los del período 2006-2008, lo que se tradujo en mayores niveles de importaciones y salida de divisas. La creciente demanda importadora de energía agudizó el deterioro de la cuenta corriente del balance de pagos, y el giro de divisas de Repsol imprimió presión sobre la cuenta corriente. Los controles cambiarios iniciados en octubre de 2011 (ampliados durante 2012) se inscribieron en esta problemática y la expropiación de YPF en 2012 apuntó precisamente a frenar el drenaje de divisas, revertir el proceso de subexploración e incrementar de ese modo la producción (Barrera, 2019).

En este contexto, el volumen de renta del sector cobra un papel relevante, no sólo porque condiciona las perspectivas abastecimiento y crecimiento de la economía, sino además porque su apropiación también es materia de debate, toda vez que existieron políticas sectoriales donde el Estado intervino de maneras diferenciales. Durante la postconvertibilidad se reinsertaron los derechos de exportación petroleras para captar una porción de la renta del sector, en tanto que en los años 1990 se operó con una re-regulación de precios que garantizó importantes recursos en dólares para las firmas explotadoras (Barrera, 2018). Por cierto, sobre el final de los gobiernos kirchneristas, se produjo un giro en la política sectorial con el propósito de alentar la exploración y extracción de recursos fósiles basado en un esquema de incentivos a partir de la garantía de precios superiores a los internacionales en boca de pozo, es decir, un virtual subsidio a la producción para las grandes firmas, que permitió una recuperación de estas actividades (Sabbatella, 2018).

En lo que atañe al cálculo de la renta del sector en argentina, se han desarrollado algunos trabajos que se ocupan de estimarla para el período bajo estudio. Barrera (2019) presenta una estimación basada en los volúmenes de producción, los precios internacionales y los costos locales de explotación. Su estudio permite encuadrar el análisis cuantitativo con la lógica de la economía

política, al trazar un examen de la evolución de esta variable con las condiciones en que se desarrolló e identificar las porciones apropiadas por el Estado y los consumidores, además de los productores. La renta petrolera se constituye en una porción superior al nivel de ganancia normal y es pasible de ser apropiada por distintos sectores. Allí reside un aporte relevante de este tipo de enfoque.

Otras estimaciones también han obtenido los niveles de renta para una parte del período en cuestión, como el caso de Campodónico (2008). Su análisis se concentra en la producción de petróleo y examina la distribución de la renta entre las empresas privadas, el Estado y los consumidores por vía de los precios locales de la energía.

Por su parte, la estimación del Banco Mundial permite obtener los niveles de renta para el período completo en examen. Sus cálculos parten de analizar los costos de extracción y los precios internacionales[104]. Como lo indica el cuadro IV.2, esta estimación guarda estrecha relación con los valores obtenidos por Barrera (2019), en tanto que los tres cálculos presentan las mismas tendencias, más allá de los distintos niveles, asociados a los métodos de estimación empleados.

[104] El Banco Mundial presenta los niveles de extracción y los cotiza al valor internacional. Luego, resta un nivel de costo promedio mundial (Banco Mundial, 2011).

Cuadro IV.3. Evolución de la renta petrolera y gasífera (millones de dólares corrientes) según distintos autores. Años 1991-2015.

Año	Barrera	Campodónico	Banco Mundial	
			petróleo	gas
1991			1.795	254
1992	2.498		2.207	222
1993	2.534		2.282	273
1994	2.261		2.283	242
1995	3.059		2.752	275
1996	4.419		3.865	344
1997	4.357		3.658	387
1998	2.663		1.910	356
1999	4.020	2.530	3.250	480
2000	7.005	5.485	5.831	757
2001	5.613	4.304	4.202	812
2002	5.630	4.777	4.518	705
2003	6.305	5.168	5.201	778
2004	8.223	6.190	6.539	942
2005	11.375	7.653	9.308	1.283
2006	13.211	8.934	10.839	1.656
2007	14.176		10.839	1.723
2008	19.042		14.660	1.944
2009	10.843		7.184	1.955
2010	13.969		10.087	1.574
2011	18.575		14.611	2.356
2012	17.344		14.092	2.633
2013	15.963		13.049	2.584
2014	13.946		11.346	1.908
2015	4.645		4.415	1.261

Fuente: Barrera (2019), Campodónico (2008) y Banco Mundial (2019).

En el caso del gas, las estimaciones halladas corresponden al Banco Mundial, que tuvo una evolución similar al petróleo, aunque con volúmenes significativamente menores. El nivel de renta de este sector responde mucho más a su volumen que a los márgenes de rentabilidad, que son inferiores a los del crudo.

Como síntesis de estos procesos, cabe destacar que la renta petrolera y gasífera argentina, más allá de que no se trate de un país netamente exportador, alcanza volúmenes significativos y se ubica en el orden de la renta agrícola. La principal diferencia sin dudas son los saldos exportables, ya que el complejo agrícola (productos primarios y manufacturas de origen agrícolas) se transforma en la principal fuente de divisas del país, en tanto que el sector energético tuvo un aporte significativo pero se tornó deficitario en el marco de la crisis del modelo energético desde 2011. Aquí intervinieron debates en torno a la captación de renta y el esquema de incentivos, porque los subsidios a los sectores económicos desempeñaron un papel relevante en este proceso, como fuera analizado en el capítulo III.

c. El surgimiento de la mega minería metalífera en los años 1990 y su expansión en la postconvertibilidad

El caso de la minería metalífera en Argentina se constituyó en una importante fuente de excedente, materializado en forma de renta, desde los años 1990. Hasta ese entonces, la explotación minera metalífera no ocupaba un lugar preponderante porque el país no se había constituido en un gran exportador, a la manera de Bolivia, Chile o Perú. Esto implica que Argentina es definida como un país “con minería” y no un país “minero” (algo similar a lo que ocurre con el petróleo).

En efecto, con la excepción de algunos grandes emprendimientos en el norte del país, la minería en Argentina no tuvo un papel protagónico y estuvo distribuida entre pequeñas empresas, de origen nacional, a tono con una política de desarrollo sustitutivo y centrada en actores locales impulsada por distintos gobiernos (especialmente el peronismo) entre 1945 y 1975. La dictadura cívico-militar de 1976 inauguró un primer momento de apertura hacia los capitales extranjeros, al otorgar condiciones favorables para la radicación de firmas foráneas a través de una nueva Ley de Inversiones Extranjeras. Ello se complementó, en el caso de la minería, con modificaciones en el Código minero, sancionando exenciones impositivas y eliminando requisitos de inversiones y empleo para las empresas interesadas en la extracción mineral

en el país. Sin embargo, el contexto deflacionario de los precios en los años 1980 y un clima de nacionalizaciones de recursos mineros en los países periféricos conspiraron contra las inversiones proyectadas por el gobierno de facto (Basualdo, 2013).

Los grandes cambios se produjeron a partir de 1994, con la sanción de la ley 24.196, que establecía una serie de condiciones favorables para el desarrollo de la actividad minera a gran escala, tales como la estabilidad fiscal durante 30 años, la imposición de mínimas retenciones y regalías, el beneficio de doble amortización para el descuento del impuesto a las ganancias, la no obligatoriedad de liquidación de exportaciones (y la contabilización de las mismas a través de declaraciones juradas), entre otros. Ello se combinó con el desembarco de grandes empresas internacionales, dotadas con una tecnología de avanzada y el consecuente desarrollo de la minería a cielo abierto, anteriormente desconocida en el territorio nacional. Asimismo, la transferencia de la potestad a las provincias sobre las concesiones de uso de los recursos bajo suelo (aspecto que también afectó al sector petrolero-gasífero) implicó un nuevo cuadro de situación a la hora de analizar los actores en juego, pues los gobiernos provinciales se transformaron en los nuevos negociantes con las firmas internacionales, lo que les restó considerables grados de libertad y poder para negociar las condiciones de establecimiento, inversiones, impuestos, empleo, tratamiento del medio ambiente, entre otros aspectos (Basualdo, 2013). De este modo, se asistió a una notable afluencia de inversiones de los grandes jugadores globales en el mapa minero metalífero, como se detalla en el cuadro IV.3.

Cuadro IV.4. Minas metalíferas operativas en Argentina en el período 1991-2015. Provincia de ubicación, empresas concesionarias, origen del capital de las firmas, minerales extraídos y modalidades de extracción.

Provincia	Empresas concesionarias	Origen de las firmas	Minerales extraídos	Modalidad de extracción
Jujuy	Glencore, Silver Standard Resources, OroCobre Toyota	Suiza, Banco Mundial, Canadá, Australia y Japón	Plomo, plata, zinc, estaño y litio	Subterránea, cielo abierto y salmuera
Catamarca	Xstrata Copper, Yamana Gold, Goldcorp, FMC Lithium	Suiza, Canadá y EEUU	Cobre, oro, plata, molibdeno, litio y potasio	Cielo abierto y salmuera
San Juan	Barrick Gold, Shangdong Gold, Yamana Gold, Austral Gold, Eurnekián	Canadá, China, Australia y Argentina	Cobre, oro, plata, molibdeno, litio, potasio y hierro	Subterránea y cielo abierto
Río Negro	Mettalurgical Group Corporation	China	Hierro	Subterránea
Neuquén	Trident Southern Explorations	Australia	Oro y plata	Subterránea
Santa Cruz	Anglogold Ashanti, Hochschild, McEwen Mining, Coeuer d'Alène, Pan American Silver, Silver Standard Resources, Patagonia Gold Pcl, Bemberg, Goldcorp	Sudáfrica, Inglaterra, Perú, Canadá y Argentina	Oro y plata	Cielo abierto y subterránea

Fuente: elaboración propia en base a Gómez Lende (2017).

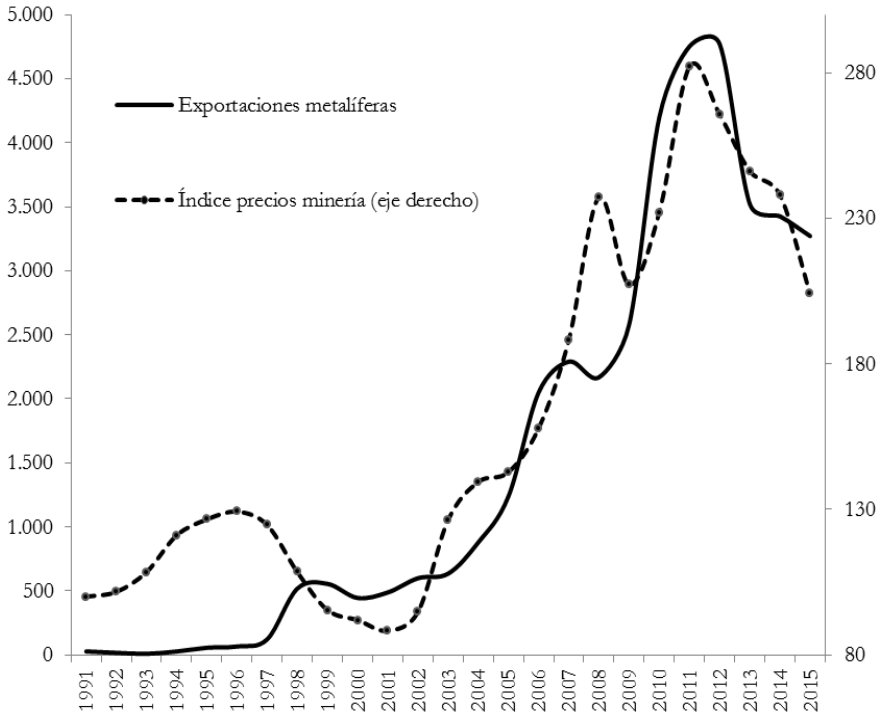
Del total de emprendimientos mineros metalíferos descritos en el cuadro IV.3, apenas dos en la provincia de Jujuy comenzaron antes de 1998: las minas El Aguilar y Pirquitas. Todos los restantes fueron el resultado de las condiciones institucionales surgidas de la Ley 24.196 y el ciclo alcista en el precio de los *commodities*, entre ellos los minerales, hacia principios del nuevo siglo. Las razones que explicaron este auge fueron: la caída de las reservas de los países

productores, la constante demanda de oro para joyería y lingotes, las crecientes importaciones chinas de cobre, el incremento de demanda de litio a partir de la revolución digital (necesario para baterías, teléfonos, computadoras y automóviles eléctricos), la mayor rigurosidad en las legislaciones de los países de origen de las empresas (Zícari, 2015, Gómez Lende, 2017) y la financiarización de este tipo de commodities (Lapavitsas, 2016).

Como se aprecia, el grueso de las inversiones utilizan las modalidades subterránea (tradicional) y a cielo abierto, en tanto que esta última cuenta con numerosas denuncias sobre sus daños medioambientales (Machado, 2009). Los minerales extraídos se concentran crecientemente en oro, plata, litio y cobre; mientras que las inversiones provienen de grandes firmas internacionales originarias de Canadá, Australia y Sudáfrica, entre otros; debido a su histórico desarrollo minero metalífero. En el caso de Suiza, la firma Xstrata-Glencore (una reciente fusión entre gigantes de la minería y la comercialización de alimentos, respectivamente) se provee de minerales para la producción de lingotes y otros activos que operan como reserva de valor.

Como se desprende de lo anterior, es esperable un comportamiento expansivo de la actividad durante el período de postconvertibilidad, lo que se constata al observar la evolución de las exportaciones mineras argentinas y su vínculo con el auge de los precios de estos bienes en el mercado mundial, como lo atestigua el gráfico IV.5.

Gráfico IV.5. Evolución de las exportaciones mineras metalíferas (millones de dólares corrientes) y del índice de precios mineros. Años 1991-2015.



Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial y CIMA (Centro de Información Minera de Argentina).

Las curvas describen un comportamiento prácticamente idéntico al analizado para los casos de la energía y los alimentos, donde las exportaciones tuvieron un boom desde 2003, aunque en el caso de la minería, el salto cuantitativo se dio en 1998, exactamente después del desembarco de las citadas inversiones extranjeras, que transformaron al minero en el tercer complejo exportador del país en el siglo XXI (CIMA, 2019). Más allá de ello, la categoría de país "con minería" y no "minero" continúa siendo apropiada dado que Argentina apenas aporta el 3% de la extracción mundial de plata, el 2% de la de oro y el 1% de la de cobre (MEyM, 2016), aunque con ciertas posibilidades de incrementar su participación a futuro en el litio. En este contexto, no tardaron en aparecer los debates sobre la renta minera y su apropiación, especialmente en el período de postconvertibilidad.

La expansión de la minería a cielo abierto, el crecimiento de la extracción en Argentina, las inversiones extranjeras, las implicancias en términos de empleo y agregación de valor, los conflictos sociales y ambientales derivados de este

tipo de explotaciones, entre otros aspectos, se pusieron de relieve particularmente en el siglo XXI en Argentina. Surgieron de esta manera visiones favorables a la explotación minera a gran escala (CAEM, 2019) y otras críticas (Gómez Lende, 2017; Machado, 2009). Asimismo, la apropiación de la renta rápidamente adquirió una dimensión pública al considerarse la recaudación tributaria proveniente de la minería por retenciones, IVA, impuesto a las ganancias (impuestos de origen nacional) y regalías, fondos fiduciarios y otros tributos (de carácter provincial) (ABECEB, 2019; Palmieri, 2012).

En lo que atañe a la renta minera metalífera en el país, se han obtenido algunas estimaciones sobre la misma, aunque de manera detallada para minerales seleccionados y/o empresas. En el caso de Basualdo (2013) se estimó la renta aurífera para la firma Minera Gold (a través de sus explotaciones en Catamarca y San Juan) y de la renta del cobre para el caso de Minera Alumbrera sólo para los años 2006-2010. La metodología utilizada empleó como ganancia normal el promedio de las firmas de la cúpula empresaria de FLACSO. Por su parte, Palmieri (2012) estimó la renta del oro para el período 2008-2011 a partir de las cuatro firmas más grandes, que concentraron el 92% de la extracción en Argentina. En este caso, el descuento de la ganancia normal fue de 12%, a partir de la metodología sugerida por UNCTAD (2005).

Cuadro IV.5. Evolución de la renta minero metalífera (millones de dólares corrientes) según distintos autores. Años 1991-2015.

Año	Basualdo		Palmieri	Banco Mundial
	Aurífera-Gold	Cuprífera - Alumbrera	Oro	Total
1991				15
1992				19
1993				5
1994				6
1995				5
1996				6
1997				62
1998				158
1999				181
2000				167
2001				170
2002				174
2003				215
2004				399
2005				599
2006	203			1.420
2007	97	748		1.575
2008	170	576	522	1.545
2009	335	737	651	1.462
2010	964	852	1.339	2.593
2011			1.918	3.343
2012				3.320
2013				2.275
2014				2.176
2015				1.776

Fuente: elaboración propia en base a datos de Basualdo (2013), Palmieri (2012) y Banco Mundial.

Las estimaciones de Basualdo y Palmieri se concentran en algunas dimensiones de la renta, vinculada a minerales particulares y empresas específicas. Ello les permite alcanzar un mayor nivel de minuciosidad debido a la obtención de datos de las firmas involucradas, aunque subestima el total, porque no contempla litio, plata y otros minerales, además de acotarse a períodos cortos que sólo abarcan el tramo 2006-2011. De todos modos, resulta

interesante apreciar que los cálculos muestran tendencias similares y representan niveles en el orden de un tercio a la mitad de la renta minera que surge de los datos publicados por el Banco Mundial.

Este último dato refleja adecuadamente las tendencias descritas por las exportaciones y los precios internacionales de los *commodities* mineros. Asimismo, muestra los cambios operados por el modelo de atracción de las inversiones extranjeras iniciado en los años 1990 y el *boom* al que se asistió en el siglo XXI, más allá de que, a diferencia de los casos de petróleo, gas y alimentos, la renta no se resintió considerablemente en el año 2009, aunque sí sufrió una merma desde 2012 y cayó particularmente en 2015, a tono con los precios de estos minerales.

2. La cúpula empresaria argentina y el Excedente Económico

a. La incidencia de la Cúpula Empresaria

Una materia clave para identificar los sectores generadores de Excedente Económico remite al análisis del poder económico a partir del estudio de las grandes empresas en el país. Es esperable que una porción significativa de las ganancias que componen el excedente provengan de las firmas de mayor incidencia en la economía y su evolución permite examinar con mayor grado de detalle las fuentes de generación de excedente durante el período bajo estudio.

El análisis de las grandes empresas en la economía argentina cuenta con una larga tradición desde la segunda mitad del siglo XX a la actualidad. Sólo para citar algunos ejemplos, cabe mencionar trabajos que pusieron el acento en el período sustitutivo a partir de la concentración industrial (Jorge, 1971; CONADE, 1973; Azpiazu y Kosacoff, 1985 y Sourrouille, 1978), otros que abordaron los cambios introducidos por la última dictadura cívico-militar y su evolución durante el gobierno de Alfonsín (Acevedo, Basualdo y Khavisse, 1990; Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 2004; Castellani, 2004; Schvarzer, 1983; Basualdo, 1997 y Ortiz y Schorr, 2006), aquellos que investigaron los procesos de concentración y centralización durante los años 1990 (Basualdo, 2010; Schorr, 2004) y finalmente los que incluyeron el análisis del período de postconvertibilidad (PNUD, 2009; Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011; Schorr,

Manzanelli y Basualdo, 2012; Gaggero, Schorr y Wainer, 2014; Schorr y Wainer, 2014; Manzanelli y Basualdo, 2016; Cassini, García Zanotti y Schorr, 2018).

Para desarrollar esta tarea, el Área de Economía y Tecnología de FLACSO compila desde 1991 las ventas, utilidades, exportaciones e importaciones de las 200 empresas de mayor facturación en el país. La metodología excluye empresas agropecuarias[105] y financieras, debido a que sus datos de ventas y rentabilidad no son comparables a los del resto de las firmas que integran el panel. En esta base de datos, a partir de las estadísticas publicadas por las revistas especializadas *Prensa Económica* y *Mercado*, junto a la información de NOSIS, Aduana, los balances de las firmas (de aquellas que operan en la bolsa o bien publican sus estados contables en sus páginas informáticas) se construyen series que permiten analizar la evolución de las grandes firmas a partir de su origen del capital. Para ello se obtienen cinco tipos diferentes de empresas: empresas estatales (EST), empresas de grupos económicos locales (GG.EE.), empresas locales independientes (ELI), empresas de conglomerados extranjeros (CE), empresas transnacionales (ET) y asociaciones (ASOC)[106].

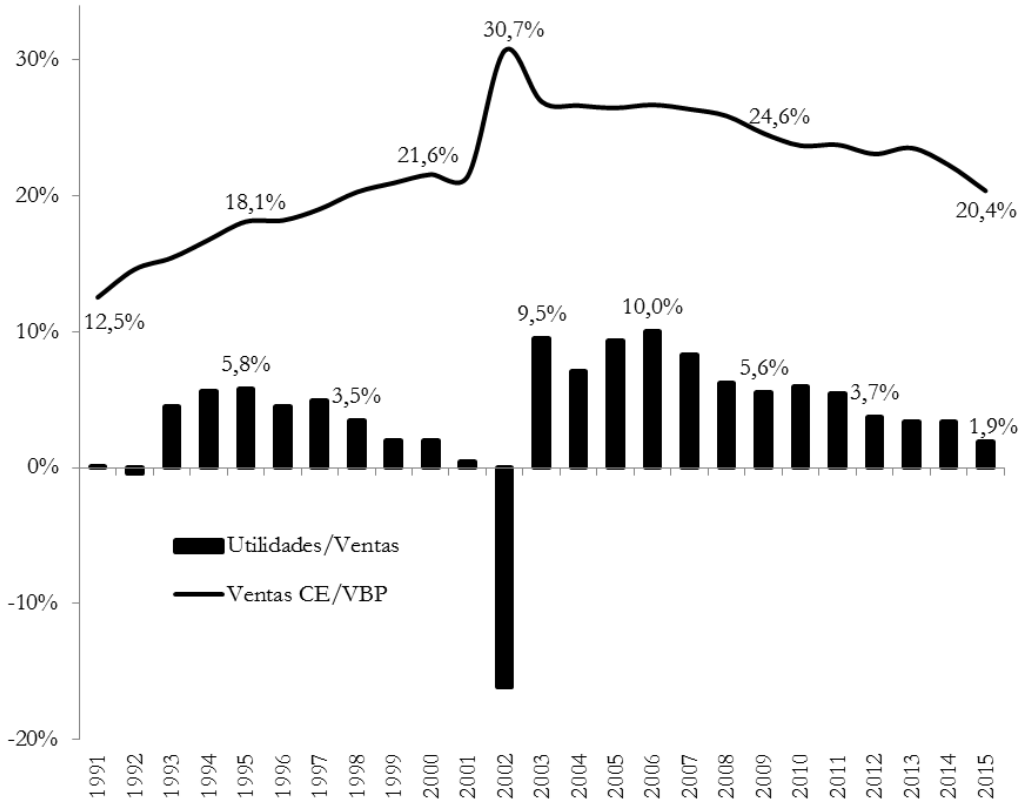
La incidencia de este panel de grandes empresas en la economía argentina ha tenido un crecimiento significativo en el período bajo estudio, como se constata en el gráfico IV.6.

Gráfico IV.6. Evolución de la incidencia de la cúpula empresaria en la economía argentina (Ventas de la Cúpula Empresaria/Valor Bruto de Producción[107]) y de sus niveles de rentabilidad (Utilidades/Ventas de la Cúpula Empresaria). Años 1991-2015.

[105] Sí incluye a las comercializadoras agrícolas

[106] Se denominan conglomerados extranjeros (CE) a las transnacionales que detentan una proporción mayoritaria del capital de seis o más subsidiarias locales y empresas transnacionales (ET) a las que no cumplen con tal atributo. Por su parte, entre las de capital nacional se distinguen los siguientes tipos de empresa: las estatales (EST); las empresas locales independientes (ELI) donde se integran grandes firmas que no están vinculadas por la propiedad con otras empresas de la misma u otra rama económica; y los grupos económicos locales (GL) que comprenden a los capitales que detentan la propiedad de seis o más firmas que operan en diversas actividades económicas. Por último, se agregan las asociaciones (ASOC) como un sexto tipo de fracción del capital, que son los consorcios cuyas tenencias accionarias están compartidas por inversores del mismo o diferente origen en proporciones de cierta relevancia.

[107] La serie de VBP fue construida a partir del empalme del PBI base 1993 y 2004, estimando los valores del período 1991-1992 en base a la evolución del PBI.



Fuente: elaboración propia en base a datos del AEyT (FLACSO) e INDEC.

La evolución de las ventas de la cúpula empresaria en relación a la economía argentina mostró, a lo largo del período de convertibilidad, un crecimiento notable, pasando de ocupar alrededor de un 12-15% en el período 1991-1993 a más de un quinto del Valor Bruto de Producción en 2001. Como lo señalan los estudios que analizaron estos comportamientos en la convertibilidad (Basualdo, 1997; PNUD, 2009; Schorr, Manzanelli y Basualdo, 2012), aquí se evidenció un aumento de la concentración económica como producto de varios fenómenos que vale la pena resaltar:

- las privatizaciones generaron una creciente absorción de Excedente Económico por parte de las empresas de servicios públicos. El desembarco de un conjunto de firmas de origen extranjero, con contratos de concesión caracterizados por ventajas estáticas y/o monopólicas, lograron elevar el peso de las ventas de las más grandes en relación al total. Como lo atestiguaron distintos analistas (Azpiazu y Schorr, 2010), las empresas de servicios públicos privatizadas lograron cobrar tarifas, en muchos casos, superiores a los precios

de mercado internacional, en parte gracias a la dolarización de la economía, que posibilitaba una rentabilidad considerable en moneda extranjera. Ello ocurrió tanto para empresas telefónicas como petroleras (PNUD, 2009; Barrera, 2014), por citar sólo algunos ejemplos.

- la desindustrialización de la economía argentina se verificó como un proceso asimétrico, donde las terminales automotrices se beneficiaron con reglas de promoción industrial y otros segmentos lograron crecer significativamente, bajo un marco institucional que otorgó ventajas para las grandes empresas. Las automotrices fueron uno de los casos paradigmáticos, dado que los convenios de integración productiva (ensamblaje) celebrados con Brasil dieron un importante plafón para el sector (Azpiazu y Schorr, 2010). Por su parte, la expansión del paquete transgénico habilitó una notable expansión del segmento de alimentos y bebidas, uno de los rubros dinámicos de la industria durante el período de convertibilidad (Naspleda, 2018). También algunas empresas obtuvieron una protección y aliento significativos, tal el caso de siderurgia y aluminio a manos de los oligopolios Techint, Aluar, Acindar, entre otras (Azpiazu y Schorr, 2010). Los servicios, por su parte, además de los citados servicios públicos, también registraron crecientes facturaciones como consecuencia de la expansión de actividades turísticas, de comercio mayorista y minorista.

- la combinación de crecimiento de estos sectores “ganadores” con la destrucción del aparato productivo de menor tamaño, dio como resultado un incremento en la concentración económica inédito. Sin embargo, se verificó un salto cuantitativo en 2002 (las ventas llegaron a representar más del 30% de la economía), como consecuencia de la crisis y devaluación, que ratificó el poder de las grandes firmas en simultáneo a la destrucción de muchas empresas y empleos que sólo comenzó a revertirse en 2003. El gran incremento de la participación de las ventas de la Cúpula Empresaria (CE) en el VBP en 2002 obedeció a un fenómeno contable (mayor participación de exportadores y exportaciones en relación a las ventas), pues en los hechos la facturación en el mercado interno de estas firmas se redujo un 49% ese año. La fuerte pulsión exportadora provino especialmente de los sectores de petróleo y alimentos,

aunque también se verificó un aumento de las ventas externas de sectores como químicos, siderurgia, automotores y refinación de petróleo.

A partir de 2002 entonces, con el crecimiento económico las ventas de las grandes empresas y la posterior apreciación del tipo de cambio real, disminuyeron su participación en el PBI de manera sistemática, hasta regresar a los valores de fines de la convertibilidad (las ventas de la cúpula representaron un 20% del producto en 2015).

En este caso, la reversión de la tendencia de los años 1990 se observó como consecuencia de la expansión de la actividad en todos los sectores productivos y el "retorno de la economía real" en la postconvertibilidad (Manzanelli, González y Basualdo, 2017). Ello permitió que se multiplicara la presencia de nuevos actores de menor tamaño y a su vez se expandiera el peso de las ventas de firmas que no integran la cúpula empresaria. Más allá de lo anterior, después de 13 años de postconvertibilidad, en 2015 no se había regresado a los niveles de principios de los años 1990, lo que indica que el legado de la convertibilidad permaneció como un dato inamovible de la economía argentina en materia de concentración del capital.

En lo que corresponde a las utilidades de la elite empresaria argentina, conviene aclarar que se trata de un dato menos robusto que el de las ventas, las exportaciones e importaciones que registra el Área de Economía y Tecnología de FLACSO. Ello obedece a que existen dos problemas asociados a esta información: en primer lugar, en muchos casos no se publican los resultados de estas grandes empresas y por ello, existen valores omitidos para los años bajo estudio (en porcentajes que oscilan entre el 15 y el 30% del total de la base, según el año). Por otro lado, existen en varios casos riesgos de subestimación de los resultados obtenidos por las empresas, pues ésta constituye una forma posible de evasión.

Más allá de lo anterior, los datos de rentabilidad de la cúpula empresaria indican que en los primeros años de la convertibilidad se asistió a niveles bajos, pues el ratio de utilidades/ventas se ubicó en valores cercanos a cero en 1991 y 1992. Posteriormente, desde 1993 comenzaron a crecer y se ubicaron en torno al 5% de las ventas de la cúpula en 1994. Luego del período "primaveral"

de la convertibilidad, las ganancias en relación a las ventas cayeron de manera sostenida para finalmente desplomarse en 2002. Esa caída obedeció a que los costos financieros estaban dolarizados y si bien las facturaciones por exportaciones permitieron un aumento de los beneficios, este último efecto no logró compensar al anterior y la crisis también afectó a las grandes empresas del país, particularmente a las de mayor inserción en el mercado interno (PNUD, 2009).

Aun cuando los valores de utilidades/ventas resultaran relativamente bajos desde 1998, debe remarcarse que se produjeron en un contexto recesivo, donde la economía y las empresas que no formaban parte de la elite anotaron registros mayoritariamente negativos. Sin dudas el punto culminante fue el año 2002, pues allí la caída implicó una reducción de las ventas y beneficios inédita: el ratio de utilidades/ventas cayó a menos de 15%. Como se advierte, en un escenario tan negativo para la economía, la cúpula no logró despegarse de esta realidad.

Lo que se advertiría en la postconvertilidad, en materia del indicador de rentabilidad obtenido, son 3 etapas: entre 2003-2007 los niveles de rentabilidad fueron muy elevados (cercanos a los dos dígitos si se mira el ratio utilidades/ventas), a tono con una recuperación sin igual del proceso de acumulación de capital. La transferencia de Excedente Económico que recibió la elite empresaria argentina resultó inédita, porque como se analizó previamente, los salarios fueron la variable de ajuste del nuevo esquema, al reducirse de manera notable (Bona, 2012), lo que incrementó el excedente bruto de explotación. Este excedente también se vehiculizó a través del aprovechamiento de condiciones discriminatorias hacia proveedores y clientes (Schorr y Wainer, 2018).

También contribuyeron a este fenómeno de incrementos de la rentabilidad el desarrollo de regímenes y normativas preferenciales para sectores que anotaron un importante incremento de sus beneficios. En este sentido, cabe mencionar los regímenes promocionales para la industria automotriz y de Tierra del Fuego, la Ley 25.924 (devolución anticipada del IVA, amortización acelerada en el impuesto a las ganancias, adecuación de cupos fiscales) o la

de Créditos Bicentenario (que ofreció recursos a bajo costo y se concentró principalmente en grandes firmas del aparato productivo) (Castells y Schorr, 2015; Schorr y Wainer, 2018).

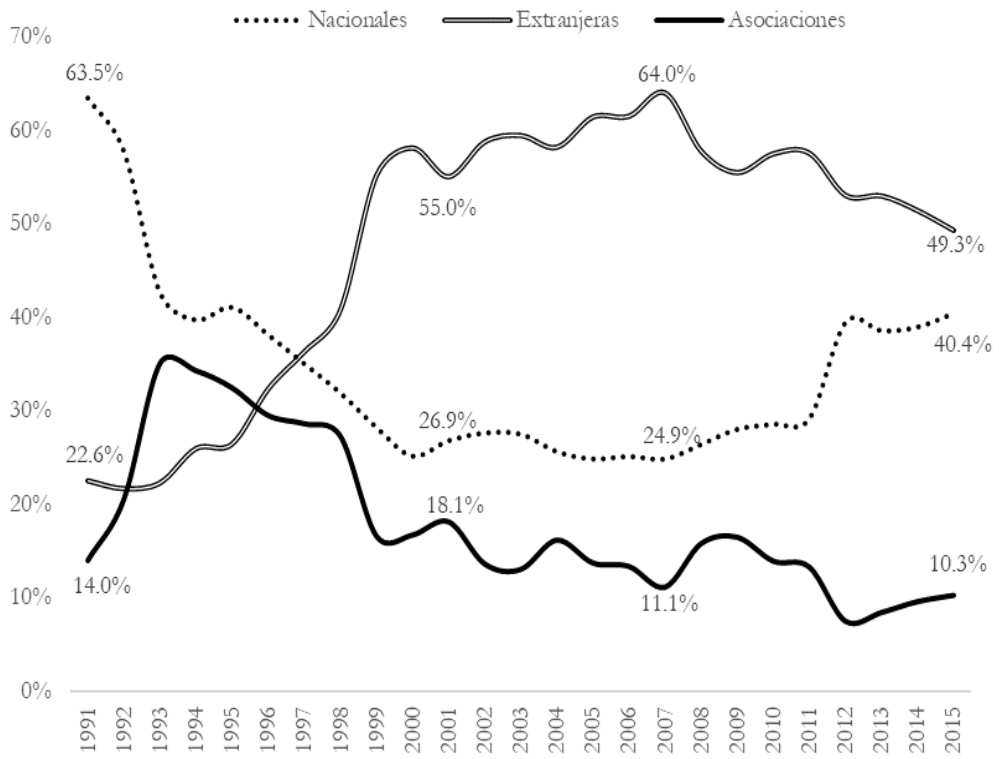
Ese período de elevados beneficios, que era simultáneo a una redistribución regresiva del ingreso heredada de la devaluación de 2002, tuvo un cambio desde 2008, cuando anotó una caída que colocó este indicador en el orden del 4-6%, hasta 2011. Esta etapa, como se analizó en el capítulo II, implicó un giro en el comportamiento de las políticas económicas y nuevas disputas por la distribución del ingreso, donde se registraron mermas en las ganancias de las empresas de la CE, así como en las ventas (en relación al VBP). Es decir, comenzó a acelerarse la reducción de la concentración económica.

Finalmente, el cuatrienio 2012-2015 profundizó estas tendencias y llevó los niveles de utilidad/ventas a registros comparables a los del promedio de la convertibilidad, con valores de entre 2 y 4%. De esta manera, las ganancias agregadas de la cúpula empresaria se explican consistentemente con los cambios analizados en la economía política de los años bajos estudio, pues durante la convertibilidad hubo un proceso de capitalización y elevación de los beneficios que fue disolviéndose desde 1997, para culminar en la crisis de 1998-2001 y el colapso de 2002. Una vez renacidos los canales de elevación de beneficios, la CE tuvo el período de acumulación inédito en el primer ciclo de gobiernos kirchneristas, muy superior al de los mayores niveles de convertibilidad. En el último tramo, al calor de las nuevas condiciones internas y externas, redujo su margen de rentabilidad a valores más próximos a los del promedio de los años 1990.

b. El perfil sectorial de la Cúpula Empresaria y los sectores líderes en la generación de excedentes

La generación de Excedente Económico por parte de la CE indica que durante los años bajo estudio se produjeron importantes cambios en el poder económico argentino desde una perspectiva estructural. Estas transformaciones ocurrieron a su vez en lo que atañe al origen y propiedad del capital.

Gráfico IV.7. Evolución del porcentaje de ventas dentro de la cúpula empresaria según origen nacional (estatales, empresas locales independientes y grupos económicos), extranjero (empresas transnacionales y conglomerados extranjeros) y mixto (asociaciones) del capital. Años 1991-2015.



Fuente: elaboración propia en base a AEyT-FLACSO.

Al respecto, durante el primer período de la convertibilidad se verifica una creciente participación de las asociaciones, una forma de propiedad que apuntaba a la integración de las estrategias empresarias de grupos económicos locales con firmas foráneas (lo que se ha denominado “comunidad de negocios”) (Abeles, 1999). Más tarde, las asociaciones paulatinamente dejaron de tener un protagonismo central desde 1994, cuando la “comunidad de negocios” entre los grupos locales y extranjeros comenzó a erosionarse y culminar hacia el fin de la convertibilidad (Basualdo, 2010). Desde mediados de los años 1990 hubo entonces un aumento significativo del peso de las empresas extranjeras y se transformaron en las de mayor facturación en la CE desde 2000, cuando superaron el 50%.

Ese fenómeno estructural no se modificó durante el período de postconvertibilidad, pues incluso logró crecer hasta alcanzar prácticamente los dos tercios de las ventas del total de la CE. A partir de allí, redujo su peso hasta regresar a los valores de finales de la convertibilidad en 2015 (49%). Una buena parte de esta caída es explicada por el "efecto YPF" (Schorr y Wainer, 2018), dado que en 2012 la mayor petrolera del país pasó de manos de una empresa transnacional (Repsol) a pertenecer en un 51% al Estado. El fenómeno implicó el incremento consecuente del peso de las empresas nacionales en la CE[108].

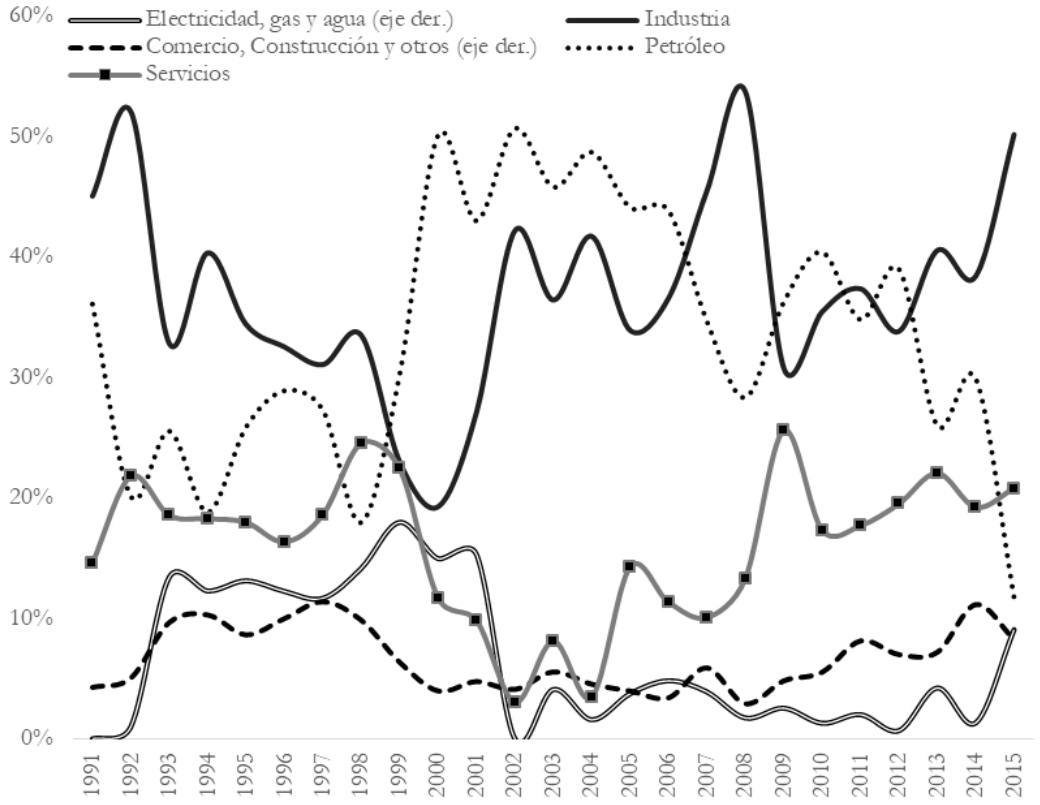
Estas características del origen de propiedad de las empresas dan cuenta del proceso de extranjerización de la economía argentina a lo largo del período bajo estudio, que complementa el anteriormente explicitado incremento de la concentración económica. Por lo tanto, cabe destacarse que las transformaciones estructurales en la arquitectura y dimensión de la propiedad de la elite empresaria acaecidas durante los años 1990 no lograron revertirse en los años de postconvertibilidad, más allá de que después de 2008 las tendencias mostraron una conducta inversa a la del período de valorización financiera.

En lo que atañe a la generación de Excedente Económico, el análisis de la rentabilidad de la CE muestra importantes cambios que están ligados a los procesos de concentración, centralización y extranjerización del capital que se han analizado. Al respecto, los períodos bajo análisis muestran que los períodos de la convertibilidad y postconvertibilidad se apoyaron en distintos resortes para apalancar la dinámica económica.

Gráfico IV.8. Evolución de la distribución de las utilidades[109] de la cúpula empresaria según sectores. Años 1991-2015.

[108] Otras investigaciones que emplean bases de datos similares consideran a YPF desde 2012 como una asociación y no como una empresa estatal (Gaggero, Schorr y Wainer, 2014; Schorr y Wainer, 2018).

[109] Para elaborar este gráfico se excluyeron los valores negativos de la base con el propósito de obtener la distribución sectorial de las rentabilidades positivas de la serie.



Fuente: elaboración propia en base a AEyT-FLACSO.

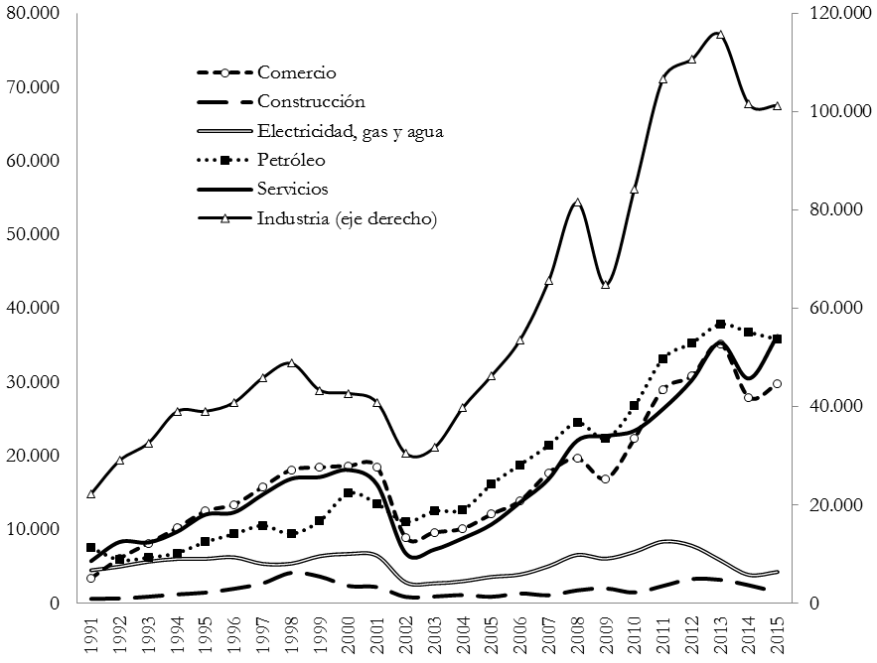
En efecto, si se analiza la evolución de las rentabilidades positivas de los distintos sectores durante los períodos de convertibilidad y postconvertibilidad, se advierte que en la primera de las dos etapas, el proceso de valorización financiera registró una reducción del protagonismo de los sectores industriales en la rentabilidad total de las 200 empresas de mayor facturación. Las firmas industriales, responsables de entre el 40 y el 50% de los beneficios de la CE a principios de los años 1990, pasaron a ocupar tan sólo el 20% a principios del nuevo siglo, a tono con la disminución de la centralidad de la industria en el régimen de acumulación de aquel período. Asimismo, se verificó un incremento de la participación de los servicios en la rentabilidad de la elite empresaria, junto con el aumento en el peso de la provisión de electricidad, gas y agua dentro de ese segmento.

Esas alteraciones dan cuenta del incremento del peso de las empresas privatizadas en los beneficios agregados de la cúpula empresaria, pues luego de un bienio de resultados negativos (1991-1992), rápidamente incrementaron

sus rentabilidades hasta ubicarse en torno a un 15%-20% del total de este panel de empresas hasta el año 2001. Este fenómeno obedeció a las concesiones que se otorgaron a estas firmas, que permitieron la fijación de tarifas de un alto valor (Arza, 2003). También se observó el crecimiento del comercio en ese período, y levemente la construcción (sectores que se presentan agrupados en el gráfico) en materia de rentabilidad.

Durante la postconvertibilidad, las transformaciones en los precios y las rentabilidades relativas impulsaron significativos cambios en el comportamiento de las utilidades de la CE. Esto se pone claramente de manifiesto al cotejar la evolución de la participación de la industria y el petróleo desde 2002-3, considerablemente relevantes hasta 2008. Ese crecimiento en los sectores productores de bienes, la economía real (Manzanellli, Basualdo y González, 2017), operó gracias el notable incremento del nivel de excedente bruto de explotación, como resultado de la caída de los salarios y el crecimiento de las ventas externas. La redefinición del régimen de acumulación operada desde ese momento se advierte en los sectores “perdedores”: los servicios, especialmente los públicos (electricidad, gas y agua). En esencia, la expansión de las utilidades de las firmas industriales y del petróleo resultaron lo suficientemente significativos para desplazar incluso a las empresas de comercio y construcción (también beneficiadas del nuevo esquema de precios relativos, como se analizó en el capítulo II).

Gráfico IV.9. Evolución de la distribución de las utilidades[110] de la cúpula empresaria según sectores. Años 1991-2015.



Fuente: elaboración propia en base a AEyT-FLACSO.

El análisis de la evolución de las utilidades de la cúpula empresaria debe tomarse con cuidado. En primer lugar, porque al no contar con datos de resultados de muchas firmas de peso en la muestra (por ejemplo, las automotrices), se pierde la captura de importantes masas de ganancia. En segundo lugar porque las firmas de la cúpula parecen registrar un nivel de sub-declaración de beneficios no menor, hecho que se replica en los datos del panel de 500 firmas de mayor tamaño que registra el INDEC, pues la participación de los beneficios agregados (descontados los impuestos) de ambos paneles (200 y 500) en el Excedente Bruto de Explotación que registran las Cuentas Nacionales resulta considerablemente inferior a su porcentaje en relación al ratio de ventas/Valor Bruto de Producción del país.

[110] Para elaborar este gráfico se excluyeron los valores negativos de la base, reemplazándolos por 0, con el propósito de obtener la distribución sectorial de las rentabilidades positivas de la serie.

Más allá de lo anterior, de acuerdo a los datos disponibles, se advierte que se asistió a un patrón común en la evolución de las rentabilidades sectoriales de las firmas que integran la cúpula empresaria, pues después del ciclo creciente de 1991-2001, se verificó una recuperación considerable entre 2003 y 2013.

Cuadro IV.6. Discriminación de sectores con ventas por encima y debajo de la media, según período[111]. Convertibilidad y postconvertibilidad. 1991-2001 y 2002-2015.

		2002-2015	
		Encima	**Debajo**
1991-2001	**Encima**	Minería, edición e impresión, comercio minorista, actividad de transporte complementario, correo, servicios sociales y de salud	Alimentos y bebidas, construcción, comercio mayorista
	Debajo	Textiles, coque, otros productos minerales, maquinaria y equipo, aparatos y equipos, vehículos automotores, instrumentos médicos, hoteles y restaurantes, transporte acuático, transporte aéreo, actividades inmobiliarias, alquiler de maquinaria y equipos, otras actividades empresariales	Petróleo, curtido y cueros, papel y edición, sustancias y productos químicos, caucho y plástico, metales comunes, maquinaria de oficina, maquinaria y aparatos eléctricos, suministro de electricidad, gas y agua, transporte por vía terrestre, informática

Fuente: elaboración propia en base a AEyT FLACSO.

El cuadro IV.6 muestra una síntesis de los sectores que crecieron, en ventas, por encima y por debajo de la media de la cúpula empresaria en cada período[112]. Allí se advierte que los que lo hicieron por debajo en ambos período fueron los de petróleo, curtido y cueros, papel y edición, sustancias y productos químicos, caucho, metales comunes, maquinarias de oficina y eléctricos, suministro de servicios públicos (electricidad, agua y gas), transporte terrestre e informática. En efecto, se trata de varios sectores que fueron afectados por la política de desindustrialización vigente bajo la valorización financiera, con

[111] Se tomó el promedio de la tasa anual acumulativa de ventas de cada período y se clasificaron todos lo sectores según la evolución diferencial en cada caso.
[112] Esta medida aporta elementos para pensar la evolución de "ganadores y perdedores", pero no alcanza debido a que las rentabilidades pueden evolucionar de forma relativamente independiente de esta variable. Por ello, complementa el análisis previo.

excepción de los servicios públicos y el petróleo. En estos dos últimos casos, se destaca que las ventas del sector petrolero y los servicios públicos evolucionaron por debajo de la media del panel, particularmente en la convertibilidad, aunque allí las tarifas estaban dolarizadas y estas firmas anotaron considerables ganancias (como se vio en el caso de la renta petrolera). Su evolución moderada en el período 2002-2015 se explica mejor por la conducta regulatoria del estado, al fijar tarifas, subsidios y retenciones (para el caso del petróleo) que establecieron precios inferiores a “los de mercado” (Bona, 2012).

En el otro extremo del panel se ubicaron las empresas que vendieron por encima del promedio en ambos períodos. Se trata de un segmento más acotado de sectores: minería, edición e impresión, comercio minorista, transporte complementario, correo y telecomunicaciones y servicios sociales y de salud. En este espacio donde se incluyen los “ganadores permanentes” de ambos períodos, resalta sin dudas la presencia de la minería, líder en generación de renta de oro, plata y cobre (principalmente) que fuera analizada antes. El comercio minorista registró el crecimiento de las grandes cadenas de comercio (Carrefour, Walt Mart, Coto, entre otras) que concentraron las ventas de este segmento y desplazaron a los pequeños comercios, redefiniendo las tendencias del consumo doméstico en el país. Estas cadenas desembarcaron en la última década del siglo pasado y se expandieron notablemente en el siguiente. La expansión de correo y telecomunicaciones obedeció a la expansión digital que rige desde los años 1990 a escala global (Srnicek, 2018), con el crecimiento de servicios móviles en particular. Por su parte, los servicios sociales y de salud crecieron como consecuencia de los incrementos de la desigualdad y la mercantilización de derechos antes provistos por el Estado (particularmente prepagas, que incrementaron su presencia en el panel). El caso de edición e impresión remite nuevamente a pocas firmas concentradas, que no tienen mayor protagonismo en el panel.

El casillero más “despoblado” de este cuadro es aquel que contrasta los sectores que crecieron por encima de la media en la convertibilidad y aquellos que lo hicieron por debajo durante el período 2002-2015. Allí sólo aparecen

alimentos y bebidas, construcción y comercio mayorista. Los datos deben tomarse con cuidado, ya que en general estos datos se mueven en el orden de la media durante la postconvertibilidad y, en efecto, se trata de sectores que anotaron una expansión relevante en ambos períodos. El caso de alimentos y bebidas fue uno de los emblemas del crecimiento industrial en la convertibilidad, al calor de los mencionados cambios tecnológicos en el sector. En el caso de la construcción, la misma se rezagó relativamente en el último ciclo kirchnerista (2009-2015), a pesar de que había sido central en el anterior, y lo mismo cabe señalar del comercio mayorista.

Los contrastes siguen siendo relevantes para diferenciar ambas etapas y el segmento más nutrido del cuadro es el que muestra los sectores que crecieron por encima de la media en la postconvertibilidad y por debajo en la convertibilidad. Allí residen varios sectores que, como consecuencia de la merma del mercado interno en el periodo de valorización financiera, resultaron relativamente rezagados y en cambio, lograron liderar el proceso de ventas durante los gobiernos kirchneristas: textiles y calzado, coque, otros productos minerales, maquinaria y equipo, aparatos y equipos, vehículos automotores, instrumentos médicos, hoteles y restaurantes, transporte acuático, transporte aéreo, actividades inmobiliarias, alquiler de maquinaria y equipos y otras actividades empresariales. En efecto, allí se destaca la presencia de la producción manufacturera clásica de la etapa sustitutiva, como textiles y calzados, maquinaria y equipo, aparatos y equipo, generalmente mano de obra intensiva y sin mayor inserción internacional. En cambio, vehículos automotores continuó creciendo gracias a su régimen preferencial y la expansión del consumo, local e internacional (particularmente de Brasil). También cabe remarcar la dinámica de algunos servicios (empresariales, alquileres, hoteles y restaurantes, transportes diversos) que registraron los cambios tecnológicos globales y se beneficiaron de la recuperación del consumo interno en la postconvertibilidad. Por cierto, la producción de derivados de minerales y coque obedece a la lógica de las rentas allí constituidas y analizadas previamente.

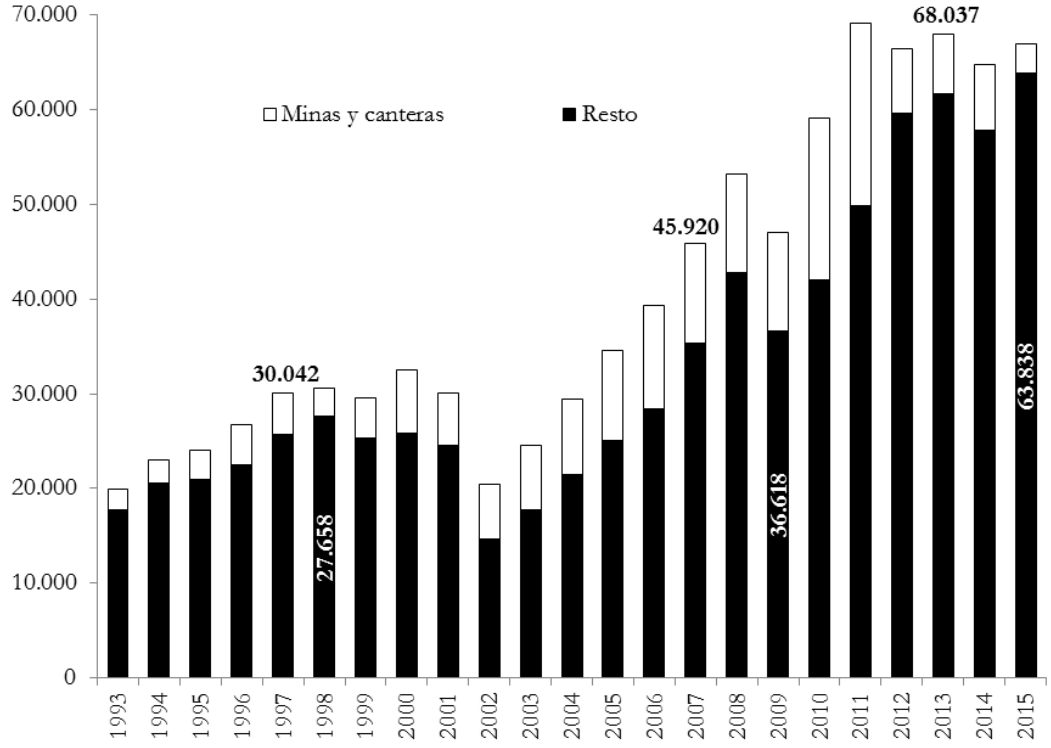
Complementariamente, si se mira la evolución de exportaciones, resultados y ventas en su conjunto, se aprecia que la elite empresaria parece haber logrado “desenganchar” su evolución de la del resto de la economía, al anotar muchos sectores elevados registros de los indicadores relevados. Sin dudas, los más favorecidos fueron aquellos que lograron expandirse y acumular beneficios (y eventualmente ventas externas) en ambos períodos, como es el caso de la extracción de petróleo y gas, minería, alimentos y bebidas, tabaco, productos químicos, comercio mayorista y minorista, ensamblaje de automóviles, servicios sociales y de salud, y esparcimiento. En el caso de los primeros tres sectores, la dinámica resultó muy expansiva a partir del crecimiento exportador, que se verificó tanto durante el período de valorización financiera como en el más pronunciado boom de la postconvertibilidad..

Estos resultados generales de la cúpula empresaria guardan estrecha relación con el comportamiento de los sectores productivos de la economía durante este período. Si se mira el total de la industria, en la postconvertibilidad se produjo un crecimiento dinámico en 12 sectores: maquinaria de oficina, vidrio, bebidas, línea blanca, calzado, químicos y agroquímicos, alimentos, automotores, electrónicos, plásticos, muebles, especialmente entre 2003 y 2011. Pero este proceso, además de moderarse o contraerse en 2012-2015, indicó tanto un incremento de la concentración de los sectores más dinámicos (12/49 en la postconvertibilidad contra 19/49 en los años 1990) como una fuerte continuidad en la estructura productiva argentina.

La evidencia permite comprender la evolución del Excedente corporizado en forma de ganancias de la elite empresaria que provee el panel de 500 empresas más grandes del país (excluyendo agropecuarias y financieras). En este caso, se trata de un relevamiento a partir de encuestas que realiza el INDEC, donde logra discriminar exportaciones, importaciones, inversiones, pagos de salarios, empresas perennes, valor agregado, valor bruto de producción, entre otros aspectos. Las diferencias entre una y otra fuente han sido relevadas por otros autores (Schorr, 2004). Dado que el universo de análisis de esta muestra es mayor al de la CE de FLACSO, se emplea esta

fuente para discriminar el origen del EE por parte de las grandes empresas del país.

Gráfico IV.10. Evolución del excedente bruto de explotación de las 500 empresas más grandes del país (excluye financieras y agropecuarias). Minas y canteras y resto. Años 1991-2015.



Fuente: elaboración propia en base a ENGE (INDEC) y BCRA.

Para dar cuenta de la importancia de la rentabilidad del panel de grandes empresas en la economía argentina, las evidencias de la ENGE indican que el excedente bruto de explotación (valor agregado bruto - salarios, indemnizaciones y aportes patronales), medido en dólares corrientes, tuvo un comportamiento a tono con la expansión económica de la convertibilidad y una expansión notable en el período 2003-2013, que se retrajo en los últimos años de los gobiernos kirchneristas. Lo interesante es que la cúpula logró su pico de beneficios en el año 2000, es decir que no cayó su rentabilidad desde 1999 como lo había hecho la economía en su conjunto. Pero ese efecto se comprende si se analiza la evolución de las rentas primarias (minas y canteras,

combustibles, químicos y plásticos[113]), que compensaron la merma del resto de los sectores generadores de beneficios, que efectivamente tuvieron un ciclo descendente entre 1998 y 2002.

Al observar el peso de los sectores primarios en la rentabilidad de la elite empresaria se advierte que el crecimiento de la renta de minas y canteras (que incluye petróleo) ocupó un lugar sumamente destacado en el ciclo de gobiernos kirchneristas. Ello contribuye a explicar la dinámica expansiva y los conflictos distributivos de ese ciclo, que se profundizarán en el apartado que examina la apropiación estatal de excedente. Si se excluyen los datos de rentas primarias que registra el panel de 500 empresas, la generación de excedente de los sectores no primarios, agropecuarios y financieros logró duplicarse en poco más de diez años (siempre en dólares corrientes). La nota saliente sigue siendo la previamente analizada generación de rentas, que sin dudas complementó significativamente el excedente creado por el conjunto industrial y de servicios de este conjunto de firmas de la elite empresaria argentina.

Por lo tanto, un modelo de generación de excedente con matriz concentrada, extranjerizada y primarizada parece destacarse como un dato relevante a la hora de pensar en las transformaciones estructurales a su interior.

3. El sistema financiero

Como fuera oportunamente descrito, una de las condiciones del ascenso neoliberal consistió en la expansión del sector financiero, que se tornaría hegemónico desde los años 1980 (Arrighi, 2015; Duménil y Lévy, 2014). En este contexto, el desarrollo de la valorización financiera en Argentina desde la Reforma de la Ley de Entidades financieras en 1977 redefiniría la situación del sector y este esquema se profundizaría en los años 1990. Algunas de las medidas emprendidas por la Ley de Entidades Financieras de 1977 fueron: liberalización de las condiciones de apertura de entidades y filiales, redefinición del concepto de persona física y jurídica vinculada a las actividades financieras

[113] Se separaron estos sectores con el propósito de discriminar las rentas mineras y petroleras examinadas antes. Si bien la producción de combustibles, químicos y plásticos sobrestima la porciòn correspondiente a la renta petrolera, tampoco es posible discriminar con precisión la producción primaria de la de combustibles y derivados dentro de este panel.

y de los grupos económicos, autorización de los bancos para captar depósitos por cuenta propia, - derechos exclusivos para los bancos comerciales para captar depósitos a la vista, etc. (Basualdo y otros, 2016). Con estas medidas *"El sector financiero pasó a ocupar una posición hegemónica tanto en términos de absorción como de distribución de recursos"* (Cibils y Allami, 2010, 10). Algunos de los resultados materiales de esta política entre 1977 y 1991 fueron: la duplicación de los bancos extranjeros (17 vs 31), un aumento de más de 50% de la cantidad de bancos privados (85 vs 132), una caída considerable de las instituciones no bancarias (604 vs 47) y una merma en el número de empleados (151 mil en 1980 contra 122 mil en 1991).

Después de este primer paso fundamental, la segunda transformación se produjo en la década del '90. Con la Ley de Convertibilidad (1991) y la reforma de la Carta Orgánica del BCRA (1992), el sistema financiero se convirtió en un pívot clave del patrón de acumulación, ya que las tasas de interés reales positivas (con una economía en paridad con el dólar) combinadas con la apertura de capitales y la desregulación económica, irían a otorgar una fabulosa transferencia de ingresos al sector (Ferrer, 2008).

Se suma, como emblema de la profundización neoliberal, la privatización del sistema previsional en 1994, que habría de desfinanciar al Estado a la vez que "servía en bandeja" un nuevo negocio a las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP): la captación de los recursos jubilatorios dolarizados. Esta venta rápidamente secó las arcas públicas, generando un mecanismo de re-endeudamiento de parte del fisco: ante la falta de recursos con una economía que fue desacelerando su crecimiento a lo largo de la década, requirió préstamos de las AFJP a tasas usurarias[114].

En suma, el sector financiero, columna vertebral de la etapa de *valorización financiera* entre 1976 y 2001, registraba crecientes depósitos dolarizados, obtenía nuevos recursos provenientes del otrora sector público, ganaba importantes beneficios por la intermediación financiera y a su vez, se anotaba con nuevos resultados positivos producto de los préstamos que otorgaba a un

[114] El propio D. Cavallo, Ministro de Economía ideólogo de la convertibilidad y las privatizaciones, se quejó públicamente de las condiciones a las que prestaban las AFJP.

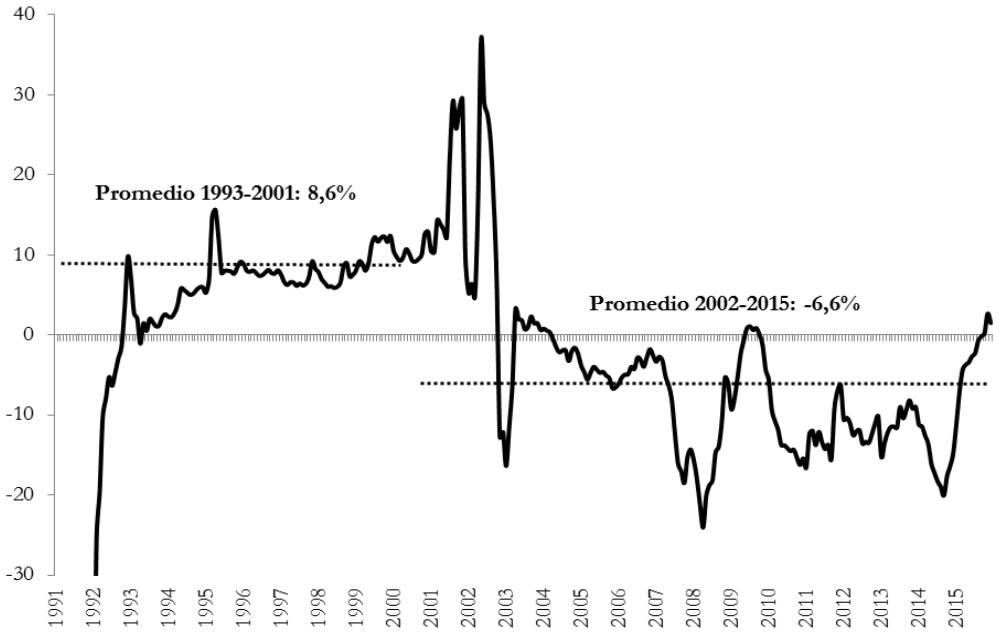
fisco quebrado hacia finales de la década de 1990. Resta agregar que la fuga de capitales se transformaba en destino preferencial del Excedente Económico, a través de diversas operatorias financieras que las casas locales perfeccionaron durante la etapa (como se verá en el capítulo siguiente). Por eso las asociaciones bancarias, especialmente la que nucleaba a las entidades extranjeras (Asociación de Bancos de Argentina - ABA), ya con la situación terminal de la convertibilidad en 2001, preferían la dolarización total de la economía como salida de la crisis, oponiéndose al bloque devaluacionista que finalmente primó en la disputa (Ortiz y Schorr, 2007).

Siguiendo los resultados de la morfología del sector financiero a lo largo de una década de convertibilidad (1991-2001), se observa: una caída sustancial de la cantidad de bancos públicos (35 vs 13), la fuerte concentración de los bancos privados (132 vs 73) y a pesar del incremento del número de filiales (4.582 en 2001, 300 más que en 1991), una nueva reducción del número de trabajadores (100 mil, 22 mil menos que diez años atrás).

Terminada la valorización financiera, el régimen de acumulación posneoliberal suponía la reducción del peso de este sector, eliminando la vieja relación endeudamiento externo-fuga de capitales, eje rector del período 1976-2001. Sin embargo, en la nueva etapa el sistema financiero encontró formas distintas de valorizar el Excedente Económico, tan o más rentables como las precedentes. Estas estrategias tuvieron lugar a lo largo de las dos etapas de la postconvertibilidad: la del “todos ganan” (2002-2008) y la de las tensiones estructurales (2009-2015). Institucionalmente, se observaron algunas mutaciones de peso, ya que con el propósito de alinear la política monetaria a las políticas fiscales el Banco Central fue girando hacia un programa heterodoxo desde 2007. Se verificaron entonces políticas fuertemente expansivas en materia de creación de dinero, así como de préstamos al consumo financiado en cuotas (aunque en este último caso, con altos niveles de interés). Completaron el nuevo escenario la eliminación de las AFJP en 2008 (lo que permitió recuperar los fondos que estaban canalizándose hacia la especulación en los mercados bursátiles) y la reforma de la Carta Orgánica del

BCRA en 2012[115], que marcó un cambio de paradigma respecto de este organismo.

Gráfico IV.11. Evolución de la tasa de interés real de referencia (pasiva). Años Enero 1991- Diciembre 2015.



Fuente: elaboración propia en base a datos del BCRA, INDEC e IPC 9 provincias (CIFRA-CTA).

Una mirada sobre algunos de los parámetros mencionados anteriormente indica que la concentración del sector permaneció en la postconvertibilidad: no aumentó el número de bancos públicos ni cooperativos, no creció el personal contratado y el efecto más evidente de la salida de la convertibilidad fue el retiro de firmas extranjeras (pasaron de 39 a 21 entre 2001 y 2007. Cibils y Allami, 2010). En lo que respecta a la cartera de activos, entre 2002 y 2007, los títulos públicos y las letras del Banco Central LEBAC[116] y NOBAC[117] ocuparon

[115] El 6 de abril de 2012 entró en vigencia la nueva Carta Orgánica del Banco Central de la República Argentina (Ley 26.739). En esta nueva carta se recuperan los objetivos que, desde su creación en 1935 y hasta 1992, siempre habían formado parte del mandato del BCRA. El Artículo 3° reestablece un mandato múltiple para el BCRA que promueve no sólo la estabilidad monetaria y del sistema financiero sino que también procura el pleno empleo de los recursos y el desarrollo de la economía con equidad social.

[116] Los LEBAC son letras emitidas por el Banco Central, a distintos plazos entre 30 a 270 días, a tasa fija, puede operarse tanto en pesos como en dólares.

un rol preponderante y los préstamos al sector público fueron disminuyendo. El alicaído crédito al sector privado se revitalizó fuertemente, pasó de 21% a 37% de la cartera de activos entre 2002 y 2007. A partir de allí, el aumento en el nivel de inflación produce un sostenido incremento del financiamiento al consumo (tarjetas de crédito) y de las disponibilidades (Informes Macroeconómicos, 2016). Bajo esta lógica, los préstamos al sector privado continuaron incrementándose. En este contexto, las estrategias del sector fueron muy efectivas en términos de elevación del margen financiero[118] [119].

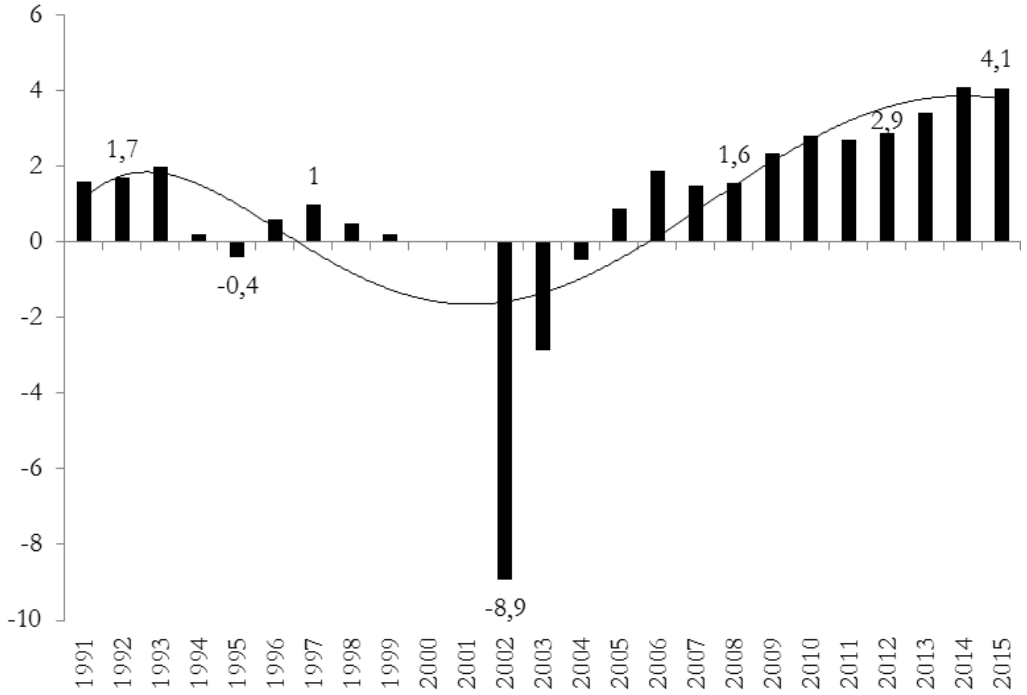
Respecto de este aspecto, el sector logró a lo largo de esos años importantes masas de ganancias gracias a las políticas de: tenencia e intermediación con títulos públicos, margen por diferencial de tasas de interés activa y pasiva y aumento de la productividad del sector, medible a través de la cantidad de cuentas bancarias administradas por trabajador: en 2004 había 300, en tanto que para 2012 esa cifra era de 558 (Arelovich y otros, 2011, 2013; Informe sobre bancos-BCRA, 2016).

[117] Los NOBAC son Notas del Banco Central, que se emiten con un plazo que se extiende a lo largo de tres años, con pagos de cupones semestrales, a tasas que pueden ser fijas, o fijas más CER.

[118] El mismo se compone de resultados por intereses (diferencias entre los que paga y los que cobra), ajustes de CER y CVS (ajustes de las cotizaciones por inflación y salarios), diferencias de cotización (resultados por tenencia de divisas), resultados por títulos de valores (los intereses que devengan los títulos en su poder, mayormente públicos en la primera etapa de la postconvertibilidad), y otros resultados financieros. Podemos agregar, como fuente importante de ingresos a los resultados por los servicios prestados (mantenimiento de cuentas, operaciones, transacciones, etc.).

[119] Si miramos la evolución comparada de los ROE (Retorno/Patrimonio neto) por tipo de bancos en la postconvertibilidad, se advierte que si bien siguen un patrón común (crisis profunda 2002-2003, recuperación desde 2004 -exceptuando banca extranjera-, altos niveles de rentabilidad 2005-2008 y aún más elevados 2009-2013), la banca pública nunca lidera la muestra, con excepción de 2013 (ROE de 31%). Por su parte, los bancos privados nacionales parecen ser quienes más rápidamente se recuperaron de la crisis y sostuvieron márgenes más parejos; en tanto que los privados tardaron más en recomponerse pero en el tramo 2009-2013 encabezaron los márgenes de ganancias. Estos niveles de ROE (desde 2009) son los más altos del G-20 (superando a su inmediato perseguidor, Indonesia, por una diferencia de 84%); indicando la extraordinaria renta que acumula el sistema financiero (Financial Soundness Indicators, FMI. Ver Ceballos, 2014).

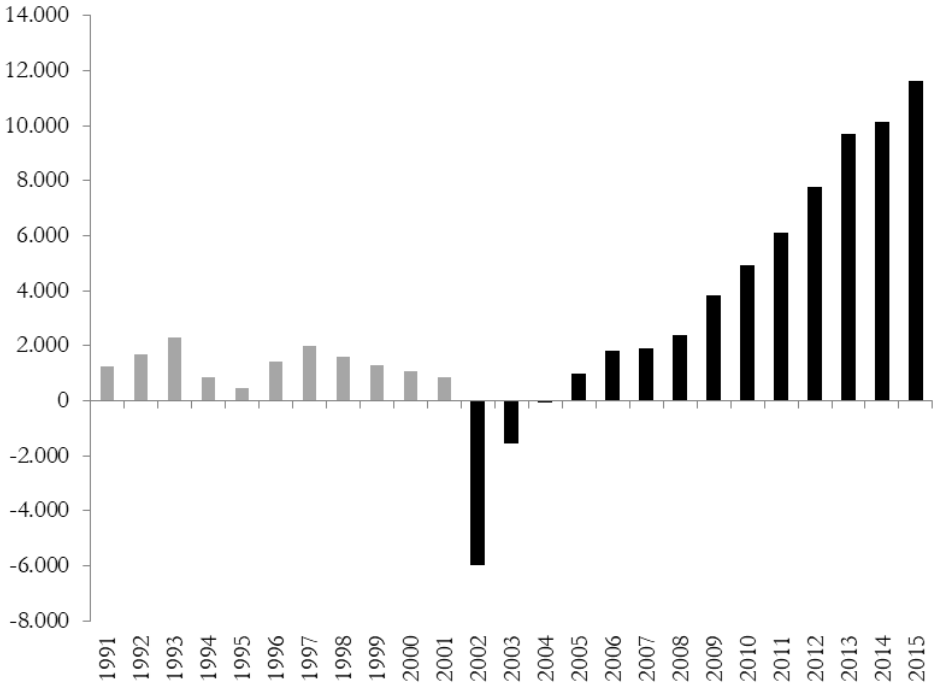
Gráfico IV.12. Evolución de la rentabilidad sobre activos (Return on Actives – ROA) del sistema financiero argentino. Años 1991-2015.



Fuente: elaboración propia en base a datos del BCRA.

Por los motivos mencionados, la rentabilidad del sistema financiero mostró una conducta diferencial entre la convertibilidad y la postconvertibilidad. En el primer período los bancos se anotaron como un nuevo y expansivo sector de negocios, aunque los retornos en términos de activos no fueron muy elevados (gráfico IV.12). En cambio, durante el período 2002-2015 los cocientes de resultados/activos se incrementaron considerablemente.

Gráfico IV.13. Evolución de la ganancia del sector financiero (antes de impuestos). Millones de dólares corrientes. Años 1991-2015.



Fuente: elaboración propia en base a datos del BCRA.

En la convertibilidad las ganancias de los bancos (que representan la mayor proporción del sistema financiero) antes de impuestos tuvieron una conducta relativamente estable (gráfico IV.12). Una de las fuentes de obtención de ganancias fue el *spread* (diferencia entre la tasa activa que cobran los bancos por préstamos y la pasiva que pagan por depósitos), que resultó especialmente elevado en la convertibilidad. En el período de "maduración" del sistema financiero después de las reformas estructurales (1998-1999), la tasa de interés activa era de un 17% por encima del promedio de los países desarrollados. Al respecto:

> *Este comportamiento probablemente refleja el hecho de que el mercado de depósitos está mucho más integrado internacionalmente que el mercado de crédito donde, salvo un pequeño grupo de empresas, las firmas argentinas no pueden acceder al mercado mundial. Por lo tanto, la explicación de los elevados spreads combinados con baja rentabilidad se*

> *encuentra básicamente en los determinantes de la tasa activa de interés distintos del costo de fondeo.*
>
> *En efecto, el bajo grado de eficiencia operativa, reflejada en el exceso de gastos de administración, y los altos cargos por morosidad de la cartera de préstamos que exhibe la banca argentina en comparación con los estándares que revelan los indicadores internacionales son las causas principales de los elevados spreads, ya que el costo financiero no fue, hasta el año 2001, mucho más alto que el patrón internacional comparable.* (Damil, Salvatore y Simpson, 2003, 45-46).

Lo que ponen de relieve los autores mencionados es el alto retorno exhibido por la banca en materia de préstamos, al tiempo que sus niveles de rentabilidad serían relativamente bajos por efectos de los costos administrativos y de operatoria. En primer lugar, parece evidente que al menos hasta 2001 los bancos anotaron ingresos significativos por cobros de intereses por préstamos en dólares, que se vieron reducidos de manera sustancial desde 2005 y luego recobraron impulso (especialmente desde 2011). Las pérdidas de 2002-2004 registran las consecuencias de una devaluación que redujo notablemente la riqueza del sector por efectos contables.

A su vez, lo anterior no debe pasar por alto que el eje de negocios de los bancos, en el marco del capitalismo globalizado, dejó de concentrarse exclusivamente en el acceso al crédito para motorizar proyectos de expansión o establecimiento de entidades productivas, y pasó a acrecentar la multiplicación de ganancias a través de la operación con títulos y valores (Lapavitsas, 2016). El fenómeno permitió que en los años 1990 los bancos fueran algunos de los principales protagonistas de la fuga de capitales en 2001 (como se verá en el capítulo V).

La valorización financiera se resintió al calor del nuevo régimen de acumulación y las medidas que redefinieron las condiciones del sector: control de capitales desde 2002, estatización de las AFJP (emblema de los sectores financieros ganadores en los '90) en 2008, reforma de la carta orgánica del Banco Central en 2011 (jerarquizando los objetivos de empleo a los de estabilización). Sin

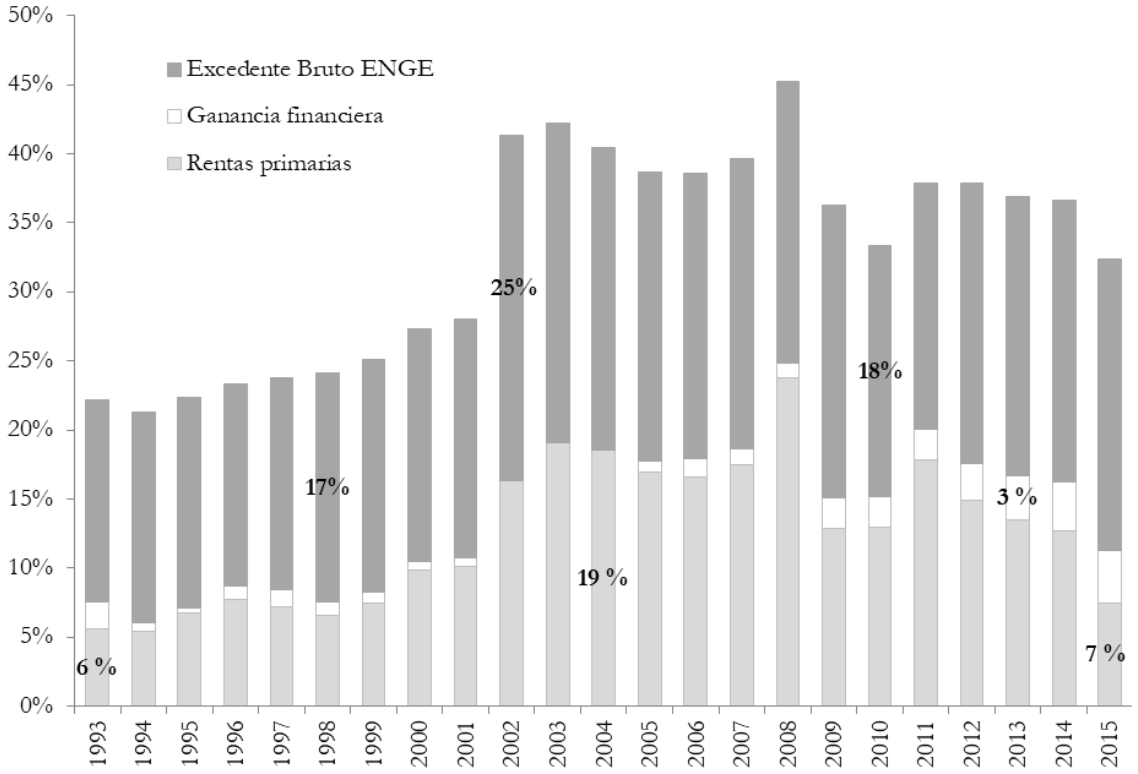
embargo, los datos de concentración, extranjerización, rentabilidad y orientación del crédito indican que buena parte de las tendencias previas, heredadas del período anterior, se mantuvieron (Informe IEFE N° 172).

La medición de la ganancia del sector financiero presentada previamente será contabilizada a la hora de observar la evolución de las distintas fuentes de generación de excedentes. Al respecto, cabe señalar que existen debates sobre la generación o apropiación de excedente por parte del sector financiero (Lapavitsas, 2016; Carcanholo y Nakatani, 2001).

4. Rentas y beneficios seleccionados en el Excedente Económico

La discriminación de las fuentes de generación de excedente trazada hasta el momento permite analizar la evolución de los distintos sectores generadores de rentas y beneficios en el Excedente Económico total. Para este ejercicio, se debe descontar del excedente bruto de explotación del panel de grandes empresas de la ENGE los beneficios que corresponden a minas y canteras, con el propósito de no duplicar las rentas de estos sectores.

Gráfico IV.14. Evolución de la participación de las rentas primarias, la ganancia financiera y el excedente bruto de explotación de las 500 empresas de mayor facturación (excluyendo minas y canteras) en porcentaje del Excedente Económico. Años 1993-2015.



Fuente: elaboración propia en base a ENGE y BCRA.

Una mirada por etapas indica que desde 1993, las rentas ligadas a los recursos naturales mantuvieron niveles relativamente estables (alrededor del 5-7%), en tanto que las ganancias financieras ocuparon alrededor del 1-2% y las de la cúpula empresaria oscilaron en torno al 15-17%, por lo que la participación del total de las fuentes discriminadas en el excedente osciló en torno al 21-25%. En particular, se destaca un crecimiento de este guarismo durante los años de recesión (1999-2001), al reducirse la masa total de excedente y sostenerse la de los sectores mencionados, particularmente de las rentas primarias y las ganancias de la cúpula empresaria. Los niveles de fuga de capitales por parte de la elite empresaria en las postrimerías de la convertibilidad (que se analizan en detalle en el capítulo V) dan cuenta de los niveles de creciente generación de excedente por parte de estos sectores y empresas durante los años 1990.

Este elemento indica a su vez que el proceso de concentración y centralización del capital se acentuó con la crisis de la convertibilidad, al trepar la porción de EE generada en las grandes empresas que integran las 500 firmas de mayor facturación. Como se destacó, los sectores que más acumularon ganancias dentro de ese panel se vincularon a los sectores primarios (minería, petróleo), las industrias vinculadas a la producción primaria (alimentos y bebidas), el comercio y los servicios. Una economía inserta en el esquema neoliberal a partir de las ventajas de sus recursos naturales como trampolín de la generación de excedentes. Las re-regulaciones públicas y las tendencias mundiales en la producción de los sectores primarios permitieron expandir las producciones y sus derivados. A partir de allí, se sentaron las bases del despegue que registraría la producción de bienes primarios en la postconvertibilidad, a partir de la evolución de los precios internacionales de dichos bienes.

Concomitantemente, la desregulación financiera permitió un desarrollo del sector, pero no parece haber registrado una expansión decisiva en materia de ganancias financieras. Ello obedece a que la valorización financiera no se evidencia con estos registros, pues el mecanismo de endeudamiento y fuga transitó a través de la banca, pero puede no figurar en sus balances. En este sentido, el sector obtuvo incrementos de rentabilidad vía spread y mejoras en la productividad de la prestación de sus servicios, aunque el incremento notable de sus ganancias llegaría con la proliferación de operaciones de diversificación de cartera algunos años más tarde. La crisis de 2001-2002 implicó un significativo golpe al poder financiero, que al estar posicionado en dólares, pretendía una dolarización de la economía para resguardar sus activos. La salida de la convertibilidad, por estos motivos, contaba con la desaprobación del sector financiero, especialmente extranjero (uno de los de mayor desarrollo en la década de 1990).

En efecto, desde 2002 se advierte un notable incremento en la generación de EE en la postconvertibilidad: la participación de las rentas y beneficios identificados promedian el 25% de la generación del Excedente Económico total en el período 1993-2001 y trepan al 36% para la etapa 2002-2015. El

primer salto ocurrió con una devaluación que redefinió los precios relativos de la economía: en el período 2002-2008 las rentas primarias triplicaron su participación en el EE y promediaron el 18%, en tanto que los beneficios de la ENGE alcanzaron el 22%. Ese ciclo estuvo marcado por un “efecto precio” de la cotización de los commodities, la caída del excedente generado en el resto de la economía y los mencionados efectos de la concentración del capital. Un período con muchas mayores rentas que definirían disputas distributivas hacia el ciclo posterior.

Entre 2009-2015 se observaron los cambios derivados de las condiciones externas e internas: los conflictos distributivos, la caída de la renta primaria, la desaceleración producto de la restricción externa. Allí se tornó más relevante el peso de la ganancia financiera, en el marco del creciente financiamiento del consumo y los préstamos al Estado vía compra de títulos públicos. Esta importante condición da cuenta de un período donde se resintieron los motores de la expansión del excedente del primer ciclo de la postconvertibilidad, y comenzaron a liderar la acumulación los servicios (como los financieros), en lugar de la producción de bienes.

A la luz de los resultados obtenidos, en la medida en que el peso de las rentas y los beneficios de la ENGE (no primarios) disminuyeron en el período 2009-2015, se habría producido una tendencia a la regeneración de excedentes por parte de otras fuentes no discriminadas en este acápite. Cabe recordar que aquí deberían contemplarse las rentas de una multiplicidad de servicios e industrias que no forman parte de las grandes empresas que componen este panel.

5. Apropiación de excedente: asalariados de mayores ingresos y Estado

a. La apropiación de los asalariados

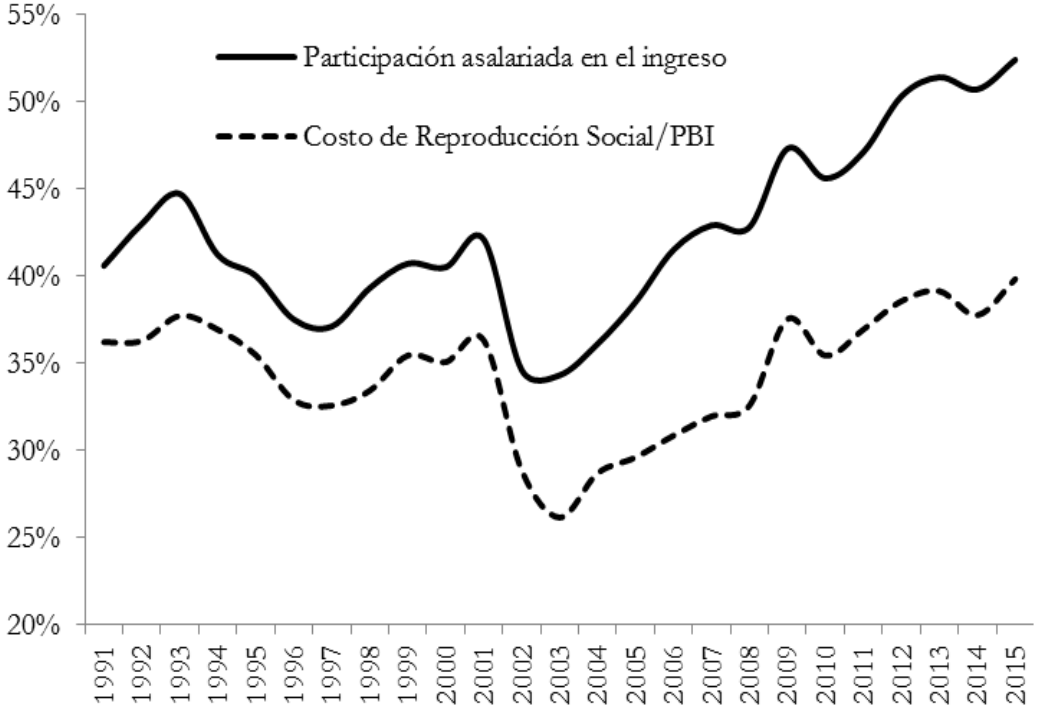
Uno de los puntos salientes de la teoría del Excedente Económico es la consideración que una parte del excedente es apropiada por los asalariados. Ello parte de definir un umbral de ingresos de referencia que componen el Costo de Reproducción Social y considerar que los asalariados que son

remunerados por encima de ese valor, obtienen parte del Excedente Económico (Sbattella y otros, 2012).

Esta consideración, donde parte de los asalariados reviste una posición superior a la del resto, ha sido tradicional en el análisis marxista desde la llamada “aristocracia obrera” de Lenin. Más allá de los conflictos teóricos y políticos de esta tesis (Hobsbawn, 1970), su idea de separación entre distintos segmentos de la clase trabajadora fue posteriormente enriquecida con los análisis de clases de Wright (2015), donde la pregunta remite a cuál es la posición de las mismas en las tareas de producción o realización. Duménil y Lévy (2014) también han incursionado en la categorización de las estructuras manageriales de las clases y sus distintas alianzas para dar cuenta de estos fenómenos de diferenciación entre quienes perciben salarios. Su tesis es que los cuadros técnicos y educados, durante el neoliberalismo, se separaron de las condiciones de vida y aspiraciones de la clase trabajadora, por lo tanto se forjó una “alianza a la derecha” entre capitalistas y cuadros, que acumularon ganancias mientras los asalariados perdían derechos e ingresos. En esa situación, las remuneraciones de estos cuadros desempeñan un rol destacado en la apropiación del excedente, pues se trata de redistribuir el ingreso dentro del universo salarial, pero de manera regresiva.

Para tener una dimensión cuantitativa de este excedente apropiado por los asalariados de mayores ingresos a nivel agregado, se puede obtener la diferencia entre el nivel de participación asalariada en el ingreso y el Costo de Reproducción Social calculado previamente.

Gráfico IV.15. Evolución del Costo de Reproducción Social en relación al PBI y de la participación asalariada en el ingreso. Años 1991-2015.



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y Maito (2019).

Si se analiza con esta lupa el desenvolvimiento de la apropiación de excedente por parte de los asalariados, las evidencias indican que el comportamiento del Costo de Reproducción Social y la participación asalariada en el valor agregado ha tenido tendencias similares (gráfico IV.13), aspecto que resulta lógico debido a que la composición del primer componente depende de los salarios promedio (entre formales e informales, de acuerdo al método de estimación empleado en este trabajo). Sin embargo, es también interesante advertir que desde la convertibilidad se observa una mayor brecha entre ambos registros, lo que indicaría que se verificó una ampliación de la percepción del excedente por parte del conjunto de asalariados que perciben ingresos superiores a los del CRS en ese período. Esta nueva estratificación da cuenta de las mutaciones en la desigualdad que se inauguraron con la devaluación de 2002 (Kessler, 2014).

Esta porción de excedente apropiada por el trabajo tiene importantes implicancias en términos de patrones de consumo y segmentación de la fuerza de trabajo. En efecto, el análisis de la composición de la clase trabajadora a escala global (Antunes, 2003) como en Argentina en años recientes desde diversas perspectivas (Gallo e Ibarra, 2019), se ha ocupado de mostrar los cambios que dan cuenta de las disparidades en las condiciones de trabajo y los ingresos al interior de los asalariados. Incluso una parte de la dolarización de la economía argentina, que se analiza en el capítulo V, responde a la búsqueda de reserva de valor o ahorro por parte de dichos trabajadores.

Los datos obtenidos muestran que efectivamente se verificó una diferenciación trascendental de excedente desde la postconvertibilidad, pues allí el promedio de obtención de excedente por parte de los trabajadores promedió el 3,1% del PBI, cuando había sido tan sólo del 0,6% durante la convertibilidad. En primer lugar, cabe considerar que este resultado debe tomarse con recaudo, pues como se mencionó en el capítulo III se trata de una aproximación a tomar con recaudos, ya que el CRS tiene componentes positivos y *normativos*, es decir que allí se incluyen ingresos de reproducción social de grupos que no los percibieron de manera efectiva (desocupados y sus familias, incluyendo mayores).

Más allá de lo anterior, uno de los fenómenos que permiten inferir estos resultados es que en los años 2000 no sólo aumentaron los ingresos y el empleo que permitieron un aumento del Costo de Reproducción Social, sino que además existió un crecimiento de la captación salarial por parte de los trabajadores formales, particularmente de los gremios con mayor capacidad de presión (Barrera, 2014). Dadas las condiciones de reproducción del régimen de acumulación de los años de postconvertibilidad, cuando crecieron la generación de rentas y beneficios de manera sustancial, los trabajadores en mejor posición de negociación lograron incrementar su participación en el valor agregado y por ende, en la apropiación del Excedente Económico. Esta fragmentación del universo laboral también se expresó en los posicionamientos políticos de las centrales sindicales, por ejemplo, cuando creció la demanda por la eliminación del impuesto a las ganancias para la cuarta categoría (ingresos

salariales) de parte de gremios como camioneros, ferroviarios, bancarios, entre otros[120].

Sin desconocer dicho fenómeno, las evidencias indican que el período de convertibilidad vio crecer la heterogeneidad salarial, mientras que durante la postconvertibilidad se verificó una tendencia inversa, especialmente explicada por las lógicas de la acción colectiva::

> *Esto sugiere que uno de los principales canales que puede estar operando en Argentina en la disminución de la desigualdad producto de los convenios es el aumento de los salarios de los no calificados de la cola izquierda de la distribución (mínimos de convenio). En resumen, en el universo considerado, encontramos que el fortalecimiento de las instituciones laborales como la negociación colectiva parece tener un rol central en la disminución de la desigualdad salarial* (Martínez Correa, Lombardo y Bentivegna, 2018, 14).

A ese factor contribuyó también la acción estatal y la acción colectiva, aspectos que permitieron anotar incrementos salariales reales por encima de los aumentos de la productividad verificados durante el siglo XXI (Barrera, 2015; Barrera y Fernández, 2017).

b. La apropiación del Estado

Otro de los núcleos de apropiación del Excedente Económico es el Estado que, a través de los impuestos, logra captar de manera diferenciada porciones significativas de las rentas y los beneficios. Al respecto, la apropiación del excedente cobra distintas dimensiones de acuerdo con los tributos según sectores económicos. En particular, los generadores de rentas han constatado

[120] Para el año 2014, sólo el 11% de los trabajadores registrados pagaban este impuesto, mientras que si se considera a los informales, la cifra apenas representaba el 8% (AFIP). Si bien esta estadística muestra que la falta de actualización de los mínimos no imponibles en un contexto de inflación generó que haya más trabajadores que tributaron (sin que necesariamente ello implique un incremento de los ingresos reales), los niveles a partir de los cuales se pagó el impuesto siempre estuvieron por encima de los reproductivos calculados en el capítulo III.

significativos cambios en las formas en que dicho excedente fue apropiado por el sector público.

En el caso del sector agrícola, en particular a lo que atañe a los principales cultivos de exportación, uno de los elementos centrales del debate político en la etapa de postconvertibilidad se originó por la apropiación estatal de la renta vía retenciones a las exportaciones. En particular, la captación estatal de esta renta cobró una dimensión clave durante los años 2000 como resultado del crecimiento de los precios internacionales de estos *commodities*. Pero en la convertibilidad no faltó el debate sobre la apropiación de la renta agraria dado que, por efectos del tipo de cambio apreciado, una porción de esa riqueza se transfirió a los consumidores vía un precio local de alimentos relativamente bajo: *"La sobrevaluación de la moneda determinó un encarecimiento en los costos de producción internos y una reducción en la masa de renta apropiada por los productores agropecuarios. Ello no significó la eliminación de la renta agraria, sino su transferencia hacia otros sectores económicos a través de la estructura de precios relativos"* (Arceo y Rodríguez, 2006, 86).

Para el período de postconvertibilidad, Palmieri (2012) estimó la apropiación estatal de renta agraria (para los tres principales cultivos de exportación) en el orden del 53,3% del total para el período 2002-2013. La porción fiscal (esencialmente vía retenciones a las exportaciones) habría absorbido poco más de un 41% de la renta agrícola, mientras que la apropiación indirecta distribuida hacia la industria completaría un 12,2% restante. Esta captación indirecta sigue los pasos de Arceo y Rodríguez (2006) y *"consiste en el abaratamiento en el mercado local de los productos sujetos a retenciones. Los derechos de exportación reducen el precio interno del producto afectado en una proporción equivalente a la magnitud de la alícuota aplicada"* (Palmieri, 2012, 38). En efecto, los cambios en el esquema de retenciones fungieron como la principal forma de apropiación de este excedente y se revelaron como una batalla política en 2008, cuando se puso en debate la resolución 125, de retenciones móviles. Lo llamativo es que, aun cuando esa medida no prosperó,

la apropiación estatal de renta se incrementó en los años siguientes, especialmente de manera indirecta[121].

En el caso de los años 1990, sin retenciones a las exportaciones, Arceo y Rodríguez (2006) consideraron que la transferencia de renta por sobrevaluación cambiaria osciló en torno al 30-45% del total, lo que indica que, por otras vías, hubo una significativa proporción de renta apropiada por actores distintos de los terratenientes.

[121] De hecho, en el marco de la caída de los precios de los *commodities* agrícolas en los mercados internacionales luego del pico de principios de 2008, la apropiación estatal de renta fue mayor que aquella que hubiera correspondido al esquema móvil. A fines de 2008 este dato indicaba diferencias de cientos de millones de dólares: *"Quinientos millones de dólares. Eso es lo que se perderán de ganar en 2009, a los actuales precios agrícolas, los productores por la derogación de las retenciones móviles. El tiro, parece, salió por la culata. (…) si estuviera vigente el esquema móvil, las retenciones habrían oscilado en los últimos días por debajo de la alícuota fija actual"* ("Con retenciones móviles, el campo podría ganar US$ 500 millones más", *Clarín*, 11/10/2008).

Cuadro IV.7. Apropiación estatal de la renta agrícola de los principales cultivos de exportación. Años 1991-2015.

		Palmieri		Arceo y Rodríguez
Año	**Estado**	***Directa (fiscal)***	***Indirecta (industria)***	**Apropiada por otros sectores**
1991				31,6%
1992				39,0%
1993				37,2%
1994				35,7%
1995				44,2%
1996				36,9%
1997				40,4%
1998				29,2%
1999				27,7%
2000				29,8%
2001				35,2%
2002	70,4%	*51,6%*	*18,8%*	
2003	30,2%	*29,4%*	*0,8%*	
2004	37,0%	*27,1%*	*9,9%*	
2005	49,1%	*36,6%*	*12,5%*	
2006	50,4%	*41,6%*	*8,8%*	
2007	46,6%	*37,9%*	*8,7%*	
2008	47,6%	*27,7%*	*19,9%*	
2009	72,4%	*65,4%*	*7,0%*	
2010	70,7%	*56,7%*	*14,0%*	
2011	48,8%	*35,3%*	*13,5%*	
2012	53,5%	*40,9%*	*12,6%*	
2013	62,3%	*42,6%*	*19,7%*	
2002-2013	**53,3%**	***41,1%***	***12,2%***	

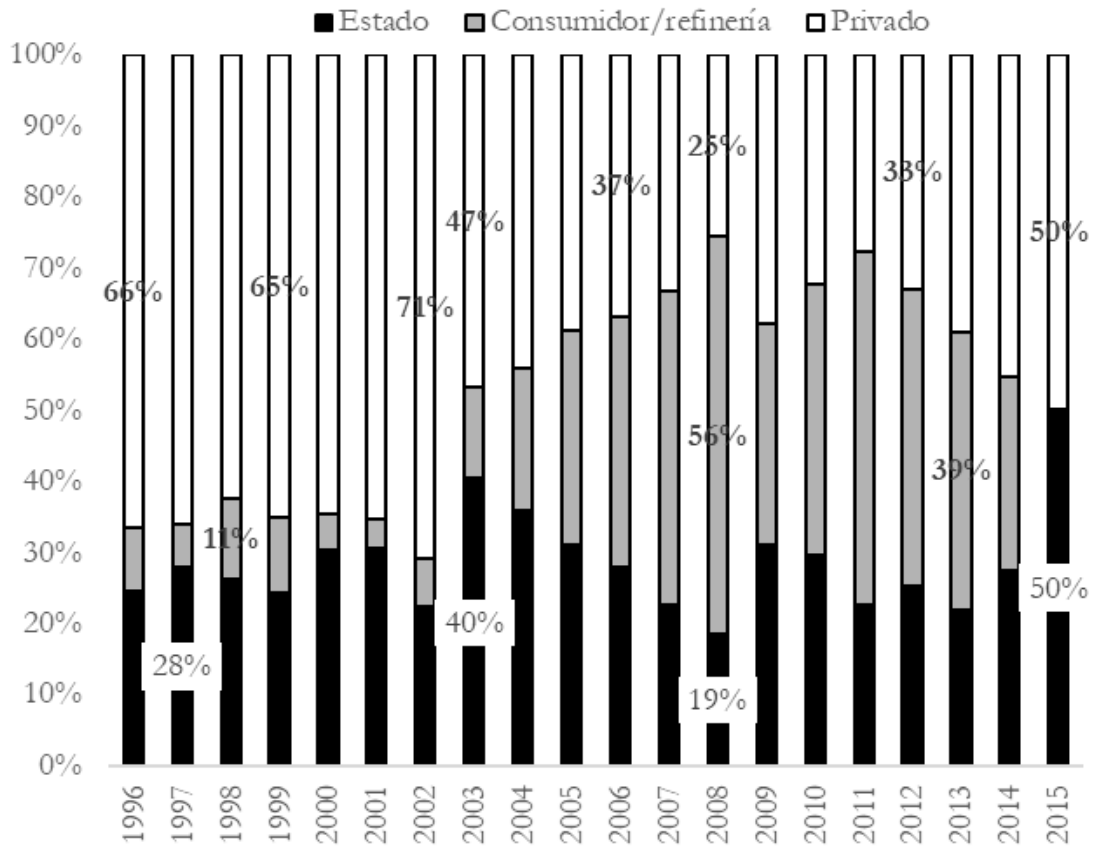
Fuente: elaboración propia en base a Arceo y Rodríguez (2006) y Palmieri (2015).

A partir de los resultados obtenidos, se advierte que el debate por la renta agrícola cobra una sustancial relevancia en el régimen de acumulación del país. No sólo porque el volumen de la renta se constituye en una fuente central

de Excedente Económico (Iñigo Carrera, 2007), sino además debido a que su apropiación estatal contribuye decisivamente en las cuentas fiscales y define los precios internos de los bienes-salario (Braun y Joy, 1981). Por lo tanto, las polémicas en torno al tipo de cambio, la fijación de retenciones, el nivel y movimiento que asumen estas últimas y el salario real, configuran un complejo sistema de equilibrio inestable. Estos esquemas diferenciales de generación y apropiación de renta agrícola observados durante los regímenes de acumulación bajo análisis (vía tipo de cambio y derechos de exportación) resulta clave para comprender las dinámicas distributivas que ambos proyectos asumieron.

Lo propio ocurrió en el caso del petróleo, aunque el cuadro de apropiación de la renta se distribuyó de manera diferenciada debido a las particularidades del sector. De acuerdo a Barrera (2019), el esquema de reparto de la misma sufrió importantes modificaciones al distribuirse entre productores, refinadores, consumidores y el Estado (nacional y provincial). Las retenciones que se aplicaron al sector, así como los distintos subsidios y el establecimiento de precios regulados determinaron una apropiación cambiante de la renta energética.

Gráfico IV.16. Apropiación diferencial de la renta petrolera. Años 1996-2015.



Fuente: Barrera (2019).

Nuevamente, la distribución de la renta muestra importantes diferencias entre ambos períodos, ya que durante la convertibilidad (con datos disponibles, 1996-2001), más de dos tercios de la renta fue apropiada por los productores (el sector privado). La participación estatal se mantuvo en el orden del 25% y las transferencias hacia consumidores y refinerías apenas oscilaron alrededor del 5-10%. Con el establecimiento de retenciones y el aumento de los precios internacionales, la política pública generó una redistribución de la renta significativa hacia refinarías y consumidores: la participación del Estado no resultó mayor, en promedio, a la de la convertibilidad, pero el flujo de recursos transferidos a terceros se incrementó como consecuencia de la política tarifaria y regulatoria. De esta manera, al igual que en el caso de las tarifas servicios públicos, se sostuvo la tasa de ganancia de firmas no productoras y se abarató el costo de producción (insumos y transporte).

Se ha analizado en profundidad la problemática de la crisis del modelo energético, que contribuyó, desde 2011 de manera decisiva, a la reemergencia de la restricción externa. Sólo en 2015 la participación del Estado se expandió considerablemente (50% de la renta), aunque en dicho momento la política promocional generó una transferencia de renta inversa desde consumidores y refinadoras hacia productores, vía tarifas y subsidios al sector (Barrera, 2019).

Por otro lado, la renta minera también fue objetivo de importantes controversias en torno a su apropiación. La Ley 24.196 de los años 1990 había garantizado condiciones impositivas muy favorables para el sector y estabilidad fiscal[122], aunque cuando la renta creció durante los años de postconvertibilidad, emergieron retenciones a las exportaciones desde 2007 (por cierto, considerablemente inferiores a las del sector agrícola y petrolero). Una de las particularidades de la participación estatal en la renta minera, al igual que en el caso del petróleo, remite a que la captación de la misma corrió a cuenta de la nación (retenciones, impuesto a las ganancias) y las provincias (regalías).

Como se ha destacado, no existen trabajos que estimen la renta agregada del sector. De acuerdo a Basualdo (2013), la renta del cobre que extrae la minera Alumbrera para el período 2007-2010 fue apropiada por el Estado en un 41,3% a través de impuestos (ganancias y retenciones a las exportaciones) y 4,8% vía regalías. Para el oro que explota la minera Gold, el autor estima una apropiación estatal de la renta promedio de 30% a través de impuestos y 5,7% por medio de regalías, en este caso para el período 2006-2010. Cabe mencionar que en ambos cálculos, la recaudación presentada proviene de las declaraciones de las firmas estudiadas, por lo que puede contar con elevados grados de subestimación. Como se advierte, la captación pública de renta sería

[122] Entre las condiciones impositivas de aliento a la minería se destacan: la estabilidad fiscal por un período de 30 años (no podrá verse afectada en más la carga tributaria total determinada al momento de la presentación del estudio de factibilidad), regalías provinciales sobre el 3% del valor en boca de mina (pero se deducen del mismo, para el pago de las regalías, los costos de transporte, flete, comercialización, y otros. Este valor puede terminar representando entre el 1,2 y el 1,5% del valor de boca de mina original), el impuesto a las ganancias sólo se comienza a pagar después de 5 años de iniciado el proyecto (además hay deducción de hasta 5% de los costos operativos de extracción y beneficio para constituir una provisión con fines ambientales) y retenciones que desde 2002 se cobran de acuerdo con lo establecido por la ley de emergencia económica y a partir de diciembre de 2007 se establecieron alícuotas de 5% para productos industriales (oro) y 10% para primarios (cobre).

significativamente inferior para el caso del oro en relación a la de cobre, aspecto que se explica, al menos en parte, por la diferenciación en el nivel de las retenciones a las exportaciones desde 2007.

La última estimación mencionada contrasta con la de Palmieri (2012), que contabiliza una apropiación significativamente mayor, de entre 24 y 34% para los años 2008-2010. Se trata de un cálculo basado en el total de la renta aurífera, por lo que incluye a las firmas Alumbrera (20% de la producción), Cerro Vanguardia (10%), Veladero (58%), San José (4%) y resto (8%) y se basa en el cálculo de los pagos de impuestos y regalías según producción y ganancias, aspecto que ayuda a explicar las diferencias de cálculo entre ambas estimaciones.

Cuadro IV.8. Evolución de la apropiación estatal de la renta minera. Años 2006-2010.

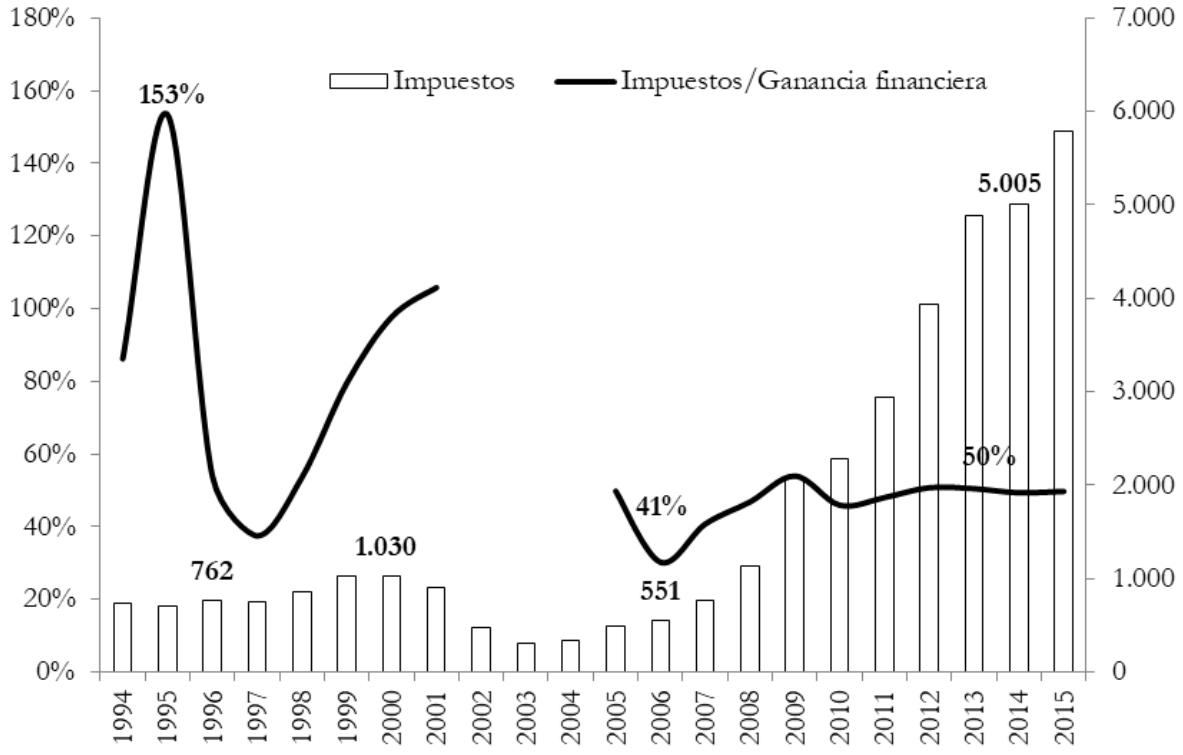
Año	Basualdo		Palmieri
	Aurífera-Gold	Cuprífera - Alumbrera	Oro
2006	19%		
2007	30%	40%	
2008	25%	49%	34%
2009	16%	47%	32%
2010	46%	48%	24%

Fuente: Basualdo (2013) y Palmieri (2012).

En este caso, parece evidente que por el volumen de la renta minera calculado en cuadro IV.5 su apropiación (cuadro IV.8), la misma ocupó un lugar marginal en el régimen de acumulación de cada período bajo análisis. Uno de los problemas para analizar las diferencias entre etapas es no contar con estimaciones de referencia para el período de convertibilidad, más allá de que el volumen de la renta haya sido relativamente bajo en dichos años. Sin embargo, el protagonismo de la renta minera en la postconvertibilidad disparó importantes debates sobre el extractivismo y la pertenencia de la captación pública de renta, aspecto que se inscribe en un debate regional sobre el extractivismo (García Linera, 2012; Svampa, 2013). En este sentido, no sólo

cobra importancia la acción estatal en términos de captación de excedente, sino además en materia de sustentabilidad ambiental y promoción del empleo y la producción. Estos aspectos regulatorios exceden el exclusivo cálculo del nivel de retenciones "adecuadas" sobre los minerales a exportar, sino además las tendencias verificadas en el orden del reciclaje productivo del excedente[123]. Para el caso de las firmas que integran el sector financiero, los balances del sistema financiero muestran la evolución de la recaudación estatal desde 1994, donde se advierten importantes aspectos vinculados a la apropiación de la ganancia financiera (gráfico IV.17).

Gráfico IV.17. Evolución de la recaudación impositiva proveniente del sector financiero y el porcentaje de recaudación en relación a la ganancia financiera. Años 1994-2015.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA.

Al respecto, la evolución del pago de impuestos por parte del sector financiero mostró significativas diferencias entre la convertibilidad y la postconvertibilidad.

[123] Como se vio en el capítulo III, la inversión productiva no ocupó un lugar destacado como destino del excedente económico, tanto en la convertibilidad como en la postconvertibilidad.

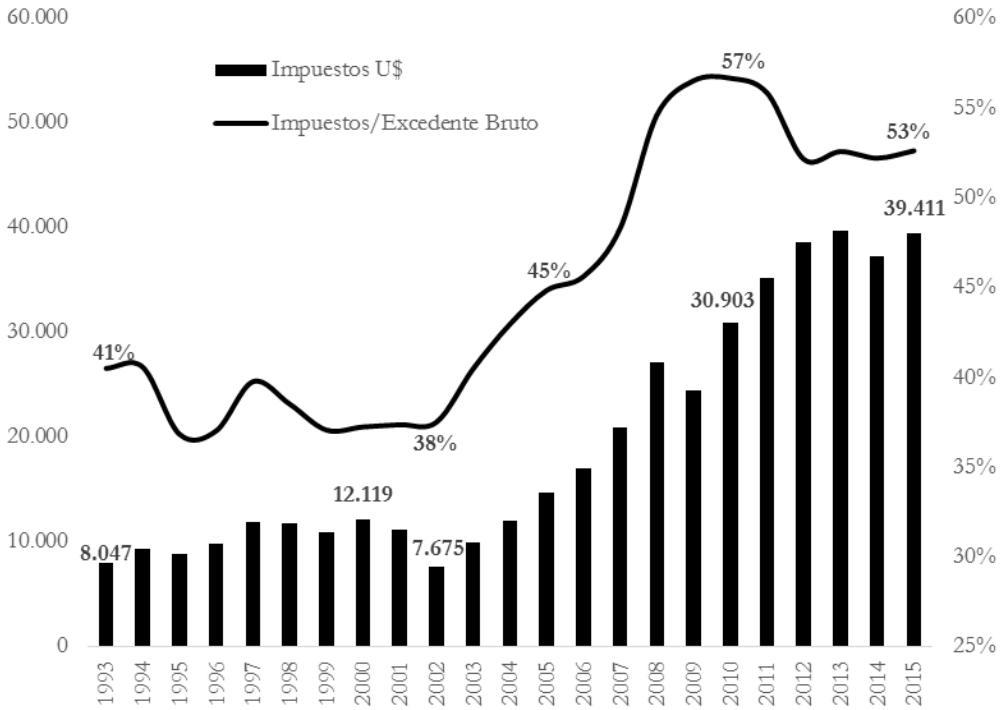
Si se mide en dólares, con la salvedad de que la apreciación cambiaria desempeña un papel relevante, es evidente que en los años 1990 el sector tributó crecientemente hasta el año 2000, para luego caer de manera sostenida. En la postconvertibilidad, el nivel de los impuestos creció significativamente aunque no así en relación a la ganancia financiera. Mientras en los años 1990 al calor de las crisis del sector se observaron mayores proporciones de impuestos/ganancia (1995 y 1999-2001), en la postconvertibilidad esta tasa impositiva resultó mucho más estable, en torno al 40-50%.

Como se destacó previamente, es importante resaltar que la rentabilidad del sector financiero durante los años de postconvertibilidad también tuvo en la apropiación de renta de otros sectores, una dimensión considerable. Es decir, el sector financiero se apropió de ingresos (salarios, rentas y beneficios) a través de la operatoria de compra y venta de títulos públicos y acciones, diferencias de cotización de activos, operaciones cambiarias y servicios prestados (BCRA, 2019). En este sentido, la diversificación de la cartera de activos y operaciones de los bancos implicó una nueva dimensión del negocio financiero. Si este aspecto se complementa con la estimación de los impuestos cobrados en relación a la suma del margen financiero (que incluye intereses, primas, diferencias de cotización, resultados por títulos) y el resultado por servicios brindados [(impuestos/(margen+servicios)], la evolución presenta una tendencia distinta, pues mientras entre 2002 y 2008 ese cociente promedió el 8%, trepó a 18% entre 2009 y 2015. Por lo tanto, se verificarían cambios importantes en la apropiación estatal de recursos durante el último período de la postconvertibilidad, al igual que en el caso de los sectores previamente descritos.

En cuanto a la tributación de las grandes firmas, la Encuesta Nacional de Grandes Empresas provee información sobre los impuestos sobre la producción afrontados por este panel de firmas. Sin embargo, dicha medida resulta incompleta, pues se trata de una estimación antes del pago del impuesto a las ganancias. Para saldar esta dificultad, en el gráfico IV.18 se presenta la recaudación sobre los impuestos a la producción más el cálculo del

pago del impuesto a las ganancias (que surge de aplicar la alícuota uniforme de 35% sobre las utilidades estimadas para el panel[124]).

Gráfico IV.18. Evolución de la recaudación preveniente de la ENGE y de la participación de la misma en el Excedente Bruto. Años 1993-2015.



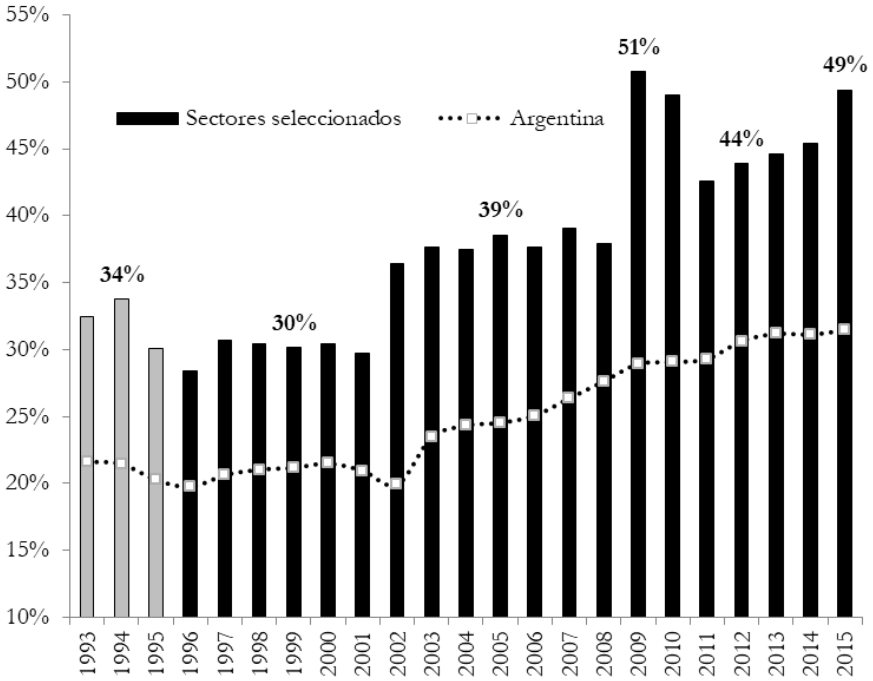
Fuente: ENGE y BCRA.

La participación del Estado en la apropiación del Excedente Bruto generado por el panel de 500 empresas de mayor valor bruto de producción (en este caso, incluyendo sectores primarios) promedió el 38% entre 1993 y 2001 y luego pasó a 49% para 2002-2015. Durante el primer período de convertibilidad (1993-1996), se advierte un patrón de recaudación impositiva creciente en dólares pero decreciente en porcentaje, al calor de la quita de impuestos a las grandes firmas, que el gobierno menemista definía como vector de competitividad y generación de empleo. Desde 2003 en adelante, la

[124] Cabe resaltar que el cálculo resulta impreciso, debido a que existen regímenes promocionales por sectores y distintas condiciones de pago de este impuesto. Más allá de lo anterior, se considera que la estimación se aproxima de la forma más adecuada a los valores reales, en términos de la información disponible.

participación del Estado en el excedente del panel de grandes empresas creció notablemente, hasta alcanzar el 57% de ese valor entre 2009 y 2011. Ello obedeció al fuerte impulso que cobraron los impuestos sobre el comercio exterior y permitieron captar masas considerables de renta y beneficios.

Gráfico IV.19. Evolución de la apropiación estatal de excedente de los sectores seleccionados (rentas minera, petrolera, agraria, financiera y grandes empresas) y la presión tributaria en Argentina. Años 1993*-2015.



Fuente: elaboración propia. * para la apropiación de la renta petrolera entre 1993 y 1995 se aplicó el promedio 1996-2001, en el caso de la apropiación estatal de ganancia financiera para el año 1993, se aplicó el promedio 1994-2001 y para la percepción sobre ENGE (descontando Minas y Canteras), se utilizó la proporción de impuestos sobre el resto del panel.

Si se mira de conjunto la apropiación estatal de excedente de los sectores seleccionados[125] (rentas minera, petrolera, agraria, financiera y grandes

[125] Para esta estimación se realizaron una serie de supuestos. La apropiación estatal de renta minera se realizó en base a los cálculos promedio de Palmieri y Basualdo para la postconvertibilidad y en el caso de la convertibilidad, se consideró sólo el porcentaje de regalías (3%), como consecuencia de la inexistencia de retenciones a las exportaciones. Para la renta agraria, se empleó el cálculo de Palmieri para la postconvertibilidad y no se aplicaron impuestos en la convertibilidad (en el marco de la ausencia de las retenciones a las exportaciones). El gráfico inicia en 1996 ya que se cuenta con las estimaciones de distribución de renta petrolera realizados por Barrera (2019).

empresas), como lo muestra el gráfico IV.19, se advierte que entre 1993 y 2001 el promedio de apropiación de rentas y beneficios seleccionados por parte del Estado alcanzó el 31%, para dar un salto considerable entre 2002 y 2015 y promediar el 42%. Estos once puntos porcentuales de diferencia implican importantes cambios en materia de captación estatal del excedente y obedecen a un cuadro diferencial de regulación del comercio exterior (en el caso de las rentas), en la imposición sobre el sector financiero y en la afectación de las firmas de mayor facturación del país. Incluso cabe anotar un salto de nivel en las dos etapas del kirchnerismo diferenciadas: entre 2002 y 2008 el promedio fue de 38%, mientras que entre 2009 y 2015 trepó a 47%. En efecto, el ciclo de mayor percepción estatal de excedente de estos sectores y empresas seleccionados se dio de manera pareja, como se mostró antes, debido al crecimiento porcentual de tributos y gravámenes que permitieron captar mayores recursos.

Por su parte, la comparación de estas evidencias con la evolución de la presión tributaria a nivel nacional muestra una tendencia similar, pues la captación pública de ingresos creció de manera sostenida en la postconvertibilidad, después de un período de estancamiento en la convertibilidad. La particularidad que muestran los datos, es que de manera lógica, la captación estatal recae en mayor proporción sobre los sectores seleccionados que en relación al resto de la economía. Este aspecto forma parte necesariamente de la capacidad y necesidad de obtener recursos de parte de los sectores de mayor concentración económica, más allá de que el sistema tributario argentino sea, de manera general, regresivo (como se analizó en el capítulo II).

Esta particularidad encontrada aquí indica que la apropiación estatal del excedente contribuyó al incremento del Costo de Reproducción Social analizado en el capítulo II y parece haber sido decisiva para los conflictos sociopolíticos del último período kirchnerista. En este mismo sentido se debe registrar el “regreso del Estado” en ese período, si bien limitado y no planificado (Cassini, García Zanotti y Schorr, 2019), ya que implicó un debate sobre la generación pública de recursos (particularmente energéticos y de insumos) y su distribución vía precios relativos.

La estimación de este conjunto de Excedente Económico apropiado por parte del Estado indica que se verificaron importantes diferencias entre el período de convertibilidad y postconvertibilidad, gracias especialmente al uso de las retenciones a las exportaciones como método más eficaz para apropiar parte de las rentas generadas en un período extraordinario. Este fenómeno se constituye en uno de los ejes sobre los que logró modificarse la conducta del Estado y su rol en cada régimen de acumulación, pues la mejora en la autonomía financiera del fisco en el siglo XXI le permitió ejercer políticas más activas y efectivas para recomponer las condiciones de vida que se verifican en el CRS.

6. Generación y apropiación del Excedente Económico como resultado de los cambios en las lógicas de los regímenes de acumulación

En síntesis, como lo indican las evidencias compiladas en este capítulo, la generación y apropiación de EE mostraron conductas que complementan el análisis desarrollado en apartados previos, pues dan cuenta de la evolución de regímenes de acumulación donde cobran distintos protagonismos los sectores involucrados en la creación de riqueza y el Estado como apropiador de ese excedente.

La dinámica de la generación de EE estuvo marcada por una etapa donde se sentaron las “reformas estructurales”, sobre una visión primario exportadora, que paradójicamente tendría su auge en los primeros años de la postconvertibilidad. De este modo, el excedente se concentró, en la convertibilidad, en los sectores más dinámicos de la cúpula empresaria, vinculados especialmente a los servicios, el comercio y la producción de alimentos, bebidas y algunas ramas industriales particulares (autos). Ello se complementó con un desembarco del capital extranjero en minería y petróleo que permitió una expansión de dicha renta sobre el final de los años 1990. El agro, sector clave en la generación de divisas, redefinió sus estrategias de cultivos y tecnologías, logrando un cambio mucho más cuali que cuantitativo en ese período. Las ganancias financieras parecen haber registrado las mismas tendencias, si se tiene en cuenta que fueron un sector altamente beneficiado

por las políticas neoliberales, pero anotaron ganancias relativamente estables, también por efectos de la recesión que ocurrió entre 1999 y 2001. Al mismo tiempo, tanto la apropiación salarial como la estatal de excedente se mantuvieron en niveles relativamente estables, pues el Estado resignaba potestades recaudatorias en un clima de concentración económica. En definitiva, ello indica nuevamente las tendencias verificadas durante el período neoliberal, donde el modelo alentaba una acumulación de ingresos en la cúspide del poder económico del país.

Fueron años de concentración y extranjerización del aparato productivo, que no tardaron en repercutir en un creciente peso de los sectores seleccionados en el EE generado. De esta manera, la crisis de la convertibilidad llevó a una retracción de las firmas de mayores ventas del país, con pérdidas de rentabilidad que llevarían al quiebre de la comunidad de negocios que había permitido la hegemonía alcanzada durante los años de Menem y De la Rúa. La caída del peso de las asociaciones daba cuenta de este derrotero.

La postconvertibilidad significó un cambio decisivo en los precios relativos. Ello se advierte, de manera evidente, en las pérdidas que registraron los bancos en el período 2002-2004. Se trataba de uno de los sectores clave en la valorización financiera que pasarían a redefinir sus estrategias en el siglo XXI. Al mismo tiempo, perdieron fuerza los servicios y ganaron terreno los productores de bienes, con una dinámica industrial muy expansiva en el primer período de gobiernos kirchneristas. Asimismo, en el marco de las reformas regulatorias que alentaron el desarrollo de sectores primarios (minería, petróleo y agro) y el boom del precio de los commodities, el país registró un elevado proceso de crecimiento del excedente expresado en forma de rentas. Ello relajó la restricción externa y permitió que la ausencia de acceso al endeudamiento externo no tuviera mayores consecuencias en el mercado interno. En el marco del cobro de derechos de exportación, éste dato permitió una creciente apropiación estatal del EE de los sectores seleccionados.

Pero el período primaveral de la postconvertibilidad cambió con las transformaciones internas relativas a la puja distributiva y el nuevo escenario internacional desde 2009. Allí se advirtió un salto en la captación pública del EE

de los sectores analizados, aunque la dinámica de los sectores industriales de las grandes empresas mostró síntomas de agotamiento. También cayó, desde 2012, la generación de rentas primarias debido a la reversión de los términos de intercambio, que trajo como consecuencia los viejos problemas del sector externo. De esta manera, parte de los asalariados lograron incrementar su apropiación de EE en tiempos donde la productividad dejó de registrar las tendencias del período 2002-2011, y la caída de las rentas significó una merma en los ingresos fiscales. En ese contexto, bajo la mayor gravitación de los servicios en un mundo menos expansivo, las ganancias financieras anotaron resultados mejores que los obtenidos en la convertibilidad. Paradojas de un período que presentaba importantes diferencias el de la valorización financiera.

CAPÍTULO V

La fuga de capitales en la Argentina: estimaciones, protagonistas y causas del fenómeno

A lo largo del siglo XX, los flujos de excedente entre países adquirieron distintas modalidades de acuerdo con los patrones de acumulación a nivel mundial. Desde los albores de los estudios clásicos, distintos autores en el campo de la economía política se han interesado en este fenómeno. Para la perspectiva marxista, por ejemplo, la transferencia de excedente entre los países centrales o colonialistas y los "atrasados" conformaba un aspecto clave en el contexto del imperialismo. Lenin (1977) y Luxemburgo (2007), entre otros, caracterizaron la dinámica que asumía el capitalismo a escala universal, señalando que las potencias colonialistas destinaban crecientes recursos en los países de menor desarrollo, pero a diferencia de lo ocurrido en los "avanzados", no contribuían al desarrollo local ya que sus inversiones en infraestructura o incluso en establecimientos industriales definían enclaves específicos vinculados al mercado mundial (minería, agro). Estos sectores, especialmente rentables, producían un enorme volumen de riqueza que terminaba transfiriéndose al núcleo de países imperialistas, lo que bloqueaba las posibilidades de desarrollo capitalista autónomo en el Tercer Mundo.

Posteriormente, durante la etapa de transnacionalización productiva de la posguerra, los trabajos de teóricos estructuralistas como Prebisch (1981)[126] y Furtado (1971, 1978) asociaron la transferencia de excedente a los procesos de extranjerización de la matriz productiva en la periferia, ya en el marco del período de sustitución de importaciones (como se mencionó en los capítulos I y II). Según este enfoque, la transferencia de excedente se constituía en uno de los destinos principales del valor agregado generado en América Latina, lo cual restaba importantes recursos a la inversión productiva y reproducía las condiciones de subdesarrollo en los países periféricos.

[126] En particular, se trata de un "segundo Prebisch", con argumentos distintos, respecto de estos asuntos, que los volcados en investigaciones previas citadas en esta tesis.

Por su parte, los estudios del marxismo monopolista sobre la transnacionalización del capital (Baran, 1975; Baran y Sweezy, 1988) coincidían con las tesis centrales de los estructuralistas antes mencionados en cómo explicar el atraso de los países tercermundistas. Estos últimos se caracterizaban por generar un gran Excedente Económico (recursos superiores a las necesidades de reproducción social básicas), que se distribuía de manera sumamente desigual como resultado de la injusta arquitectura social. Así, el excedente se destinaba improductivamente a consumo suntuario (lo que reproducía la estratificación social), gastos improductivos (publicidad, aparato militar), o bien se sustraía del circuito económico nacional a través de los precios de transferencia en el comercio internacional y del "intercambio desigual". Todos estos procesos originaban una ingente fuga de capitales de la región[127].

Bajo la impronta sustitutiva, las economías latinoamericanas se organizaban también en torno a la riqueza que las firmas extranjeras enviaban a sus casas matrices, mediante el giro de utilidades o dividendos (Baran, 1975), y que se sumaba a los precios de transferencia[128].

Estos fenómenos dan cuenta de los enormes beneficios que obtenían las grandes compañías en la periferia, derivados tanto de sus áreas de inserción en estos países (en sectores con importantes barreras a la entrada; muchas veces, orientadas al mercado mundial y con salarios inferiores a los de las

[127] Cabe mencionar que el concepto de "intercambio desigual" refiere a las transferencias de valor de la periferia al centro por la vía de los precios en el mercado mundial, planteo que generó una importante controversia tanto en el seno del pensamiento marxista como entre algunos autores estructuralistas y postkeynesianos. La tesis de que el centro expropia a la periferia por efecto de la dinámica de la formación de precios y salarios en cada región llevó a que se debatiera, por ejemplo, si los trabajadores del centro eran co-beneficiarios de los capitalistas de esos países debido a los bajos precios de los bienes provistos por los países periféricos (en general, de consumo básico). En los hechos, implicaba una fractura de la unidad de clase entre los trabajadores de los países del centro y la periferia. Para una revisión más completa del debate, véase Emmanuel y otros (1971).

128 "Los precios de transferencia suelen ser definidos como 'los precios a los que se realizan transacciones entre entidades vinculadas' […]. Su importancia fiscal radica en que la valoración de las operaciones entre entidades vinculadas tiene un impacto en los balances y estados de resultados de cada entidad del grupo, y por lo tanto los grupos económicos, con el objetivo de incrementar sus ganancias globales, utilizan los mecanismos de precios de transferencia para aumentar los costos en las jurisdicciones de alta tributación y transferir las utilidades a los beneficiarios finales, muchas veces por vía de 'guaridas fiscales', que no sólo son importantes por sus bajas o nulas tasas imponibles, sino también por el elevado nivel de 'secretismo' con el que protegen a sus inversores" (Grondona, 2015: 176).

regiones centrales; en otras palabras, con ganancias que maduraban rápidamente) como de las políticas de “seducción” (incentivos fiscales) allí aplicadas. Por su parte, si bien ya durante esos años comenzaban a proliferar las llamadas “guaridas fiscales”[129], aun no tenían la relevancia que adquirirían después (y se analizarán luego).

En este contexto, aun cuando la dinámica de la extracción de recursos en los países periféricos era un tema que alertaba sobre la extranjerización del aparato productivo en América Latina durante las décadas en que se desplegó la “etapa dorada” del capitalismo (1945-1975), no fue sino hasta la irrupción del neoliberalismo en que la fuga de capitales locales al exterior adquirió una relevancia protagónica, transformándose en una pieza clave en el nuevo engranaje financiero mundial. Fue así como se verificó una fenomenal expansión del sector no real de la economía, alentado por el giro regulatorio que facilitaba los mecanismos para operar en los mercados bursátiles (sobre todo de empresas, pero también de personas físicas), eliminaba los controles cambiarios e incorporaba numerosos instrumentos financieros de creciente sofisticación: swaps, futuros, opciones, entre otros (Chesnais, 2001; Duménil y Lévy, 2008).

Al calor de estos cambios, que comenzaban a desactivar los instrumentos diseñados en Breton Woods (Panitch y Gindin, 2012), la fuga de capitales en los países del Tercer Mundo fue asumiendo un papel cada vez mayor, y su dinámica empezó a tener incidencia decisiva en el sector externo, dado que se registró la elevada salida de recursos que estaba propagándose con especial énfasis en América Latina, región que históricamente generó cuantiosas rentas extraordinarias y otras fuentes de excedente (Kulfas, 2007). Así, la crisis de la deuda externa de los años ochenta (posterior al incremento de la tasa de interés de referencia en los Estados Unidos) estuvo fuertemente relacionada

129 Las guaridas fiscales son zonas libres de impuestos y/o con secreto bancario, que se despliegan en algunos pequeños países para captar capitales, así como en plazas financieras especiales dentro de economías de mayor tamaño. Usualmente brindan un tratamiento preferencial a los depositantes extranjeros, brindándoles garantías de que sus tenencias no serán extraídas ni gravadas, además de conservarse en secreto (Shaxson, 2014).

con la fuga de capitales, lo que condicionó la sustentabilidad de la balanza de pagos.

En este capítulo se analiza la fuga de capitales en Argentina como destino del Excedente Económico en el período 1991-2015. Para ello, se investiga la evolución y características de esta variable, no sólo a partir de la construcción de series estadísticas (obtenidas mediante distintos métodos de estimación), sino además utilizando información cualitativa derivada de diversas fuentes públicas (denuncias, difusión de listados de las empresas y personas que adquirieron y transfirieron divisas, cuentas no declaradas en el exterior, etc.). Se pretende así comprender la naturaleza de la fuga de capitales en Argentina, sus móviles y protagonistas.

Para esto, en el apartado inicial se hace un breve resumen de definiciones, métodos de estimación, canales de ejecución, conceptos, antecedentes y debates sobre las causas de la fuga de capitales en Argentina. En el siguiente segmento se presenta una mirada general del fenómeno desde la irrupción del neoliberalismo (1976-1990). Luego, se presentan las características y estimaciones de la fuga de capitales en el período bajo análisis (1991-2015). Por último, se presentan evidencias relativas a los actores principales del drenaje de excedente por vía de la fuga en el país a partir de datos de diferentes denuncias, filtraciones de información (locales y extranjeras) y bases de datos compiladas en los últimos años.

1. Definiciones, conceptos, debates, métodos de estimación, estimaciones y naturaleza de la fuga de capitales en Argentina

a. Definiciones

De acuerdo a Sbattella, Chena, Palmieri y Bona (2012), no existe una definición coincidente en relación a la fuga de capitales. Sin embargo, existen menos polémicas en torno a sus efectos: *"Supone un drenaje de recursos que podrían ser utilizados para potenciar el crecimiento económico y el empleo, mermas en la recaudación impositiva que tienden a reducir la eficacia estatal en una espiral descendente e impactos negativos en la distribución de riquezas e ingresos"* (Gaggero y otros, 2007, 5). Según Epstein: *"(…) la fuga de capitales es*

importante porque puede tener significativos costos sociales; es también un barómetro de la soberanía de la política del gobierno versus la de las clases de privilegio y se relaciona a los impactos de importantes políticas económicas tales como la liberalización financiera" (Epstein, 2005, 5).

El concepto de fuga de capitales, presente en diversas formas a lo largo de la historia del capitalismo (Kindlenberger, 1937), encuentra un creciente interés en la literatura económica regional a partir de la crisis de la deuda a principios de los años '80 (Kulfas, 2007).

Schneider (2003) agrupa las definiciones de la fuga de capitales en 3 grupos:

- Amplia: se considera como fuga a toda salida de capitales domésticos al exterior. Esta definición toma como referencia para cuantificar la fuga a los activos externos de bancos e individuos más errores y omisiones de la Balanza de Pagos, de modo que incluye los incrementos registrados y no registrados de activos externos tanto del sector público como privado.

Una versión acotada de esta definición es la que la restringe los flujos de salida de corto plazo ("Hot Money Flows") reflejados en la categoría de errores y omisiones. La definición supone una correlación negativa entre inversión y fuga, y asume también que la fuga responde a la búsqueda por escapar del control gubernamental. Como corolario, Epstein apunta: *"(…) la fuga de capitales necesariamente envuelve la política económica del poder de clases, el conflicto y el Estado"* (Epstein, 2005, 4), dotando así al concepto de una categoría política asociada a la dinámica de apropiación del Excedente Económico y su destino.

- Como respuesta al tratamiento discriminatorio del capital doméstico: la segunda definición entiende la fuga como la respuesta al tratamiento discriminatorio del capital doméstico, asumiendo que los movimientos de capitales dentro y fuera de un país se producen como resultado de los cambios, no captados por la teoría de la cartera óptima, en el riesgo y retorno de los activos domésticos en relación con los del exterior. La fuga se produce entonces por el mayor retorno que brindan determinadas operaciones en el exterior.

Bajo esta óptica, la fuga puede coexistir con ingresos masivos de capitales, en un proceso de flujos tanto de entrada como de salida de divisas. ¿Cómo se explica la paradoja? Debido a la asimetría de información de los agentes y al riesgo económico-político de los países (un concepto asociable al riesgo país). La fuga entonces se transforma en una de las dos caras de la moneda, en un flujo simultáneo (de ingreso y egreso) de capitales debido a la relación riesgo/retorno de los distintos activos. Si la fuga es la versión de salida de los capitales que ingresan, ¿cuáles son esos capitales? Aquí se involucran dos alternativas: la fuga desde aquellos que retiran sus recursos y los "traen" nuevamente vía Inversión Extranjera Directa para evitar imposiciones del Estado (como sucede en China), y la fuga financiada a través de capitales extranjeros tales como el endeudamiento externo (donde los ejemplos más concretos se encuentran en América Latina desde la Crisis de la Deuda).

- Ilegal: la tercera definición es la más acotada ya que limita el concepto de fuga a las transacciones ilegales que tienen lugar cuando los importadores y exportadores falsifican documentos comerciales. Normalmente, este tipo de fuga provendría de sub facturación de exportaciones y sobre facturación de importaciones.

Repasando las definiciones resumidas llegamos a las siguientes conclusiones:

En el primer caso encontramos una definición más apropiada para contemplar los factores político-económicos que explican la fuga, ya que va más allá del tratamiento discriminatorio del capital doméstico. Autores como Basualdo y Kulfas (2000) ponen el foco sobre este primer enfoque. Sin embargo esta definición incluye como fuga a todas las posiciones de activos externos que permanecen en el país como depósitos. Bajo nuestra óptica, podemos recortar la definición amplia considerando que no son fugados aquellos capitales que permanecen en el sistema financiero nacional, lo que da lugar a una cuarta definición:

- Cambiaria: se considera como fuga a toda salida de capitales domésticos, tanto de residentes como de no residentes, del sistema financiero nacional. Esta definición contabiliza como fuga a todos los movimientos de salida de divisas y billetes, incluyendo tanto los que salen efectivamente del país como

los llamados “dólares debajo del colchón” pero descontando los que se reinsertan en el circuito financiero dado que pueden tener efectos sobre el multiplicador bancario y las reservas.

La segunda definición tiene el problema de asociar la fuga a simultáneos ingresos de capitales, hecho que no siempre se produce. Por otro lado, acota la noción política del fenómeno al explicarlo por diferenciales de riesgo, retorno y tratamiento gubernamental impositivo, limitando su peso específico.

El tercer enfoque restringe el concepto excesivamente a la ilegalidad de las operaciones comerciales, sin contemplar las características institucionales que hacen de la fuga un *modus operandi* más estructural. Por ende, su cálculo no será estimado en nuestro estudio.

b. Interpretaciones sobre la naturaleza de la fuga de capitales

En el estudio del fenómeno de la fuga de capitales, las interpretaciones ortodoxas hacen hincapié en la racionalidad económica relativa a la optimización de la cartera de inversiones de los agentes. Para resumir estos argumentos, resulta útil recuperar a Schneider (2003), quien en estudios de corte empírico, asume que la fuga de capitales se explica por el grado de confianza de los empresarios y hombres de negocios en una economía, vinculada entonces a la incertidumbre. Siguiendo esta línea de razonamiento, de acuerdo a Medina Smith existen tres grupos de factores que explican la fuga de capitales:

> *El riesgo asociado al vínculo inflación-tipo de cambio, el riesgo político y los móviles impositivos. Se cree que en general los inversionistas deciden dónde invertir evaluando los diversos activos desde el punto de vista de riesgos y de tasas de retorno. Por ende, se asume a menudo que la fuga de capital ocurre cuando las tasas de retorno de la inversión doméstica son bajas en relación con las disponibles en el extranjero. Esto puede conducir a la dolarización –sustitución gradual del dinero doméstico en circulación por una moneda o un grupo de monedas fuertes– dentro del país.* Medina Smith (2005, 31).

Estos enfoques destacan la relevancia de la incertidumbre, los incentivos, la confianza y las debilidades institucionales como factores centrales para comprender el fenómeno (Levy Yeyati, 2001; Fanelli, 1998; FIEL, 1989), así como la relación entre el riesgo y las posibilidades de inversiones de cartera (Dooley, 1987). Cuando existe inestabilidad macroeconómica, que puede expresarse tanto en inflación, como volatilidad del tipo de cambio, ausencia de respeto a los derechos de propiedad, cambios normativos y regulatorios recurrentes, los agentes optan por resguardar sus valores a través de la salida de capitales para evitar pérdidas patromoniales. Como corolario de lo anterior, las posiciones ortodoxas ponen el acento en la ausencia de políticas macroeconómicas "sanas" (prudencia fiscal, desregulación laboral y de precios, privatizaciones, apertura comercial, entre otras) como la causa principal del fenómeno de la fuga de capitales[130] (Gallagher y Ocampo, 2013; FMI, 2012).

Por otro lado, desde una mirada postkeynesiana, Epstein (2009) destaca el poder político que ejercen los grupos económicos cuando fugan capitales, al afectar la cuantía de divisas disponibles en la economía, reducir el potencial nivel de inversión y condicionar a los gobiernos de turno.

Retomando los argumentos en que se apoya esta investigación, de autores marxistas y estructuralistas, como Baran (1975), Prebisch (1981) y Furtado (1978), para ellos el eje de la fuga de capitales en los países del tercer mundo obedecía a las características histórico-productivas del Tercer Mundo. Las fuentes rentísticas del Excedente Económico, la extranjerización de las franjas más modernas del aparato productivo y la imitación, por parte de las elites locales, de los patrones de consumo del centro, daban cuenta de la exteriorización de riqueza en América Latina. Ello se expandió con el giro regulatorio neoliberal, que facilitó los mecanismos para operar en los mercados bursátiles (sobre todo de empresas, pero también de personas físicas), eliminó los controles cambiarios e incorporó numerosos instrumentos financieros de creciente sofisticación (swaps, futuros, opciones, entre otros) (Chesnais, 2001; Duménil y Lévy, 2007).

[130] No obstante lo anterior, se ha observado una discrepancia entre las posiciones académicas y las prácticas o sugerencias de política del FMI (Reinhart, 2012).

Para el estudio del caso argentino en particular, en los estudios convencionales, se ha insistido en el carácter volátil de la economía argentina, ya que las permanentes oscilaciones cambiarias, regulatorias, institucionales, etc. habían dado lugar a una permanente incertidumbre, que alentó la salida de capitales como mecanismo de protección de activos (Gerchunoff y Llach, 2018).

Con un enfoque similar, otros autores han analizado empíricamente la sustitución de activos nominales por divisas en contextos de inflación, en lo que se ha denominado un "efecto Tobin perverso" (Burdisso, Corso, y Katz, 2013). En síntesis, dado que la inflación erosiona el ahorro en moneda local, en vez de reemplazarla por inversión, la opción más segura de reservar valor ha sido la compra de moneda extranjera, no sólo debido a un alto rendimiento esperable (por efectos de las recurrentes devaluaciones), sino además por su necesidad para transar el otro activo usualmente empleado para este propósito: los inmuebles. En la misma línea se inscriben trabajos que hacen hincapié en la falta de alternativas de inversión (O'Connor, 2013).

Por otro lado, algunas explicaciones heterodoxas recientes han hecho hincapié en la importancia de la evolución de los precios de los *commodities* de exportación y el carácter rentístico de los sectores generadores de divisas en el país, lo que explica la elevada formación de activos externos (Médici, Panigo, Garriz, y Gallo, 2012).

Otro conjunto de investigaciones dieron cuenta de mecanismos mundiales para entender el fenómeno (como el fraude en el comercio exterior, la proliferación de mecanismos de *off-shore banking*, los precios de transferencia, etc.) (Gaggero, Rua y Gaggero, 2013; Grondona y Burgos, 2015) así como de factores asociados a la inestabilidad y la restricción externa:

> *En Argentina los episodios de fuga de capitales más relevantes se han producido en los periodos previos a las grandes devaluaciones que experimentó el país durante los últimos 40 años (1975, 1981-1982, 1989, 2001), en una economía marcada por la 'escasez crónica de divisas'. La salida de capitales tuvo lugar en contextos de déficit comercial, fuerte*

> *caída en el nivel de las reservas externas, imposibilidad de acceder a los mercados internacionales de crédito y, como consecuencia de lo anterior, de una fuerte desconfianza por parte de los agentes económicos más poderosos –grandes empresas e individuos de alto poder adquisitivo– de la capacidad del Estado para sostener en el tiempo el valor de la moneda.* (Gaggero, Gaggero y Rúa, 2015, 86).

En este contexto, la centralidad del tipo de cambio y las expectativas de devaluación no escapan a este tipo de análisis (De Lucchi, 2014).

Las argumentaciones ortodoxas tienen un poder explicativo al mencionar la inestabilidad como factor condicionante del fenómeno. Asimismo, el análisis de la dolarización de la cartera en el país resulta un fenómeno igualmente destacable para contextualizar la fuga. Sin embargo, estos análisis ponen el acento en aspectos como la necesidad de elevar la tasa de interés o depreciar el tipo de cambio para atender el fenómeno de la fuga, lo que la historia demuestra que se ha mostrado incapaz de resolver el problema. Las propuestas heterodoxas aparecen más robustas al incorporar fenómenos como el poder de los agentes y las condiciones histórico-productivas del país (el carácter rentístico de los generadores de divisas).

Como se mostrará en adelante, la fuga de capitales no responde de manera automática a las modificaciones en el tipo de cambio, la tasa de interés, los términos de intercambio e incluso la inversión. En cambio, a todos los aspectos mencionados previamente, cabe enmarcarlos en la puja distributiva estructural, de profunda intensidad a lo largo de la historia argentina (Basualdo, 2019; Gerchunoff y Rapetti, 2016). En efecto, los principales protagonistas del fenómeno son las grandes firmas (la cúpula empresaria de 200 firmas con más ventas del país), que han perfeccionado los métodos de coacción del poder estatal y exteriorización opaca de riqueza, reduciendo el potencial redistributivo del estado así como la inversión (Bona, 2018c; Lukin y O’Donnell, 2017).

c. Métodos de estimación de la fuga de capitales: stocks, residual del balance de pagos y cambiario

Existen distintos mecanismos que permiten medir la fuga de capitales, y dado que cuentan ventajas y desventajas, no existe un consenso sobre el método adecuado de estimación. El *método de stocks* contabiliza como fuga de capitales el cálculo de los activos que acumulan los residentes locales en el exterior, tratándose de un cálculo directo, que surge de las cuentas de la posición de inversión internacional (PII) que suministra el INDEC. Allí se cuentan los activos declarados y estimados en el extranjero por parte de los grupos que logran fugar el Excedente Económico, en general clasificado en activos inmobiliarios y otras inversiones de cartera. Como ventajas, este método permite construir series de fuga relativamente extensas; su cálculo surge de fuentes oficiales; y brinda información sobre las características de los activos fugados (inversiones inmobiliarias, depósitos, efectivo o activos líquidos). Sin embargo, también tiene algunas desventajas: no considera la transferencia de divisas ilegal del comercio exterior (sobre y subdeclaración de importaciones y exportaciones, respectivamente); al establecer el criterio de residencia, no contabiliza como fuga los activos que extraen los no residentes de la economía local; y las estimaciones varían con las fluctuaciones de las cotizaciones de los activos externos así como del tipo de cambio doméstico.

El *método residual de la balanza de pagos (MRBP)* considera como fuga de capitales a todas las divisas que ingresan al país (endeudamiento externo, inversión extranjera directa, saldos de la cuenta corriente) que no se acumulan como reservas del BCRA. Por lo tanto, la estimación es indirecta (por residuo) y, al surgir de los datos de la balanza de pagos, permite construir series largas (por ello es la que consta en el **capítulo I**). Su utilización es la más difundida en la literatura internacional, ya que es la que recomienda el FMI. Como desventajas, este método incurre en la misma falencia que el de stocks en cuanto a la desestimación de la transferencia ilegal a través del comercio exterior, además de basarse en el criterio del devengado y no del percibido (habitualmente fuente de discrepancias para diversos cálculos). Cuenta asimismo con el problema de sobrestimar la repatriación de capitales en caso

de quita de la deuda externa por *default* (como ocurrió en 2005 en la Argentina), aspecto especialmente importante para el presente análisis. Por último, no discrimina la composición de los activos fugados al exterior, a diferencia del método de stocks.

El *método cambiario* mide los movimientos registrados a través del Mercado Único y Libre de Cambios (MULC) que informa el BCRA. Este tiene la particularidad de ofrecer información oficial de todas las transferencias de divisas operadas en el mercado formal, y por ello el cálculo de la fuga surge de la formación de activos externos del sector privado no financiero menos el monto los depósitos en moneda extranjera de las entidades financieras privadas que contabiliza el BCRA en sus pasivos. Como desventaja, este criterio sólo puede implementarse desde 2002, ya que durante la convertibilidad no existió el MULC, además de no registrar operaciones que no se transan en el mercado formal (por ejemplo, las exportaciones con régimen especial hasta 2012 –como las mineras y petroleras–, además de desconocer la emergencia de un intenso mercado informal desde fines de 2011). Al igual que en el caso del MRBP, no permite determinar la composición de los activos fugados.

Cuadro V.1. Resumen de los métodos de estimación de la fuga de capitales y sus características

	Método de stocks	MRBP (Flujos)	Método cambiario (BCRA)
Fórmula	FC = Variación de los activos externos del SPNF	FC = Flujo de endeudamiento externo neto + IED de no residentes en la Argentina + Saldo de la cuenta corriente – Variación de reservas internacionales del BCRA	FC = Formación de activos externos del SPNF – variación de depósitos de entidades financieras en moneda extranjera en el balance del BCRA
Características	Directo. En la Argentina su estimación se realiza oficialmente a través del informe anual de la PII que difunde el Indec. Se estima según la información suministrada por fuentes locales y extranjeras acerca de inversiones de residentes en el exterior (bonos, acciones, cuentas bancarias, propiedades)	Indirecto. La fuga se resume, según esta estimación, como todos los ingresos de capitales que no terminen en la "bóveda" del BCRA ni en pago neto de intercambio de bienes y servicios. Su criterio de registro es de base devengado. Incluye al sector público	Suministrado por el BCRA, permite estimar la fuga a partir de los activos externos del SPNF que registra el MULC. Su criterio de registro es de base caja
Ventajas	El stock de activos externos en el exterior permite estudiar el nivel de fuga acumulado en un período relativamente largo. Brinda información desagregada de los activos externos en el exterior, permitiendo analizar si son activos líquidos o inmobiliarios	Permite construir series más largas debido a que su estimación proviene de los resultados de la balanza de pagos. Incluye operaciones no liquidadas en el balance cambiario (por ejemplo, las exportaciones mineras y petroleras entre 2002 y 2011)	Es el más preciso, ya que lo construye la autoridad monetaria y es relevado en forma mensual. No sólo contabiliza operaciones entre residentes y no residentes, sino cualquier transacción en divisas cursadas por el mercado oficial de cambios, lo que incluye todos los activos que salen del sistema. Actualmente es el más difundido
Desventajas	No contabiliza las sub o sobredeclaraciones de exportaciones e importaciones, respectivamente. Sólo contabiliza como fuga las salidas de capitales de los residentes. Su estimación está muy influida por los precios de los activos externos, registrando como fuga o repatriación de capitales variaciones en los niveles de activos que en realidad responden a cambios en las valuaciones y el tipo de cambio	Al igual que en el caso de stocks, toma como fuga las salidas de capitales sólo de los residentes y no tiene en cuenta las sub o sobredeclaraciones de exportaciones e importaciones, respectivamente. Al tener el criterio del devengado, puede registrar operaciones no efectivamente realizadas. Puede subestimar la fuga cuando disminuye el endeudamiento, en caso de quita. Incluye depósitos bancarios que permanecen en el sistema	No contabiliza operaciones que no se liquidan en el balance cambiario, como las exportaciones mineras y el 70% de las petroleras hasta 2012. No contempla las operaciones cursadas en mercados "alternativos" (dólar bolsa, dólar contado con liquidación, compra-venta en cuevas, etc., especialmente importantes desde fines de 2011)

Fuente: Elaboración propia.

A lo largo de este trabajo, se emplean los tres distintos métodos para obtener las series de largo plazo, ya que cada uno muestra distintas particularidades de la fuga de capitales en la Argentina[131].

d. Canales de la fuga de capitales

Siguiendo lo planteado por Gaggero y otros (2007), existen dos ámbitos diferentes de canalización de la fuga: el Mercado Único y Libre de Cambios (MULC) y el Mercado de Valores (MerVal).

El primero establece una serie de reglamentaciones sobre las operaciones de obtención de divisas, que se va actualizando a medida que se incorporan nuevas normativas difundidas a través de comunicados del Banco Central. Si bien el MULC tiene extensas restricciones sobre las operaciones de extracción de divisas, no resulta infalible (Comunicado 49420 del BCRA).

El MerVal, por su parte, contabiliza *"operaciones con títulos que no requieren intermediación del mercado cambiario, dado que existe como alternativa la venta de moneda extranjera a cambio de pesos para emplearse en la compra de acciones, títulos públicos, otros valores, etc."* (CEFID-AR, 2007, pág. 27).

Dentro de estas dos categorías de análisis, los canales de la fuga se pueden resumir en:

- Compra de billetes: es la principal válvula de salida de recursos del sistema.
- Operaciones con valores: los títulos, acciones, derivados, etc. son figuras útiles para canalizar fondos hacia el exterior. El mecanismo consiste en: transferir los fondos a una sociedad de bolsa, con esos pesos un grupo inversor compra títulos públicos locales a nombre de terceros y los vende en el exterior sin que medie la correspondiente liquidación de dólares en el mercado

[131] Existe adicionalemente el método de *Hoy Money*, que simplemente contabiliza como fuga de capitales los errores y omisiones en el balance de pagos, donde la fuga es positiva cuando el signo de este compolenente es negativo. Se trata de variaciones no explicadas en las Cuentas Internacionales, por lo que la estimación resulta muy restringida. Debido a esta limitación, se la excluyó de los cálculos de este trabajo.

cambiario local. A su vez, instrumentos como los ADRs[132] o CEDEARs[133] son, gracias a su alta liquidez, otros ejemplos de este tipo de mecanismo de fuga.

- Operaciones cambiarias: si bien en la postconvertibilidad se estableció la obligación de liquidar en el MULC las operaciones con divisas[134], algunas áreas permanecieron exentas en buena parte del período 2002-2015:

- las exportaciones mineras (Ley 24.196) y el 70% de las exportaciones de hidrocarburos (hasta fines de 2011),
- las rentas y transferencias corrientes hasta 2011,
- las operaciones de inversiones directas en el exterior en actividades productivas de bienes y servicios no financieros, que realizaban empresas residentes en el país hasta el 31/12/2008 y que superaran el límite mensual establecido.

- Sobre y sub facturación de importaciones y exportaciones: declarando menos exportaciones o mayores importaciones que las efectivizadas, el margen no declarado se transforma en fuga y no se registra en el Balance de Pagos.

- Private Banking: se trata de operatorias que implican ofertas de valores bursátiles fuera del control de la Comisión Nacional de Valores, así como las transacciones con divisas que escapan al registro del Banco Central. En los años ’90 florecían oficinas donde se ofrecían mecanismos para constituir activos externos por fuera del tutelaje del BCRA (por ejemplo adulteraciones de balances).

---

[132] Los American Depositary Receipts son títulos representativos de acciones de empresas locales. Se emiten para que acciones de nuestro país o cualquier otro puedan cotizar en la Bolsa de Wall Street.

[133] Los Certificados de Depósitos Argentinos sirven para comprar acciones de empresas extranjeras en el mercado local.

[134] En lo referente a la formación de activos externos, el BC establece que: *“Las personas físicas y jurídicas residentes no comprendidas en el sector financiero pueden acceder al MULC, con un límite mensual de U$ 2.000.000,para realizar compras de cambio de las siguientes operaciones: inversiones inmobiliarias en el exterior, préstamos otorgados a no residentes, aportes de inversiones directas en el exterior de residentes, inversiones de portfolio en el exterior de personas físicas, otras inversiones en el exterior de residentes, inversiones de portfolio en el exterior de personas jurídicas, compra para tenencia de billetes extranjeros en el país y compra de cheques de viajero, inversiones de portfolio de Fondos Comunes de Inversión, compra de billetes de Fondos Comunes de Inversión y donaciones”* (Comunicación “A” 4306, COMUNICADO Nro. 49420, 23/01/2009, 2.g. Formación de activos externos, BCRA).

e. Estimaciones alternativas sobre la fuga de capitales en Argentina

Como se destacó previamente, la fuga de capitales ha ocupado un lugar central para el análisis macroeconómico argentino desde la etapa neoliberal, en especial dentro de la literatura heterodoxa, particularmente a partir de los trabajos que caracterizaron este período como de valorización financiera (Basualdo, 2010).

A modo de breve síntesis, se presentan algunas de las estimaciones alternativas para el período bajo análisis en el cuadro siguiente:

Cuadro V.2. Mediciones seleccionadas sobre fuga de capitales en Argentina.

Basualdo y Kulfas (2000, 2002)	Método residual del balance de pagos (con imputación de rendimientos de los activos y cálculos de sobre y subfacturación de exportaciones e importaciones)
Gaggero y otros (2007)	Método residual del balance de pagos
Henry (2012)	Método residual con estimación de rendimientos de los activos fugados
Gaggero y otros (2013, 2014)	Método residual del balance de pagos, Posición de Inversión Internacional (INDEC), Método del Banco Central
Trabajos de GFI: Kar y Freitas (2012), Kar y Spanjers (2014, 2015), Spanjers y Salomon (2017)	Sólo flujos ilícitos: Método residual del balance de pagos con manipulación de precios del comercio exterior (sobre y subfacturación de importaciones y exportaciones) en países en desarrollo
Podestá, Hanni y Martner (2017)	Manipulación de precios del comercio exterior (sobre y subfacturación de importaciones y exportaciones) en América Latina
Rúa (2018)	Método residual del balance de pagos (con y sin imputación de rendimientos de los activos fugados)

Fuente: elaboración propia.

La mayor parte de las estimaciones emplean el método residual del balance de pagos, debido a sus ventajas: permite calcular series de largo plazo y se basa

en fuentes oficiales de las Cuentas Internacionales. Más allá de este marco general, algunos trabajos incluyen estimaciones sobre el rendimiento de los activos fugados (con supuestos sobre la colocación de esos activos a tasas de interés conservadoras del ámbito internacional), como es el caso de Basualdo y Kulfas (2000, 2002), los textos de Global Financial Integrity, Henry (2012) y Rúa (2018). Gaggero y otros (2007, 2013, 2014) utilizan varios métodos y los comparan, en tanto que Podestá, Hanni y Martner (2017) sñolo se abocan a la manipulación de precios del comercio exterior (así como lo desarrollan también los textos de GFI).

Las estimaciones, en todos los casos (más allá de importantes diferencias en los cálculos finales) dan cuenta de valores muy significativos de la fuga de capitales en Argentina para el período 1991-2015, tanto si se calculan los datos a partir de métodos residuales, de la posición de inversión internacional como cambiario. Ubican el nivel de capitales extraídos del sistema financiero local en el período bajo análisis en el orden de los U$ 150.000-250.000 millones. Como se verá más adelante, estos resultados son consistentes a los obtenidos en este capítulo.

f. Razones del fenómeno en Argentina

Para estudiar el fenómeno de la fuga de capitales en Argentina, en los enfoques tradicionales, se ha insistido en el carácter volátil de la economía argentina (Llach y Gerchunoff, 2003), la sustitución de activos nominales por divisas en contextos de inflación (Burdisso, Corso y Katz, 2013) o la falta de alternativas de inversión (O'Connor, 2013). Algunas explicaciones heterodoxas recientes han hecho hincapié en la importancia de la evolución de los precios de los *commodities* de exportación y el carácter rentístico de los sectores generadores de divisas en el país (Médici, Panigo, Gárriz y Gallo, 2012).

En efecto, estos enfoques presentan argumentos relevantes para explicar la fuga de capitales en Argentina. Aun así, aquí se sostiene que, adicionalmente, existe un elemento de fondo persistente para compreder estos aspectos: el conflicto distributivo estructural. La puja distributiva, que tiene efectos sobre los niveles de inflación, las tasas reales de interés y el manejo de la política de

precios agropecuarios (exportables y, al mismo tiempo, bienes-salario) ya ha sido destacada por autores de diverso cuño (Braun y Joy, 1981; Diamand, 1973; Gerchunoff y Rapetti, 2016) como el eje alrededor del cual se comportan las variables principales de la macroeconomía y la correlación de fuerzas sociales (O'Donnell, 1976).

Para investigar las causas explicativas de la fuga de capitales, los gráficos V.1, 2, 3 y 4 muestran las correlaciones entre esta variable y aquellas que destaca la literatura señalada.

Gráfico V.1. Tasa de interés real por depósitos y fuga de capitales (millones de dólares constantes de 2017). Años 1977-2017.

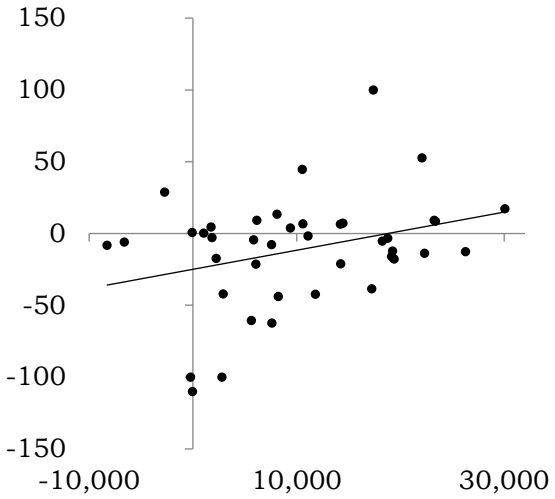


Gráfico V.2. Términos de intercambio y fuga de capitales (millones de dólares constantes de 2017). Años 1986-2017.

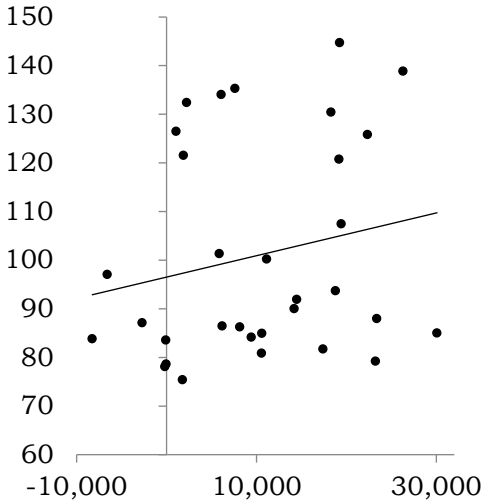


Gráfico V.3. Tipo de cambio real y fuga de capitales (millones de dólares constantes de 2017). Años 1976-2017.

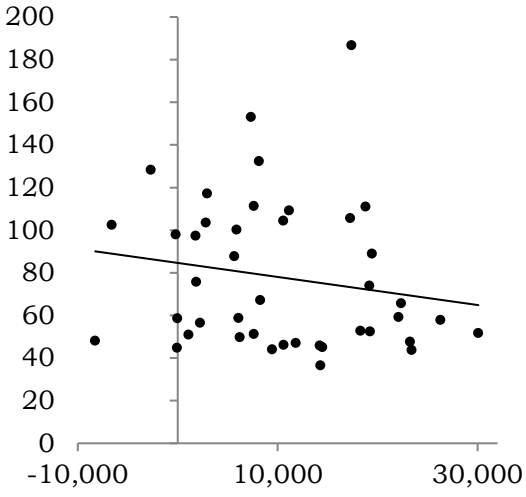
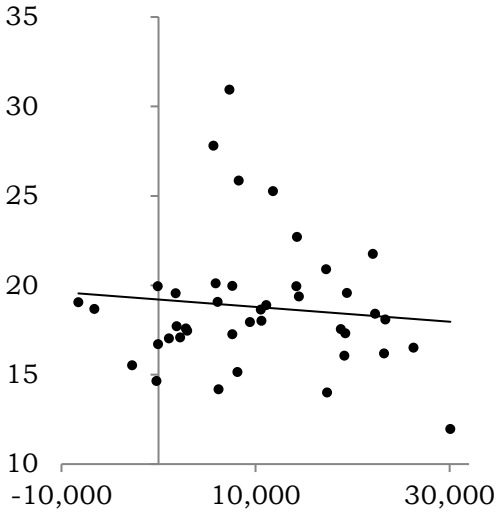


Gráfico V.4. Participación de la Inversión Bruta Interna Fija en el PBI y fuga de capitales (millones de dólares constantes de 2017). Años 1976-2017.



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC, Banco Mundial, Banco Central de la República Argentina y Centro de Economía Internacional

.

Las evidencias sobre la fuga de capitales para el caso argentino arrojan algunos resultados sorpredentes. La tasa de interés por depósitos tiene una relación positiva con la fuga de capitales, hecho que *a priori*, contradice el sentido común. Si en cambio de allí se deduce que el aumento de la tasa local de interés por depósitos no genera un crecimiento del ahorro nacional, sino un mecanismo de valorización financiera para luego fugar las divisas, se comprende la lógica del período 1976-2001. Más allá de esto, la relación entre ambas variables no resulta muy potente.

En el caso del tipo de cambio real, se verifica una relación negativa con la fuga de capitales. Ello ocurre porque al apreciarse la moneda, se generan expectativas de devaluación que alientan la formación de activos externos como reserva de valor (De Lucchi, 2014). No obstante ello, muestra una correlación relativamente baja, por lo que esta variable tampoco pareciera guardar “el” poder explicativo decisivo. En efecto, durante la convertibilidad convivieron períodos de elevada fuga de capitales con un tipo de cambio fijo y apreciado.

Por su parte, los términos de intercambio también muestran un vínculo positivo con la fuga de capitales, aunque no alcanzan a explicar decisivamente el fenómeno. Durante el período 1986-2003 los términos de intercambio resultaron, en promedio, 45% inferiores a los de 2004-2017, pero la fuga de capitales fue apenas un 12% inferior a la de ese período. No obstante ello, el origen rentístico de una importante porción de la riqueza nacional también explica el comportamiento de la (no) reinversión de las ganancias y el bajo peso de la formación bruta de capital fijo en el país (Médici, Panigo, Gárriz y Gallo, 2012).

En este sentido, más allá de que existen análisis que muestran que el rendimiento de la inversión tuvo períodos de auge (Manzanelli, 2014), resulta evidente que la IBIF/PBI no ha sido elevada desde el advenimiento del neoliberalismo. En efecto, la fuga pasó a ser un creciente componente del portafolio de activos de las grandes empresas, que perfeccionaron los mecanismos de exteriorización de riqueza (Rúa, 2016). Por ello la evidencia muestra una relación negativa entre inversión y fuga, aunque, al igual que las

variables previamente analizadas, no presenta un carácter explicativo significativo. La fuga se comporta de manera relativamente independiente de la inversión y a su vez, cabe anotar que la IBIF en Argentina se explica en un 60% por la construcción, que al igual que las divisas, opera como reserva de valor (Burdisso, Corso y Katz, 2013).

Esta apretada síntesis de relevamiento de las principales variables investigadas, indica que las mismas resultan necesarias pero no suficientes para dar cuenta del fenómeno. La fuga de capitales en Argentina se presenta como relativamente autónoma a esos registros, por ende no parecen ser entonces la dinámica de crecimiento/inversión, los términos de intercambio, las tasas de interés, ni el tipo de cambio real los factores explicativos decisivos al respecto.

g. La génesis de la fuga en Argentina

A partir del análisis que se presentará a continuación, se destacarán al menos cuatro fenómenos de carácter complementario a las explicaciones anteriores, que permiten dar cuenta de la persistencia de la fuga de capitales en Argentina (Barrera y Bona, 2017).

En primer lugar, las grandes empresas tienen una estrategia de “cubrir sus activos” posicionándose en dólares tal y como ocurre desde la puesta en marcha de la valorización financiera (1976-2001), dado que las tomaron como criterio de rentabilidad la dolarización de su capital. Si bien estos fenómenos son característicos de los países periféricos, en el caso argentino cobran un inusual protagonismo debido a la profundidad que asumió el cambio en el patrón de acumulación que impusiera la dictadura cívico-militar.

La dictadura alteró al funcionamiento de la economía argentina, aniquilando el modelo sustitutivo y redefiniendo el rol del capital financiero. Allí comenzó una tendencia a la dolarización de ganancias, rentas e intereses en el marco de la expansión del sector no real de la economía. Los posteriores mecanismos electrónicos de movimiento de capitales y la expansión de instrumentos financieros derivados, además de las técnicas de *off-shore banking* (Gaggero y

otros, 2013), han permitido que esta conducta mundial adquiera un carácter específico en el caso argentino.

Como segundo factor, aunque relacionado con el anterior, la volatilidad (asociada en muchos casos a la inflación y los movimientos bruscos del tipo de cambio), incentivó la compra de moneda extranjera, que además en Argentina es imprescindible para transar el otro activo utilizado tradicionalmente como reserva de valor: los inmuebles. Las alternativas de reserva de valor/ahorro quedaron fundamentalmente asociadas al mercado de divisas, relativizando la relevancia de otras opciones.

Un tercer aspecto que conviene remarcar, es la centralidad del carácter rentístico de la principal fuente de divisas del país, lo que condicionó la conducta de los empresarios del sector. Ello potenció la disputa por la apropiación del excedente agrícola y generó crecientes flujos financieros ilícitos originados en la subfacturación de exportaciones, así como la sobrefacturación de importaciones (Grondona y Burgos, 2015; Podestá, Hanni y Martner, 2017), lo que ha estado ligado a la puja distributiva. Es decir, independientemente de los términos de intercambio, esta estrategia obedece a fenómenos histórico-estructurales.

En el mismo orden de los anteriores argumentos, la génesis estructural de este proceso de volatilidad debe buscarse en la dinámica de la puja distributiva de la economía argentina. La disputa por forjar los distintos patrones de acumulación en el país dio lugar a permanentes conflictos sociales y políticos, con tendencias económicas, productivas y distributivas inestables, donde resalta la incapacidad de forjar un proyecto coherente de largo plazo como se destacó en los capítulos II y III. Sin hegemonía política duradera, las crisis de los distintos proyectos fueron la tónica permanente del proceso de acumulación de capital, que refuerza el carácter dependiente de la economía argentina, al no consolidar un tipo competitivo de inserción en el mercado mundial (Wainer, 2018). Como se comprobará en los apartados siguientes, en los períodos de redistribución regresiva del ingreso, la fuga anticipó las turbulencias y se potenció por la desregulación financiera (1976-1983, 1986-1989, 1994-2001 y 2016-2018). En etapas de redistribución progresiva del ingreso, la fuga de

capitales condicionó el manejo macroeconómico al drenar las divisas para forjar las devaluaciones, que permiten elevar la rentabilidad de los sectores exportables y reducir los salarios en dólares (1984-1985, 1991-1993, 2003-2015). Por este motivo, no resulta llamativo que algunos de los episodios más destacados de fuga de capitales se hayan producido en los años electorales, especialmente de contiendas presidenciales.

2. La fuga de capitales en la valorización financiera

a. Inicio y consolidación neoliberal en la Argentina: la valorización financiera

En Argentina, la valorización financiera iniciada en 1976 se produjo en el marco del auge de los flujos financieros a nivel mundial, donde tuvo lugar también un cambio significativo en las características de los deudores y los acreedores externos. Este último aspecto está asociado a su vez a los cambios en el volumen y el rol que pasó a ocupar el endeudamiento externo en la economía argentina[135].

Como primer aspecto, cabe señalar que tanto el sector privado como el público incrementaron en ese momento de manera significativa, los compromisos externos. En el caso del sector público, se verificó la particularidad de que su endeudamiento se acopló al de las grandes firmas del sector privado de manera subordinada. En este sentido, transfirió a las fracciones dominantes el control estratégico del manejo económico. En cuanto al sector privado, el cambio consistió en que las divisas no se emplearon para expandir la capacidad productiva, sino para dedicarse a la valorización financiera (Basualdo y Bona, 2017).

Adicionalmente, los acreedores también verificaron mutaciones de relevancia. Los organismos multilaterales de crédito (FMI, Banco Mundial) dejaron de ser los principales prestamistas para los países periféricos, y dicho lugar fue ocupado por la banca transnacional. Más allá de lo anterior, cuando podría

135 En relación con los diferentes aspectos que involucra la deuda externa, se pueden consultar, entre otros: Basualdo (2010), Basualdo y Kulfas (2002), Basualdo (1987), Calcagno (1987) y Frenkel (1980).

parecer que este aspecto restó poder de acción de dichos organismos, ocurrió todo lo contrario pues se convirtieron en los representantes negociadores de los acreedores privados (Basualdo, 2010). En efecto, durante la década del ochenta, estos organismos trazaron las líneas directrices de los planes de reestructuración conocidos como Brady y Baker y oficiaron como representantes de los fondos de pensión e inversión, actores centrales durante el período neoliberal.

b. La relevancia de la relación y dinámica entre la fuga de capitales y el endeudamiento externo

Ciertamente, la deuda externa –sobre todo la del sector privado– cumplió un papel decisivo en esta etapa, porque el núcleo central del nuevo patrón de acumulación estuvo basado en la valorización financiera que realizó el capital oligopólico local (es decir, los grupos económicos locales y los intereses extranjeros radicados en el país). Se trató de un proceso en el cual las fracciones del capital dominante contrajeron deuda externa para realizar colocaciones en activos financieros en el mercado interno (títulos, bonos, depósitos, etc.) y apropiar excedente a partir de un diferencial positivo entre la tasa de interés interna e internacional, que luego fugarían al exterior. De esta manera, a diferencia de lo que había ocurrido durante la segunda etapa de la industrialización sustitutiva, la fuga de capitales al exterior estuvo intrínsecamente vinculada al endeudamiento externo: más que una forma de financiamiento de la inversión o del capital de trabajo, este constituyó un instrumento para obtener renta financiera. Todo el proceso se sustentó en que la tasa de interés interna (a la cual se colocaba el dinero) era sistemáticamente superior al costo del endeudamiento externo en el mercado internacional.[136]

La dinámica descripta no hubiera sido factible sin una modificación en la naturaleza del Estado, que se reflejó en al menos tres procesos fundamentales. El primero, que, gracias al endeudamiento del sector público en el mercado financiero local –donde era el mayor tomador de crédito–, la tasa de interés interna superó de manera sistemática el costo del endeudamiento en el

136 Al respecto, véanse Frenkel (1980) y Basualdo (2010).

mercado internacional. El segundo, que el mismo sector público fue el que posibilitó la fuga de capitales locales al exterior al proveer las divisas demandadas a través de su propio endeudamiento externo. El tercero y último, que la subordinación estatal a la nueva lógica de acumulación de capital por parte de las fracciones sociales dominantes posibilitó que se estatizara la deuda externa privada en determinadas etapas, lo que habilitó al capital privado a iniciar una nueva espiral de endeudamiento (Basualdo y otros, 2017).

Al convertirse el endeudamiento externo en un instrumento para la obtención de renta financiera, se produjo su escisión con respecto a la evolución de la economía real, según se verifica en el gráfico V.5. Esta separación no sólo trajo aparejadas recurrentes crisis económicas que desencadenaron –como ocurrió en la economía internacional– la destrucción de capital ficticio, también provocó al menos dos procesos que restringieron severamente el crecimiento económico.

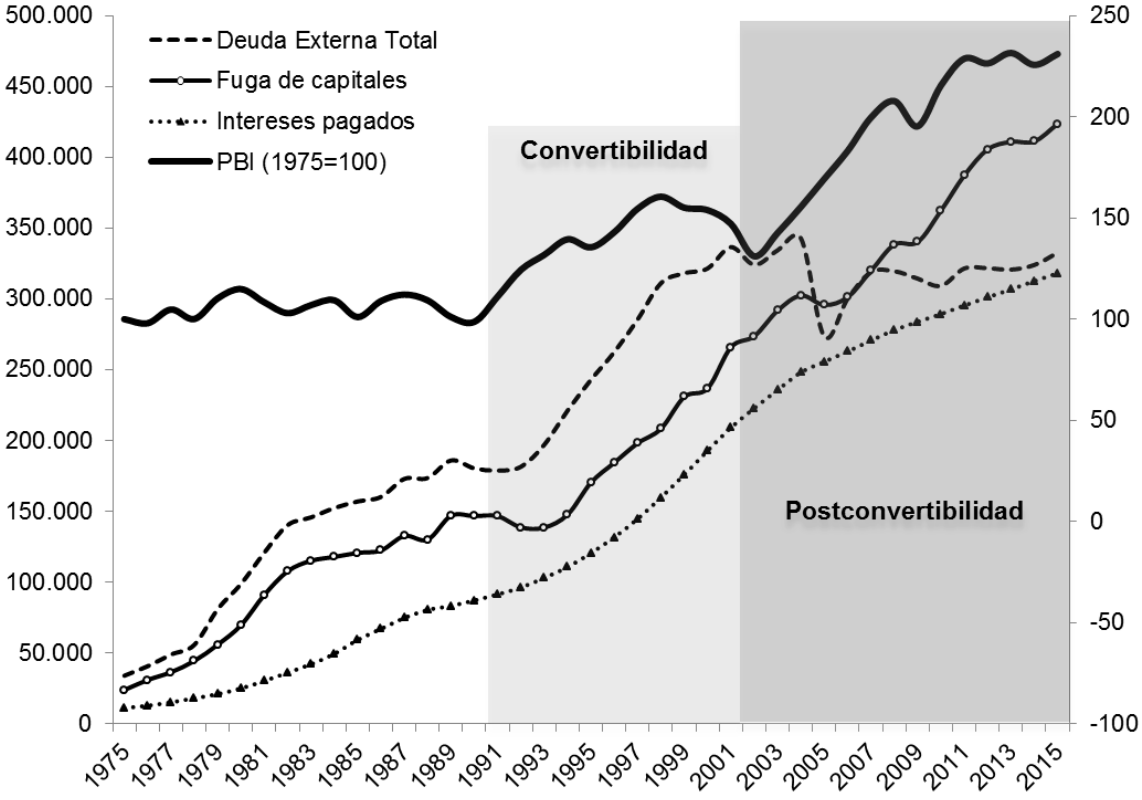
La primera de esas restricciones consistió en la salida de divisas al exterior en concepto de pago de intereses a los acreedores externos (los organismos internacionales de crédito, los bancos transnacionales y los tenedores de bonos o títulos emitidos por el sector público y el privado). La evolución de los intereses pagados entre 1975 y 2001 es inédita tanto por su monto como ritmo de expansión: este monto se incrementó al 16% anual y, al final del período, acumuló US$ 117.000 millones.

La segunda restricción al crecimiento fue la fuga de capitales locales al exterior, cuya tasa de expansión a lo largo de dicho período fue más reducida que el pago de los intereses devengados (13,2%), pero su monto acumulado ascendió hasta US$ 136.000 millones. A su vez, el ritmo de expansión de ambas variables superó el que exhibió el stock de deuda externa neta (equivalente a la deuda externa bruta menos las amortizaciones), que evolucionó al 12,5% anual acumulativo y alcanzó los US$ 166.000 millones en 2001. En el mismo período, el PBI se expandió a una tasa de apenas 1,5% anual acumulativo.

Para comprender la naturaleza de la deuda externa y del proceso en que se insertó es esencial comprender que esta no genera renta por sí misma. Por lo tanto, de ella no surgió el excedente que se transfirió a los acreedores externos

en concepto del pago de los intereses ni la amortización del capital, ni tampoco los recursos que los deudores externos privados transfirieron al exterior. Para estos últimos, su endeudamiento externo operó como un inmenso volumen de recursos pasible de ser valorizado en el mercado financiero interno, pero no genera la renta que dichos agentes económicos obtuvieron al endeudarse pagando la tasa de interés internacional y percibiendo la tasa de interés interna (Basualdo y Bona, 2017).

Gráfico V.5. Evolución de los stocks acumulados de deuda externa total (pública y privada por sector residente), fuga de capitales (método residual del balance de pagos –MRBP–), intereses pagados y variación del PBI interanual (eje derecho). Miles de millones de US$ constantes de 2015 y PBI base 1975 = 100. Años 1975-2015



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INDEC (Cuentas Internacionales) y Banco Mundial.

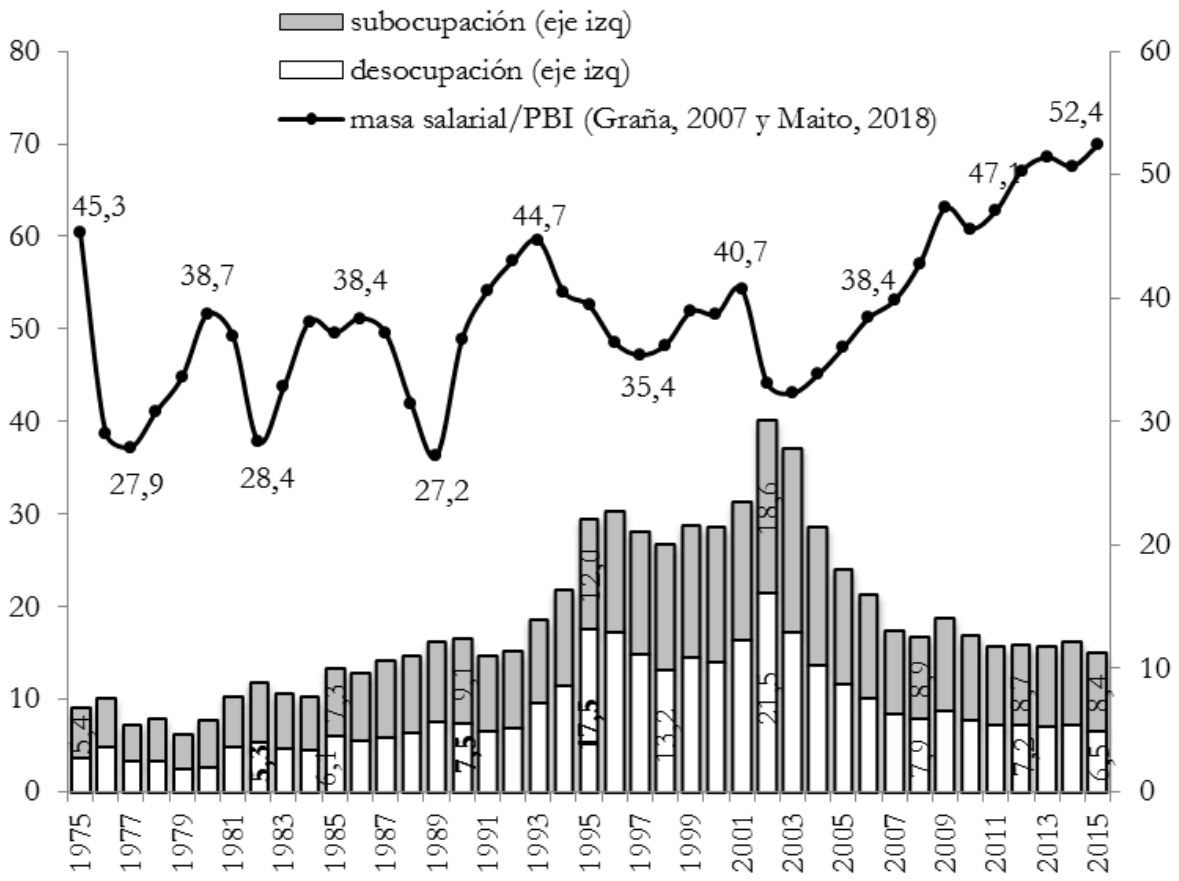
El creciente excedente transferido al exterior surgió de una redistribución regresiva del ingreso que puso en marcha la dictadura militar, apenas ocurrido el golpe del 24 de marzo de 1976, y que afectaba directamente a los

asalariados. Se trataba de uno de los fundamentos constitutivos del neoliberalismo analizados en el capítulo II: incrementar la tasa de ganancia del capital a partir de un conjunto de políticas económicas que redundarían en el debilitamiento de la clase trabajadora, como la reestructuración del mapa industrial y su consecuente incremento en los niveles de desocupación y subocupación de la mano de obra, la precarización laboral (terciarizaciones, pérdida de derechos de seguridad social, contratos a tiempo parcial, etc.), la reinstalación de prácticas de contratación prefordistas, así como la privatización de derechos anteriormente consagrados (salud y educación públicas, acceso a servicios públicos, seguridad laboral, jubilaciones y pensiones, etc.).

En este contexto, la baja de la participación de los asalariados en el ingreso se concretó en diferentes modalidades: en los primeros años de dictadura, la concentración del ingreso se profundizó mediante una significativa caída del salario real, asociada a la pérdida de derechos laborales por la vía represiva; mientras que en los ochenta, recuperadas las garantías sindicales, se verificó un salto en la desocupación y, más aún, la subocupación de la mano de obra, aunque continuó el proceso de heterogeneización de la fuerza de trabajo.

Durante los años noventa, la reducción de la participación de los asalariados en el valor agregado estuvo dada principalmente por el crecimiento del desempleo y por la subocupación de la mano de obra, todo esto en el marco de una flexibilización laboral cada vez más pronunciada y de la privatización de servicios públicos y derechos sociales. Sobre el cierre de la convertibilidad y en momentos inmediatamente posteriores, talló cada vez más fuerte la precarización laboral, ya que los niveles de informalidad alcanzaron a alrededor de la mitad de los ocupados en 2002-2003 (INDEC, 2003). Tomados en su conjunto, estos fenómenos fueron centrales para comprender los inusitados niveles de pobreza e indigencia que irrumpieron en esos años (gráfico V.6).

Gráfico V.6. Evolución de la desocupación, la subocupación y la participación de la masa salarial en el PBI (en porcentajes). Años 1975-2015



Fuente: Elaboración propia a partir de Graña (2007), Maito (2019) e Indec. La participación de la masa salarial en el PBI se construyó con datos de Graña (2007) para el período 1975-2005 y Maito (2004-2015). La desocupación y subocupación entre 1974 y 1992 corresponde al Gran Buenos Aires y, desde allí en adelante, al total nacional.

En síntesis, la fuga de capitales funcionó como un elemento fundamental del orden neoliberal impuesto en la Argentina durante el período 1976-2001, lo cual explica la lógica de la valorización financiera. Al utilizar como fuente de recursos el endeudamiento externo y redistribuir el ingreso desde los asalariados hacia los sectores concentrados de la economía, las clases dominantes incrementaron sus beneficios y rentas, que fueron valorizadas mediante diferenciales positivos de interés, sobre todo durante la dictadura militar y los años noventa. Una vez convalidada la dolarización de las carteras de activos vía endeudamiento y desregulación financiera, una sustancial

porción de ese Excedente Económico fue girado al exterior, en un contexto de una pobre performance económica[137], mientras la masa de recursos extra fronteras se expandía de manera considerable.

Esta situación se modificó tras el colapso del modelo de convertibilidad, lo que se analizará en detalle más adelante. Cabe destacar, en efecto, que este proceso fue concluido al observarse una nueva gravitación de los sectores populares en la arena política (cuya máxima expresión se produjo en las jornadas del 19 y 20 de diciembre de 2001) y la finalización de las condiciones de posibilidad de la valorización financiera, junto con la sustancial fuga de capitales verificada en 2001. Desde ese momento, como muestra el gráfico V.6, se produjeron modificaciones centrales en el esquema previamente descripto, ya que la relación simbiótica entre la fuga de capitales y el endeudamiento externo se quebró: los préstamos foráneos dejaron de funcionar como la fuente de divisas que vehiculizaba la transformación de ganancias, rentas e intereses en dólares para ser fugados al exterior.

Si bien la fuga de capitales continuó su tendencia creciente a lo largo de la etapa de postconvertibilidad, no fue financiada por recursos ajenos, sino que fue convalidada por otras vías (que se detallarán más adelante). Asimismo, no resulta menos relevante advertir sobre el comportamiento del empleo y la distribución funcional del ingreso en este período, ya que, después de la regresión inédita en 2002-2003 (con un desempleo y subocupación que afectó a alrededor del 40% de la población económicamente activa y una participación de la masa salarial en el PBI en el orden del 30%), experimentaron una recuperación sistemática hasta 2015, a pesar de que desde 2012 el desempleo y subempleo sumados se mantuvieron en el orden del 15%.

c. La Convertibilidad

Las estimaciones pormenorizadas de la fuga de capitales se presentan a continuación, de acuerdo a los métodos descritos previamente.

137 Para tener una comparación regional, los datos del Banco Mundial indican que, entre 1975 y 2001, mientras la Argentina aumentó su PBI per cápita sólo un 21%, Brasil lo incrementó en un 129%, Chile, en un 41%, Colombia, en un 78% y México, en un 85%.

Cuadro V.3. Evolución de la fuga de capitales. Dólares corrientes. Métodos Cambiario, Residual y de Stocks. Años 1991-2015

año	Cambiario	MRBP	Stocks
1991	-	-14	-
1992	-	-4.727	705
1993	-	-35	5.414
1994	-	5.707	1.677
1995	-	14.545	11.455
1996	-	9.272	7.253
1997	-	9.313	7.305
1998	-	7.058	5.677
1999	-	15.806	7.454
2000	-	4.355	1.711
2001	-	21.726	2.723
2002	10.634	5.907	7.728
2003	2.826	14.041	8.842
2004	1.414	8.442	4.512
2005	-659	-5.465	-352
2006	2.695	4.669	11.817
2007	8.617	13.424	12.423
2008	20.777	12.127	2.323
2009	11.771	1.514	13.185
2010	8.892	16.726	11.608
2011	25.628	22.214	21.328
2012	662	16.367	11.824
2013	-2.874	4.187	10.438
2014	5.738	7.598	5.349
2015	5.811	7.505	9.859

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y BCRA.

Durante la convertibilidad, el fenómeno de la exteriorización de activos asumió una dinámica particular propia de la etapa de consolidación neoliberal: una relación simbiótica entre deuda externa (pública y privada) y fuga de capitales que contó con dos períodos claramente distinguibles:

- el período 1991-1993 se caracterizó por el inicio de un modelo de atracción de capital externo y estabilidad monetaria garantizada a través de la Ley de Convertibilidad. En ese lapso, la fuga de capitales registró un signo

negativo producto del ingreso neto de capitales en 1992. Son los años "primaverales" del modelo de seducción de recursos foráneos y como consecuencia, la afluencia de Inversión Extranjera Directa (producto de la repatriación de divisas por parte de los grupos económicos locales para adquirir bienes del Estado, así como las firmas extranjeras que hicieron lo propio a través de las privatizaciones) en un contexto de renegociación del endeudamiento externo (firma del Plan Brady en 1991) permitió verificar un ingreso neto de divisas, especialmente en 1992 (U$ 4.727 millones).

- a partir de 1994/5 (crisis del Tequila mediante), se produjo un salto de nivel en la fuga de capitales, que hasta el año 2000 no bajó de los U$ 5.700 millones anuales. En los años 1995 y 1999 se registraron elecciones presidenciales y en 1997 legislativas, aspecto que, como se verá más adelante, parece estar íntimamente relacionado con la salida de divisas en el país[138]. También se verificaron turbulencias externas de peso, como la crisis asiática (1997) y la devaluación de Brasil (1999). De este modo, en toda la etapa 1994-2000 se observó un elevado volumen de extracción de divisas, recreando el ciclo de la *valorización financiera*, dado que se reforzó la relación entre endeudamiento externo y fuga (Basualdo y otros, 2015).

Respecto de las lógicas de ambas etapas:

> *Aquí se destacan dos periodos: el primero, durante los primeros años de la década se registró cierto desendeudamiento asociado a las privatizaciones y también a la reducción de la fuga de capitales, ya que los principales grupos económicos locales participaron activamente del proceso de privatizaciones, en conjunto con operadores transnacionales y bancos de inversión. El segundo, cuando este régimen comenzó a mostrar signos de agotamiento, se aceleró fuertemente la fuga de capitales. Entre otras cosas, numerosos empresarios locales vendieron las empresas*

[138] Sobre la relación entre condiciones de "inestabilidad política" y fuga de capitales en el Tercer Mundo, ver Epstein (2005).

nacionales a capitales extranjeros y fugaron los resultados obtenidos de esas ventas. Rúa y Zeolla (2018, 15).

La extracción de divisas de la economía local en los años 1990 obedeció a un doble fenómeno: una tasa de interés local altamente rentable y superior a la internacional y, combinada con ello, la paridad cambiaria que ofició como "seguro de cambio", garantizando la dolarización de las carteras de los agentes. En efecto, la deuda externa generó un ingreso de divisas pasible de capitalizarse internamente para luego fugarse, aunque no solamente. Una porción de ese endeudamiento externo permitió que los fondos propios de las empresas (particularmente los grupos económicos locales) financiaran inversiones y capital de trabajo, lo que ungió como mecanismo expansivo durante la "etapa rosa" de la convertibilidad (Basualdo y Kulfas, 2000, 2002).

Las formas de apropiación y fuga del excedente en los años 1990 se cerraron en 2001, cuando la lógica de la valorización financiera colapsó por sus propias contradicciones y las decisivas movilizaciones de las clases subalternas, como se analizó en el capítulo II. El papel que cumplió el drenaje de divisas en 2001 fue sin dudas clave para echar por tierra con aquel esquema, por lo que merece un análisis particular.

d. El 2001

Al respecto, según la investigación llevada a cabo por el Área de Economía y Tecnología de FLACSO para la Comisión Especial Investigadora sobre fuga de divisas de la Argentina (HCDN, 2005), el giro de fondos en 2001 alcanzó los US$ 29.913 millones[139], una cifra que cobra relevancia si se la compara con el nivel de reservas internacionales del Banco Central, que en enero de ese año contabilizaban unos US$ 35.000 millones y en diciembre apenas superaban los US$ 15.200 millones. El valor supera las estimaciones realizadas los métodos empleados (U$ 21.726 y 2.723 millones de acuerdo al Método Residual y de

139 Como se advierte, esta cifra resulta superior a la estimada con el método residual del balance de pagos para ese año (que alcanzaba los US$ 21.700 millones), lo que ratifica la general subestimación que las técnicas disponibles ofrecen para cuantificar esta variable.

Stocks, respectivamente), aspecto que indica las habituales subestimaciones que los mismos presentan en muchos casos.

De ese volumen de casi US$ 30.000 millones girados al exterior, el 87,3% (US$ 26.118 millones) fueron realizados por empresas, mientras que el 12,7% restante (US$ 3.795 millones), por personas físicas. Estas transferencias se canalizaron a través de entidades financieras privadas (Banco de Galicia, Citibank, etc.), con giros principalmente a los Estados Unidos y, en segundo lugar, a Uruguay (en especial de personas físicas).

Cuadro V.4. Grado de concentración de las transferencias de divisas al exterior por las empresas y las personas. US$ millones y porcentajes. Año 2001

Empresas y personas		U$ millones	% del total
Cúpula empresaria*	Grupos económicos locales (GEL)	3.447	11,5%
	Empresas locales independientes (ELI)	342	1,1%
	Conglomerados extranjeros (CE)	8.180	27,3%
	Empresas transnacionales (ET)	3.776	12,6%
	Asociaciones (ASOC)	2.329	7,8%
	Subtotal	18.074	60,4%
Resto de las empresas		8.044	26,9%
Total empresas		26.118	87,3%
Personas		3.795	12,7%
TOTAL		**29.913**	**100%**

Fuente: Basualdo y Bona, 2017.

Por su parte, al considerar los diversos tipos de empresas involucradas se destaca el predominio que ejercen los conglomerados extranjeros, que concentran el 27,3% de lo transferido al exterior (US$ 8.180 millones). Les siguen las empresas transnacionales y los grupos económicos locales que suman, entre ambos, más de U$ 7.223. Por último, se ubican las transferencias realizadas por las asociaciones (U$ 2.329 millones)

Esta composición de las transferencias de divisas de la cúpula empresaria no es sorprendente, en tanto expresa las características de la estructura

económica argentina posterior a la acentuada extranjerización registrada desde inicios de los noventa y agudizada desde mediados de esa década. Por esa razón, las asociaciones perdieron importancia relativa y los grupos económicos locales concretaron una menor transferencia de divisas que ambas fracciones del capital extranjero. En este sentido, los momentos culminantes de la fuga de recursos al exterior de los grupos locales se habían registrado en los años previos a 2001, como resultado de la profusa venta de sus participaciones accionarias en el país. Esta fracción de los sectores dominantes salvaguardó así su capital en el exterior, adelantándose a la interrupción del régimen convertible (y con ello evitó sufrir perjuicios similares a los que había registrado con la crisis de fines de los ochenta).

Respecto de la relación entre personas y sociedades que fugaron capitales al exterior, cabe mencionar algunos casos que ilustran esa situación. Por ejemplo, J. Madanes Quintanilla, pues su familia es una de las principales accionistas del grupo económico Fate-Aluar que, a su vez, integra el listado de los 50 grupos o empresas de mayores transferencias. Otro tanto ocurre con varios integrantes de la familia Acevedo (Arturo, Jorge y Jorge Eduardo Acevedo), que era propietaria del Grupo Acindar. También está el caso de Jorge Blanco Villegas uno de los grandes terratenientes bonaerenses que amplió sus propiedades agropecuarias en los comienzos de los noventa. Estos cruces, de los cuales los mencionados son sólo los más destacados, dan cuenta del acentuado perfil clasista que asume el proceso de fuga de divisas en el país, en el que convergen los intereses extranjeros con los de los grupos económicos locales.

3. La fuga de capitales en la postconvertibilidad (2002-2015): misma dinámica, nueva naturaleza

a. Particularidades en una nueva etapa

Más allá del colapso de la valorización financiera en 2001, como se mostró previamente, la fuga de capitales permaneció como rasgo estructural de la economía argentina en el siglo XXI. Los resultados globales obtenidos por las distintas estimaciones durante el período 2002-2015 se distinguen entre las dos

etapas económicas y políticas que se desplegaron durante la postconvertibilidad (2002-2007 y 2008-2015) que tienen como punto bisagra dos procesos económicos y políticos. El primero, la crisis internacional que tuvo su epicentro en 2008 en Estados Unidos con sus posteriores repercusiones en Europa y en el principal socio comercial de Argentina, Brasil y que impactó localmente a través del comercio externo. Mientras que el segundo, se inició con el conflicto agrario en 2008 que condujeron los grandes terratenientes pampeanos para frenar la implantación de derechos de exportación móviles.

Las evidencias ponen de manifiesto como fenómeno básico que, más allá de sus diferencias, la fuga de capitales alcanzó niveles notablemente relevantes. Así, si se contabilizan las transferencias al exterior acumuladas por este concepto se comprueba que en los 14 años considerados (2002-2015) llegaron a U$S 142.098 millones por el método residual, mientras que por el cálculo de stocks alcanzaron los U$S 129.119 millones y U$S 101.932 millones de acuerdo al método cambiario del Banco Central. Por otra parte, en todas las estimaciones consideradas, los promedios anuales durante la segunda etapa de los gobiernos kirchneristas son manifiestamente más elevados: 68% en el caso del método residual, 40% en el de stocks y 124% para el cálculo del Banco Central[140].

Dadas estas magnitudes, resulta indiscutible que la masiva fuga de capitales verificada entre 2008 y 2015 se transformó en uno de los elementos críticos de la economía política argentina, al deteriorar la posición cambiaria y externa por la reducción sistemática de la disponibilidad de divisas y, al mismo tiempo, deteriorar las posibilidades de crecimiento mediante la reducción de la inversión productiva así como de los ingresos fiscales[141].

[140] Las evidencias resultan consistentes con los datos obtenidos por Kar y Freitas (2012), en donde el promedio de drenaje anual de recursos fugados para Argentina entre 2001 y 2010 fue entre U$S 9.500 y U$S 10.500 millones, como también por las elaboradas por otros autores (J. Gaggero et al., 2007; J. Gaggero, Kupelian, & Zelada, 2010; J. Gaggero et al., 2013).

[141] Si bien, tal como se advierte en el Gráfico V.2, el 2007 refleja una elevada fuga de capitales por los tres métodos mencionados, se incorpora este año en el primer bloque debido a que en este caso el fenómeno está asociado a fenómenos externos (inicio de la crisis subrpime en EEUU) y especialmente al proceso electoral. La única fuente que permite desagregar los datos por mes (BCRA) señala que hasta junio el promedio mensual de la formación de activos externos fue inferior a los U$S 50 millones. Sin embargo, entre julio y octubre de 2007 (mes electoral) se fugó el 83% del total de ese año, y el valor ascendió a U$S 1.783 mensuales para

Profundizando el análisis, se percibe que este fenómeno se consolidó porque comenzaron a acentuarse las tendencias que alertaban sobre el agravamiento de la situación de la balanza de pagos, especialmente desde 2011/2, en el marco de la agudización del proceso de restricción externa de la economía, al calor del deterioro de los términos de intercambio, la cancelación regular neta de intereses y compromisos de deuda externa, el déficit comercial del complejo energético y la fuerte elasticidad producto de las importaciones (como resultado del carácter dependiente de la estructura productiva argentina (Barrera, 2013; Cantamutto, Schorr y Wainer, 2016; Manzanelli y otros, 2014).

Asimismo, debido a los importantes alcances en términos absolutos, la fuga de capitales tuvo un impacto negativo igualmente trascendente en las diferentes variables macroeconómicas afectando el crecimiento del producto bruto. Cabe mencionar que existieron diversos conflictos entre el gobierno y los sectores dominantes que se expresaron, entre otros elementos, en la menor liquidación de la cosecha agropecuaria, cuyo objetivo consistía en forzar una devaluación de la moneda doméstica. Esta estrategia agravó todavía más la situación externa (Barrera y Bona, 2018).

Otro de los impactos negativos de la fuga estuvo asociado a la menor inversión productiva, en la medida en que la salida de capitales reduce la potencial formación de capital. Finalmente, no menos importante fue su incidencia sobre los ingresos fiscales, en tanto una proporción mayoritaria de la fuga consiste en recursos no declarados ante el fisco. De hecho, si se confronta la fuga con el PBI se constata que los activos extraídos de la economía nacional fueron sumamente importantes: en promedio, entre 2002 y 2015, alcanzaron el 3,3% (método residual), 3,1% (Stocks) y el 2,5% (Banco Central) del valor agregado anual; con el agravante de que se trató de divisas necesarias para robustecer al sistema financiero (reservas) o cancelar compromisos externos (importaciones o endeudamiento en moneda extranjera) (Cuadro Nº 1).

---

luego descender a menos de un tercio en noviembre y diciembre. Hubo que esperar hasta abril de 2008, en el marco del conflicto por la apropiación de la renta agraria desatado en marzo, para que se diera inicio a un nuevo ciclo político económico que fue simultáneo al sostenido proceso de fuga de capitales.

Al considerar la fuga de capitales en relación al PBI en sendas etapas del kirchnerismo se presenta una paradoja, ya que a diferencia de la situación de la fuga en montos absolutos, ahora es el segundo de los períodos (2008-2015) el que exhibe una menor incidencia relativa en todas las formas de medición. Esto se debió en parte a que el PBI en dólares cayó a un tercio de su valor entre 2001 y 2002 por efectos de la devaluación, fenómeno que también se aplica, incluso con mayor repercusión, sobre las inversiones, mientras que los precios de los *commodities* de exportación argentinos iniciaban un ciclo de auge que se revertiría (con la excepción de la caída de 2009), recién a mediados de 2012. También, a que el retorno a la problemática del estrangulamiento externo, clásica en la literatura económica argentina (Braun & Joy, 1981; Diamand, 1972), tuvo su correlato en una gama de políticas macroeconómicas destinadas a enfrentar el deterioro de la posición de la balanza de pagos, tales como: la administración del mercado de divisas que avanzó a partir de 2011[142], medidas arancelarias y paraarancelarias para limitar las importaciones, la creación de instrumentos financieros de ahorro e inversión que buscaban captar dólares a través del blanqueo de capitales (CEDIN, BAADE[143]), la obligatoriedad de liquidar el 100% de las divisas para sectores que antes tenían ciertas exenciones (minería e hidrocarburos), negociaciones con el capital extranjero para disminuir el giro de utilidades al exterior, entre otras.

[142] Los controles comenzaron con la Resolución N° 3.210 de la AFIP en octubre de 2011, que establecía que las operaciones de compra de moneda extranjera debían tener autorización de ese organismo. En febrero de 2012 se dictaminó que las empresas no podían comprar divisas para girar regalías o dividendos. En marzo se bloqueó el acceso a divisas en cajeros del exterior que no tuvieran depósitos en moneda extranjera, luego se eliminó la opción de tenencia personal de divisas para atesoramiento. Posteriormente, se restringió el acceso a divisas para salidas al exterior y se impusieron impuestos a quienes compraban en el extranjero. En simultaneidad a estas medidas, el dólar ilegal fue distanciándose significativamente del oficial. Finalmente, desde inicios de 2014 se flexibilizó la restricción a la compra de divisas para atesoramiento para personas físicas, vinculado a su ingreso declarado ante la AFIP, con el cobro de una percepción anticipada de impuestos del 20% sobre el valor adquirido.

[143] En mayo de 2013 el gobierno lanzó el Certificado de Depósito para Inversión (CEDIN) que buscaba captar divisas para ser utilizadas en operaciones inmobiliarias y el Bono Argentino de Ahorro para el Desarrollo (BAADE) que estaba destinado a inversiones en el sector energético.

Cuadro V.5. Incidencia relativa de la fuga en el PBI, las exportaciones y la inversión según los diferentes métodos de estimación, 2002-2015 (en porcentajes)

	Método residual	Stocks	Banco Central
Fuga/PBI			
2002-2015	3,3%	3,1%	2,5%
2002-2007	4,3%	4,3%	2,9%
2008-2015	2,5%	2,2%	2,2%
Fuga/Exportaciones			
2002-2015	18,3%	17,1%	13,2%
2002-2007	20,0%	19,9%	12,4%
2008-2015	17,1%	15,0%	13,8%
Fuga/Inversiones			
2002-2015	20,7%	19,4%	15,6%
2002-2007	28,4%	27,7%	19,2%
2008-2015	15,0%	13,2%	12,9%

Fuente: Barrera y Bona (2018).

Finalmente, si se comparan estos valores con la situación durante la convertibilidad, se observa un salto de nivel: mientras que el promedio anual de fuga/PBI durante la convertibilidad (1991-2001) fue de entre 2,9% (método residual) y 1,9% (stocks), en la postconvertibilidad se fugó entre un 3,3% y un 3,1% de acuerdo a dichas estimaciones, con el agregado de que se trató de un producto significativamente mayor, lo que implicó una salida de capitales mucho más elevada en términos absolutos.

Por otra parte, también es relevante tener en cuenta la comparación de las exportaciones con la fuga, ya que constituye una variable de singular importancia para asegurar la provisión de divisas que hace posible la expansión de la economía real, una vez que la deuda externa dejó de cumplir esa función para garantizar la valorización financiera en ese patrón de acumulación. Así, en promedio durante el kirchnerismo la incidencia de la fuga es igualmente trascendente al oscilar entre el 18,3% (método residual) y el 13,2% (Banco Central), ubicándose en una situación intermedia la estimación del stock (17,1%).

Finalmente, la otra variable trascendente de confrontar con la fuga es la inversión. Tal como lo indican las evidencias empíricas, en esta ocasión la

incidencia relativa de la fuga oscila entre el 16% y 21% de la misma, siendo mayor su impacto en la primera etapa del kirchnerismo debido a que en la siguiente operaron otras formas de fuga de capitales.

b. Los protagonistas y las modalidades adicionales de la fuga de capitales durante la postconvertibilidad

Una de las modalidades tradicionales de la fuga de capitales durante la industrialización sustitutiva fue la sobrefacturación de importaciones y subfacturación de exportaciones. Es dable asumir que, en el marco del retorno al crecimiento de la economía real con apertura externa, la fuga mediante los precios de transferencia probablemente haya sido significativa, aunque no se disponen de evidencias sobre este fenómeno. Además, durante el período analizado, y principalmente luego de la implementación de las restricciones cambiarias en 2011, se potenciaron o cobraron forma nuevas modalidades de fuga por parte de las firmas oligopólicas; una de ellas consistió en girar divisas al exterior para pagar elevadas consultorías a empresas vinculadas. Sólo como una aproximación que considera los “servicios financieros”, “servicios de informática y de información”, “regalías y derechos de licencia” y “otros servicios empresariales”, se desprende de esos ítems del balance de pagos publicado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) que se elevó significativamente la relación de servicios vinculados a este mecanismo sobre el total de importaciones del país: pasó de representar entre 7,4% entre 2002-2007 y el 7,9% en el interregno 2008-2011, al 9,3% desde las restricciones implementadas en el mercado de cambios (2012-2015), con un volumen anual promedio de U$S 6.686 millones frente a los U$S 3.401 anuales de los diez años previos.

En este contexto, es relevante mencionar que no sólo hubo otras formas de fuga de capitales sino que las tradicionales fueron predominantes durante la segunda etapa del kirchnerismo. Al respecto, se destaca que hasta 2011 se elevó de manera sustancial la demanda de divisas en el mercado oficial, y que la mayor parte de esa demanda se materializó a través de la compra de billetes, expresando la intención de los sectores de mayores ingresos por

radicar sus recursos dolarizados por fuera del sistema ante las expectativas de devaluación (en un contexto de aceleración del ritmo inflacionario, aún con superávit fiscal primario y financiero, al menos hasta 2011).

En efecto, en el período que se extiende entre 2007 y 2011 se produjeron seis corridas contra el peso, a través de la demanda de dólares, que redujeron el nivel de reservas internacionales del BCRA (Zaiat, 2012), lo que, en combinación con el uso de estas últimas para cancelar compromisos externos y la emergencia del déficit energético[144], derivó en una fuerte presión sobre el tipo de cambio y le quitó capacidad de regulación a la autoridad monetaria después de varios años de acumulación sostenida de reservas. Las corridas se produjeron en etapas muy especiales del proceso político social del país: las elecciones presidenciales locales y el estallido de la crisis de las hipotecas *subprime* en EE.UU. en 2007, la crisis por la apropiación de la renta agrícola y el advenimiento de la crisis internacional (2008/9), y, especialmente, las elecciones presidenciales de 2011. Después del mes de octubre de ese año electoral, cuando el oficialismo obtuvo la holgada reelección de Cristina Fernández, la cartera económica se encaminó a detener la fuga de divisas cursadas por el mercado cambiario mediante la implementación escalonada de varios controles cambiarios, que se refleja en la disminución de la fuga medida por este método en 2012 y 2015.

Para el análisis de este proceso de dolarización de la cartera de inversiones en el exterior, en este contexto en el que la autoridad monetaria restringió la adquisición de dólares por el mercado único y libre de cambios, vale tomar como referencia la adquisición del denominado dólar “contado con liquidación”. Es relevante dar cuenta de estos valores porque explican parte de las ganancias no reinvertidas durante estos años de las fracciones del capital predominantes en la economía local. El análisis de las operaciones de los principales bonos del Estado argentino y acciones locales que cotizan en la bolsa de Nueva York, permite aproximar la variación de los flujos de “contado

[144] El impacto del sector energético en la macroeconomía se verifica a través de la pérdida de alrededor de 12.500 millones de dólares. Ese resultado comercial se alcanza al comparar los 6.000 millones de dólares que aportaba en 2006 como excedente entre compras y ventas al exterior con los 6.500 millones de déficit de 2014 (CEPAL).

con liquidación" luego de las restricciones a la compra de divisas instaladas en 2011[145].

En efecto, en base al Gráfico V.7 se puede advertir el notable incremento que tuvo este tipo de operaciones luego de implementadas las restricciones (2012-2015). Pese a las variaciones registradas entre 2003 y 2011, los niveles promedio oscilaron en torno del valor del año base (2003=100). Sin embargo, ante los controles establecidos por el Banco Central se evidenció una clara expansión en 2012 alcanzando tres años después un volumen de operaciones 2,5 veces superior al registrado en 2011.

Incluso, un análisis más detallado permite sostener que, con sus más y sus menos, ésta es una operatoria característica de la época realizada por el poder económico de la Argentina. De hecho, hasta 2011, año en que las curvas muestran un "efecto espejo", las evidencias indican una elevada correspondencia entre el "contado con liquidación" y la fuga de capitales registrada por el BCRA, con una definida tendencia anticipatoria del ciclo por parte de la fuga. Es decir, hasta 2011 este tipo de operatoria era la "rueda auxiliar" de la principal modalidad de la fuga que consistía en la compra directa de dólares pero desde el 2012, en un contexto de un mercado de cambio regulado, deviene como el principal instrumento financiero para dolarizar la cartera de inversiones.

Como se mencionó, el análisis de esta modalidad es relevante en la medida en que se inscribe en un proceso de financiarización de la economía en la que las grandes firmas relegan la inversión en activos físicos o productivos para pasar a hacerlo en opciones financieras, afectando el potencial de la capacidad instalada de la economía[146] [147].

---

[145] Para construir este dato se utilizó información de la Bolsa de Comercio. A través de informantes calificados se estableció que los bonos y acciones más utilizados para "contado con liqui" fueron (por sus siglas): AA17, DICA, TVPY, RG12, RO15, AY24, GGAL, PAMP, APBR, TS e YPFD dado que se cotizan en dólares en las bolsas de Buenos Aires y Nueva York. El índice se construyó a partir de la suma de las operaciones diarias realizadas en el año y se calculó un promedio simple entre los activos financieros considerados.

[146] Es interesante retomar lo que sostiene Serafati (2001) sobre el estudio de empresas en Francia en la década de 1980: "El examen de los datos de las cuentas nacionales sobre el origen y la aplicación de los recursos financieros de las empresas muestra que fue precisamente en 1982 cuando comenzó el muy rápido crecimiento de las compras de activos financieros […]. Entre 1982 y 1989 la proporción de inversiones productivas, en la asignación

Resulta evidente que toda esta gama de modalidades de fuga de capitales dio como resultado una ingente masa de recursos dolarizados en el exterior, oficialmente observable a través de la evolución de la fuga de capitales por el método de stocks, previamente mencionado. Simultáneamente, a lo largo de estos años se hizo pública una serie de denuncias e investigaciones sobre un amplio universo de operaciones de extracción de recursos del sistema financiero empleadas por residentes argentinos: el hallazgo de una guarida financiera en el Banco BNP Paribas que administraba cuentas no declaradas por unos U$S 904 millones, en el año 2007; la denuncia del ex asesor de JP Morgan Hernán Arbizu sobre otras cuentas no declaradas en el exterior que administraba esa entidad, por unos U$S 5.000 millones, realizada en 2008; la divulgación por parte del Banco Central de los compradores de divisas en 2008 y 2009 (realizada en el Mercado Único y Libre de Cambios[148]), por unos U$S 15.000 millones; la difusión de las compras de divisas en 2011 (primeras 100 personas físicas y jurídicas) a través del BCRA por unos U$S 2.353 millones; la denuncia presentada por la AFIP respecto de 4.040 cuentas no declaradas, de residentes argentinos en el HSBC de Ginebra por unos U$S 2.600 millones, en 2013 y la divulgación mundial de los *Papeles de Panamá* (más tarde *Bahamas Leaks y Offshore Leaks*) respecto de las cuentas no declaradas de residentes argentinos en esas guaridas fiscales desde 1988, con información sobre miles de empresas fantasmas, miembros de sus directorios, mecanismos de triangulación, etc.. De recientes investigaciones (Bona, 2018), se deriva que los principales responsables son las firmas que integran la cúpula empresaria

---

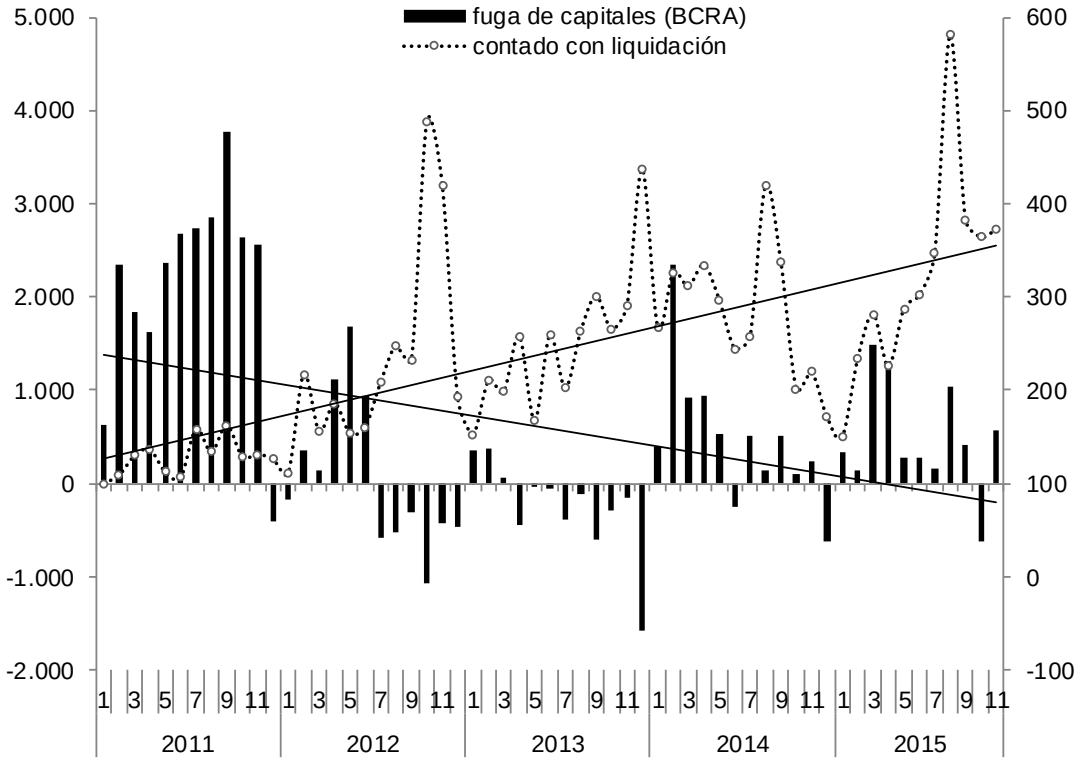
de recursos de las empresas francesas, pasó del 76% al 47%, y las adquisiciones de activos financieros pasaron del 2,9% al 35,0%".

[147] Cabe aclarar que la estrategia del "contado con liquidación" no implica salida de divisas del país sino dolarización de los portafolios dado que se trata de la compra con pesos de activos financieros que cotizan en el exterior y que luego se venden en dólares en el extranjero (siendo pagados por residentes del extranjero).

[148] Cabe agregar que una buena parte de la formación de activos externos por parte del sector privado no financiero durante la posconvertibilidad, de acuerdo al BCRA, fue la compra de billetes. Del análisis de los montos adquiridos se desprende que, aun cuando no representaron la mayoría en términos de volumen de divisas adquiridas, numerosos sectores minoristas acudieron al mercado de cambios como resguardo de valor ante la expectativa devaluatoria derivada de la apreciación cambiaria.

argentina (200 empresas de mayor facturación), junto a una red de personas físicas vinculadas al negocio financiero.

Gráfico V.7. Evolución mensual de los montos negociados de "contado con liquidación" (enero 2011 = 100) y de la fuga de capitales a través del método del BCRA (millones de US$). Enero de 2011-noviembre de 2015



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Bolsa y el BCRA.

En síntesis, la elevada fuga de capitales al exterior durante la postconvertibilidad, por sus diversas vías (directas e indirectas), condicionó el funcionamiento de la economía política local, especialmente en el período 2008-2015, generando no sólo los mencionados efectos negativos sobre el producto y la recaudación, sino además el debilitamiento de la posición cambiaria y financiera del país, consolidando la restricción externa en esa etapa.

c. La nueva fuente de financiamiento de la fuga de capitales durante los gobiernos kirchneristas

Aun cuando la fuga de capitales registrada en la Argentina entre 2002 y 2015 tuvo montos significativos y equivalentes a los de la etapa 1976-2001, su naturaleza fue cualitativamente distinta indicando una modificación drástica en el patrón de acumulación de capital, ya que el proceso de endeudamiento externo y tasas de interés positivas y elevadas dejaron de ser los ejes de gravitación determinantes del comportamiento de la economía nacional, como sí ocurrió durante la valorización financiera. Como lo indica el Gráfico Nº 1, el default y el nuevo manejo de la deuda pública en la postconvertibilidad irían a quebrar la relación entre endeudamiento externo y fuga de capitales que había caracterizado al régimen de acumulación del período 1976-2001

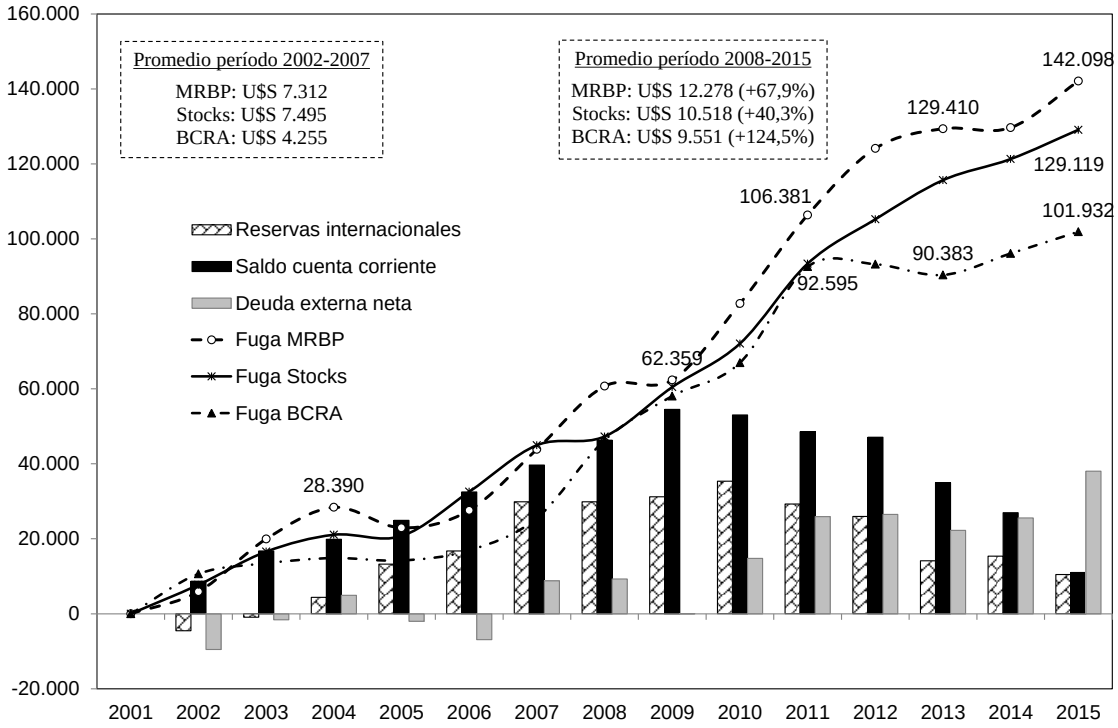
De este modo, el patrón de acumulación de capital anterior dejó una "pesada herencia" que continuó actuando sobre el nuevo régimen de crecimiento, sustentado ahora en la expansión de la economía real: la dolarización no sólo de las fracciones centrales del capital sino también de la alta y mediana burguesía local. De allí que a pesar de la modificación en las características del tipo de Estado, del bloque de poder, de las variables económicas e incluso las luchas sociales, la fuga de capitales locales continuó siendo acentuada.

En un primer momento, entre 2002-2007 (gráfico V.8), el endeudamiento externo neto dejó de aumentar, como sí ocurría durante la convertibilidad y, por el contrario, registró cierta estabilidad, distanciándose de manera evidente de la fuga de capitales en ese período. Este comportamiento reflejó el abandono de la valorización financiera, ya que el ingreso de capitales externos se vio cercenado al declararse el default. Por otra parte, en ese primer período se observó un creciente aumento de las reservas internacionales, financiadas por el saldo positivo de la cuenta corriente, que exhibió valores acumulados muy similares a los que registró la fuga hasta ese momento. De hecho, hasta 2009 los saldos positivos de la cuenta corriente coincidieron *vis-a-vis* con los de la fuga estimada por los métodos del BCRA y de stocks. Esto indica que el grueso de la fuga de capitales en esta primera etapa habría sido financiado por recursos generados vía comercio exterior (Basualdo, Barrera y Manzanelli,

2015; J. Gaggero, Casparrino y Libman, 2007; Sbatella, Chena, Palmieri y Bona, 2012), desplazando a la lógica financiera predominante durante la década de 1990.

Posteriormente, con el inicio del segundo ciclo de gobiernos kirchneristas, junto al salto en los niveles de fuga desde 2008 se observa una dinámica contraria entre la fuga y el saldo de la Cuenta Corriente producto de la persistente disminución del superávit comercial y el creciente déficit de los servicios, las rentas y otras transferencias corrientes con la consecuente caída de las reservas. De este modo, dentro de este ciclo de fuga existieron dos etapas con distinto tipo de financiamiento. La primera que se extendió entre 2010 y 2013 en donde la fuerte salida de divisas del sistema se financió, directa o indirectamente, con reservas internacionales. Más adelante, ante el límite mínimo al que llegaron las reservas en abril de 2014 (U$S 26.729 millones), y la profundización del déficit de la cuenta corriente, la fuente de divisas de la fuga también incluyó el endeudamiento externo que, por el cambio en su dinámica desde 2011/2, merece destacarse a la luz de su incremento en esos años.

Gráfico V.8. Evolución del acumulado del saldo anual de la fuga de capitales (tres métodos), las Reservas Internacionales, el saldo de la Cuenta Corriente y la Deuda Externa neta, 2001-2015 (en millones de dólares)



Fuente: elaboración propia en base a datos de CEI, INDEC y BCRA.

Según surge del balance de pagos, este incremento de la deuda externa corresponde centralmente al sector público y se debe, casi exclusivamente, a los acuerdos bilaterales (como los *swaps* con China) y el incremento de la financiación a través de otros organismos internacionales como la Corporación Andina de Fomento. Cabe destacar, sin embargo, que este nuevo endeudamiento no operó exclusivamente como fuente de divisas que (parcialmente) convalidó la fuga de capitales, sino que también permitió financiar parte de las importaciones de la economía que luego de dos años con un superávit comercial inferior a los U$S 3.000 millones, cerró con un saldo comercial negativo de U$S 2.969 millones, todo ello en el marco de la restricción externa y el fallo negativo del juez Griesa en el litigio con los fondos buitre[149].

[149] El juez del distrito de Nueva York Thomas Griesa atendió los reclamos de los acreedores que no se habían incorporado a los canjes de la deuda pública en 2005 y 2010 y obligó a

Dicho esto, resulta insoslayable señalar que, contrariamente a lo que sucedió entre 1976 y 2001, los diferenciales de tasas de interés (locales contra internacionales) jugaron un rol contrario al de la lógica de la valorización financiera anterior. En efecto, desde 2002 las tasas de la banca local se mantuvieron sistemáticamente por debajo de las internacionales y especialmente de Brasil (CEPAL, 2014) y el endeudamiento externo neto no creció de manera sostenida (sólo observándose un aumento de magnitud en 2015).

A diferencia de lo acontecido durante la valorización financiera, en la que la deuda contraída por el Estado y las elevadas tasas de interés reales garantizaban el ciclo de valorización, en esta última etapa las fuentes de divisas para financiar la fuga provinieron de los superávits comerciales, que permitieron que las ganancias generadas en la economía real y el excedente apropiado por la alta y mediana burguesía local fuera dolarizado por parte de las fracciones predominantes del capital. En coincidencia con el elevado nivel de ganancias y rentas registrado por numerosos sectores, se verificó una escasa tendencia a la reinversión de esos recursos en la economía local. La reducida propensión inversora de las grandes firmas de la cúpula empresaria (Manzanelli, 2016), fue simultánea entonces al alto volumen de drenaje de recursos, dando cuenta del *trade-off* entre inversión y fuga que operó a lo largo de la etapa y parece haberse inclinado definitivamente hacia la última con posterioridad al conflicto agrario.

En este nuevo comportamiento económico verificado en la postconvertibilidad la fuga de capitales se mantuvo como un rasgo crónico estructural (como lo apuntaron los pensadores estructuralistas y marxistas), drenando una significativa masa de recursos de la economía doméstica; aunque en este proceso debe destacarse que su dinámica asumió un carácter diferente al imperante durante la valorización financiera, ya que los elevados niveles de Excedente Económico apropiados por los grupos de mayores ingresos en esta etapa (Bona, 2016; Manzanelli, 2016) fueron vehiculizados a través de los

Argentina a pagar el 100% de los derechos sin la quita que se había aplicado al 92,2% de los restantes titulares de bonos que aceptaron las ofertas anteriores.

superávits comerciales y no por el ingreso de divisas vía endeudamiento externo (con excepción del último período 2012-2015 en que este canal se reabrió para afrontar compromisos con acreedores internacionales como el Club de París y Repsol).

4. Los actores de la fuga

El abandono de la valorización financiera quebró la relación entre la deuda externa y la fuga de capitales, por lo que el financiamiento de esta última provino de los superávits comerciales registrados desde 2002. Una serie de denuncias penales radicadas en la justicia nacional y extranjera, así como diversos listados suministrados por fuentes oficiales permiten incorporar una dimensión cualitativa al análisis que se hizo en términos agregados. Las evidencias relativas a la extracción de divisas y ganancias financieras recopiladas a lo largo del período 2002-2017 son las siguientes:

- La denuncia del ex-asesor de la Banca Morgan para el Cono Sur, Hernán Arbizu, presentada en 2008.
- La denuncia presentada por la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) en el marco de la publicación de las cuentas no declaradas de residentes argentinos en el HSBC de Ginebra.
- El detalle de las cuentas de residentes argentinos en el banco BNP Paribas, encontrado en 2010.
- La lista suministrada por el ex presidente del BCRA Hernán M. Pérez Redrado sobre las personas físicas y jurídicas que compraron moneda extranjera en 2008 y 2009 por montos superiores a los US$ 100.000 (personas) o los US$ 300.000 (empresas).
- El registro publicado por Alfredo Zaiat (2014) de los primeros 100 compradores de divisas en 2011, también dividido en personas físicas y jurídicas.

- La información suministrada por el Consorcio Internacional de Periodistas de Investigación (ICIJ, por sus siglas en inglés)[150] referida a los Papeles de Panamá y de Bahamas.
- La lista de las 50 firmas que más divisas giraron al exterior en 2014, suministrada por el BCRA.
- La información suministrada por el ICIJ en los Papeles del Paraíso.

Estas fuentes de información dan cuenta de diversos procesos y formas de drenaje de capitales en el país, que reflejan importantes fenómenos vinculados a la operatoria de los sectores con capacidad de acumulación de excedente y que se analizarán en este capítulo.

A modo de síntesis, las evidencias compiladas a continuación (también se pueden observar mayores evidencias en los ANEXOS IV, V, VI y VII) permiten inferir que el fenómeno de la fuga de capitales cursado a través de los mecanismos formales a informales confirma las evidencias obtenidas por los métodos agregados: la dolarización de las ganancias, rentas y beneficios de los sectores de mayor poder adquisitivo, instaurada desde la irrupción de la última dictadura cívico-militar en 1976, permanece como un rasgo central del proceso de reserva de valor en la Argentina.

En este escenario, cabe destacar el protagonismo de los grupos económicos locales que se analizaran en el capítulo anterior. Tanto en los datos suministrados por la denuncia del ex JP Morgan H. Arbizu, como en la de la AFIP de las cuentas no declaradas en el HSBC de Ginebra, la información provista por el BCRA sobre las compras en 2008 y 2009, el listado de compradores de divisas en 2011 y los Papeles de Panamá, de Bahamas y del Paraíso: en todos estos casos, apenas un puñado de firmas es responsable de buena parte de la compra de divisas y de los capitales fugados[151].

[150] Se trata de un colectivo de periodistas de algunos de los periódicos más importantes de cada país, creado en 2015 para organizar y difundir la información de los Papeles de Panamá. En el caso argentino, participaron periodistas de los diarios *La Nación* y *Página/12*.

[151] No obstante esto, no sólo las corporaciones económicas explican la fuga de capitales: las evidencias indican que también parte de los funcionarios del sector público exteriorizó recursos de manera ilegal. Los informes del ICIJ y la guarida del BNP Paribas en Buenos Aires indican que, sobre todo en el marco del mercado ilegal, diversos funcionarios y ex-funcionarios utilizaron estos instrumentos como mecanismo de especulación y reserva de valor.

Asimismo, las evidencias muestran que existe una porción de la compra de divisas que responde al mecanismo de ahorro de sectores medios-altos y altos, que desde la dictadura cívico-militar han incorporado esta práctica como resguardo de valor ante las sucesivas crisis económicas ocurridas desde entonces.

a. La denuncia de Hernán Arbizu

Los datos suministrados por Arbizu provienen de su propia denuncia. En su carácter de antiguo responsable de las operaciones comerciales de la Banca Morgan para el Cono Sur, había facilitado durante años el mecanismo de egreso de divisas de manera ilegal. La Banca Morgan es una de las empresas que se dedican al *offshore banking*, mecanismos de salida de capitales al exterior que evitan el control y la regulación estatal.

Cuadro V.6. Bancos extranjeros que administran carteras de inversores de clientes argentinos en el exterior. Montos estimados 2008

Banco	Millones de US$
Citibank	20.000
UBS	15.000
HSBC	10.000
Credit Suisse	10.000
Santander	8.000
BBVA	8.000
Goldman Sachs	5.000
JP Morgan	5.000
Itaú	3.000
Morgan Stanley	1.000
Total	85.000

Fuente: Rúa (2014).

Los US$ 85.000 millones que –se estima– administraban estos bancos representaban un porcentaje significativo de recursos de residentes argentinos en el extranjero: entre un 25 y un 40%, dependiendo de la fuente utilizada para cuantificar los activos en el extranjero (Henry, 2012; Mecon, 2017).

La denuncia de Arbizu permitió corroborar que los grupos económicos locales tienen un protagonismo especial en la fuga de capitales, tanto a través de empresas (reales y "fantasmas") como de personas físicas propietarias y/o vinculadas laboralmente a las firmas (gerentes y directivos).

Cuadro V.7. Principales grupos económicos con cuentas administradas por el JP Morgan en el exterior (ce = 1 indica pertenencia a la cúpula empresaria)

Grupo	Empresas	Personas	US$	ce = 1
Clarín	Silkwood Inv., Mather Holdings, Mulberry Group, Alagoon Inv., Robin Bay, Grupo Clarín Services, Grupo Clarín SA, Ara International HL, Artes Gráficas Rioplatenses SA, Inversora de Eventos SA, Arte Gráfico Editorial Argentino SA, NOB Corporation, Cía. de Medios Digitales, Telered Imagen, 1999 Ernestina LHN Trust, Teledeportes Paraguay SA, PEM SA, Prima SA, Tele Net Image Corp., Cadena País PP, Teledigital Cable, Televisión Satelital Codificada, Radio Mitre, Multicanal	Ernestina Herrera de Noble, Antonio Román Aranda, Alma Rocío Aranda, José Aranda, Noemí Alma Aranda, Marcela Noble Herrera, Felipe Noble Herrera, Héctor Magnetto, Héctor Aranda, Felicitas de Aranda, Roberto Guareschi, Alejandra Guareschi, José Antonio Aranda	297,4	1
Familia Priu	Batuque, Morgan Trust, Normatil SCA, Fox River Grove, Burness Ltd., Paul Priu 1999 Trust, Classical Liberalism IT, Tony Priu 1999 Trust, Ana Priu 1999 Trust, Norberto Priu Dynasty Trust, Diana Stella Bein Trust, Fundación Instituto Leloir, The Foundation Instituto Leloir, Apócope Swift Ltd., Ganapia Inc., Minooka Holdings, Fundación Instituto Leloir Irrevocable Trust, Fundación Instituto Leloir Caritable Trust, Lavalette Holdings, Asociación Civil Nunca Dañes, Charleroi Investments	Norberto Priu, Ana M. Priu, Jorge Priu, María Scalesciani, Ernesto Cambo	109,7	1*
Ledesma	Orange Creek, Ledesma SA, Bellamy Global Trading		38,9	1
Costantini (Nordelta)	Consultatio SA, Consultatio Inversora, Fundación Eduardo Costantini, The Film Investor, The Latinoamerican Film, Consultatio Asset, Nordelta SA, Quetzal Advisors, Investor Office Group, Cía. Inmob. San Martín de Tours, The Costantini Firm Company	Eduardo Costantini, Mariana Costantini, Eduardo Costantini (Jr.), Teresa Correa Ávila, María Soledad Costantini, María Teresa Costantini, Tomás Costantini	29,8	0
Bunge	Pampa Agrobusiness, Estanar Estancias Argentinas, Farmamundo	Claudia Caraballo de Quentin	27,5	1
Mercadolibre	Mercadolibre Inc., Calistonga Investments		14,9	0
Edesur y Transener	Diruley SA, Pampa Holding SA		14,8	1
Tyax SA	Vyamex SA, Madko SA, Syar SA, Fibrafil SA, Da Verde, Tyax SA, Moplo SA	Miguel Alberto Melhem, Marcel Melhem, Anwar Melhem, Andrés Melhem, Carolina Freire, Martina Espejo de Melhem, Mónica Melhem,	11,5	0

		Christian Melhem, María de la Paz Digetto		
Bemberg	SIF Investments		7,7	1
Estancia ML	Estancia María La Linda		5,9	0
Bansud		Leonardo Anijdar, J. Fischtz de Anijdar	2,5	0
Frigorífico Rioplatense	Frigorífico Rioplatense SAICIF	Rodolfo Costantini	0,3	1
Cartellone		María Cartellone, L. Rauek	0,3	1
Subtotal			**561,5**	**–**
Resto			**939,8**	**–**
Total			**1.501,3**	

* Jorge Priu fue fundador de Petrolera San Jorge, vendida en 1999 a Chevron-Texaco.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la denuncia de Arbizu, publicados en *Crítica de la Argentina*, 22/6/2008.

Como se resume en el cuadro precedente, alrededor de un tercio del dinero depositado en las 469 cuentas informadas en el exterior a través de los servicios de *offshore banking* de la Banca Morgan (unos US$ 561,5 millones) correspondía a personas y empresas vinculadas a grupos económicos, muchos de los cuales integran la cúpula empresaria argentina (200 empresas de mayor facturación). El Grupo Clarín lidera este listado, ya que la suma de los montos referidos a empresas (US$ 109,1 millones) y personas (US$ 188,3 millones) supera los US$ 297,4 millones, es decir, un 20% de los US$ 1.501,4 millones que totalizan las cuentas suministradas por Arbizu.

El caso de la familia Priu es ilustrativo de la operatoria de una parte de los grupos económicos locales en relación con su cartera de activos, a lo largo de los últimos veinte años. Se trata de una familia que durante sesenta años permaneció en el negocio petrolero a través de la Petrolera San Jorge, perteneciente a la cúpula empresaria argentina. En 1999 decidió desprenderse de esos activos y los vendió a Chevron-Texaco –es decir, al capital transnacional–, tal como ocurrió con numerosos grupos locales hacia el ocaso de la convertibilidad, profundizando el proceso de extranjerización de la economía argentina (Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011). Tras la venta, quedó en pie la empresa Ing. Norberto Priu, firma de sociedad de cartera y financiera, con muy pocos empleados. La enorme cantidad de sociedades vinculadas a

este grupo familiar es un claro indicador de este proceso de tránsito de la esfera productiva a la financiera.

La aparición del Grupo Costantini, propietario de Nordelta, con prácticamente US$ 30 millones fugados, también merece mención por su inserción sectorial. Muestra cómo se potenció la construcción residencial para sectores de altos ingresos en la postconvertibilidad, al calor del efecto riqueza que experimentaron sectores exportadores y grandes ahorristas luego de la devaluación: la liquidez alta generó una tendencia a la inversión en construcción residencial como reserva de valor, lo cual incrementó enormemente la oferta de propiedades del segmento de ingresos ABC1, el 5,5% más rico de la población (Baer, 2011; Sprovieri y Bulat, 2008)[152]. Eduardo Costantini, hermano de Rodolfo (dueño del Frigorífico Rioplatense), también aparece en la lista, con una cuenta no declarada que supera los US$ 375.000.

La presencia de Bunge, Edesur y Transener muestra la persistencia de los grupos económicos locales, protagonistas también de la fuga de capitales durante la valorización financiera. Merece destacarse a su vez el Grupo Tyax SA, vinculado a la familia Melhem, que con varias personas físicas en la lista supera los US$ 11 millones no declarados. Entre la cúpula empresaria, Bemberg (ex propietarios de la cervecería y maltería Quilmes), Frigorífico Rioplatense y Cartellone (constructora) completan el cuadro de los grupos económicos involucrados en la fuga no declarada de capitales.

Por último, cabe destacar que el Ingenio Ledesma (propiedad de la familia Blaquier), también integrante de la cúpula empresaria y la tradicional oligarquía terrateniente argentina, cuenta con varias firmas vinculadas que han funcionado como plataforma de extracción de recursos (Orange Creek, Ledesma SA, Bellamy Global Trading), aunque en este caso no figuran públicamente las personas físicas en las cuentas disponibles. Como se verá

[152] El aumento de oferta de zonas residenciales para la alta burguesía fue un fenómeno que se registró a la par de su contraparte: las condiciones de acceso al suelo cada vez más difíciles para la gran mayoría de la población, que sólo se atendieron en parte con algunas soluciones habitacionales efectuadas por el Estado (planes federales y otros) y, más tarde, con el programa de crédito ProCreAR.

más adelante, este núcleo familiar reaparecerá en otras fuentes relacionadas con la fuga de capitales durante la postconvertibilidad.

Del resto del listado, que acumula US$ 939,8 millones, se destacan numerosas financieras creadas para girar recursos (empresas "fantasmas"), probablemente vinculadas a otros sectores del capital en el país, aunque esta relación es más difícil de establecer.

b. La denuncia de la AFIP (HSBC de Ginebra)

En febrero de 2013, la AFIP radicó una denuncia por la existencia de 4.040 cuentas de residentes argentinos no declaradas en la sede de Ginebra (Suiza) del banco HSBC, por un monto estimado de US$ 2.600 millones (un cuarto del total que el banco administraría).[153] La información provino de Hervé Falciani, un ex empleado de la casa europea que tenía las listas de cuentas no declaradas en el banco de parte de residentes extranjeros, entre ellos, argentinos.[154] Se trató de un nuevo eslabón en la compleja trama de operatorias ilegales desplegadas para evadir el pago de impuestos y transferir riqueza al exterior. Si bien no toda la información vinculada a esta denuncia salió a la luz, sí se hace mención a tres estructuras de opacidad: la plataforma evasora, la plataforma facilitadora y las sociedades *offshore*.

153 En rigor, 125 de esas cuentas estaban declaradas pero sólo 39 figuraban con depósitos.

154 En junio de 2015, Stéphanie Gibaud, exempleada de Ceremonial de la Unión de Bancos Suizos (UBS), también aportó información a la AFIP sobre cuentas de argentinos en dicha entidad. La "develadora de secretos" (*whistleblower*) entabló vínculo con Falciani para promover la difusión de información sobre cuentas no declaradas *offshore*. Según sus cálculos, la suma de dinero en UBS de clientes argentinos era similar a la que se estimó para el caso de HSBC. Véase la entrevista realizada a Gibaud en "La Sra. Whistleblower", suplemento "Cash", *Página/12*, 30/10/2016.

Cuadro V.8. Plataforma evasora. U$ corrientes

Firmas con Intervención en cuentas en Suiza	Administra a	US$
Beardsley Enterprises Ltd.	Bechech, Miguel Ángel	2.639.567
	Toufenedjian, Roberto	5.108.541
	Toufenedjian, Margarita	
	Toufenedjian, Nereida	
Esclerosis Múltiple AAC		902.682
Sin datos	Verdiquio, Guillermo	5.520.526
	Verdiquio, María	
	Verdiquio, Juan Pablo	
	Verdiquio, María Julieta	
	Musso, María Cristina	
	Malajesta, Isabel	0
Sin datos	Fraga, Maximiliano	
	Fraga, Gonzalo	
Alenitus Ltd.	Teller, Valentín	0
Total		**14.171.316**

Fuente: Denuncia presentada por la AFIP.

La plataforma evasora, según la propia caracterización que figura en la denuncia, indica que las personas y empresas allí señaladas autorizaron al HSBC Bank de Argentina para intervenir en las cuentas del HSBC Private Bank de Suiza con el objeto de evadir fiscalmente por una suma equivalente a US$ 14,2 millones. Como se advierte, empresas como Beardsley Enterprises, Esclerosis Múltiple AAC y Alenitus Ltd. revestían de fachada legal para la evasión de las familias Bechech, Toufenedjian, Verdiquio, Musso, Malajesta, Fraga y Teller (empresarios vinculados al calzado, las finanzas y los inmuebles, entre otras actividades). Los montos nulos en ciertos casos se deben a que las cuentas fueron vaciadas antes la investigación, pero el solo hecho de que estén indica que la operatoria para fugar capitales existió.

Cuadro V.9. Plataforma facilitadora para la evasión. U$ corrientes

Facilitador	Propietario	US$
Prat Gay, Alfonso	Fortabat, Amalia	68.317.899
	Amoedo, Amalia	
Tawil, Alejandro	Familia Rodríguez Larreta	7.037.876
	Fleisman, Jorge	6.496.759
	Fleisman, Gabriel	
	Fleisman, Marcelo	
	De Leo de Fleisman, Susana	
	Solnicki, Jaime	6.171.803
	Najdorf de Solnicki, Mirta	(Universal Racing) 5.620.530 (Niveland SA)
Abadi, Miguel Gerardo	Varias cuentas	1.390.837.340
Goldfarb, David	Los Portillos Corp. (Islas Vírgenes)	4.783.444
Total		**1.489.265.651**

Fuente: Denuncia de la AFIP.

Por su parte, la plataforma facilitadora la constituyen apoderados, abogados, economistas y contadores. Estos facilitaron una red de sociedades extranjeras radicadas en paraísos fiscales, con el objeto de ocultar la identidad de los titulares de los fondos depositados en Suiza y eludir tributación local. En este caso, la suma asciende a prácticamente US$ 1.500 millones (15% del total de US$ 10.000 millones perteneciente a residentes argentinos que, se estima, administra este banco). Como muestra el cuadro V.9, uno de los casos emblemáticos es el de Alfonso Prat Gay, quien revistió como apoderado de Amalia Lacroze de Fortabat, empresaria heredera de Loma Negra (integrante también de la cúpula empresaria argentina), vendida a Camargo Correa (Brasil) a mediados de la primera década de este siglo.

Cuadro V.10. Plataforma de sociedades *offshore*. U$ corrientes

Contribuyente	Empresas	radicación	US$
Buratovich, José Antonio	Dussel Holdings Ltd., Hill Investments Ltd.	Islas Vírgenes e Islas Caimán	5.640.755
Surribas, Miguel Ángel	Bluedolphin Worldwide Ltd.	Islas Vírgenes e Islas Caimán	4.465.553
Estrada, Norberto Luján	Murphy and Frank Corp.	Islas Vírgenes	80.010.154
Alouan Esses, Estela	Cedar Management Inc.	Islas Vírgenes	36.516.801
Benhamu Oppenheimer, Débora Rebeca	Nashe Continental Development Ltd.	Islas Vírgenes	5.184.504
Divinsky, Horacio	Blue Mar Ltd.	Islas Vírgenes	2.448.082
Krimer, Marcelo			
Dabul Telma, Jaime	Haverill Ltd.	Islas Caimán	7.399.196
Tonconogy, Sergio	Foretsburg Ltd.	Bahamas	12.009.360
Ostrovinsky de Tonconogy, Mirta			
Smolarz, Moisés Aaron	Stampa Comercial	Panamá	29.089.753
Martire, Antonio	Bama SA	Panamá	11.109.595
Solnicki, Jaime	Universal Racing y Niveland	Uruguay	11.792.333
Total			**205.666.086**

Fuente: Denuncia presentada por la AFIP.

Por último, la plataforma de sociedades *offshore* consiste en una serie de empresas “fantasmas” situadas en jurisdicciones de baja o nula tributación (conocidas como “guaridas fiscales”): Islas Vírgenes Británicas, Islas Caimán, Bahamas. También se radican en países latinoamericanos que no son estrictamente guaridas fiscales, pero son polos de atracción de capitales especulativos, como Panamá y Uruguay. En la denuncia figuran US$ 205,7 millones.

Si se toman las primeras 60 cuentas por volumen de fondos no declarados, la cifra total asciende a US$ 2.006 millones. Entre sus propietarios, hay varias firmas vinculadas a la cúpula empresaria argentina. Además de Loma Negra, aparecen el supermercado mayorista Diarco (en una misma cuenta con Zulagro y Consumex), con US$ 39,4 millones; el supermercado Vea (de Carrefour), con US$ 11,2 millones; la empresa Newsan (de ensamblaje electrónico, radicada

en Tierra del Fuego), con US$ 5,3 millones; el laboratorio Roemmers, con US$ 3 millones.

Sin especificar el monto radicado en el exterior, también figuran cuentas del Grupo Clarín (Cablevisión y Multicanal, además de miembros de sus directorios, como las personas físicas S. Herrero Mitjans, P. Casey, M. Ibáñez, A. Urricelqui y L. González Buruki), Telecom Argentina, Mastellone Hnos. (La Serenísima), Edesur SA, Central Puerto, Acerbrag, Pampa Holding, Petroquímica Comodoro Rivadavia. Todas pertenecientes a la cúpula empresaria. También figuran representantes del sector financiero, petrolero y agropecuario como el Deutsche Bank, la Cámara Arbitral de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires (vinculada a la Bolsa porteña), Exolgan (operador portuario), Puro Tabaco (empresa que comercializa habanos), Campo Alegre (cultivadora de cereales, legumbres y oleaginosas), los hermanos Adolfo y Gustavo Grobocopatel (empresarios agropecuarios), Ezequiel Eskenazi y Roberto Monti (expresidentes de YPF y, en el caso de Monti, también director de Petrobras y Tenaris-Techint). Muchas de las empresas restantes son financieras o sociedades no productivas, creadas probablemente con el propósito de transferir recursos al exterior. Según la información global de las cuentas del HSBC de Ginebra, la Argentina ocupa el puesto 21º en el *ranking* de países con mayor caudal de dinero en dicha entidad.

c. El detalle de las cuentas de residentes argentinos en el banco BNP Paribas

El 28 de septiembre de 2007 se allanaron las oficinas del BNP Paribas en la calle L. Alem 855, donde se descubrió la existencia del piso 27, que no figuraba en el organigrama del edificio. Allí se detectó una “cueva” ilegal, que el banco utilizaba para operaciones *offshore*, es decir, para gestionar las cuentas de personas físicas o jurídicas interesadas en evadir impuestos. Según el dictamen fiscal, entre el año 2000 y la fecha del allanamiento se habrían administrado unos US$ 904,5 en las plazas de Suiza, Luxemburgo, Estados Unidos (Miami), Panamá y Bahamas. Cabe destacar, por cierto, que estos casi US$ 1.000 millones ni siquiera figuran en la lista del cuadro V.6, donde se

hacía mención a las estimaciones del volumen de fondos de residentes argentinos administrados por los grandes bancos extranjeros que operan en el país.

La denuncia radicada en la justicia, por un total de US$ 124,8 millones que involucra a personas físicas y jurídicas, registra una serie de casos en los que se pone de manifiesto el entramado de triangulaciones entre guaridas fiscales y banca privada local. Las cuentas detalladas (figuran en los anexos IV, V, V, VI y VII) indican que muchos de los implicados ocuparon importantes cargos en la esfera pública (Cámara de Diputados, Prefectura Naval, Ministerio de Relaciones Exteriores, diversos juzgados, DGI, Procuración General). También figuran numerosas empresas "fantasmas" radicadas en guaridas fiscales, así como nombres –a los que haremos mención más adelante– que reaparecerán en otras fuentes sobre fuga de capitales[155].

Las evidencias reunidas en el caso echan luz sobre otro fenómeno relacionado con la fuga de capitales de manera ilegal: la corrupción del sistema político argentino, a juzgar por la presencia de numerosos funcionarios estatales. Si, como se mencionó, antes se destacaba el protagonismo central de los grupos económicos y del capital extranjero en términos de sus estrategias de acumulación o preservación de valor, en este caso se trata de un fenómeno de naturaleza distinta.

d. La lista suministrada por el expresidente del Banco Central Hernán M. Pérez Redrado

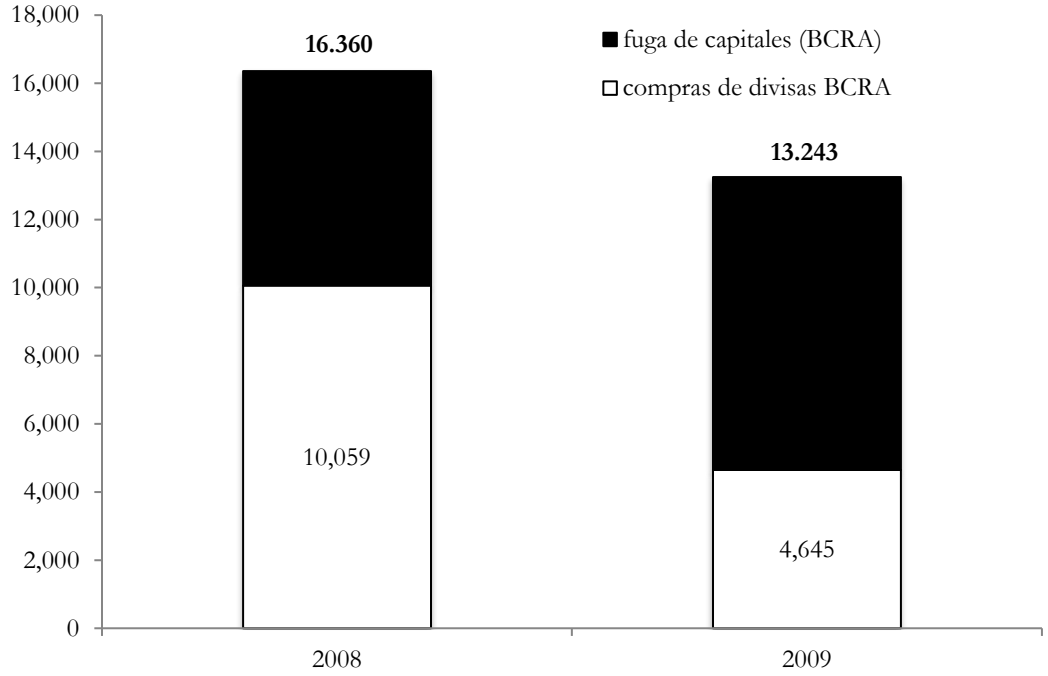
En 2010, se difundió un listado con las compras de divisas giradas al exterior por parte de personas físicas y jurídicas entre 2008 y 2009. Provisto por el presidente del BCRA hasta ese año, Pérez Redrado, se trata de un registro de

[155] Incluso se detectó un manual de instrucciones de 1993, con directivas para captar clientes *offshore*, lo cual da una idea de que esta operatoria era habitual desde los años noventa. Una de dichas maniobras, las operaciones *back to back*, consistía en el ingreso de divisas en calidad de préstamos efectuados por las firmas "fantasmas" radicadas en el extranjero y recibidas por los clientes locales. En definitiva, los residentes locales permitían que el BNP Paribas administrara sus recursos con transferencias al exterior hacia guaridas fiscales que luego prestaban fondos a esos mismos clientes. Con esto, se evitaba el pago de impuestos a lo largo de la cadena de transacciones.

1.632 empresas y 1.631 individuos cuyos montos superan los US$ 351.000 y US$ 109.000, respectivamente.

La lista referida a las compras de divisas no depositadas en la Argentina (que representa la formación de activos externos del sector privado no financiero empleada para estimar la fuga mediante el método cambiario) contabiliza $ 31.851,1 millones en 2008 y $ 17.332,6 millones en 2009, lo que al tipo de cambio promedio anual totaliza US$ 10.074,9 millones y US$ 4.646,6 millones, respectivamente. Estas cifras representan un porcentaje importante de la fuga de capitales estimada por el método del BCRA (gráfico V.7).

Gráfico V.9. Fuga de capitales calculada por el método del BCRA y compras de moneda extranjera mediante el MULC informadas por el BCRA. Millones de US$. Años 2008 y 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BCRA.

Para 2008, el nivel de compras legales de divisas representa el 61% de la fuga de capitales que registra el balance cambiario en ese año, y un 35% de la verificada en 2009. Si se suman ambos años, alcanza al 50% de la fuga de capitales contabilizada por este método.

Una particularidad es que la compra de divisas no depositadas en el país correspondió principalmente a empresas: US$ 7.100,6 millones, en 2008 (71% del total), y US$ 3.858 millones, en 2009 (83%); mientras que las personas físicas adquirieron, en esos años, US$ 2.958,6 millones y US$ 786,7 millones.

Cuadro V.11. Primeras 100 empresas (por monto) que declararon haber comprado divisas para transferir fuera del país. Millones de US$ corrientes. Años 2008 y 2009 (ce = 1 indica pertenencia a la cúpula empresaria)

Nº	Empresa o institución	ce = 1	2008-2009	Nº	Empresa o institución	ce = 1	2008-2009
1	LDC Argentina SA	1	309,7	51	Comp. Inversora Soc. de Bolsa SA	0	33,0
2	MET AFJP SA	0	213,1	52	Boldt Gaming SA	1	31,7
3	Orígenes AFJP SA	0	169,9	53	Capex SA	1	31,6
4	Molinos Río de la Plata SA	1	165,1	54	Panalpina Transp. Mundiales SA	0	32,0
5	Nación AFJP	0	157,3	55	Mercado de Valores de Bs. As. SA	0	32,5
6	Arauca Bit AFJP SA	0	138,2	56	Multicanal SA	1	30,5
7	Máxima AFJP SA	0	118,9	57	Bull Market Brokers SA Soc. de Bolsa	0	31,5
8	Compañía Mega SA	1	93,0	58	Global Equity Soc. de Bolsa SA	0	31,6
9	Siderar S.A. Industrial y Com.	1	81,4	59	Accenture SRL	0	31,0
10	AMX Argentina SA	1	78,9	60	Grupo Clarín SA	1	30,5
11	Clisa Cía. Latin. de Infraest. y Ss.	1	53,1	61	Atanor Soc. en Comanditas por Acc.	1	30,1
12	Unidos SA AFJP	0	54,3	62	Acindar Ind. Arg. de Aceros SA	1	31,5
13	Galeno Internacional SA	1	44,2	63	Profesión Auge AFJP	0	33,3
14	Finning Soluciones Mineras SA	1	44,3	64	Petroken Petro Ensenada SA	1	30,3
15	HSBC New York Life	0	43,3	65	SC Johnson y Son Arg. SA Ind.	1	29,6
16	Metlife Seguros de Retiro SA	0	43,0	66	Terminales Río de la Plata SA	0	29,9
17	Bayer SA	1	42,5	67	Transacciones Soc. de Bolsa SA	0	30,1
18	Total Austral SA Suc. Arg.	1	41,2	68	Aceitera General Dehesa SA	1	31,1
19	Previsol AFJP	0	43,8	69	Caja de Prev. Seg. Méd. Prov. Bs. As.	0	30,0
20	Autopistas del Sol SA	0	40,6	70	Intervalores Soc. de Bolsa SA	0	29,8
21	Hidroeléctrica Piedra del Águila	1	40,1	71	Petro Cuyo Ind. y Com.	1	29,5
22	Wintershall Energía SA	1	39,8	72	Alchemy Soc. de Bolsa SA	0	29,4
23	Seguro de Depósitos SA	0	41,2	73	Cucchiara y Cía. SA Soc. de Bolsa	0	30,0
24	Tutelar Bursátil Soc. de Bolsa	0	38,0	74	Total Especialidades Argentinas	0	27,9
25	Fénix Bursátil Soc. de Bolsa	0	37,9	75	Navarro Viola y Cía. Soc. de Bolsa	0	29,5
26	Merrill Lynch Argentina SA	0	37,7	76	Cubana de Aviación SA	0	28,5
27	Comafi Bursátil SA Soc. de Bolsa	0	37,6	77	Ind. Metalúrgica Pescarmona SAIC	1	27,0
28	Coto Ctro. Integral de Com.	1	36,5	78	Cuyoplacas SA	0	27,9
29	Cías. Asociadas Petroleras SA	1	36,0	79	Alto Paraná SA	1	28,6
30	Oversafe Seguros de Retiro SA	0	37,3	80	Zurich International Life Ltd.	0	27,9
31	Cohen SA Soc. de Bolsa	0	36,8	81	La Estrella SA Cía. de Seg. Ret.	0	27,5
32	Metlife Seguros de Vida SA	0	35,7	82	Fratelli Franca Destilerías SA	0	26,9
33	QBE ART	0	35,5	83	De Bary y Cía. Soc. de Bolsa SA	0	28,6

34	Galeno Arg. SA	1	35,7	84	Cargill SA Com. e Ind.	1	26,5
35	Tetra Pack SRL	1	34,9	85	Visteon SA	0	26,8
36	Consolidar Cía. de Seg.	0	35,6	86	Orígenes Seg. de Retiro SA	0	25,7
37	Hipódromo Arg. de Palermo	0	34,5	87	Maxicambio Bursátil Soc. de Bolsa	0	28,0
38	SBS Soc. de Bolsa SA	0	35,0	88	Napoli Soc. de Bolsa SA	0	28,4
39	Arcor SAIC	1	33,4	89	Noreste Bursátil Soc. de Bolsa SA	0	27,9
40	Coca Cola Femsa Bs. As. SA	1	34,0	90	Swiss Medical SA	0	27,2
41	La Meridional Cía. Arg. de Seg.	0	33,9	91	AES Alicura SA	1	27,5
42	Bagley Argentina SA	1	33,1	92	Central Puerto SA	1	25,9
43	CNA ART	0	34,3	93	SMG Cía. Arg. de Seguros SA	0	26,8
44	Cablevisión SA	1	32,8	94	First Data Cono Sur SRL	0	27,4
45	Pluspetrol Energy SA	1	33,4	95	Sudamericana de Finzs. Soc. de Bolsa	0	27,3
46	San Antonio Intern. SRL	1	33,4	96	Copello Soc. de Bolsa SA	0	27,6
47	Adidas Arg. SA	1	32,1	97	Títulos y Acciones Soc. de Bolsa	0	26,9
48	Petrolera Entre Lomas SA	1	33,0	98	Serv. Especiales San Antonio SA	0	26,8
49	Gasoducto Gasandes Arg. SA	0	32,6	99	Miguens-Pérez Iturraspe Soc. de Bolsa	0	27,0
50	Sancor Coop. De Seguros Ltda.	0	32,4	100	Zurich Arg. Cía. de Seguros SA	0	26,3
Subtotal							**4.490,5**
Resto (1.532 empresas)							**6.468,2**
Total							**10.958,7**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BCRA.

Varios aspectos se desprenden del *ranking* de estas primeras 100 empresas: en primer lugar, estas acumulan el 40% de la muestra (US$ 4.490,5 millones), sobre un total de 1.632 firmas; en segundo lugar, representan el 30,5% del monto total de operaciones listadas listan en 2008 y 2009, considerando tanto a personas físicas como jurídicas. Como se ve, se trata de una notable concentración de la fuga en manos de un grupo relativamente reducido de empresas que accedieron legalmente al mercado de cambios.

La cúpula empresaria, por su parte, aporta 38 firmas al listado que conforma este conglomerado. De los US$ 4.490,5 millones que compraron las primeras 100, US$ 1.883,4 millones corresponden a las 200 empresas con mayor facturación en el país. De las empresas que integran la cúpula empresaria, se destacan algunas que fueron clave fugando capitales durante períodos anteriores, como las cerealeras y comercializadoras del agro (LDC, AG Deheza, Cargill), las petroleras, de servicios petroleros o petroquímicas (Wintershall, Pluspetrol, Petroken, San Antonio, Entre Lomas, Petroquímica Cuyo, Total Austral), el Grupo Techint (Siderar), el Grupo Clarín (Cablevisión,

Multicanal, Clarín), el Grupo Pagani (Arcor, Bagley), el supermercado Coto y la gran empresa que conservó el Grupo Pérez Companc (Molinos Río de la Plata), entre otras. Como muestra las evidencias, se trató de una extracción sistemática de recursos por parte de grupos económicos locales y extranjeros, que da cuenta también de su peso específico en dicho fenómeno.

Por otra parte, el listado indica que hay 24 sociedades de bolsa entre las primeras 100 compradoras que, por criterios de contabilización de la cúpula empresaria, no se imputan en esta última. Por su presencia y gravitación, este sector es uno de los principales a la hora de canalizar recursos al exterior, hecho que se deriva de la expansión y elevada rentabilidad de los bancos y sociedades bursátiles en la postconvertibilidad (IEFE, 2014). También las compañías de seguros tienen peso en la muestra, con 11 empresas sobre las primeras 100 compradoras, así como dos aseguradoras de riesgos de trabajo. Esto convalida el protagonismo creciente de los servicios en torno a la segunda etapa de ciclos kirchneristas.

Las compañías de jubilaciones privadas, por su parte, merecen destacarse. Si bien se registran 8 dentro del *ranking* de 100, 5 de ellas están entre las 7 primeras compradoras. En 2008, el nivel de compras de las AFJP resultó especialmente significativo, con US$ 922,6 millones. Esta cifra representa 1 de cada US$ 7 del total adquirido por empresas durante dicho período (cabe aclarar que se trata del año en que se produjo la estatización del sistema previsional, de ahí que en 2009 las AFJP sólo registraran compras por US$ 6 millones). Es probable, por tanto, que estas empresas se hayan volcado al mercado de divisas como forma de anticipar la estatización del sistema previsional de 2008.

Vale la pena hacer mención a algunos detalles vinculados a firmas de la cúpula empresaria:

La empresa prestadora de servicios Edesur figura con compras por US$ 9,4 millones (sumados 2008 y 2009). El hecho de que aparezca aquí llama la atención, ya que surgió de las privatizaciones de los años noventa y durante la postconvertibilidad demandó sistemáticamente el descongelamiento de tarifas del servicio de electricidad (véase Bona, 2012). Edesur (que ya figuraba en las

cuentas no declaradas del HSBC) registró ganancias en 2007, 2008 y 2009 por $ 162, $ 93 y $ 34 millones, respectivamente, en tanto que dolarizó US$ 6,6 y US$ 27,1 millones. Es decir que mientras las ganancias habrían disminuido, la fuga de capitales aumentó.

El Grupo Clarín tiene más empresas en la lista, a saber: Torneos y Competencias (US$ 61,3 millones), AGEA (US$ 58,3 millones) y Artes Gráficas Rioplatenses (US$ 26,4 millones). Si se suman a las que aparecen en el cuadro V.9, el total asciende, en estos dos años, a US$ 474,7 millones. La presencia de este grupo ya ha sido destacada en la fuga de las listas de Arbizu y del HSBC, y resta aún mencionar a las personas físicas que completan este cuadro.

Ledesma (US$ 25,3 millones), Techint (US$ 42,9 millones), Bunge (US$ 51 millones), Loma Negra (US$ 52,7 millones) y Exolgan (US$ 58 millones) son representantes de la cúpula empresaria argentina y están estrechamente vinculadas a fugas previas de capitales. Es decir que forman parte del panel estable de fugadores de recursos del país.

Por su parte, la lista de personas físicas que fugaron capitales (cuadro V.12) inicia con montos muy inferiores a los de las de empresas, pero tiene una característica similar: el elevado grado de concentración.

Cuadro V.12. Primeros 100 individuos (por monto) que declararon haber comprado divisas para transferir del país. Millones de US$ corrientes. Años 2008 y 2009

Nº	Personas	2008-2009	Nº	Personas	2008-2009
1	Lanzillotta, Gustavo Carlos	29,3	51	Zawadski, Irene Ruth	15,6
2	Navone, Guillermo Luis	28,8	52	Houston, Robin	14,5
3	Allende, Fernando Luis	25,4	53	Besfamille, Martín	15,6
4	Bonavia, Horacio Julio	24,4	54	Marra, Daniel Enrique	14,0
5	Carril, Miguel Jesús	24,1	55	Blaquier, Luis María	14,2
6	Cucchiara, Gustavo G.	23,4	56	Sammartino, José María	14,5
7	Salaber, Sebastián	22,4	57	Cerdeiro, Graciela Silvia	15,0
8	Chouhy, Oria Mariano Miguel	22,7	58	Zawadzki, Mario Alberto	14,9
9	Cohen, Jorge Hugo	22,8	59	Allaria, Ernesto	14,3
10	Bendinelli, Enio	22,6	60	Díaz Saubidet, Estanislao	14,5
11	Ferrero, Guillermo Héctor	22,5	61	Hermo, Walter Antonio	13,9
12	Miguens, Pablo Hernán	20,9	62	Porcel, Claudio Federico	14,3
13	Medinger, Matías Alejandro	19,5	63	Pagliaro, Lucio Rafael	14,0

14	Aranda, José Antonio	20,3	64	Aldazábal, Juan José	13,8
15	Espósito, Rubén	19,5	65	Bacque, Chantal	13,7
16	Mayol, Virgilio Rafael	19,5	66	Olivari Sivori, Leopoldo C.	13,7
17	Besfamille, Sergio	19,8	67	Bacque, Solange	13,7
18	Huergo, Federico Alberto	19,0	68	Menéndez, Vicente Adriano	12,7
19	Romero, Benjamín Gabriel	17,9	69	Castresana, Luis León	12,6
20	Domínguez, Jorge Alberto	19,4	70	Weisstaub, Ezequiel Damián	13,3
21	Estévez, Héctor Eduardo	18,1	71	Biasotti, Horacio Ricardo	12,9
22	Scopetani, Hugo Guillermo	18,3	72	Vejo, Javier Salustiano	13,4
23	Garat, Guillermo	19,1	73	Mariani, Gustavo	12,4
24	Grimau, María Elba	18,9	74	Santamarina, Eduardo A.	12,9
25	Garrafa, Pierino Gustavo	17,7	75	Trucco, Eduardo Emilio	13,1
26	Filgueira Risso, Mariano	17,5	76	Martí, Enrique Alfredo	12,9
27	Politi, Juan Francisco	17,2	77	Cuneo, Gastón Carlos	12,7
28	Schcolnik, Alejandro Javier	17,7	78	Cantini, Fernando	13,0
29	Bago, Sebastián	17,2	79	Cook, Cecilia	12,6
30	Rahal, Marcelo Rafael	17,3	80	Cozzani, Jorge Alberto	12,8
31	Arieu, Roberto Eugenio	18,0	81	Fescina, Andrea Patricia León	12,1
32	Devoto, Marcelo Hernán	17,8	82	Copello, Gloria María	12,4
33	Canale, Miguel	16,6	83	Ataide, Oscar Alejandro	12,3
34	Salaber, Juan Sebastián	16,8	84	Royo, José Norberto	10,7
35	García, Miguel	17,7	85	De las Carreras, Marcelo	10,9
36	Frávega, Liliana Mónica	16,2	86	Blaquier, Santiago	11,8
37	Balzano, Herminio Francisco	16,4	87	Pérez Iturraspe, Enrique	12,0
38	Giménez Tournier, Luis	16,6	88	Piccardo, Enrique José	11,9
39	Garat, Ezequiel	16,3	89	Gómez, Marcelo Rodolfo	11,1
40	Rossi, Mario séptimo	15,7	90	Bacque, Paul	11,7
41	Alba, Bettina Inés	15,7	91	Bernárdez, Octavio	11,7
42	Teuly, Carlos Alberto	15,5	92	Benegas Lynch, José Alberto	11,4
43	Peres, Claudio Marcelo	16,1	93	Wechsler, Manuel	11,3
44	Bacque, Héctor Jorge	16,2	94	Castellanos, Bonillo Juan	10,9
45	Maschwitz, Eduardo Enrique	15,5	95	Napoli, José María	11,5
46	Giménez Tournier, Luis I.	15,7	96	Napoli, Juan Ignacio	11,5
47	Klas, Zacarías	14,2	97	Artagaveytia, Santiago	11,4
48	Besfamille, Verónica	15,9	98	Cianbotti, Jorge Alberto	10,4
49	Bacque, Carlos Alberto	15,8	99	Porcel, Néstor Claudio	11,3
50	De Amorrortu, María Irene	15,7	100	Velarde, Juan Ignacio	10,4
Subtotal					**1.587,4**
Resto (1.531 personas)					**2.157,9**
Total					**3.745,4**

Fuente: Elaboración a partir de datos del BCRA.

Las primeras 100 acumulan un monto equivalente al 42,4% del total registrado por las 1.631 cuentas, con US$ 1.587 millones, mientras que sólo los primeros

50 representan un 25% del total, con US$ 947 millones. Resulta abrumador, entre estas primeras 100, el predominio de personas ligadas a la bolsa, los bancos, los servicios financieros, etc. (62 casos). Se trata de individuos que operan en el sistema financiero a través de servicios de asesoramiento, sociedades de bolsa, inversiones, etc.

También merecen atención algunos nombres vinculados a las principales empresas del país:

Aquellos vinculados al Grupo Clarín son José A. Aranda (US$ 20,2 millones), Sebastián Salaber (US$ 22,3 millones), Juan Sebastián Salaber (US$ 16,7 millones) y Lucio R. Pagliaro (US$ 13,9 millones), todos directivos del conglomerado.

El Ingenio Ledesma está representado por las figuras de Luis M. Blaquier (US$ 14,2 millones) y Santiago Blaquier (US$ 11,7 millones).

Los laboratorios Bagó tienen a Sebastián Bagó (US$ 17,1 millones).

La vendedora de electrodomésticos Frávega, omnipresente en los listados de compra o giro de divisas está presente con Liliana Frávega (US$ 16,1 millones).

El director de Pampa Energía, Gustavo Mariani compró unos US$ 12,3 millones.

e. El registro publicado por Alfredo Zaiat

Uno de los picos en la fuga de capitales durante la postconvertibilidad se registró en 2011. Las elecciones presidenciales de octubre tuvieron, como telón de fondo, una masiva extracción de recursos que osciló entre los US$ 18.000 y US$ 28.000 millones, en el marco de la política oficial de contención del tipo de cambio nominal y las expectativas y tensiones devaluatorias. Esta situación derivó en el establecimiento del control de cambios a fines de ese año. En Zaiat (2014) se compilan algunos de los principales compradores de divisas en el mercado de cambios, distinguiendo a personas físicas (100 individuos) y jurídicas (100 firmas): en total, ascienden a US$ 777 millones y US$ 1.576 millones, respectivamente. Estas cifras resultan poco representativas de las compras efectivamente ocurridas ese año (sumadas, representan entre un 10 y

un 13% de la fuga ocurrida en 2011), aunque dan cuenta de algunos aspectos que se vienen señalando en relación con este fenómeno.

Cuadro V.13. Resumen de compradores de divisas, según su pertenencia a la cúpula empresaria argentina. US$ corrientes. Año 2011

	Empresas	**Empresas vinculadas a las personas físicas**
Empresas o personas vinculadas a la cúpula empresaria argentina	AES Argentina Generación, Boldt, Siderar, Finning, Central Piedra Buena, Cerro Vanguardia, Bayer, Wintershall, Arcor, Abbot Laboratorios, Hidroeléctrica Piedra del Águila, Total Austral, Jumbo, Tecpetrol, Alto Paraná, AG Deheza, Cencosud, Edenor, Central Puerto, Agroservicios Pampeanos, Colgate, Roemmers, Petroquímica Cuyo, Aluar, La Nación, Osde, Capex, Galeno ART, Alto Palermo, Compañías Asociadas Petroleras, Bagley, Aeropuertos Argentina 2000, San Antonio Internacional, BGH	Frávega, Repsol YPF, Pampa Energía, Ledesma, Clarín, Casino Club, Nordelta, Cencosud, Farmacity, Bagó, Coto, Boldt, Loma Negra, Edenor, Socma, Sadesa
Subtotal cúpula	**547,6**	**269,0**
Resto	1.028,6	508,1
Total	**1.576,1**	**777,1**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Zaiat (2014).

En primer lugar, cabe destacar que las empresas lideran ese *ranking*, al representar el 66% de los US$ 2.353 millones que figuran en la lista. El poder económico empresarial protagoniza, una vez más, el fenómeno de la fuga y, a su interior, se destaca que la cúpula cuenta 37 de las 100 firmas que lideran el panel, con compras que ascienden a los US$ 566,7 millones. A su vez, es notable la repetición de empresas (Edenor, Aluar, Siderar, Finning, Roemmers, AG Deheza, Bagley, etc.), con una variedad de sectores representados (empresas petroleras, mineras, de servicios, productivas), lo que resulta igualmente interesante, ya que a diferencia del listado más completo de 2008 y 2009, no figuran empresas financieras.

En segundo lugar, y en relación con los nombres que completan la lista de personas físicas, se advierte nuevamente el vínculo con las principales empresas del país, como se ha venido sosteniendo en toda esta sección. Allí reaparecen Raúl, Facundo y Liliana Frávega (casa Frávega, US$ 35,1

millones), Sebastián Salaber (Clarín, US$ 14,7 millones), Luis María, Ignacio y Carlos Pedro Blaquier (Ledesma, US$ 35,5 millones), Sebastián Bagó (laboratorios Bagó, US$ 11,1 millones), Alfredo Coto (supermercados Coto, US$ 9,8 millones), Julián Bengolea (Loma Negra, US$ 8 millones), Gustavo Mariani (Pampa Energía, US$ 12,6 millones), Marcelo Mindlin (Edenor, US$ 7 millones), Antonio Tabanelli (Boldt, US$ 9 millones), entre otros.

f. Las evidencias de los Papeles de Panamá y de Bahamas

En abril de 2016, el diario alemán *Süddeutsche Zeitung* y el ICIJ dieron a conocer los "Papeles de Panamá", una serie de documentos vinculados al bufete de abogados Mossak Fonseca (creado en Panamá en 1986 y especializado en derecho comercial y radicación de firmas extrafronteras, es decir, *offshore*). Se trata de 11,5 millones de documentos (cuentas bancarias, *emails*, creación de entidades, entre otros) que involucran a unas 215.000 empresas de 200 países y revelan una aceitada estructura financiera diseñada para establecer compañías en guaridas fiscales (Panamá, Islas Vírgenes, Islas Cook, etc.) y evitar así la imposición tributaria y la declaración de ingresos en los países de origen.

Unos meses después, en septiembre, el mismo consorcio amplió la información divulgando datos de 1,3 millones de documentos del registro comercial de las Islas Bahamas, con unas 175.000 cuentas. En ambos casos, los Papeles de Panamá y de Bahamas son una nueva evidencia sobre la lógica de exteriorización del Excedente Económico argentino, ya que allí aparecen 270 entidades *offshore* de origen local, con 1.295 personas involucradas y 94 intermediarios (en general, estudios de abogados y financieras). Si bien no figuran los movimientos ni la cantidad de dinero operado y radicado en cada cuenta, se puede inferir que fueron creadas y funcionaron como mecanismo de exteriorización de capitales durante el período relevado (1976-2015).

Cuadro V.14. Algunos de los empresarios argentinos que figuran en los Papeles de Panamá y de Bahamas. Año 2016

Familias	Empresas vinculadas	Países	Grupo económico
Amalia Lacroze de Fortabat	Rosewall Enterprises	Panamá, Islas Vírgenes y Seychelles	Loma Negra
Carlos Herminio, Carlos Alberto, Milagro, María y Alejandro Blaquier, María Tarquini	Financières Translemanique, Derby Services, Cabonor, Dunmoore Trading	Bahamas, Panamá e Islas Vírgenes	Ingenio Ledesma
Francisco, Gianfranco, Mariano y Mauricio Macri	Fled Trading y Kagemusha	Bahamas y Panamá	Socma, Sideco
Miguel, Micaela, Martín, Tomás, Susana, Carmen y Judith Madanes	Mylton Services	Islas Cook, Bahamas y Uruguay	Aluar
Mercedes, Carlo y Alejandro Bulgheroni	First Financial WW Ltd.		Grupo Bridas
Alejandro Roemmers	Light 31 Portfolio y Roemmers internacional	Islas Vírgenes	Laboratorios Roemmers
Héctor Magnetto	Esat River Associates Corp.	Islas Vírgenes Británicas	Clarín
Gregorio y Jorge Pérez Companc	Pima Investments e Impex Holdings	Panamá	Molinos Río de la Plata - Pecom
Eduardo y Martín Eurnekian	Airfuel International		Corporación América
Luis, María y Lilia Pagani	Quinam Investments y Roquel Properties		Arcor
Alfredo Coto	Leopold Company	Panamá e Islas Vírgenes	Supermercados Coto
Daniel, Enrique Hugo, María y Enrique Leandro Garbarino y María Posch	Russelville holding		Garbarino
Claudio Belocopitt		Islas Vírgenes	Swiss Medical
Mastellone Hnos.	Across Enterprises		La Serenísima
Antonio Tabanelli	Equipos Sud americana, Wasgate Int. GMBH y Automación Gráfica	Panamá y Bahamas	Boldt SA
Francisco De Narváez	Willowbrook, Power Horse, Titan Consulting, La Esperanza Associated	Suiza, Islas Vírgenes y Panamá	América TV, Ámbito Financiero, Cronista, excasa TÍA , etc.
Miguel Matías y María Núñez de Galuccio			exdirector de YPF
	Tenco	Panamá e Islas Vírgenes	Techint
Matías y Mariana Garfunkel	Collette Finance y Garfunkel Investments Ltd.		Grupo 23

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del ICIJ.

En la Argentina las revelaciones incluyeron la presencia de Mauricio Macri como vicepresidente de las empresas Fled Trading y Kagemusha. La reiteración del apellido Macri no sorprende porque el conglomerado bajo su dominio (Socma, Sevel, Correo Argentino, Sideco, etc.) figura, en varias oportunidades, exteriorizando divisas. A su vez, se trata de uno de los grupos emblemáticos que aprovecharon la valorización financiera (entre otros aspectos, por la estatización de su deuda y por los contratos con el Estado en el marco de los ámbitos privilegiados de acumulación).

Por su parte, la presencia de los apellidos propietarios de Molinos Río de la Plata, Ingenio Ledesma, Loma Negra, Grupo Bridas, Grupo Clarín, Roemmers, Aluar, Techint, Arcor, Coto, Boldt, Garbarino, Mastellone Hnos. y Swiss Medical ratifican la relevancia de la fuga de recursos de los grupos económicos locales. Asimismo, aparecen los empresarios del Grupo 23 y otros grupos de medios (De Narváez)[156].

Además de las personas identificables con el poder económico en la Argentina, la significativa cantidad de cuentas abiertas (270), así como la extensa lista de personas vinculadas (1.295), son otra muestra de la amplia difusión que tienen los mecanismos de *offshore banking* en el país y se trata, apenas, de la punta del iceberg de la riqueza fugada.

g. La lista de las 50 firmas que más divisas giraron al exterior

Como última fuente de información sobre el fenómeno de la salida de divisas, también está la lista de las 50 principales empresas que giraron utilidades al exterior en 2014 (al mes de noviembre), en un escenario de control de capitales que, desde fines de 2011, había restringido este tipo de operaciones.

[156] También se destaca la presencia del extitular de la estatizada YPF, M. Galuccio, ya que su comportamiento refleja probablemente la conducta de los más encumbrados gerentes de las firmas de la cúpula empresaria argentina. Desde el neoliberalismo, los cuadros gerenciales parecen haber desplegado una fusión con los empresarios, multiplicando sus retribuciones y recreando la expansión financiera (Duménil y Lévy, 2014).

Cuadro V.15. Primeras 50 empresas (por monto) que giraron utilidades al exterior. Enero-octubre de 2014. Millones de US$ corrientes (ce = 1 indica pertenencia a la cúpula empresaria)

Empresa	ce = 1	Tipo de empresa	US$
Minera Alumbrera	1	ET	178
Chevron Argentina	1	ET	61,6
Cerro Vanguardia	1	ET	48,6
Siderar	1	GL	41,1
Peugeot Citroën	1	ET	36,5
Massalin Particulares	1	CE	36,0
Acindar Argentina	1	ET	34,9
Tetra Pak	1	ET	34,6
Fratelli Branca	0		33,7
Banco Patagonia	0		30,6
Siderca	1	GL	30,5
Alto Paraná	1	ET	29,8
Banco Santander Río	0		28,0
SC Johnson y Son Argentina	1	ET	24,5
HSBC Argentina	0		23,0
Nike Argentina	1	ET	22,4
Ing. Norberto Priu	0		22,2
Dow Investment Argentina	1	ET	21,8
Constructora Odebrecht	1	ET	20,8
LDC Argentina	1	CE	18,1
Baker Hughes Argentina	1	ET	17,2
Loma Negra	1	ET	16,9
Citibank	0		16,4
Arisco	0		16,0
Servicios y productos para Bebidas R. SRL	1	ET (Coca Cola)	16,0
YPF	1	EST	15,8
Banco Macro	0		14,9
Cresud	0		14,3
M Argentina	0		13,6
Servicio Electrónico de Pago	0		13,5
Cabot Argentina	0		13,0
Deutsche Bank	0		12,6
DirecTV Argentina	0		12,2
Cencosud	1	ET	12,0
Aggreko Argentina	0		11,6
Coca-Cola Femsa	1	ET	10,8
Profertil	1	ASOC	10,8
Total Austral Argentina	1	ET	10,0
Pirelli Neumáticos	1	ET	10,0
Hold Total SA	0		9,9
Esso Petrolera Argentina	1	ET	9,5

IRSA	1	GL	8,8
Shell Argentina	1	ET	8,7
Bagley Argentina	1	ASOC	8,5
Hochschild Mining Argentina	0		8,1
Salta Refrescos	0		8,1
Standard Bank	0		7,3
Enap Sipetrol Argentina	1	ET	7,3
Tecpetrol	1	GL	7,0
Siemens	1	CE	7,0
Total cúpula (31 empresas)			**829,8**
Total			**1.124,5**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BCRA.

El giro de utilidades de estas empresas ascendió a los US$ 1.124,5 millones, de los cuales US$ 815,5 millones (73,7%) fueron realizados por las 31 firmas que, en este listado, integran la cúpula empresaria argentina. Como se observa, existe un claro predominio de las firmas de capital extranjero en esta muestra, lo que resulta lógico en términos de giro de utilidades al exterior a casas matrices, a las que se agregan otras como Siderar, Siderca e IRSA, que pertenecen a grupos económicos locales pero de marcada inserción internacional.

Las empresas que lideran los giros (Minera Alumbrera, Chevron y Cerro Vanguardia) son grandes compañías extranjeras vinculadas a la actividad minera y petrolera, de carácter extractivo y orientadas, principalmente (aunque en el caso de Chevron, con menor énfasis),[157] al mercado externo.

Por otro lado, la presencia de la constructora Ing. Norberto Priu (con giros de US$ 22,2 millones) resalta debido a la presencia de ese clan familiar en la denuncia de Arbizu sobre las operaciones del JP Morgan. Se trata de un grupo económico que dolariza cartera tanto de manera declarada como no declarada. También resulta relevante la presencia de la banca extranjera y local (Santander, Deutsche Bank, Standard Bank, Macro, Citibank, HSBC, Banco Patagonia) que totaliza unos US$ 132,8 millones.

157 Durante la posconvertibilidad, Chevron, no basó su actividad en la exportación sino en la provisión del mercado interno. Sin embargo, en 2013 firmó un acuerdo con YPF para explotar el yacimiento no convencional de Vaca Muerta, claramente orientado en este caso al mercado externo.

h. Los Papeles del Paraíso

En 2017, el ICIJ volvió a difundir información sobre operaciones *offshore* en lo que se conoció como los “Papeles del Paraíso”. La filtración, de más de 13 millones de documentos con movimientos entre 1950 y 2016, proviene principalmente de Appleby, un bufete que cuenta con una selecta clientela de grandes corporaciones e individuos muy ricos (estadounidenses en su mayoría). Con asiento central en las Islas Bermudas, la firma también tiene sedes en varios territorios (Islas Vírgenes, Caimán y Mauricio, Isla de Man, Seychelles, Hong Kong y Shangai) y se dedica a proveer servicios financieros para evadir y eludir impuestos, además de facilitar los giros de fondos a guaridas fiscales. En los Papeles del Paraíso también aparecen documentos del consorcio singapurense Asiaciti Trust, firma con operatoria en Samoa, San Cristóbal, Nieves, Islas Bermudas, Caimán, Líbano y Malta.

Cuadro V.16. Argentinos que figuran en los Papeles del Paraíso. Empresas vinculadas, sociedades *offshore* y guaridas fiscales vinculadas

Individuo/firma	Empresa/cargo	Sociedades vinculadas	guaridas fiscales
Eduardo Elsztain	IRSA, Cresud	Latin America Capital Partners II LP, Consultores Asset Managment SA	Islas Bermudas y Caimán
Marcelo Mindlin	Pampa Energía, Edenor, Iecsa, Petrobras	Enron	Islas Caimán
Marcos Galperin	Mercadolibre	El Tejar, Sur Capital	Islas Vírgenes Británicas
Patricio Gómez Sabaini	GSC Asesores, exdirector de Clarín	Sur Capital Managers	Islas Vírgenes Británicas
Juan Ignacio Cosentino	GSC Asesores		
Mendala SA			
Ignacio Rosner	OP Investments, exdirector de Clarín	Altima Partners	Islas Bermudas
Alan Faena	Faena Hotel	Cosmic Carrot Group Ltd., Dulce de Lece Ltd., El Porteño Apartments, Diquesitos Land Companies SRL, Vedanta SRL, etc.	Islas Caimán, Islas Vírgenes Británicas
Glencore	Mineras Alumbrera y El Pachón, Molinos Libres, Grupo Moreno, Ar Zinc	El Pachón Ltd., Pachón Project Ltd., Glencore Grain Hamilton, Glencore Finance Ltd., Glencore SA Holdings Ltd. y Glencore South America Ltd.	Bermuda, islas Caimán

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del ICIJ y fuentes periodísticas.

Las revelaciones difundidas brindaron más evidencias respecto de los actores detrás del fenómeno de la fuga de capitales. En cada caso, se trató de personas que oficiaron como directivos de empresas en guaridas fiscales, para realizar inversiones y exteriorizar divisas fuera del país.

En lo que atañe al mundo empresarial, aparecen tres representantes de la cúpula empresaria argentina: Eduardo Elsztain, Marcelo Mindlin y Marcos Galperin. El primero, propietario del grupo de mega inversiones inmobiliarias IRSA y de la agropecuaria Cresud, utilizó diversas firmas para triangular fondos en Islas Bermudas y Caimán. Por su parte, Mindlin, dueño de Pampa Energía y Edenor, compró acciones vinculadas a Enron por unos US$ 302 millones en 2011, para lo cual utilizó como sedes las Islas Bermudas e Isla de Man. Por último, Galperin, dueño de Mercadolibre, hizo inversiones con El Tejar (una de las agropecuarias más grandes del país) a través de Sur Capitals, llevando sus negocios a las Islas Vírgenes Británicas. Vinculados a Galperin están Patricio Gómez Sabaini, Juan Ignacio Cosentino y la empresa Mendala SA, quienes se beneficiaron mediante la operatoria con El Tejar y Sur Capitals.

Por su parte, destaca la multinacional Glencore, diversificada en la Argentina en varias provincias a través de numerosas firmas de gran facturación, como el Grupo Moreno (agropecuaria) y las mineras Alumbrera y El Pachón. En el caso de Alumbrera, nuevamente se trata de una de las empresas de la cúpula empresaria y de fuerte crecimiento durante el siglo XXI.

5. Razones de la fuga de capitales

¿Por qué la fuga es un factor de primer orden en Argentina? Las evidencias presentadas en este capítulo permiten presentar una serie de conclusiones en relación a la dinámica de la fuga de capitales en Argentina. Al respecto, cabe destacar que ddespués de un cuarto de siglo (1976-2001) donde la *valorización financiera* en Argentina se articuló en torno a la relación simbiótica entre endeudamiento externo y fuga de capitales (convalidada y alimentada en buena medida por el elevado nivel de interés registrado en diversas etapas durante ese período), este esquema concluyó para dar paso a nuevas formas de acumulación de capital, dinámica salarial y políticas económicas. Sin

embargo, la fuga de capitales locales al exterior no sólo no revirtió su tendencia sino que se intensificó.

La fuga, desde el punto de vista agregado, acumuló un volumen de recursos extraídos, entre 2002 y 2015, del orden de los U$ 102.000 a U$ 142.000 millones (dependiendo del método de estimación utilizado), cifra que se asemeja a la registrada durante todo el período de *valorización financiera* (U$ 134.000 millones), lo que demuestra tanto la enorme capacidad que tuvo (y tiene) el país para generar Excedente Económico como la evidente desigualdad distributiva que en él se convalida. Aun cuando los registros sociales atravesaban sus momentos más críticos (la pobreza, indigencia, desocupación e informalidad tuvieron, en promedio, sus niveles más acuciantes entre 1999 y 2006), el drenaje de riqueza continuó siendo *modus operandi* constitutivo de los sectores que acumulan rentas, beneficios e intereses, resultado de la dolarización de portafolios durante la *valorización financiera*.

¿Por qué entonces se afirma que no operó la *valorización financiera* entre 2002 y 2015 si la fuga continuó y se incrementó? Lo que se modificó fue la fuente de divisas que pasó a financiarla, así como la naturaleza del régimen de acumulación que la vehiculizó. Durante la postconvertibilidad, las tasas de interés reales pasaron a ser negativas, mientras que el endeudamiento externo se bloqueó después del *default* de 2001. Los dólares entonces no provinieron de los préstamos externos, sino principalmente de los superávits comerciales, especialmente elevados entre 2002 y 2011, por efectos de la dinámica ascendente en la cotización mundial de los *commodities* de exportación agrícolas. Cuando esa tendencia cambió desde 2012 y se profundizó hasta 2015, la restricción externa volvió a arreciar como un fenómeno que trajo numerosas dificultades en el funcionamiento cambiario y productivo. En ese último tramo del ciclo de gobiernos kirchneristas el endeudamiento externo regresó (parcialmente) como estrategia para sostener la dinámica económica, aunque las condiciones internacionales hicieron aún más evidente la ausencia de cambios estructurales en la matriz productiva.

Siguiendo los datos de los listados de fugadores presentados en los anexos que corresponden a este capítulo, se advierte el peso de las firmas que protagonizan el drenaje de divisas en Argentina. Al respecto, cabe destacar:

- Vinculadas a la industria del petróleo: YPF (especialmente bajo control privado), Shell, Esso, Pluspetrol, Petroquímica Cuyo, Total Austral, Tecpetrol, Compañías Asociados Petroleras, San Antonio Internacional, Pluspetrol y Wintershall Energía.
- Vinculadas al sector primario y agroalimentario: LDC, Molinos Río de La Plata, Massalin Particulares, Cargill, Ledesma, Molinos Río de La Plata, Aceitera General Deheza, Oleaginosa Moreno, Arcor, Profértil, Bagley, Productos de Maíz SA, Cafés La Virginia, Cepas Argentinas.
- Conglomerados locales (industria, comercio, construcción y otros): Techint (Siderar y Siderca), Aluar, Acindar, Arcor, Clarín, Ing. Norberto Priu, Loma Negra, Coto, etc.
- Completan la lista firmas de los sectores financiero y productivo.

La cúpula empresaria es clave para entender la dinámica de extracción de divisas en el país, además de resultar indiferente la residencia de las firmas: tanto el capital local como extranjero valorizan su excedente en divisas de manera constante. Este aspecto reviste un carácter político de notable envergadura, ya que el primer ciclo kirchnerista alentó discursiva[158] y materialmente (vía subsidios, transferencias y regímenes promocionales, entre otros) a una "burguesía nacional" supuestamente representada por los grupos económicos que habían sido beneficiarios del modelo neoliberal (Techint, Aluar, Acindar, etc. Sin embargo, desde 2011, ese llamado a la "burguesía nacional", a partir de esta conducta, parecía haber perdido dinamismo.

Por su parte, las fuentes legales de fuga (compras de moneda extranjera para girar al exterior en el mercado de cambios del Banco Central) muestran que la adquisición de divisas si bien es un fenómeno estrechamente vinculado a las firmas que lideran el proceso de acumulación en Argentina (cúpula

[158] *"(…) necesitamos recrear un empresariado con decisión nacional, comprometido con la realidad social y económica de nuestra patria y absolutamente decidido a aceptar el desafío de la competencia"* (Kirchner, 10/7/2003). Ver también "La burguesía nacional", A. Zaiat, 23/09/2006.

empresaria), también incluye una plétora de sociedades de bolsa y financieras. Los datos de personas físicas también apuntan en el mismo sentido, toda vez que los propietarios de cuentas ilegales (y aún aquellos individuos que acudieron legalmente el mercado de cambios) están firmemente ligados a los conglomerados económicos de mayor peso (Acindar, Supermercados VEA, Clarín, Ledesma, Socma, Cartellone, Casino Club, Nordelta, Pecom, Loma Negra, Frávega, Philips, Compañía Argentina de Granos, Boldt, Petroken, Pampa Energía, Techint). En definitiva, ambas fuentes indican que el nivel de Excedente Económico generado, en el marco de una pujante acumulación de capital, fue suficiente tanto para aumentar los niveles de ganancia de las empresas como para recuperar parcialmente las condiciones de vida de buena parte de los sectores populares, aun cuando la inflación pusiera coto a este último efecto.

En este escenario, se destacan una serie de empresas (los grupos Clarín, Techint, Ledesma) que, hacia el segundo mandato de Cristina Fernández, intensificaron la exteriorización de divisas. La fuga de capitales liderada por parte de estos grupos parece haber respondido entonces a la conjunción de cuatro fenómenos complementarios:

- por un lado, “cubrir sus activos” posicionándose en dólares tal y como ocurre desde la puesta en marcha de la *valorización financiera* (1976-2001), transar el otro activo utilizado tradicionalmente como reserva de valor: los inmuebles.
- por otra parte, el nuevo escenario de turbulencia económica desde la irrupción de la crisis internacional en 2009 e intensificado desde 2012 generó una rápida “fuga a la calidad”: ante el “viento de frente externo” la inversión mermó, siendo una de sus consecuencias el aumento en la acumulación de divisas, ahora de manera crecientemente ilegal.
- desde 2007 la capacidad ociosa se redujo y comenzaron a reducirse las alternativas de inversión, debido a la inserción periférica de la economía argentina. Con excepción de los sectores generadores de rentas y de ciertos nichos industriales, el potencial de áreas de crecimiento de las inversiones, la productividad y las ganancias se ve restringido en economías latinoamericanas, máxime en tiempos de mundialización (Manzanelli, 2017) lo que reproduce un

ciclo de acumulación de capital con transferencia de valor de la periferia al centro por vía de la fuga de capitales.

- finalmente, como factor adicional, se deben contar las políticas públicas ensayadas por el tercer gobierno kirchnerista como consecuencia de la restricción externa (establecimiento de controles de cambios, estatización del 51% del paquete accionario de la petrolera YPF, obligación de liquidar exportaciones para mineras y petroleras, restricción al giro de divisas para firmas extranjeras, impuestos a las compras de bienes y servicios en el exterior, entre otras) que parecen haber incidido en el "clima de negocios", intensificado el proceso de exteriorización de activos por parte de los grupos económicos, en el marco de un salto de nivel en la puja distributiva y la acción explícita de estos sectores destinada a condicionar el manejo de la política económica.

La conjunción de estos cuatro fenómenos permite explicar la persistencia de la fuga de capitales en la postconvertibilidad, aun cuando se hubieran agotado las condiciones que brindaba a este respecto la *valorización financiera*. El poder económico siguió guardando la llave maestra del desarrollo capitalista en Argentina: las divisas necesarias para sostener la estabilidad macroeconómica y potenciar las fuerzas productivas con distribución de la riqueza.

CONCLUSIONES

A lo largo del presente trabajo se analizó, a partir del enfoque del Excedente Económico, la evolución socioeconómica de Argentina entre 1991 y 2015. Con este propósito, se estimó el volumen del Excedente Económico, el Costo de Reproducción Social y las fuentes de generación (rentas, intereses y beneficios) y apropiación (capital, trabajo y Estado) del mismo, para luego concentrarse en uno de sus principales destinos: la fuga de capitales locales al exterior. La estrategia para desarrollar esta tarea se basó en la complementación de los enfoques teóricos afines, para dar cuenta de las modalidades de desarrollo que experimentó Argentina. Un procedimiento que recuperó conceptos, metodologías y elementos principalmente del marxismo y el estructuralismo latinoamericano, vinculados a través de las teorías del subdesarrollo y la dependencia desde una perspectiva centro-periferia.

A partir de la teoría del Excedente Económico y su relevancia para el análisis del subdesarrollo de los países periféricos y del caso argentino en particular, se advierte la necesidad de recuperar a los clásicos del desarrollo y subdesarrollo, que habían sido desplazadas desde el auge neoliberal y las derrotas populares en los años 1970 y 1980.

Esta investigación partió de la base de una división jerarquizada de los centros y sus periferias, una condición para pensar las problemáticas del desarrollo y subdesarrollo con el foco en las relaciones de poder. Lo que se destaca en las periferias, no es solamente la ausencia de determinados procesos históricos que permitieron el despliegue de las relaciones de producción, distribución, consumo y dominación que ocurrieron en los centros, sino además una *colonialidad del poder*, es decir, una forma de dominación que parte desde los fundamentos mismos de la organización y jerarquización de los países subdesarrollados en el orden global. En ese sentido, nuestros países se ensamblaron al sistema capitalista de manera subordinada no exclusivamente desde el comercio y la producción, también a partir de una formación de cuadros, elites y dirigencias que sentaron las reglas de validación del progreso y el desarrollo que emanaba de los centros.

La forma de enseñar y aprender en nuestros países responde a dicho patrón y por ello hubo que esperar varias décadas para que surgieran formas de interpretar el mundo y sus problemáticas desde una mirada alternativa, con eje en la situación de la periferia. Es así como los aportes del marxismo sirvieron de manera decisiva para entender y explicar tendencias generales del funcionamiento del sistema capitalista, aunque no estrictamente el desempeño del llamado Tercer Mundo. Allí cobró relevancia el enfoque centro-periferia y la teoría latinoamericana del subdesarrollo y la dependencia.

El enfoque de la dependencia entonces, se expresó en dos corrientes que compartían una serie de argumentos y confrontaban en otros. Para la versión marxista, uno de los puntos de partida surgió de los trabajos de P. Baran, es decir de la teoría del crecimiento que se centraba en la importancia del Excedente Económico. La tesis de Baran abrió el camino para que los teóricos marxistas y estructuralistas de la dependencia refutaran la tesis tradicional del desarrollo, lo que imprimió un nuevo y renovado impulso al pensamiento crítico latinoamericano. Pero con la derrota de los movimientos emancipatorios en América Latina en los años 1970 y el ascenso neoliberal, esta vía alternativa se bloqueó o, en el mejor de los casos, se debilitó significativamente. Las usinas de pensamiento y poder relanzaron la reproducción de las teorías económicas ortodoxas, del *mainstream*, que descartaban nociones como clases sociales, generación y apropiación de excedente y poder.

El repaso de la trayectoria y evolución del pensamiento crítico latinoamericano en estas versiones, herederas del marxismo y la dependencia, recobraron importancia y recuperaron terreno en el siglo XXI, luego de una sucesión de crisis del orden neoliberal en la región que tuvieron un dramático impacto en las condiciones de vida de las mayorías. Los argumentos sobre la dependencia y dominación, la disputa entre las clases sociales y sus fracciones, las formas de inserción periféricas y los polos de poder mundiales y sus alternativas regionales, regresaron al debate sobre el desarrollo de países periféricos.

Como se destacó en la primera parte de esta tesis, aquellas denuncias y diagnósticos sobre las limitaciones estructurales de las economías periféricas que destacaron P. Baran y C. Furtado, siguen representando una fuente

necesaria de análisis y compresión de los problemas latinoamericanos. Pero esta propuesta continúa siendo un esfuerzo aislado y marginal en el debate académico y político, pues la propagación del pensamiento eurocéntrico continúa siendo hegemónica, lo que da lugar a una reproducción del patrón colonial del poder.

Una de las tareas a las que este trabajo ha pretendido contribuir, es no sólo a la mencionada recuperación de este tipo de autores y análisis, sino además a su actualización, a través de nuevas ideas y enfoques que pongan al día los argumentos centrales a la luz de los cambios ocurridos en la economía mundial en tiempos recientes. Si la teoría del Excedente Económico sirvió para poner el foco en la generación, apropiación y uso de la riqueza durante las Tres Décadas Doradas del siglo XX, hoy debe contribuir a la misma tarea, pero partiendo de la base de que las viejas relaciones de dependencia se han profundizado y las alternativas políticas y sociales se han acotado.

El capitalismo del siglo XXI muestra una intensificación de la estratificación social, un ensanchamiento de las brecha entre el centro y la periferia (con excepciones muy particulares en Asia Pacífico), crisis de inusitada envergadura en los países del Tercer Mundo que se expresan en revueltas por el hambre, mayores niveles de explotación de la fuerza de trabajo en los segmentos inferiores de las cadenas de valor, entre otros aspectos ya denunciados oportunamente por el análisis de la dominación y la dependencia. La etapa neoliberal incorporó dimensiones otrora inexistentes que actualmente merecen incluirse en el análisis de la generación, evolución, apropiación y destino del Excedente Económico, así como del Costo de Reproducción Social.

Por su parte, la caída del Muro de Berlín y con ella, de buena parte del socialismo real en los años 1990, significó una profunda estocada a las alternativas de liberación, socialismo o desconexión para el Tercer Mundo. Los proyectos posneoliberales latinoamericanos de la primera quincena del siglo XXI demostraron que dichas opciones, más allá de sus diversas vertientes, se encontraron con una pérdida de marcos teóricos y geopolíticos de referencia para articular un bloque “no alineado”. Más específicamente, la hegemonía neoliberal, si bien vio dañado su lema de los años 1990 (“*no hay alternativa*”) y

acusó recibo de crecientes “malestares”, conserva su abrumadora predominancia y la globalización de la producción y las finanzas, aún después de la crisis 2008 (la más severa desde los años 1930), no sólo no se han retraído sino que se han profundizado.

Se sigue de aquí que el balance de la teoría del excedente resulta apropiada como marco analítico y como alternativa conceptual respecto del patrón colonial del poder, pero es necesario establecer vínculos con los enfoques que dan cuenta de los fenómenos que hoy marcan la pauta del proceso de acumulación a escala global: la mercantilización de los derechos sociales (antes garantizados), la financiarización de la economía mundial, el capitalismo digital, las modernas modalidades de producción a través de las cadenas globales de valor, las nuevas tendencias en las relaciones de trabajo, la gravitación de un nuevo polo de poder emergente representado por China y sus consecuencias en términos productivos, comerciales y políticos.

El elemento internacional habilita un curso de acción para nuevos trabajos: evaluar bajo la teoría del Excedente Económico la evolución socioeconómica en escalas regionales y globales, como lo hicieran algunos autores (Somel, 2003). También demuestra que el neoliberalismo expresa y refuerza relaciones de dominación que pueden ser categorizadas a través del concepto de *Imperialismo*. Allí reside un cuerpo conceptual que mantiene su vigencia para comprender los fenómenos experimentados en años recientes. La extracción y transferencia de excedente en la periferia sería, de acuerdo a los análisis de referencia, un elemento constitutivo del orden global y las jerarquías que en él se expresan.

Dentro de este contexto, las tres etapas del neoliberalismo marcaron la impronta en la que ocurrieron las transformaciones en la economía política argentina. En su etapa combativa (1975-1989) inició los cambios estructurales y desplegó la batalla ideológica por la hegemonía, apoyándose en la teoría económica neoclásica y austríaca. Bajo la supremacía de los EEUU, se dirigió un proceso orientado a una recuperación del poder de clase de los capitalistas en contra de los trabajadores, con eje en la financiarización, la informatización y el ataque a las organizaciones sindicales y movimientos emancipatorios.

Ciertamente, no sólo hubo una tendencia general en ese sentido durante el último decenio del siglo XX en la región y el mundo, sino que el país ofició como uno de los casos de inusitada aplicación del recetario de “moda”. Argentina se plegó a ese clima de época a través de la consolidación de las políticas implementadas desde 1976, gracias a que la crisis económica y social derivada de la hiperinflación (1988-1991) sirvió como “justificativo” para completar las reformas estructurales iniciadas por la última dictadura. En un mundo donde el intercambio crecía al calor de la apertura y re-regulación de las relaciones comerciales, las modernas cadenas globales de valor (integradas globalmente pero jerarquizadas estructuralmente desde el centro) impusieron nuevos escenarios para la producción y la distribución de recursos.

La combinación de una situación externa favorable y condiciones internas críticas permitieron el establecimiento de una hegemonía neoliberal en la década de 1990, bajo la cual se ejecutaron las medidas económicas tradicionales del Consenso de Washington: apertura comercial, privatizaciones de empresas públicas, desregulación sectorial y precarización laboral, e implicó procesos de primarización de la estructura productiva como forma de inserción internacional. La novedad de la convertibilidad es que, luego de la solidificación de las instituciones financieras internacionales (FMI y Banco Mundial) detrás de un programa de privatizaciones, concurrieron a esta estrategia de acumulación los grandes capitales internacionales. Bajo la “prenda de paz” que significaron las privatizaciones de las empresas públicas, los grandes grupos económicos locales y las empresas transnacionales se asociaron en una “comunidad de negocios”. También la banca internacional desembarcó para incorporarse a la captura del excedente desde el sector financiero.

Si se mira el correlato de este esquema sobre las clases subalternas, las evidencias obtenidas a partir de la estimación del Costo de Reproducción Social (nutrido de los ingresos reproductivos de los asalariados y jubilados, además de transferencias estatales seleccionadas) para la década de 1990 indican que las mismas sufrieron un deterioro permanente como consecuencia del avance del capital sobre el trabajo y la redefinición de las funciones del Estado, que desinvirtió en educación y salud básicas. Los ingresos salariales y

jubilatorios se ubicaron cerca de los “límites inferiores”, representados por los haberes mínimos de ambas categorías. Simultáneamente, la desocupación y la informalidad registraron niveles inéditos para el país, lo que impulsaba la desmejora de dichas variables. El ejército industrial de reserva (en los términos de Marx), disciplinó de manera persistente a los asalariados, reproduciendo una de las condiciones definitorias de la fuerza de trabajo en la periferia: su superexplotación. A diferencia del período de la dictadura 1976-1983, cuando la economía no creció sino que básicamente redistribuyó regresivamente el ingreso, en el período inaugural de la convertibilidad los ingresos de reproducción social se deterioraron con un producto que se expandió considerablemente.

De conjunto, entre 1991 y 1994 la evolución del CRS total se mantuvo relativamente estable en términos del producto (en el orden de los 36 puntos porcentuales), lo que se explica por una importante mejoría de los ingresos reales post salida de la hiperinflación (simultánea al aumento del PBI y la recuperación de los gastos públicos, especialmente en salud). Luego, entre 1994 y 1998 se registró nuevamente una expansión económica (con excepción de 1995) que fue simultánea a la caída del CRS en relación al PBI, verificándose un crecimiento regresivo, ya que los niveles de desempleo continuaron manteniéndose elevados. Hacia 1998 el CRS sólo representaba el 33% del PBI, prácticamente cinco puntos porcentuales menos que en 1993, como resultado de la combinación del congelamiento de jubilaciones y salarios y la estabilización de los gastos públicos en salud y educación. A su vez, cerrado el capítulo de la afluencia de los ingresos de capitales por efectos de las privatizaciones, los procesos de apertura y desregulación completaron el cuadro de desindustrialización que perimía la capacidad de sostenimiento de las condiciones reproductivas de los sectores populares y se comenzaba a erosionar, parcialmente, la hegemonía lograda hasta ese entonces.

El ciclo que va de 1999 a 2001 (la crisis final de la convertibilidad), mostró una “paradoja”: aun cuando todos los componentes del CRS disminuyeron (sobre todo por efectos de la creciente desocupación y la disminución de los salarios, especialmente de los no registrados), la participación del CRS en el PBI creció,

ya que el producto se contrajo aún más. Es así como en 2001 el CRS registraba proporciones similares a las de principios de la década, aunque con mucha mayor extensión del desempleo (19,2% promedio anual versus 9,1% en 1991) y de la informalidad (38,7% contra 32,5% en 1991). Se trata de un aumento de la relación CRS/PBI que resultó “espurio”, pues fue simultáneo a la disminución del producto y el empeoramiento de las condiciones de vida de las mayorías.

Como consecuencia de lo anterior, el Excedente Económico sufrió importantes alteraciones, aunque siempre superó el 50% del PBI. Mirado de forma conjunta, se incrementó de manera notable durante el período 1991-1998 (medido en dólares). Sin embargo, el examen de sus destinos muestra que en la primera etapa de la convertibilidad (1991-1996) la tasa anual acumulativa de los usos improductivos del EE (consumos de lujo o no esenciales y exteriorización de divisas) fue de un 7,1%, por encima de la de los destinos productivos (ahorro financiero e inversión productiva, que registraron una tasa de 5,8% a.a.). Por su parte el CRS, si bien también creció, lo hizo a un ritmo mucho menor (3,4% a.a.). Estas tendencias regresivas advertidas en ese período, aun en el marco del significativo crecimiento del producto, se multiplicaron hacia el ciclo de crisis (1999-2001), cuando se produjo un derrumbe de los usos productivos del EE: cayeron a una tasa anual acumulativa del 13% en dólares, al calor del drenaje de depósitos y la ausencia de perspectivas rentables en sectores demandantes de equipamiento y tecnología.

Durante la convertibilidad, no sólo se modificaron los niveles del CRS y los destinos del EE, sino además sus fuentes de generación, pues las rentas (agraria, petrolera y minera), las ganancias financieras y los beneficios de las grandes empresas respondieron de manera diferencial a los cambios en el régimen de acumulación.

En el caso de la renta agraria, el despegue de la producción oleaginosa desde mediados de la convertibilidad implicó una competencia por el uso del suelo de donde salió fortalecida la soja transgénica, en desmedro de la ganadería y otros cultivos tradicionales Los aumentos de productividad no redundaron en

sustanciales incrementos en la renta durante ese período, pero sentaron las bases para la década posterior. Al mismo tiempo, esta forma del EE tuvo durante la convertibilidad una apropiación “diversificada”, pues los terratenientes resignaron parte de la misma en manos de los consumidores (por efectos de la apreciación cambiaria), aunque no así en manos del Estado, que eliminó los derechos de exportación como mecanismo de compensación e incentivo al sector.

Por su parte, la evolución de los precios del crudo y sus derivados mostraría las mismas tendencias que el caso de los commodities agrícolas. Sin embargo, aquí ocurrieron cambios que redefinieron la estructura corporativa del sector, particularmente la privatización de la empresa de bandera (YPF), que generó sobreexplotación y subeexploración de recursos, además de registrar masivas transferencias de excedente vía giro de utilidades y dividendos al exterior. Lo propio cabe al caso de la minería metalífera que, a diferencia de las anteriores, emergió al calor de las políticas de atracción desplegadas en los años 1990, y logró constituirse en otro de los sectores dinámicos por el concurso del capital extranjero.

Como se analiza en este trabajo, la generación de estas rentas primarias era una de las estrategias de inserción externa y “desarrollo” bajo la impronta neoliberal, pero terminó consolidándose sólo en el siglo XXI. De manera conjunta, en la convertibilidad las rentas analizadas promediaron tan sólo el 6% del EE.

Por su parte, las grandes empresas (200 y 500 de mayor facturación, excluyendo agrarias y financieras) registraron tendencias a la concentración, centralización y extranjerización. Estas firmas anotaron un crecimiento considerable de su participación en la generación de excedente en la convertibilidad y registraron mutaciones a su interior, ya que el proceso de valorización financiera implicó una reducción del protagonismo de los sectores industriales en la rentabilidad total de las 200 empresas de mayor facturación. Las firmas manufactureras, responsables de entre el 40 y 50% de los beneficios de la CE a principios de los años 1990, pasaron a ocupar tan sólo el 20% en los albores del nuevo siglo, a tono con la disminución de la centralidad

de la industria en el régimen de acumulación. Asimismo, se verificó un incremento de la participación de los servicios en la rentabilidad de la elite empresaria, junto con el aumento en el peso de la provisión de electricidad, gas y agua dentro de ese segmento. Las ganancias financieras, por su parte, no se destacaron durante la convertibilidad más allá de la expansión y extranjerización del sector, en lo que podría aparecer como un dato llamativo. Aunque en realidad la "paradoja" es sólo superficial, dado que los bancos diversificaron sus estrategias de negocios y buscaron nuevas formas de captar y apropiar excedente.

De este modo, las fuentes de generación de EE estudiadas (rentas agraria, petrolera y minera, ganancias financieras y beneficios de la cúpula de las 200 y 500 empresas de mayor facturación) se concentraron significativamente en los 1990 y pasaron de representar el 22% del total del EE en 1991, al 28% en 2001.

Ahora bien, una de las características de la valorización financiera remite a la exteriorización del Excedente Económico que, como se mencionó, se concentró fuertemente. Al respecto, cabe destacar que la fuga de capitales se consolidó en este período como un fenómeno constante con el que convive la economía argentina desde mediados de los años de 1970. Durante toda la valorización financiera y especialmente durante la convertibilidad, fue el endeudamiento externo su principal fuente de financiamiento, convalidada por una redistribución regresiva del ingreso que se verificó a través de la retracción del CRS. De este modo, el país drenó las divisas que el Estado y las grandes empresas habían ingresado por la vía del crédito internacional.

Al presentar a los protagonistas del fenómeno gracias a la investigación de la fuga de capitales en el año 2001, se constata la relevancia del poder de veto que tienen los sectores económicos concentrados en la economía política argentina. El repaso detallado de las evidencias disponibles aporta un elemento relevante para la comprensión de este asunto: las grandes empresas, muchas de las que integran la cúpula empresaria (200 firmas de mayor facturación relevadas por el AEyT-FLACSO), son las principales responsables de la fuga de capitales. Los listados examinados permiten inferir que la elite empresaria

tiene esta conducta como estrategia de “diversificación de cartera”, en el marco de la dolarización de sus beneficios de 2001 (del orden de los US$ 30.000 millones), que socavó las posibilidades de mantener el régimen de acumulación de la valorización financiera.

En este contexto, el acotado grupo de sectores beneficiados de aquel modelo y la consecuente exclusión de crecientes masas populares, sumado a un ciclo de crisis iniciado a finales del siglo XX, regeneró las energías contrarias a las fuerzas hegemónicas neoliberales. La recesión económica iniciada en 1999 y el agotamiento del régimen de convertibilidad derivaron en una crisis muy particular en 2001, que redefinió el bloque en el poder de los tiempos de Menem-De la Rúa. Mientras hasta ese momento existía una comunidad de intereses entre los grupos económicos locales y el capital extranjero, este “acuerdo” se quebró cuando afloraron los límites económicos de ese esquema excluyente y ello coincidió con la caótica reemergencia de las clases subalternas en el fiel de la balanza sociopolítica. Estas últimas habían protagonizado diversas experiencias de organización y cuestionamiento a un orden neoliberal que las jaqueaba, aunque sólo en las jornadas del 19 y 20 de diciembre lograron converger en un amplio abanico de exigencias, demandas e imposiciones que logró violentar a la sociedad política.

A fines de 2001 se produjo, siguiendo el análisis gramsciano del Estado y las clases sociales, una crisis orgánica, es decir un momento donde *la clase dirigente deja de empujar a la sociedad entera hacia adelante*, dando lugar a que el bloque ideológico que dio cohesión y hegemonía tienda a disgregarse. Las clases subalternas rompieron entonces toda ligazón con los dirigentes de los partidos tradicionales, expresándose una crisis de hegemonía donde *muere lo viejo sin que pueda nacer lo nuevo*. El debate dolarización-devaluación tuvo este telón de fondo y la consecuente imposición de aquellos que alentaban el abandono de la convertibilidad (los grupos económicos locales) fijó las bases del nuevo proyecto, el cual se completó con la formidable transferencia de ingresos de 2002, y llevó el CRS a un “piso” impensado en la Argentina de mediados del siglo XX.

De este modo, el bloque en el poder de la postconvertibilidad reorientó su estrategia de acumulación y "desató su alianza" con el capital financiero internacional, cuando ejecutó un default que cancelaba el acceso al financiamiento externo. Esta decisión desarticulaba una de las condiciones de funcionamiento de valorización financiera. En el plano de la política económica, se definieron una serie de medidas fundantes del período 2002-2008: cesación de pagos de la deuda pública, devaluación de la moneda, establecimiento de retenciones a las exportaciones, pesificación asimétrica de depósitos y deudas, salvataje a los bancos, masificación de los planes sociales y congelamiento de tarifas de servicios públicos.

Inicialmente, en 2002-2003, ocurrió una masiva transferencia de ingresos al reducir el CRS, lo que se produjo por la disminución del poder de compra de los salarios y el salto en los niveles de desocupación e informalidad (el CRS cayó al 26,1% del PBI en 2003). A partir de ese momento y hasta 2008, surgió un nuevo proyecto que lograría la recomposición económica del consumo y la producción (beneficiado por el inicio de un ciclo de significativa valorización de los *commodities* agrícolas de exportación), simultánea a la recuperación del Costo de Reproducción Social. Se verificaron: la disminución de la desocupación y la informalidad, el incremento de la cobertura y haberes previsionales, un mayor dinamismo de los gastos públicos en salud y educación, la incorporación de subsidios al transporte y la energía y, en menor medida, la recuperación de los (anteriormente súper-deprimidos) salarios reales. A pesar de la combinación de todos estos factores, el valor del CRS total no alcanzó en 2008 los registros promedio de la convertibilidad.

En este contexto, el gran capital productivo anotó un crecimiento sustancial que permitió un vertiginoso incremento de la inversión productiva así como de los siempre predominantes destinos improductivos del EE (+13% a.a.). Los usos improductivos entre 2002 y 2008 promediaron el 52,3% del PBI, el CRS el 29,8% y los productivos sólo el 17,9%. Si bien algunos autores señalan que se trató de la etapa realmente exitosa del ciclo de postconvertibilidad (Curia, 2014), desde una mirada crítica puede señalarse que este esquema se basaba en salarios reales relativamente bajos (competitivos, en la lógica

neodesarrollista), lo que se puso en tensión al finalizar este capítulo kaleckiano de “todos ganan”.

Siempre en ese primer período (2002-2008), los cambios en los precios y las rentabilidades relativas generaron novedades en el comportamiento de las utilidades de la Cúpula Empresaria (CE.) Esto se observa al cotejar la evolución de la participación de la industria y el petróleo en esos años, que adquirieron una relevancia notable. Ese crecimiento en los sectores de la economía real fue posible gracias al significativo incremento del nivel de excedente bruto de explotación, como resultado de la caída de los salarios y el auge de las ventas externas. La redefinición del régimen de acumulación operada desde ese momento se advierte en los sectores que perdieron casilleros: los servicios, especialmente los públicos (electricidad, gas y agua) y financieros. En efecto, la expansión de las utilidades de las firmas industriales y del petróleo resultaron lo suficientemente significativos para desplazar incluso a las empresas de comercio y construcción.

El segundo período de la postconvertibilidad, que corrió entre 2009 y 2015, imprimió una nueva impronta dentro del ciclo de gobiernos kirchneristas, dado que luego del conflicto agrario y el advenimiento de la crisis internacional (2008/9), las políticas expansivas parecen haber profundizado el sesgo redistributivo. Entre 2009 y 2013 el CRS aumentó fuertemente tanto en dólares constantes como en proporción al PBI, aunque disminuyó después de la devaluación experimentada en 2014, y en 2015 volvió a recuperarse, mucho más por efectos de la evolución de los componentes socializados del CRS (educación, salud y subsidios) que por la dinámica de los ingresos salariales y jubilatorios. Se trata de una recomposición de las condiciones de reproducción social que operó por la vía de políticas estatales con una lógica inversa a las que primaban durante el neoliberalismo: en este orden se inscriben la re-estatización del régimen previsional (2008), el establecimiento de la Asignación Universal por Hijo (2009) y el aumento sostenido del gasto público para alentar el consumo, entre otros.

Esta recuperación permite incluir a los gobiernos kirchneristas en la tradición populista. Ello gracias a una tendencia al alza de los salarios favorecida por: la

desarticulación de la valorización financiera y el consecuente “regreso” de las demandas de las clases subalternas, el aliento estatal a convenios, reglamentos y estímulos al empleo, condiciones externas generosas y, particularmente durante el advenimiento de la restricción externa, mayores niveles de CRS estatales (inversiones en educación, salud y subsidios a los servicios públicos).

En este segundo ciclo kirchnerista se expandió más que ninguna otra variable el CRS/PBI y cayeron los destinos improductivos del EE (38,3% del producto en 2015), especialmente el consumo no esencial (por efectos de controles cambiarios y regulaciones arancelarias, monetarias y fiscales). Por otra parte, los destinos productivos del EE tan sólo aumentaron a un ritmo de 2,2%. Por este motivo, en promedio, el CRS/PBI alcanzó su nivel más alto en comparación con las otras etapas, llegando al 39,9% en 2015, mientras los destinos improductivos continuaron siendo preponderantes. Aún a pesar de lo anterior, el tándem (IP+Ahorro)/PBI promedió sólo el 19,7% entre 2009 y 2015.

Allí es cuando las limitaciones de una matriz productiva que genera altos niveles de Excedente Económico, parecen no haber respondido a la tónica del CRS durante la postconvertibilidad. Porque durante los años 1990 el EE creció más que el PBI y el CRS, a partir de la expansión del consumo no esencial (bienes de consumo importados, construcción residencial suntuaria) y la fuga de capitales. Pero en la postconvertibilidad la inversión productiva no tuvo un alza sostenida y se estancó en el período de restricción externa. Este aspecto muestra las dificultades para forjar un régimen de acumulación posneoliberal en un contexto de globalización mundial. Si bien el volumen del excedente en Argentina es considerable, sus destinos dan cuenta de las lógicas de estratificación social que denunciaban, por un lado, Furtado y Prebisch y desde otra mirada, Marini: imitación de los patrones de consumo del centro, giro de utilidades y dividendos por parte del capital extranjero, escasas inversiones (concentradas en sectores rentísticos con ventajas comparativas estáticas) y fuga de capitales.

Por lo tanto, la teoría del EE permite entender las formas en que respondió la economía argentina a los desafíos del mercado y contexto mundial: generó

crecientes niveles de excedente, pero lo empleó en los destinos clásicos que condicionan procesos de industrialización que (potencialmente) habilitarían mejoras del CRS. Bajo estas condiciones, el período de restricción externa (2012-2015) mostró que la posibilidad de que el CRS creciera considerablemente más que el EE (lo que empujaba la producción y el consumo con una estructura productiva dependiente) sería inviable en el mediano plazo (a menos que las condiciones externas pudieran permitir, por un largo período, fuentes de generación de divisas para planificar vías de desarrollo alternativas).

Desde el punto de vista de la generación de EE, el "modelo de postconvertibilidad 2009-2015" se ordenó desde la disputa por la apropiación de la renta agropecuaria y ello derivó en un quiebre dentro del propio bloque en el poder que había habilitado la "hegemonía neodesarrollista" del período 2002-2008. Los sectores sindicales, corporativos, políticos y sociales expresaron un desgarramiento en su interior al calor de la erosión de las condiciones externas e internas que fueran claves en la etapa previa y por ello, el kirchnerismo se conectó más claramente con la tradición populista de redistribución de ingresos. Este keynesianismo social en contexto de restricción externa estuvo caracterizado por una importante disputa por la apropiación estatal de las rentas, las cuales habían tenido una expansión notable por efecto volumen y precios, sobre la base de las reformas liberalizantes de los años 1990. También la elite empresaria registró una reducción en sus tasas de excedente bruto de explotación, al tiempo que la captación pública del mismo igualmente se incrementó. Allí se revirtieron parcialmente las tendencias del modelo 2002-2008 en materia de precios, pues se incrementaron relativamente los precios de los servicios y decayeron los de los bienes, en un contexto de apreciación cambiaria. En estas condiciones, la reaparición de la restricción externa desde 2011/2 mostró el resultado de las tensiones estructurales señaladas por los teóricos del subdesarrollo y la dependencia.

Una de las "paradojas" verificadas en la segunda etapa de postconvertibilidad es el aumento de la participación de las ganancias financieras en el EE, pues allí dejó de operar la valorización financiera. La paradoja es sólo superficial,

dado que en realidad los bancos diversificaron sus estrategias de negocios y buscaron nuevas formas de captar y apropiar excedente. Durante la convertibilidad el desembarco de la banca extranjera y la dolarización de la economía se combinaron con un alto nivel de spread, en tanto que, luego de la caída de la rentabilidad del sector financiero en 2002-2004, la apreciación cambiaria y la compra de títulos públicos permitió que dicho sector anotara importantes ganancias financieras.

En cuanto a la apropiación del EE por parte del Estado, se debe destacar como rasgo distintivo el peso de las retenciones a las exportaciones primarias y el aumento en la captación pública de las ganancias de la CE durante la postconvertibilidad. Si durante los años ’90 la captación estatal de rentas, ganancias financieras y beneficios de las grandes empresas osciló en torno al 32%, dicha proporción alcanzó 42% en el período 2002-2015. Ello significó un salto en los niveles de captación de ingresos por parte del fisco que permitió el aumento de las actividades y gastos estatales, algunos de los cuales fueron relevantes en la expansión del Costo de Reproducción Social. La nota la dio nuevamente el sector financiero, que en proporción a sus activos tributó más en la convertibilidad que en la postconvertiblidad, aunque con mayores altibajos como consecuencia de las crisis financieras de este último período. En síntesis, durante los gobiernos kirchneristas se registraron modificaciones progresivas en la captación estatal de EE, aunque como se advirtió antes, no se alteraron las lógicas de generación del mismo, sino que se reforzaron aquellas que provenían del esquema neoliberal.

En cuanto a la apropiación salarial del EE, también ambos períodos mostraron diferencias acorde a las transformaciones señaladas. Durante la convertibilidad la misma resultó muy escasa, mientras que en la postconvertibilidad aumentó por la vía de mayores salarios en los segmentos superiores de la clase trabajadora. Esto incluso derivó en disputas distributivas debido a la captación fiscal de EE por parte del Estado a través del impuesto a las ganancias para la cuarta categoría, una dimensión que contribuye a explicar las heterogeneidades al interior de las clases subalternas y los contrapuntos entre parte de las mismas y el segundo gobierno de C. Fernández.

Una vez analizadas la generación y apropiación del EE en la postconvertibilidad, un aspecto de significativa gravitación lo constituye la fuga de capitales en los años 2000, ya que al quebrarse la valorización financiera, la misma pasó a estar financiada por el superávit comercial (al menos hasta 2012). En concreto, la riqueza *off shore* del país oscilaba, en 2015, entre los 250.000 y 400.000 millones de dólares, y los datos compilados indican que una porción significativa de ese volumen se fugó en durante los gobiernos kirchneristas. De acuerdo a los métodos residuales del balance de pagos y de stocks, entre 1991 y 2001 se fugaron unos US$ 70-80.000 millones, mientras que la cifra trepó a US$ 130-140.000 millones en 2002-2015.

Las denuncias, listados y publicaciones relevadas para los años de la postconvertibilidad muestran una persistencia de algunas de las firmas emblemáticas de los grupos económicos locales y el capital extranjero, con empresas y apellidos que aparecen repetidamente en las fuentes relevadas y se detallan en los anexos.

En este contexto, la elevada salida de divisas no sólo redujo la captación estatal de excedente (vía impuestos), sino además disminuyó el potencial de inversiones que podrían haber dado un salto cualitativo (y cuantitativo) en la generación del mismo, especialmente en la postconvertibilidad (cuando existieron intenciones explícitas de superar las condiciones productivas de la valorización financiera). En principio, las divisas no reinvertidas siempre socaban las posibilidades de incrementar la productividad, pero durante la valorización financiera ese programa no estaba en la agenda del proyecto económico. Cuando, después de la reversión de los términos de intercambio reemergió la restricción externa (2012-2015), esos dólares extraídos del sistema financiero doméstico y no reinsertados desnudaron las limitaciones del ciclo posneoliberal. En estas condiciones, las opciones de inversión en una estructura productiva dependiente, primarizada y extranjerizada también dan cuenta de que los canales que aceitan la dinámica de los centros son distintos a los de la periferia.

Las reflexiones en torno a la fuga en el país indican que el fenómeno operó por una combinación de factores: la dolarización de la cartera de activos de los

grandes jugadores locales, la volatilidad macroeconómica argentina (que dispara niveles de protección de riqueza vía especulación off-shore), los factores externos que generan una “fuga a la calidad” de los activos de países centrales (particularmente los EEUU) y la puja distributiva, que se manifiesta en inflación y corridas cambiarias donde los actores dominantes cuentan con poder de fuego para presionar sobre las reservas y el tipo de cambio.

Este conjunto de elementos delinea un mapa conceptual donde la fuga responde a aspectos estructurales y no puede atacarse de manera aislada (por ejemplo, en base a los controles cambiarios tradicionales). La estructura y funcionamiento de las economías dependientes parece operar con este dato como rasgo característico, y si bien la desactivación de la valorización financiera es una condición necesaria, de ningún modo resulta suficiente para revertir esta situación.

En síntesis, las evidencias obtenidas a lo largo de la tesis permiten dar cuenta de aquello que los teóricos del excedente no se ocuparon especialmente en estimar: los niveles y tendencias del EE, donde más de la mitad del PBI excede las necesidades básicas de la sociedad para reproducirse. Esa masa de ingresos, que se valorizan continuamente transformándose en riqueza, mostró alteraciones al calor de los cambios en las lógicas del régimen de acumulación, pero continuó obedeciendo a un patrón de consumo desigual, propio de las periferias. Si en los años 1990 hubo deflación de ingresos en la periferia que sirvió para sostener altos niveles de EE, en la postconvertibilidad el fenómeno fue inverso pero no logró asentarse ni en una estructura material sólida (por la baja inversión productiva) ni en una base social amalgamada.

* * *

Las conclusiones a las que se llegó a lo largo de este trabajo sirven para reflexionar sobre el derrotero de la economía política argentina en el período 2015-2019 (aspecto que probablemente será materia de nuevos estudios), porque los hallazgos obtenidos permiten examinar, al menos de manera

preliminar, algunos de los rasgos analizados a partir de la teoría del Excedente Económico bajo un nuevo ciclo político en Argentina.

En el orden global, este neoliberalismo post crisis internacional de 2008 está caracterizado por un incremento de las disputas comerciales, la moderación del crecimiento económico mundial (incluso de China, la locomotora demandante de commodities), la reversión de los términos de intercambio para los productores de bienes primarios, la emergencia de conflictos políticos y militares (particularmente en Medio Oriente, Europa del Este y América Latina) y la aceleración del capitalismo de plataformas y las nuevas formas de precarización del trabajo. Bajo este contexto, el gobierno de M. Macri continuó un giro conservador en la región que tenía como antecedentes golpes de estado “blandos” (Paraguay, Honduras) y que proseguiría luego, a través de distintos mecanismos: electorales (Ecuador, 2016) o vía golpes de estado parlamentarios (Brasil, 2016) o militares (Bolivia, 2019).

Desde el punto de vista de la reconfiguración de las fuerzas sociales, la emergencia de Cambiemos parece haber expresado la representación política de un nuevo bloque en el poder, con hegemonía del capital extranjero y el sector financiero (con concesiones, no sin tensiones, hacia el sector agrario). En cambio, las fracciones de la gran burguesía local, especialmente la industrial, así como los sectores de servicios vinculados (inmobiliarios, comercio minorista) habría sido relegados y concurrirían en forma subordinada al bloque en el poder, a juzgar por la participación y manifiestaciones de los actores más relevantes del poder económico .

Asimismo, en cuatro años de gestión se encadenaron una serie de políticas económicas que redefinieron los precios relativos en relación al período kirchnerista. Ello ocurrió a través de la desregulación del mercado de cambios y los movimientos de capitales, la promoción del capital extranjero vía exenciones impositivas, la apertura comercial (eliminación de medidas arancelarias y paraarancelarias), la quita de retenciones a las exportaciones, la reducción de subsidios al transporte y servicios públicos, el masivo endeudamiento externo y las sucesivas devaluaciones que, al elevar la inflación, generaron una significativa reducción del poder adquisitivo del salario.

En términos de la teoría del excedente, es esperable que se haya producido una reducción del Costo de Reproducción Social en este período. En materia de ingresos reproductivos, se verificó una merma en los salarios y jubilaciones en términos reales, además de un aumento de la informalidad y el desempleo. A su vez, los gastos públicos en educación y salud básicas también cayeron en, al igual que los subsidios que contribuían a reducir el costo de vida de los asalariados.

Desde el punto de vista del volumen del EE, es posible inferir que los cambios en los precios relativos (que generaron transferencias de ingresos hacia el sector primario exportador y financiero) implicaron procesos de concentración en la generación de riqueza. Este período parecería guardar mayor relación con el de la última dictadura, en el que la economía si bien no creció (incluso se contrajo), sí redistribuyó regresivamente el excedente. Sería esperable que se haya incrementado el beneficio obtenido por sectores productores de servicios, particularmente públicos (luz, agua, gas y transporte) y financieros extranjeros. Por el lado de las rentas, se habría intentado profundizar un desarrollo primario exportador, favoreciendo la acumulación en estos sectores (agro, petróleo y minería) a través de la quita de retenciones.

También la financiarización de las empresas no financieras habría arreciado como fenómeno distintivo de esta etapa (García, Cassini y Schorr, 2019), en un contexto de nueva variante de la valorización financiera. Precisamente esta conceptualización responde a la relación entre endeudamiento externo y fuga de capitales y resulta evidente que este vínculo regresó de manera notable durante el gobierno de M. Macri, en particular a partir de la expansión acelerada de la deuda externa pública.

Más allá de lo anterior, la inestabilidad financiera y el retroceso de la actividad económica parecen haber conspirado contra la consolidación de un proyecto hegemónico con una pujante acumulación de capital, como sí había ocurrido en el primer período de la convertibilidad. En aquel momento, como se analizó en esta investigación, el Excedente Económico y el Costo de Reproducción Social se recuperaron (especialmente después de la hiperinflación precedente), con una economía en pleno despegue. En particular, el EE creció más que el CRS

y que la economía en su conjunto, lo que indica que ese proyecto socialmente regresivo resultó exitoso en incrementar las ganancias, rentas e intereses, además de coincidir con el auge neoliberal de la época. La particularidad de la experiencia de Cambiemos radicaría en que, inserta en un contexto externo relativamente desfavorable (que además registra mayores reparos sobre la ideología neoliberal en el mundo), la misma fracasó en el intento de recrear un proceso de expansión del producto y el Excedente Económico, aunque probablemente habría sido efectiva a la hora de incrementar su apropiación por parte de un grupo concentrado de sectores y potenciar su exteriorización.

* * *

En definitiva, las evidencias compiladas en esta investigación indican que la economía política argentina presenta los rasgos distintivos de las economías periféricas, por lo tanto, las teorías del subdesarrollo y la dependencia que se emplearon a lo largo de este trabajo guardan vigencia y relevancia para entender, interpretar y reflexionar sobre los principales problemas locales. Dichos enfoques, cotejados a la luz de las nuevas tendencias del capitalismo globalizado, contribuyen a razonar sobre las dificultades para forjar un régimen de acumulación definido.

En este sentido, aspectos como la financiarización de la economía, las relaciones de dominación-dependencia, las desiguales inserciones en las cadenas globales de valor y los desafíos de la competencia global bajo el capitalismo digital, han impreso un nuevo escenario donde la generación de Excedente Económico en la periferia registra complejos desafíos. Las alternativas para desplegar un régimen de acumulación que logre incrementar las condiciones de reproducción social de las mayorías y, al mismo tiempo, brinde las condiciones para expandir el Excedente Económico parecen acotadas, y encuentran límites en la estructura productiva.

Precisamente en esa área se ubica el eje del análisis de la dependencia y la estratificación social de las economías periféricas, de la cual Argentina presenta características propias al albergar una álgida puja distributiva. En las

condiciones actuales de generación de EE, parece evidente que existen límites, expresados muchas veces en la restricción externa, para convalidar un régimen de acumulación posneoliberal. Cuando, en cambio, se aplican políticas neoliberales, los resultados económicos y sociales no permiten que se tornen hegemónicos por la resistencia de la vertiente popular. Ello se habría observado incluso en el período que escapa a los análisis y estimaciones de este trabajo, es decir, el gobierno de M. Macri (2015-2019).

La teoría del EE permitió hallar los nudos estructurales del subdesarrollo y de la volatilidad económico-social de la Argentina: las rentas ocupan un lugar preponderante y decisivo, el capital industrial, comercial y financiero se ha concentrado, centralizado y extranjerizado y la fuga de capitales bloquea las potencialidades productivas y redistributivas del país. Se trata de nuevas evidencias que exigen recuperar los viejos postulados de la teoría crítica latinoamericana: la necesidad de complementariedades entre países de la región, la agenda de la diversificación productiva, una democratización de las rentas, los desafíos para lograr la reinversión de los excedentes y la consolidación de movimientos de masas que postulen y sostengan ese tipo de programas.

ANEXOS

ANEXO I

Subsidios a sectores económicos en la postconvertibilidad

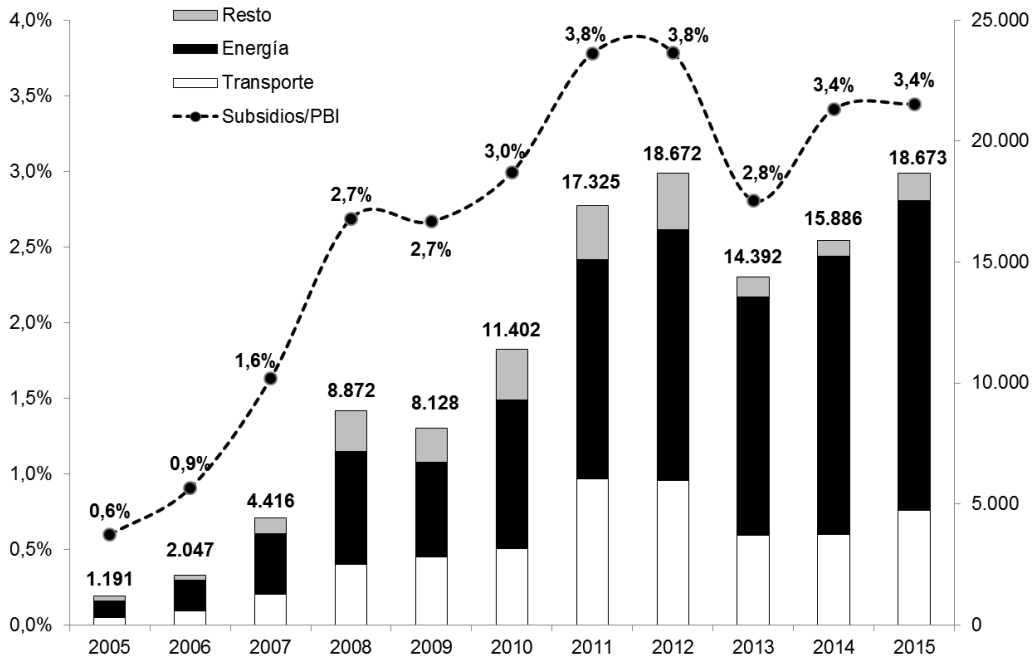
A lo largo de los gobiernos kirchneristas, dos posiciones han dominado la escena a la hora de interpretar los subsidios a los sectores económicos en la post-Convertibilidad. La posición neoclásica se opone a la instrumentación de los mismos, pues sostiene que existe un intervencionismo estatal abierto, donde los precios de las tarifas se encuentran deprimidos, son ineficientes ya que distorsionan el mercado energético porque desincentivan la oferta y no disciplinan el consumo residencial. Como consecuencia, no hay motivación a la inversión privada y genera desbalances estructurales en el área. Por lo tanto, los subsidios son inequitativos e insostenibles (Navajas, Urbiztondo).

En contraste, están quienes avalan esta política desde una matriz estructuralista (basándose en el enfoque de Diamand) o post-keynesiana argumentan que los subsidios: evitan que buena parte del costo de los servicios lo paguen los usuarios, funcionan como ancla nominal de precios internos, conteniendo la inflación y a su vez subsidian a la industria, uno de los pilares del crecimiento pos-devaluatorio, volviéndola más apta para la competencia externa. En síntesis, el esquema de subsidios a estos sectores lograría promover el mercado interno, controlar la inflación, darle competitividad a la industria y mantener las ganancias de las empresas prestadoras (Chena, Crovetto y Panigo, 2011).

Separándonos de estas visiones, preferimos utilizar los trabajos de Cleaver (1985) y Lebowitz (2006), en tanto lecturas de la obra de Marx que permiten interpretar las políticas económicas en clave de economía política de la clase trabajadora. En este sentido cobra relevancia repasar el doble carácter que asume la mercancía, ya que las misma manifiesta la relación contradictoria descripta por la relación de clase. En su doble manifestación del valor (de uso y de cambio), la mercancía expresa la disputa social. El valor de uso (la utilidad) no sería simplemente distinto al valor de cambio (aquello por lo que puede cambiarse), sino directamente su opuesto). Por este motivo, la contradicción del doble carácter de la mercancía manifiesta a su vez la lucha entre las clases:

para la clase trabajadora lo importante es el valor de uso de los bienes para la satisfacción de sus necesidades, para la clase capitalista es el valor de cambio con el propósito de maximizar su ganancia.

Gráfico VI.II.1. Evolución de los subsidios a sectores económicos (transporte, energía y resto), en dólares constantes de 1991 y como porcentaje del PBI. Años 1991-2015.



Fuente: elaboración propia en base a datos de ASAP, INDEC y el US Labour Statistics.

Así las cosas, para cada clase, cada mercancía lleva el sello de la contradicción y la lucha, puesto que contiene tanto el valor de uso como el valor de cambio. Pero también es relevante destacar que para ambas clases se expresan valores de uso y de cambio distintos de acuerdo a sus intereses. En este sentido, la energía y el transporte desempeñan un papel muy importante como mercancías en la esfera productiva tanto como en la reproducción de la fuerza de trabajo. Como lo apunta Cleaver (1985), la energía reviste el carácter de mercancía de consumo para la clase trabajadora. En definitiva, permiten reducir las tareas de la clase trabajadora, ya que se utilizan para facilitar innumerables quehaceres domésticos, además de ser parte del consumo necesario de bienes culturales en el hogar. El valor de uso para esta clase es evidente.

Para los capitalistas, en cambio, la energía es un insumo necesario para la producción, se trata de un valor de uso que es requerido en la empresa para completar su proceso de producción de mercancías y por ende, para la realización de la extracción de plusvalía en el proceso de generación de plusvalor. Además, en el proceso productivo permite sustituir personas por máquinas (como lo señalara Marx), aumentando la productividad. Esto puede ser fuente de mayor extracción de plusvalía relativa. Pero simultáneamente, la energía sirve a la clase trabajadora para aliviar, en el proceso productivo, el número o la intensidad de las tareas aunque esto no necesariamente sea siempre así (Cleaver, 1985).

Para el caso del transporte público, parece bastante claro que tiene un carácter esencial para los trabajadores en tanto valor de uso para trasladarse en sus diversas necesidades, mientras que para el capital se trata de un "insumo" para que la clase trabajadora transite desde el hogar hasta el lugar de trabajo. En la medida en que se abarate este precio, el capital puede reducir el precio de la fuerza de trabajo, es decir, el salario. En este escenario, la determinación de un esquema de precios de energía y transporte para una economía puede leerse en clave de las clases sociales como una manifestación de su dialéctica lucha.

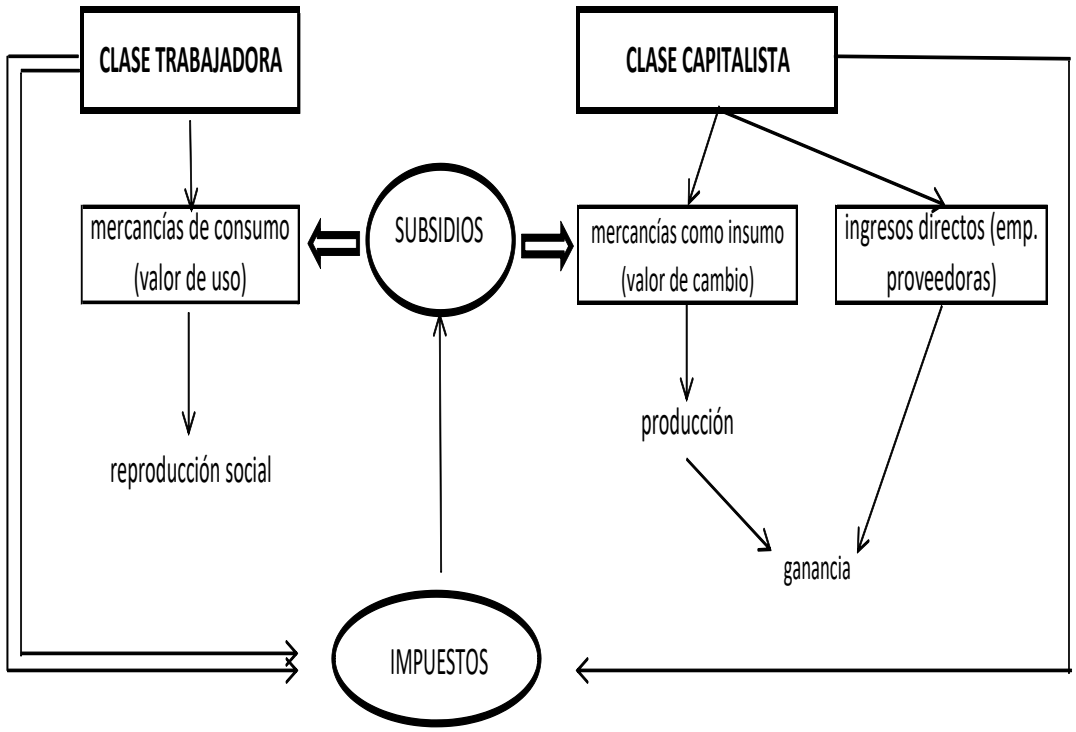
¿Qué representan los subsidios a los sectores económicos en este escenario?

Cabe distinguir dos grupos dentro de la clase capitalista: las empresas proveedoras-prestadoras de estos servicios y el resto del capital. Para las primeras, se trata de la mercancía a través de la cual buscan valorizar su capital. Para el último, se trata de una mercancía que funciona como insumo para la generación de plusvalor, y por ello mismo, un costo de producción. El precio de mercado del servicio representa entonces un mecanismo de apropiación de plusvalor por parte de una u otra fracción del capital, y por ello, parte de un conflicto entre éstas. En este sentido, se torna clave para diversos sectores conseguir una estructura de precios que permita realizar la producción y la ganancia.

Para las fracciones del capital que utilizan estos servicios como insumo, la reducción de su precio significa un aumento de sus propias ganancias. La industria, el sector que mayor demanda tiene de estas mercancías, exige a

menudo una reducción de su precio, tal como lo hace con otros componentes del costo (como el salario con el que remunera la fuerza de trabajo). Por lo tanto, el esquema de política de precios favoreció la recuperación de la ganancia de un sector del capital (productivo) en detrimento de otro (proveedor de servicios públicos). Naturalmente, este último sector no se quedaría sin exigir una compensación de algún tipo. Los subsidios, justamente, funcionan como la "reparación" al capital productor de estos servicios para evitarle mayores pérdidas.

Cuadro VI.II.1 Esquema general de los subsidios en clave de clases sociales.



Fuente: elaboración propia.

El cuadro Nº 1 sintetiza el análisis de esta política para el caso argentino de la etapa posneoliberal. Para la clase trabajadora, los subsidios a los sectores económicos en esta etapa han representado un importante financiamiento sobre las *mercancías* de consumo, necesarias e imprescindibles para la vida y su reproducción social. Esto es, para la satisfacción de necesidades básicas

que forman parte de la reproducción de la fuerza de trabajo (tales como la energía o el gas en los hogares, o bien el uso del transporte público). Por ello, parte de los mismos se han incluido como componentes fundamentales del CRS.

A pesar de ello, debe resaltarse que el sistema tributario funciona como mediador en este contexto, ya que es, a través de su recaudación, el que financia los subsidios. La recaudación fiscal en Argentina no logra corregir la desigualdad, en buena medida debido a que su estructura recae fuertemente sobre los impuestos al consumo, que pesan proporcionalmente en mayor medida sobre el trabajo. De esta manera, proporcionalmente el mayor sustento de los subsidios proviene de los sectores populares.

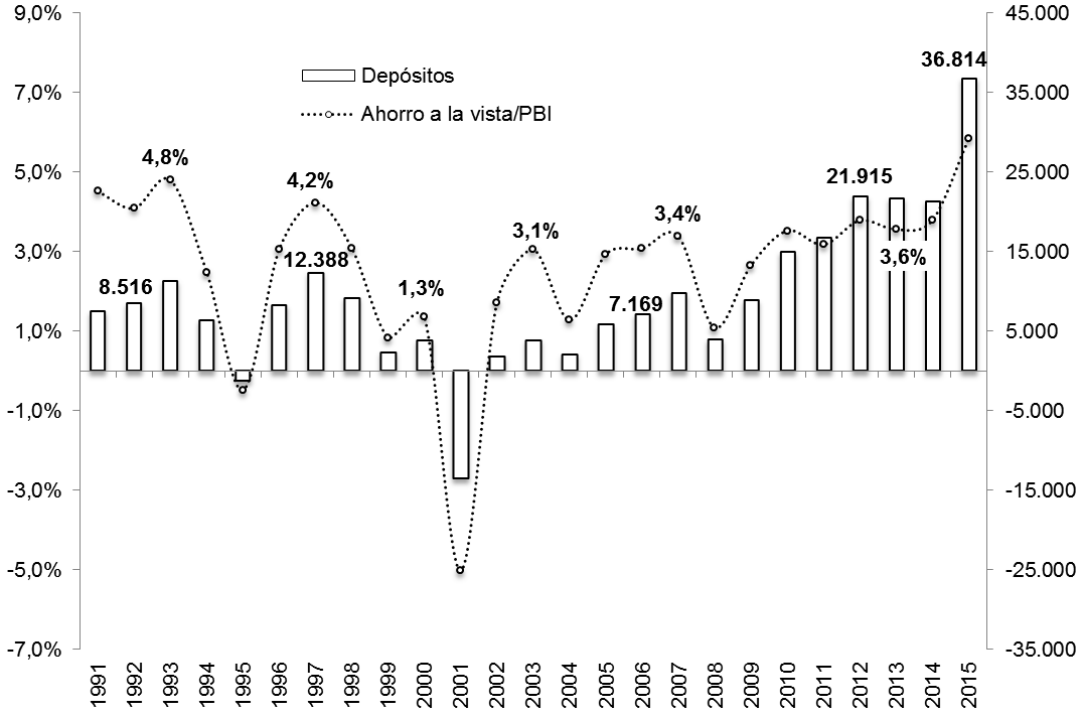
La clase capitalista, por su parte, manifiesta dos percepciones de los subsidios, dependiendo de si se trata de las empresas productoras-proveedoras de estos servicios o bien si analizamos al resto de las fracciones del capital, que requiere de estas mercancías como insumos para la producción. Para el primer grupo, los subsidios forman parte de sus ingresos, lo que en definitiva no es otra cosa que la apropiación de valor generado en otro sector de la economía. Para el resto del capital, los subsidios representan un financiamiento estatal que abarata sus costos, permitiendo la recreación de un escenario que garantice la acumulación de capital.

ANEXO II

Usos seleccionados del Excedente Económico

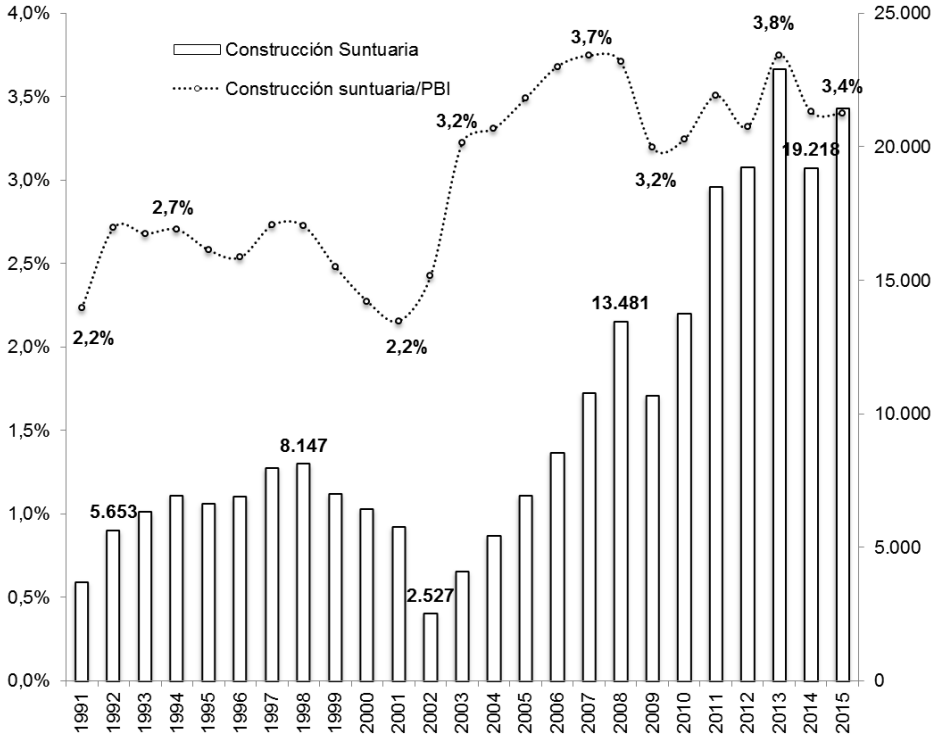
En este anexo se presentan las evoluciones pormenorizadas de algunos componentes del Excedente Económico de manera detallada.

Gráfico VI.I.1. Evolución del ahorro financiero en depósitos a la vista, en dólares constantes de 1991 y como porcentaje del PBI. Años 1991-2015.



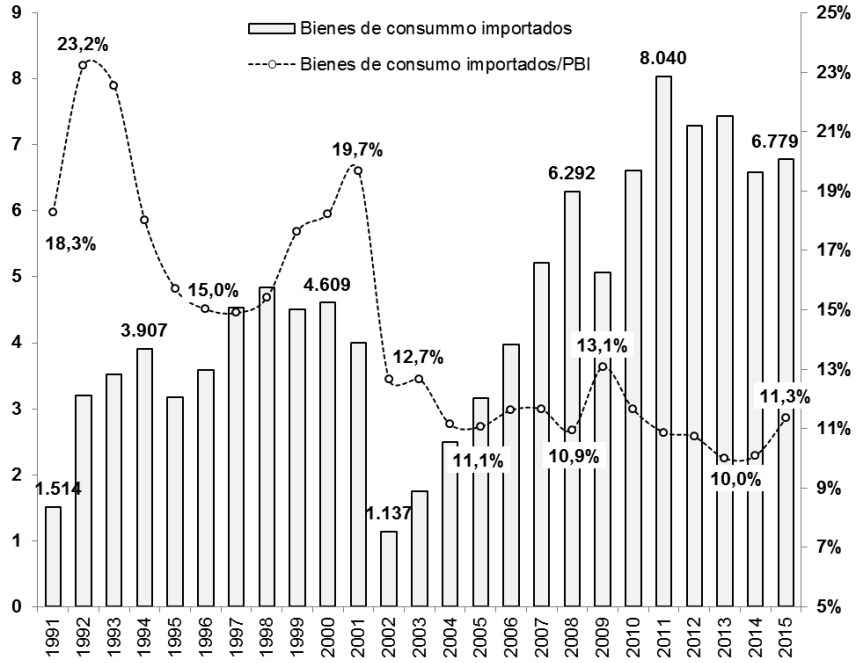
Fuente: elaboración propia en base a datos del BCRA, INDEC y US Bureau of Labor Statistics

Gráfico VI.I.2. Evolución de la construcción suntuaria, en dólares constantes de 1991 y como porcentaje del PBI. Años 1991-2015.



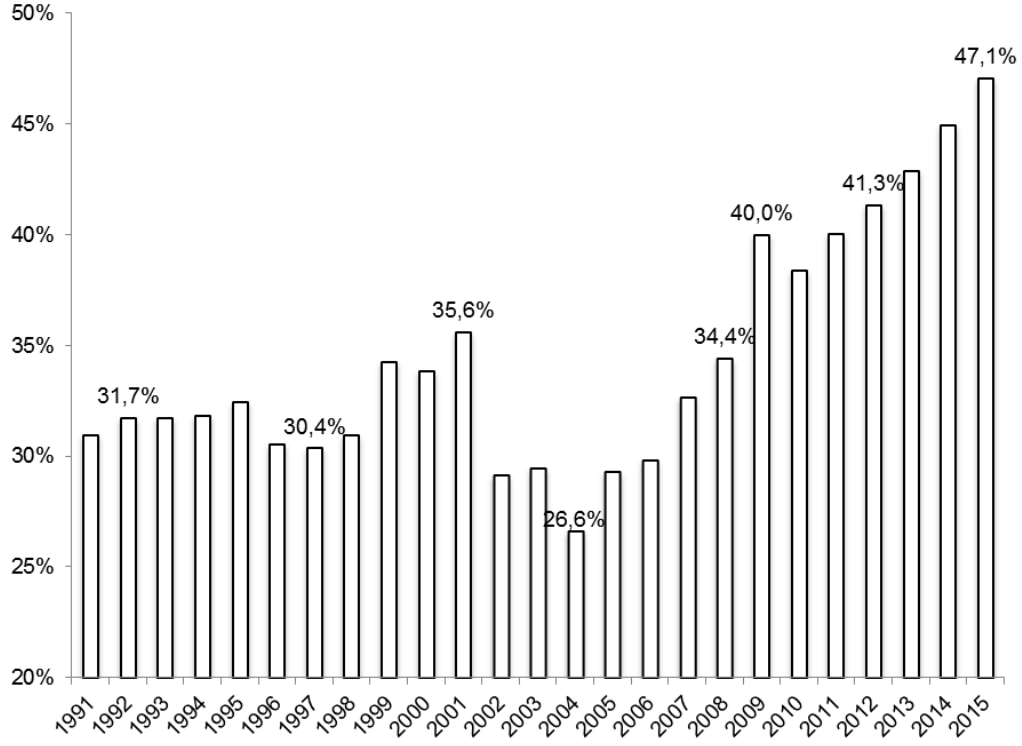
Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y US Bureau of Labor Statistics

Gráfico VI.I.3. Evolución del monto de bienes de consumo importados, en dólares constantes de 1991 y como porcentaje del PBI. Años 1991-2015.



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y US Bureau of Labor Statistics

Gráfico VI.I.4. Evolución del Gasto Público Consolidado, en porcentaje del PBI. Años 1991-2015



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC

ANEXO III

Estimación de la renta agraria 2014-2015

La estimación de la renta agraria propia de los años 2014 y 2015 en este capítulo debe considerarse una aproximación lateral, no exhaustiva y simplemente aproximativa de su valor total, pues el propósito de este capítulo es obtener un acercamiento de las distintas fuentes de generación de excedente. Por estos motivos, a lo largo del capítulo se suelen presentar estimaciones de otros autores pues el objetivo no es realizar un aporte metodológico en el debate sobre la cuantificación de las rentas (aspecto que de por sí merecería una investigación particular), sino obtener los volúmenes de excedente para analizarlos bajo el enfoque de esta teoría.

Para estimar la renta agraria se contemplaron las estimaciones de los autores presentados en el capítulo IV (Iñigo Carrera, Bus, Arceo y Rodríguez, Ingaramo, Palmieri y Azcuy Ameghino) y se procedió a implementar la metodología de Azcuy Ameghino, con supuestos propios.

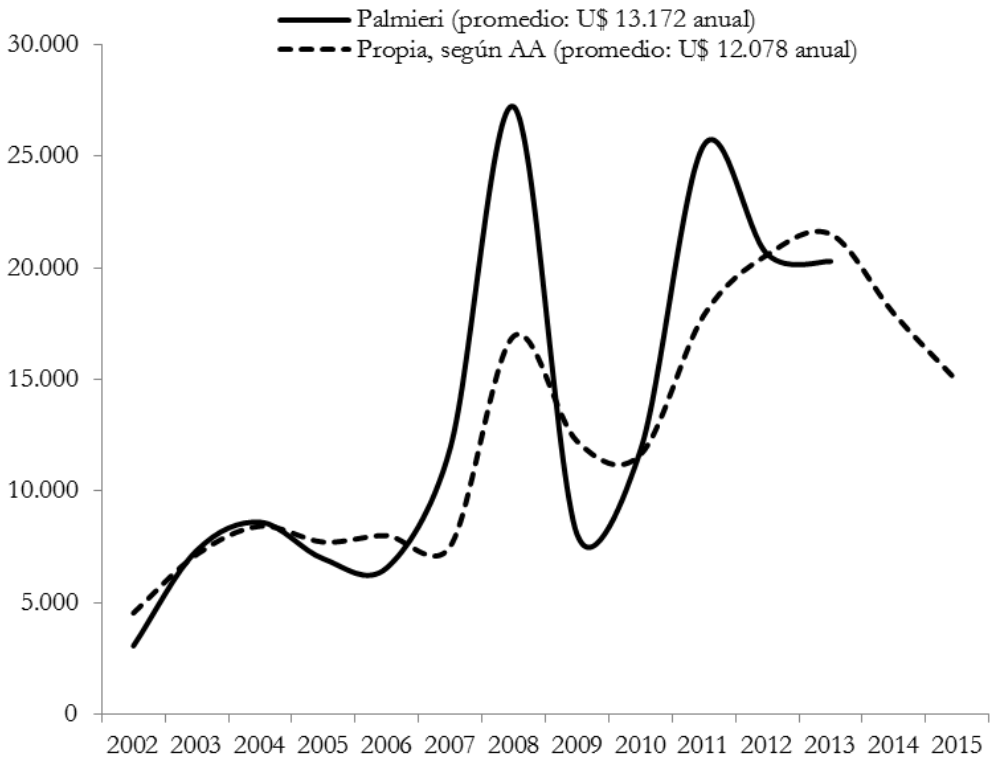
La construcción de la serie se basó en una simplificación de la propuesta de Azcuy Ameghino (2008), quien estimó la renta agraria de cereales y oleaginosas para el año 2007. Para ello, el autor consideró que la renta agraria podía aproximarse a través de la fórmula siguiente: 35% x producción (oleaginosas y cereales) x precio por tonelada – gastos de comercialización.

Esta estimación tiene evidentes limitaciones: establece un porcentaje fijo de renta en relación a la producción y los precios (aspecto que las otras estimaciones saldan con metodologías diversas), no discrimina los gastos de comercialización para el total de oleaginosas y cereales de manera pormenorizada (tomando en cuenta distancias a los puertos, zonas productivas diferenciadas, etc.), no descuenta una ganancia “normal” (como lo hace el resto de las estimaciones para discriminar la renta de los beneficios).

De este modo, siguiendo la propuesta de Azcuy Ameghino, se considera la producción de los tres principales cultivos (soja, maíz, trigo) multiplicada por su precio y a ese valor se descuenta un 25% de costos de comercialización y sobre ese valor se le aplica el 35% que corresponde a la renta agraria.

Respecto del resto de los cultivos, se considera el total producido y su participación en la producción total y se aplican los mismos criterios de rentabilidad que para el caso de la soja. Si bien esta aproximación resulta inexacta e imprecisa, se apoya en el la idea de que un 35% de renta agraria en relación al total producido resulta una estimación “de límite inferior”. La serie construida arroja, para el período 2002-2013, valores próximos a los de Palmieri (2015), incluso con un nivel inferior (U$ 12.078 millones anuales versus U$ 13.172 millones).

Gráfico VI.III.1. Evolución de la renta agraria según estimaciones de Palmieri y propias. Años 2002-2015.



Fuente: Palmieri (2015), Ministerio de Agroindustria (2019) y Azcuy Ameghino (2008).

De este modo, la estimación de los datos de renta agraria para 2014 y 2015 se considera un cálculo aproximado al valor de la misma en base a los supuestos mencionados.

ANEXO IV

Empresas que realizaron transferencia de divisas al exterior

Cuadro VI.IV.1. Listado de empresas que realizaron transferencia de divisas al exterior durante 2001 por un monto igual o superior a US$ 4,5 millones (520 firmas) (ce = 1 indica pertenencia a la cúpula empresaria argentina)

Razón social	ce = 1	US$
PECOM ENERGIA SA	1	1.890.697.730
TELEFONICA DE ARGENTINA SA	1	1.559.852.695
YPF SA	1	1.058.024.854
TELECOM ARGENTINA - STET	1	963.372.997
NIDERA SA	1	806.771.947
SHELL CIA. ARGENTINA DE	1	793.615.011
TELEFONICA COMUN. PERSONALES SA	1	723.118.291
ESSO PETROLERA ARG. SA	1	490.089.743
BUNGE CEVAL SA	1	412.112.086
MOLINOS RIO DE LA PLATA SA	1	388.247.707
IBM ARGENTINA SA	1	303.740.601
MASSALIN PARTICULARES SA	1	291.440.895
EG3 SA	1	251.196.505
SA LOUIS DREYFUS CIA. LTDA.	1	248.583.088
MOLFINO HNOS. SA	0	243.028.402
FORD ARGENTINA SA	1	240.866.557
RENAULT ARGENTINA SA	1	238.499.634
TELECOM PERSONAL SA	1	225.224.465
CIA. DE RADIOCOM. MOVILES SA	0	222.750.846
CARGILL SACI	1	186.620.290
PECOM AGRA SA	1	184.887.046
VOLKSWAGEN ARG. SA	1	184.147.305
EMPR. DISTR. Y COM. NORTE SA	1	183.026.080
EDESUR SA	1	172.042.282
TELINVER SA	1	169.656.610
CLOROX ARGENTINA SA	1	163.393.690
COCA COLA FEMSA DE BUENOS AIRES	1	159.311.178
CENTRAL PUERTO SA	1	149.341.382
CERVECERIA Y MALTERIA QUILMES	1	146.076.255
PETROLERA DEL CONOSUR SA	1	143.955.689
DISCO SA	1	143.162.514
TRANSPORTADORA DE GAS DEL SUR SA	1	143.097.151
MULTICANAL SA	1	142.396.479
MERCEDES BENZ ARGENTINA SA	1	139.823.079
CABLEVISION SA	1	136.379.627
AGUAS ARGENTINAS SA	1	132.772.000
VICENTIN SAIC	1	131.118.755
PROCTER y GAMBLE INTERAMERICAS	1	120.664.611
ACEITERA GENERAL DEHEZA SAICA	1	116.007.830
SOLVAY INDUPA SAI	1	115.274.050
ALTO PALERMO SA APSA	0	115.056.141
PBB POLISUR SA	1	114.455.605
COMPANIAS ASOCIADAS PETROLERAS	0	112.663.402

METROGAS SA	1	104.444.024
TELEFONICA DATA ARG. SA (EX ADVANCE)	1	100.681.953
SADE SKANSKA SA	1	88.276.557
PLUSPETROL EXP. Y PRODUCCION SA	1	88.186.613
TRANSPORTADORA DE GAS DEL NORTE	1	86.797.532
CTI CIA. DE TELEFONOS DEL	1	82.757.077
ACINDAR INDUSTRIA ARG.	1	80.488.489
VARIG CESION RECAUD BSP	0	79.940.342
AEROPUERTOS ARGENTINA 2000	1	79.013.143
REFINERIA DEL NORTE SA	1	78.994.462
PECERRE SA	0	74.155.833
UNILEVER DE ARGENTINA SA	1	72.399.756
LOMA NEGRA CIA. IND. SA	1	72.279.309
SANCOR COOP. UNIDAS LTDA.	1	70.226.337
COMPANIA DE TRANS. TRANSENER SA	1	67.766.548
LINEAS AEREAS PRIVADAS ARG.	1	67.708.356
FIAT AUTO ARG. SA	1	67.593.631
BAKER HUGHES INTEQ. SRL	0	66.811.919
ALUAR ALUMINIO ARGENTINA SAIC	1	66.308.798
LINEA AEREA NACIONAL CHILE	0	66.045.934
COTO CENTRO INTEGRAL DE COM.	1	63.648.845
BEALARBA	0	63.500.000
SONY ARG. SA	1	63.372.999
DISTRIBUID. DE GAS DEL CENTRO SA	1	61.287.139
ARCOR SAIC	1	60.389.883
KODAK ARGENTINA SA	0	60.002.972
PHILIPS ARGENTINA SA	1	59.632.421
GAS NATURAL BAN SA	1	58.860.320
CAPEX SA	1	58.213.967
DOW AGROSCIENCE ARGENTINA SA	0	56.082.755
PLUSPETROL ENERGY SA	1	55.577.835
MOLINO CANUELAS SA	1	54.803.984
TOYOTA ARGENTINA SA	1	54.617.162
BGH SA	1	50.121.235
SIDERAR SAIC	1	49.845.151
SERVICONFORT DE ARGENTINA SA	0	49.236.706
AEROLINEAS ARGENTINAS SA	1	48.800.983
IBERIA LINEAS AEREAS DE ESPANA	0	46.826.289
AUTOPISTAS DEL SOL SA	0	46.722.901
CENTRALES TERMICAS MENDOZA SA	0	46.516.561
DOW QUIMICA ARGENTINA SA	0	46.174.000
REFINERIAS DE MAIZ	1	45.079.080
COSCO ARGENTINA MARITIMA SA	0	44.256.055
BASF ARGENTINA	1	43.680.072
SA SAN MIGUEL	0	43.368.398
PETROQUIMICA CUYO SA	0	42.525.098
COLGATE PALMOLIVE ARGENTINA	0	41.643.440
SA ALBA FABRICA DE PINTURAS	0	41.398.490
NEUMATICOS GOODYEAR	0	40.700.045
EASTMAN CHEMICAL ARGENTINA SRL	1	40.571.955
HIDROELEC. PIEDRA DEL AGUILA	0	40.015.467
TECHTEL LMDS COMUNICACIONES IN	0	40.000.000

XEROX ARGENTINA SA	1	39.267.526
PROFERTIL SA	0	39.217.450
MAERSK ARGENTINA SA	0	39.098.824
SC JOHNSON Y SON DE ARGENTINA	1	39.066.660
PEUGEOT CITROËN ARGENTINA	1	39.029.326
LEDESMA SA	1	38.974.740
TECPETROL SA	1	38.343.812
LUCENT TECHNOLOGIES SA ARGENTINA	1	37.318.911
HYDRO AGRI ARGENTINA SA	0	37.200.935
SIEMENS ITRON BUSINESS SERVICE	1	36.702.986
PRODUCTOS ROCHE SA	1	36.621.195
CASINO BUENOS AIRES SA	0	36.479.940
NUEVO PLAZA HOTEL MENDOZA LTDA.	0	35.930.034
AMERICAN AIRLINES	0	35.696.577
CENCOSUD SA	1	35.520.707
CCBA SA	0	34.972.579
SALOMON SMITH BARNEY INC.	0	34.493.683
SIDERCA SAIC	1	34.395.790
CAMUZZI ARGENTINA SA	1	34.002.549
ARTE GRAFICO EDITORIAL ARG. SA (AGEA)	1	33.809.146
ALCATEL TECHINT SA	1	33.371.888
COMPAQ LATIN AMERICA CORP.	1	32.143.963
AGUAS PROVINCIALES DE SANTA FE SA	0	32.125.942
VISTEON SA	0	32.017.534
KRAFT FOODS ARGENTINA SA	1	31.956.289
VITOL ARGENTINA SA	0	31.880.479
SOUTHERN WINDS SA	0	31.677.594
ATANOR SA	1	31.531.277
TETRA PAK SRL	1	30.466.362
COBEL COMERCIO EXTERIOR SA	0	29.290.315
HIDROELECTRICA EL CHOCON SA	0	28.695.550
GRUPO CONC. DEL OESTE SA	0	28.154.562
GILLETTE ARGENTINA SA	1	27.898.000
ENERGY CONSULTING SERVICES SA	0	27.877.293
THALES SPECTRUM DE ARG. SA	0	27.520.070
EMBOTELLADORA DEL ATLANTICO SA	0	27.435.517
JUAN MINETTI SA	1	27.354.142
SIDECO AMERICANA SACIIYF	1	27.128.866
PETROQUIMICA BAHIA BLANCA	1	26.958.577
PRODUCTOS DE MAIZ SA	0	26.796.191
NUESTRA SENORA DE LA ASUC. ARG. SA	0	26.737.023
NEWSAN SA	0	26.731.484
ALITALIA LAI SPA	0	26.523.970
GC SOC. ARG. SRL	0	25.992.430
ELECTRICIDAD ARGENTINA SA	0	25.893.330
MILKAUT SA	1	25.778.685
F. PIEDRA DEL AGUILA 1-CFF SA	0	25.608.430
SULLAIR ARGENTINA SA	0	25.454.058
PIONEER ARGENTINA SA	0	25.196.580
CARTOCOR SA	1	24.776.028
FRAVEGA SACIF	1	24.734.002
LINEAS TRANSMISION DEL LITORAL	0	24.631.024

NOKIA ARGENTINA SA	0	24.283.876
CRESUD SACIF	0	24.129.500
ARCOS DORADOS SA	0	24.085.000
HAMBURG SUD SUCURSAL ARGENTINA	0	23.423.555
MALTERIA PAMPA SA	0	23.113.953
TERMINALES PORTUARIAS ARG.	0	23.040.479
TRANSPORTADORA DE ENERGIA SA	0	23.002.318
DUBANO SA	0	22.655.000
SUDACIA SAICF Y AG	0	22.273.133
CAFES LA VIRGINIA SA	1	22.145.167
LOS W SA	0	22.145.000
LAFARGE GYPSUM ARGENTINA SA	0	22.038.000
SCANIA ARGENTINA SA	1	21.885.668
THE CAPITA CORPORATI	0	21.650.631
IMAGEN SATELITAL SA	0	21.549.741
PEPSICO DE ARGENTINA SRL	1	21.477.345
UNITED AIRLINES INC.	0	21.361.199
COMPANIA MEGA SA	1	21.290.000
VASA SA	0	21.287.715
LAB. ARMSTRONG SYNCRO SACIF	0	21.216.074
KIMBERLY-CLARK ARGENTINA SA.	1	21.163.326
PERU SERVICES COURIER SRL	0	21.004.707
CTI PCS SA	0	20.755.609
CNH ARGENTINA SA	0	20.753.046
NOBLEZA PICCARDO SAICYF	1	19.906.224
BS AS AL PACIFICO SAN MARTIN S	0	19.850.522
ALUPLATA SA	0	19.749.510
SUPERMERC. MAYORISTAS MAKRO SA	1	19.467.525
EXPOFRUT SA	1	19.201.147
LA PLATA CEREAL CO. SA	1	19.099.569
ALFACAR SA	0	18.886.804
MICHELIN ARGENTINA SAIC	0	18.884.137
PRODUCTOS SUDAMERICA	1	18.755.679
EMPRESA DISTRIB. DE ENERGIA DEMZA SA	1	18.250.930
OCA SA	1	17.999.495
MASTELLONE HNOS. SA	1	17.943.251
BENITO ROGGIO E HIJO	1	17.762.813
ARPER EXPRESS SRL	0	17.695.000
AVENTIS PHARMA SA	0	17.500.000
NEC ARGENTINA SA	0	17.486.247
EMILOR SA	0	17.447.902
IND. MET. PESCARMONA S	1	17.396.511
TRANSPLATA SA	0	17.228.695
TELEVISION FEDERAL	0	17.156.920
BOSKALIS INT-BALLAST NEDAM BAGG-UTE	0	17.048.808
SUN MICROSYSTEMS DE ARGENTINA SA	0	16.941.486
NESTLE ARGENTINA SA	1	16.815.782
CIBA ESPECIALIDADES QUIMICAS SA	0	16.775.806
BOLIVIA SERVICES COURIER SRL	0	16.758.449
IMPSAT SA	1	16.695.268
TYSSA TELECOMUNICACIONES Y SIS.	0	16.615.625
SA MARITIMA Y COMERCIAL JR WILLIAMS	0	16.570.436

DINAR LINEAS AEREAS SA	0	16.391.007
HANOVER ARGENTINA SA	0	16.190.138
SPANAIR SA	0	16.038.000
RABO TRADING ARGENTINA SA	0	16.037.542
CMR FALABELLA SA	0	15.993.956
COMPANIA INTL. DE TELECOMUNICAC	0	15.856.250
ABBOTT LABORATORIES	1	15.490.626
BMW DE ARGENTINA SA	0	15.388.193
AVENTIS CROPSCIENCE ARG. SA	0	15.374.121
CERRO VANGUARDIA SA	0	15.042.487
CARRARO ARGENTINA SA	0	15.040.626
ABRASIVOS ARGENTINOS SAIC	0	15.025.556
SERVICIOS ESP. SAN ANTONIO SA	0	15.018.876
CABANA Y ESTANCIA SANTA ROSA	0	15.000.000
EXPRINTER SA	0	15.000.000
PRAXAIR ARGENTINA SA	0	14.773.474
ICI ARGENTINA SAIC	1	14.765.907
SAP ARGENTINA	0	14.289.845
BIO SIDUS SA	1	14.254.815
NIKE ARGENTINA SA	0	14.246.827
CABOTO HOLDING	0	14.208.266
TOYOTA CREDIT ARGENTINA SA	1	14.148.852
CIA. DE ALIMENTOS FARGO SA	0	14.140.172
VINISA FUEGUINA SA	0	14.002.647
NOVARTIS ARGENTINA SA	1	13.979.263
COMPANIA MEXICANA DE AVIACION	0	13.972.000
ARISCO SA	0	13.830.775
AGFA GEVAERT ARGENTINA SA	0	13.826.819
LLOYD AEREO BOLIVIANO SAM	0	13.815.871
MOTOROLA ARGENTINA SA	0	13.727.213
BUENOS AIRES FACTORING SA	0	13.697.010
SIEMENS SA	1	13.689.627
ESTABLEC. MODELO TERRABUSI SAIC	1	13.670.180
CEPAS ARGENTINAS SA	1	13.657.971
ESTANCIAS UNIDAS DEL SUD SA	0	13.566.263
SUC. DE ANTONIO MORENO SACA	0	13.512.038
MATRICERIA AUSTRAL SA	0	13.446.915
DANONE SA	1	13.420.000
CENTRAL COSTANERA SA	1	13.401.754
EMPREND. ENERGETICOS BINAC. SA EBI	0	13.397.378
TURISMO COSTA BRAVA SA	0	13.132.932
LUFTHANSA LINEAS A. ALEM. BS. AS.	0	13.105.087
ANKER SA	0	13.072.209
DANZAS SA	0	13.056.167
HALLIBURTON ARGENTINA SACIEI	0	13.048.635
GREGORIO NUMO Y N. WERTHEIN SA	0	12.967.078
CLISA COMPANIA LATIN	0	12.940.260
NCR ARGENTINA SA	0	12.853.093
ARGENMILLA SAICAYG	0	12.836.877
DIA ARGENTINA SA	0	12.670.892
JOHNSON Y JOHNSON MEDICAL SA	0	12.576.000
SYNGENTA AGRO SA	0	12.574.680

SA IMP. Y EXP. DE LA PATAGONIA	1	12.539.027
NUCLEOELECTRICA ARGENTINA SA	0	12.528.250
VERITAS DGC LAND INC. SUCURSAL	0	12.400.000
WEG EQUIPAMIENTOS EL	0	12.354.186
NEXTEL COMMUNICATIONS ARGENTINA	1	12.263.985
CADBURY STANI SA	0	12.235.142
WHIRLPOOL ARGENTINA SA	1	12.233.251
FERROSUR ROCA SA	0	11.979.811
RHODIA ARGENTINA SA	0	11.973.048
AIR PLUS ARGENTINA SA	0	11.957.712
CERAMICA SAN LORENZO	0	11.914.548
HOCHTIEF CONSTRUCCIONES SA	0	11.904.560
TRAVELCLUB SA	0	11.809.769
MOLINOS FLORENCIA SA	0	11.773.303
SAMSUNG ELECTRONICS ARGENTINA	0	11.756.051
ROEMMERS SAICF	1	11.751.285
LITORAL GAS SA	1	11.739.094
ALTOCITY COM. SA, BAIRES	0	11.687.499
STAR ARGENTINA SA	0	11.681.762
FRIMETAL SA	0	11.636.863
LIAG ARGENTINA SA	0	11.618.629
OLEAGINOSA OESTE SA	1	11.579.443
ASOC. DE LOS TESTIGOS DE JEHOVA	0	11.549.622
SANTILLANA SA	0	11.490.180
CAMUZZI GAS DEL SUR SA	1	11.478.114
MAXION INTERNATIONAL MOTORES	0	11.464.025
EMPRESA DISTRIBUIDOR	0	11.437.587
MIRGOR SACIFIA	0	11.395.879
METRO HOLDING SA	0	11.338.892
AGCO ARGENTINA SA	0	11.242.192
ING. N. V.	0	11.000.000
FAMAR FUEGUINA SA	0	10.858.135
YACYLEC SA	0	10.821.000
TECH DATA ARGENTINA SA	0	10.762.160
ALLERGAN LOA SAICYF	0	10.617.455
LOS CIPRESES SA	0	10.589.516
SODIGAS PAMPEANA SA	0	10.509.534
MBI SA	0	10.500.000
PAPEL PRENSA SAICF Y DE M	0	10.500.000
LABORATORIOS BAGO S	1	10.443.989
SA LA NACION	1	10.405.954
RINSEL SA	0	10.400.000
CONSTRUCTORA ANDRADE GUTIERREZ SA	0	10.381.790
TRANS AMERICAN AIR LINES SA	0	10.374.000
FIRMENICH SAICYF	0	10.221.382
ALUSUD ARGENTINA SAIC	0	10.211.838
GRUPO CLARIN SA	1	10.190.504
MYCOYEN SA	0	10.170.000
EMPRESA PESQUERA DE LA PATAGONIA Y	0	10.166.776
SODIGAS SUR SA	0	10.165.549
PENAFLOR SA	1	10.143.667
ACRON SA	0	10.099.345

SERVICIOS VIALES SA	0	10.000.025
LONDON SUPPLY SACIFI	0	9.939.283
JOHNSON Y JOHNSON DE ARG. SAC	1	9.913.975
YORK AIR CONDITIONING AND REFR.	0	9.831.712
MASISA ARGENTINA SA	0	9.770.067
TECHINT CIA. TECNICA INT. SACI	1	9.747.322
RECKITT N BENCKISER	0	9.709.696
SOLANAS COUNTRY SA	0	9.631.598
CMS ENSENADA SA	0	9.617.562
LADBROKE ARGENTINA SA	0	9.609.483
SOC. ARG. DE AUT. Y COMP. MUSICA	0	9.605.836
SANTA MARIA SAIF	0	9.605.780
MC. LEAN SAICIA	0	9.585.044
COSMETICOS AVON SACI	1	9.550.000
ELECTROLUX ARGENTINA SA	0	9.530.342
DISTRIBUIDORA DE GAS CUYANA SA	1	9.502.189
COMPANIA AFIANZ DE EMP. SID. SGR	0	9.460.000
PUERTO DEL CENTRO SA	0	9.407.777
SONDA ARGENTINA SA	0	9.404.892
SOCMA INVERSORA SA	0	9.316.000
CENTRAL TERMICA GUEMES SA	0	9.300.254
JULIA TOURS SA	0	9.252.936
SHOPPING ALTO PALERMO SA	0	9.201.366
MICROSULES Y BERNABO SA	0	9.037.885
PRIDE INTERNATIONAL SRL	1	9.019.027
CUBANA DE AVIACION SA	0	8.997.982
EMPRESA DE DISTRIBUCION ELECTRICA	0	8.990.635
GRIMALDI GRASSI SA	0	8.962.200
FALABELLA SA	0	8.910.064
URUGRAIN SACI	0	8.899.087
TRANSBA SA	0	8.803.687
BJ SERVICES SA	0	8.791.283
TURBINE POWER CORPORATION SA	0	8.789.137
TRANSBRASIL SA LINEAS AEREAS	0	8.763.002
AGENCIA MARITIMA ROBINSON SACFEI	0	8.559.190
VEBA OIL SUPPLY AND TRADING SA	0	8.467.830
ELECTRONIC SYSTEM	0	8.416.675
DLS ARGENTINA LIMITED	0	8.390.999
EDELAP SA	0	8.373.791
ORICA ARGENTINA SA	0	8.363.428
PUBLICIDAD SARMIENTO SA	0	8.339.489
PRAMER SCA	0	8.312.260
MONSANTO ARGENTINA SAIYC	1	8.285.065
SEALED AIR ARGENTINA SA	0	8.281.403
PFIZER SRL	0	8.258.175
FAPLAC SA	0	8.221.888
AUTOMOTORES JUAN MANUEL FANGIO	0	8.220.413
CANADIAN HUNTER ARGENTINA SA	0	8.198.538
ALIANCA NAVEGACAO E LOG. LTDA.	0	8.191.283
ELI LILLY INTERAMERICA SUC.	0	8.084.262
BARRICK EXPLOR. ARGENTINA SA	0	8.052.690
HYUNDAI MOTOR ARGENTINA SA	0	8.045.917

ATALAYA ENERGY SA	0	8.036.872
UNION PACIFIC RESOURCES ARG. SA	0	7.972.119
UNIVERSIDAD ARG. JOHN F. KENNEDY	0	7.944.291
MARCOPOLO LATINOAMER.	0	7.926.472
YACIMIENTOS CARBONIF. RIO TURBIO SA	0	7.900.952
GIVAUDAN ARGENTINA SA	0	7.789.283
CIA. PANAMENA DE AVIACION SA	0	7.781.000
AVIANCA SA	0	7.779.895
ABOLIO Y RUBIO SACIYG	0	7.764.712
TURNER INTERNATIONAL INC.	0	7.716.760
METROVIAS SA	1	7.704.429
BRITISH AIRWAYS PLC	0	7.621.718
BAYER ARGENTINA SA	1	7.528.205
CAMUZZI GAS PAMPEANA SA	1	7.488.348
ALCON LABORATORIOS ARGENTINA S	0	7.390.000
PANALPINA TRANSP MUNDIALS SA	0	7.382.000
FLOWSERVE SA	0	7.375.211
ACARD ESCROW AGREEMENT	0	7.360.000
FRIGORIFICO PALADINI SA	1	7.265.797
UBS AG. EXUBS.	0	7.257.225
ARLA FOODS INGREDIENTES SA	0	7.192.924
SADESA SA	1	7.160.762
BRIDGESTONE / FIRESTONE	1	7.154.069
FALABELLA	0	7.118.993
MILLSEN CORP. SA	0	7.101.360
GALAXY ENTERTAINMET ARGENTINA	0	7.073.303
L'OREAL ARGENTINA SA	0	7.037.540
APROPEL SA	0	7.001.521
AGRIUM FERTILIZERS SA	0	7.000.000
AJU SA	0	6.956.269
SCHENKER ARGENTINA SA	0	6.938.724
NORTEL NETWORKS DE ARG. SA	1	6.923.626
EMPRESA JUJENA DE ENERGIA	0	6.921.224
EASY ARGENTINA SRL	1	6.907.592
GACOPAX SA	0	6.851.500
OLEAGINOSA MORENO HNOS. SACIFIYA	1	6.807.870
OPTIGLOBE SA	0	6.801.305
INARAL SA	0	6.800.000
SIRTI ARGENTINA SA	0	6.776.629
BIOGENESIS SA	0	6.726.833
ARTES GRAFICAS RIOPLATENSE SA	0	6.709.850
HIDROELECTRICA ALICURA SA	0	6.700.000
CEDISA SA	0	6.670.014
TRANSISTEMAS SA	0	6.603.937
GASNOR SA	0	6.600.350
AXA ASSISTANCE ARGENTINA SA	0	6.598.369
TELESOFT SPA SUC. ARG.	0	6.590.007
MARIN SA	0	6.574.670
LAIBK	0	6.555.829
REPRESENT. DE TELECOMUNICACIONES	0	6.448.000
SOCMA AMERICANA SA	0	6.415.344
EXPLOTACION PESQUERA DE LA PATAGON.	0	6.406.531

AGRO ACEITUNERA SA	0	6.403.377
JOHNSON MATTHEY ARGENTINA SA	0	6.396.824
SADE SA	1	6.304.290
TERMINALES RIO DE LA PLATA	0	6.280.950
CUSPIDE LIBROS SA	0	6.225.504
FREEWAY SRL	0	6.219.549
LOS GROBO AGROPECUARIA SA	0	6.213.053
VIALCO SA	0	6.211.829
CALIMBOY SA	0	6.203.300
HOTELES SHERATON DE ARGENTINA	0	6.188.903
REYNOLDS LATAS DE ALUMINIO ARG. SA	0	6.187.626
ASOCIACION CIVIL DE ESTUDIOS SA	0	6.183.529
MATTEL ARGENTINA SA	0	6.169.637
CONUAR SA	0	6.150.825
MERCK SHARP Y DOHME ARGENTINA INC.	0	6.142.404
TELE RED IMAGEN SA	0	6.098.602
HIDROELECTRICA LOS NIHUILES S.	0	6.087.074
SAENZ, BRIONES Y CIA. SAIC	0	6.084.773
ORGANFUR SA	0	6.052.514
NOVARTIS AGROSEMILLAS SA	1	6.045.854
SADIA ARGENTINA SA	0	6.033.117
PROARMET SA	0	6.025.000
AGUILA DEL SUR SA	0	6.024.047
MEDICINA INTEGRAL METROPOLITANA	0	6.013.940
CIA. DE SERVICIOS A LA CONSTRUC.	0	6.000.000
ORACLE ARGENTINA SA	0	6.000.000
INGRAN MICRO ARGENTINA SA	0	5.959.262
UBS WARBURG LLC	0	5.957.854
INDUCUER SACIFI	0	5.951.029
CAMINOS DE LA SIERRA SA	0	5.936.223
CORPORACION GRAL. DE ALIMENTOS SA	0	5.871.880
JOSE CARTELLONE CONS.	0	5.869.634
E. A. BALBI E HIJOS SA	0	5.840.250
ROGGIO SA	1	5.835.030
INDUSTRIAS LEAR DE ARGENTINA SA	0	5.817.802
TAM LINHAS AEREAS SA	0	5.803.282
QUIMICA ESTRELLA SACIEI	1	5.765.092
EDEER SA	0	5.750.380
SERENITY SA	0	5.737.653
ALFRED C. TOEPFER INTERNATIONAL	1	5.729.985
CUESSET SA	0	5.725.424
COPERNICO L STRAT, BERMUDAS	0	5.700.000
GOYAIKE SAACIF	0	5.684.917
RAILWAY LEASING ARGENTINA SA	0	5.660.521
HOUSE OF FULLER ARGENTINA SA	0	5.650.966
PRADERAS DEL ESPINILLO SA	0	5.594.783
SETON ARGENTINA SA	0	5.593.851
WYETH - WHITEHALL SA	0	5.563.803
ENTERTAINMENT DEPOT SA	0	5.560.615
PLUNA LINEAS AEREAS URUG. SA	0	5.560.000
ELECTRONIC DATA SYSTEMS DE ARG.	0	5.550.000
AVAYA ARGENTINA SRL	0	5.541.632

AUSTRALMAR SA	0	5.510.349
FORTINOX SA	0	5.491.768
TRADIGRAIN SA	1	5.467.717
STANDARD CHARTERED - NASSAU	0	5.462.500
MOBIL EXPLORATION AND DEVELOPM.	0	5.453.483
SIDERSA SA	0	5.444.298
RADIOTRONICA DE ARGENTINA SA	0	5.403.408
CLUB MEDITERRANEE ARGENTINO SRL	0	5.400.000
SAN LAMBERTO INVERSIONES SA	0	5.390.930
COOP. DE PRODUCTORES	0	5.374.150
GRUPO AVALUAR	0	5.345.324
CENTRAL TERMICA SAN NICOLAS SA	1	5.337.357
COMPANIA ERICSSON SACI	0	5.331.043
CITRUSVIL SA	0	5.326.785
AGUAS CORDOBESAS SA	0	5.318.155
NIZA SA	0	5.308.970
ALIMENTOS MODERNOS SA	0	5.307.504
ARGENTINE BREEDERS PACKERS SA	0	5.303.866
VINAS DE LA QUEBRADA SRL	0	5.291.679
EXOLGAN SA	0	5.258.899
THE HOPE SA	0	5.252.397
INTERPACK SA	0	5.245.126
FV SA	0	5.244.329
LATIN AMERICAN PAY TELEV. SERV.	0	5.205.000
ALIMENT AR SA	0	5.181.868
AGENCIA MARITIMA SUDOCEAN SA	0	5.173.819
PRODUCTION OPERATORS ARGENTINA	0	5.111.000
RYDER ARGENTINA SA	0	5.107.501
PETROQUIMICA RIO III SA	0	5.101.213
COSUFI SA	0	5.098.426
QUICK FOOD SA	1	5.091.282
SAULER SA	0	5.060.468
SUMITOMO CORP. ARGENTINA SA	0	5.011.410
SEMACAR SER. MANT. CAR.	0	5.000.000
SYSCOM AND CIPHER SA	0	4.990.744
ZUCAMOR SA	0	4.962.976
GARBARINO SAICI	1	4.954.972
ECCO SA	0	4.939.744
PARMALAT ARGENTINA SA	1	4.927.513
PANASONIC ARGENTINA SA	0	4.903.284
AGENCIA MARITIMA MUNDI	0	4.899.511
CORREO ARGENTINO SA	1	4.891.398
CIE RP SA	0	4.881.266
CURTARSA CURTIEMBRE ARG. SAIC	0	4.875.583
O. DEP. ME CTA. INT. TRF	0	4.874.204
SOC. GENERAL DE AUTO	0	4.860.472
DURLOCK SA	0	4.847.330
M. S. O. SUPERCANAL SA	1	4.832.820
SHERATON OVERSEAS MANAGEMENT C	0	4.830.000
COMPANIA PREVISIONAL CITI SA	0	4.799.889
ESTRUCTURADO 2017 - I	0	4.790.869
SA BODEGAS GRAFFIGNA	0	4.746.144

FINEXCOR SA	0	4.726.589
EDITORIAL PERFIL SA	1	4.719.621
CLIENTES VARIOS - TRESTEL	0	4.673.179
DONALSON LUFKIN AND JENERETTE	0	4.665.500
UNISYS SUDAMERICANA SA	0	4.656.949
TORNEOS Y COMPETENCIAS SA	1	4.637.173
JUNCADELA TRANSPORTADORA CTA. R	0	4.532.908
Subtotal	**164**	**23.594.770.319**
Resto de las empresas (6.495 empresas)		**2.533.703.246**
Total		**26.128.473.565**

ANEXO V

Personas físicas que realizaron transferencias al exterior (2001)

Cuadro VI.V.1. Listado de personas físicas que realizaron transferencias al exterior en 2001 iguales o superiores a US$ 1,5 millón (229 personas), por orden alfabético

Apellido y nombre	US$
ABRAHAM, FRANCISCO EUGENIO	3.402.622
ACEVEDO, ARTURO TOMAS	20.146.822
ACEVEDO, JORGE CARLOS	6.853.786
ACEVEDO, JORGE EDUARDO	11.013.157
ACEVEDO, LOLA	1.837.649
ADAMO, CARLOS ALBERTO Y/O MARINO MIRIAM	1.975.000
AGUIRRE, JOSE M. F Y/O LUIS F. B. AGUIR	13.314.002
ALACAHAN, ARTURO	1.517.680
ALLENDE MINETTI, B.	3.268.500
ALONSO, MARIANO	3.254.398
ALVAREZ DE FERNANDEZ, TELMA	1.801.000
ALVAREZ, HUGO CARLOS	1.682.893
ANGULO, ALEJANDRO PEDRO	25.355.910
ANGULO, JOSE PEDRO	24.834.821
ANGULO, JUAN CARLOS	4.332.305
ANGULO, JUAN MATIAS	7.232.651
ANGULO, PEDRO TIMOTEO Y/O ANGULO JUAN	15.396.993
ANTONIA, RUSSO	2.142.342
ARANDA, FERNANDO MANUEL	5.317.000
ARMANDO, NORBERTO RAFAEL	2.146.673
ARRIBAS, GUSTAVO	5.573.750
ARROBAS, EDUARDO HECTOR	1.514.000
AVAKIAN, RUBEN	3.209.248
AWADA, DANIEL	2.033.206
AYERZA, ABEL Y/O RIAL MARIA CRISTINA DE	3.894.000
AYERZA, JOSEFINA MARIA	2.152.096
BAGO, JUAN CARLOS	2.010.447
BARBAGALLO, ATILIO OSCAR	1.800.900
BARBOSA, EDUARDO	2.069.898
BARBOSA, JORGE	8.763.916
BATISTELLA, DANIEL	2.946.346
BAUAB, ADRIANA NORMA	1.609.913
BAUDRY, JORGE ABEL	2.955.900
BAZTERRICA, MAURO	6.100.000
BERLINGERI, HUGO	2.540.000
BERROETA, SILVIA MARTA	2.000.000
BIOCCA, ANTONIO ROMAN Y/O	1.658.000
BLANCO VILLEGAS, JORGE	9.865.108
BOBBIO, MARCOS A.	2.000.000
BONESI, ANGEL JOSE Y/O BONESI, LUIS	2.000.000
BREITMAN DE KRAVES, ALICIA	6.040.492
BREITMAN, SAUL	1.699.998
BUGLIOTTI, RICARDO FRANCISCO Y/O OTRO	5.000.000
CACCHIONE, RICARDO C.	3.815.175

CAEIRO, CRISTINA EST	1.769.137
CALVO, ARNOLFO EDUARDO	2.420.000
CANESTRI, MARCELO	5.065.464
CARBO, ALBERTO Y/O	2.007.892
CARLISLE, PEDRO NICOLAS	1.885.000
CARLOS, ABOLSKY	2.419.000
CASAROTTI, CARLOS M.	7.123.891
CASTIGLIONE, ANTONIO VIRGILIO	3.096.971
CERVIÑO, GUILLERMO ALEJANDRO	2.751.148
CHIYAH, MARTA ELISA	4.554.415
CIEZA, LUCIANO CARLOS Y GUSTAVO JUAN	2.962.487
CLAVIJO, MANUEL GERARDO	5.765.000
CONDE, JUAN DANIEL	3.085.000
COSTANTINI, EDUARDO FRANCISCO	3.900.000
CRISCUOLO, MIGUEL GREGORIO	1.520.592
CUPI, CARLOS ALBERTO Y/O	2.000.000
DAHER, JULIO	1.933.203
DAMILANO, SERGIO	2.035.000
DARCH, STEVEN TIMOTHY	1.882.340
DECKERT, SUSANA MATILDE	1.850.422
DEL CARRIL, ALFREDO	4.989.357
DESPESSAILLES, JORGE LUIS	2.381.606
DEVOTO. MARCELO HERNAN	59.886.000
DIAZ, LUIS ALBERTO	1.680.857
DIP, MARIA ESTER	10.000.000
EGEA, MIGUEL ANGEL	1.732.740
ELIZALDE CURA ALLI, FEDERICO ROBERTO	1.519.555
ELSZTAIN, EDUARDO SERGIO	3.984.357
ESCASANY, EDUARDO J.	5.855.408
ESTORNELL, RAUL ALBERTO	2.614.174
ETCHEVERRIGARAY, CARLOS	1.791.000
FADDA, GUSTAVO	3.508.900
FERNANDEZ MADERO Y DUGGAN, BASILICO	1.665.848
FERNANDEZ, NESTOR JORGE	3.000.000
FERNANDEZ, VICENTE SERGIO	1.824.693
FERRARI GABRIEL MARCELO	1.999.437
FERREIRA ACHAVAL, FEDERICO JUAN	2.493.000
FORCELLA, RICARDO A.	2.899.823
FORTABAT, AMALIA SARA LACROZE DE Y/O BEN	2.712.054
FRANCISCO, ABRAHAM	2.002.503
FRANCO, ADRIAN ALBERTO	2.716.163
FRANCO, MARIO JORGE	1.941.304
FRAVEGA, LILIANA MONICA	8.400.000
FRAVEGA, RAUL ARNALDO	22.203.000
FREDA, JORGE	2.530.740
FREITA, ALBERTO	14.003.568
FUCHS, FERNANDO	4.200.000
GABRIELLI, ADOLFO RICARDO PABLO	1.500.000
GARCES, ANTONIO ROBERTO	3.237.904
GARCIA LABOUGLE, MIGUEL	10.213.201
GARCIA PAREJA, CARLOS ALBERTO	3.365.990
GARCIA ROGGERO, PATRICIA	3.069.856

GARCIA, CARLOS ALBERTO	3.094.343
GARCIA, NESTOR	3.714.420
GARLOT, PABLO	7.066.408
GIMENEZ AUBERT, MARIA SUSANA	2.310.158
GIMENEZ, SUSANA	1.858.451
GOLD, LEONOR	1.815.462
GOLDSTEIN, MARIO	2.122.666
GOMEZ, CECILIA	5.400.000
GONZALEZ KENNY, MARTIN / ANDREA CAMP	5.975.770
GOULD WINNIE, EDNA Y/O MICHELI RICARDO J.	1.950.001
GRASSO, SALVADOR	9.747.006
GROSSI, STELLA MARIS	3.786.501
GUTIERREZ RIVERA, MARIA PAULA	1.955.987
HANDLEY H., RICARDO	1.744.003
HERRERA, LUIS	6.015.000
HERRERO, RICARDO LORENZO	1.896.366
HUESPE, JOSE EMILIO	24.893.942
IBANEZ, MARIA FLORENCIA	1.522.099
INNOCENT, MIGUEL A.	3.192.765
IRIGOIN, ALFREDO MIGUEL	3.203.930
IRIGOYEN, RAUL MARIA FRANCISCO Y/O LOPEZ	1.900.000
JACOBO, RICARDO JULIO	2.580.000
JUNCADELLA, AMADEO NICOLAS Y/O A. FRA	4.773.157
KERNER, EDUARDO	1.520.000
KILGELMANN, JORGE F. E.	1.510.000
KIPP, ENRIQUE F. C.	1.545.920
KONRAD QUINTERO, PEDRO	4.446.529
KRESZES, ELIAS ISIDORO	1.581.155
LAVALLE, HORACIO LUIS	3.000.000
LEE, LORENZO REGINALDO	5.051.326
LEIVA, CESAR A. Y/O MOREIRA CLAUDIA M.	1.951.268
LEPRETRE, JORGE RICARDO	3.280.000
LETEMENDIA, JORGE IGNACIO	1.714.172
LETT, RICARDO JUAN	3.568.881
LOPEZ MAYORGA, RICARDO MANUEL	1.531.461
MADANES QUINTANILLA DE, DOLORES Y/O J.	5.157.191
MADANES QUINTANILLA, JAVIER	25.034.340
MADANES, MIGUEL	1.712.957
MANOUKIAN DRAGO	1.500.000
MARCOVECCHIO, OSCAR N. Y/O MANSO DE MARCO	3.970.041
MARTIGNONE, MARIA TERESA	3.000.000
MASTROIANNI, ANTONIO FRANCISCO	1.537.117
MATEOS, HECTOR GREGORIO	1.660.005
MATTERA, JUAN FRANCISCO Y/O MATTERA	1.999.000
MC LOUGHLIN, JOSE ALFREDO	9.474.812
MELCONIAN, CARLOS	2.305.306
MENENDEZ, MARCELO	2.732.054
MILBERG, DIEGO DANIEL	4.523.350
MINETTI JUAN GUSTAVO Y/O ROCA MARTINEZ M.	1.544.393
MITRE, LUIS EMILIO	3.444.250
MOCHE, JUAN TERENCIO Y/O OTROS	5.185.108
MONTES DE OCA, LILA	1.803.249

MONTI, ROBERTO LUIS	3.103.524
MOORE, MARCOS ANDRES	2.244.884
MORETTI DE PELIZZATTI, ANA ORSOLA	2.776.377
MORETTI, ANA	3.476.644
NAREDO, MARGARITA	3.200.000
NAVILLI, ALDO Y/O NAVILLI RICA	4.261.398
NEMESIO, RUBEN OMAR	1.590.000
NIETO, SUSANA VICTORIA Y/O OTROS	2.744.500
NOBLIA, NORBERTO EMILIO	1.800.000
OTERO MONSEGUR, LUIS ROQUE Y/O MOYANO ANA	2.531.110
OTERO MONSEGUR, MARIA ANTONIA	3.231.928
OTTAVIANO, NELIDA EULALIA	1.753.072
OXENFORD, ALEJANDRO P.	2.159.205
PALADINI, JUAN PABLO	2.387.307
PALADINI, ROBERTO OSCAR	9.397.232
PALADINI, RODOLFO	2.127.100
PECULO, ALFREDO	6.180.073
PEREZ COMPANC, JORGE GREGORIO	47.116.061
PEREZ COMPANC, LUIS	6.115.851
PEREZ MONTERO, DANIEL	1.953.413
PEREZ, NORBERTO LEOPOLDO	1.627.567
PINTO, DANIEL EDUARDO	2.930.000
PIVA, NELIDA BEATRIZ	3.874.913
PODGAETZKY, JOSE	6.735.188
POLACK, BERNARDO	3.027.042
PORCEL, NESTOR CLAUDIO	11.124.000
PREITI PETROV, CARLOS	1.694.175
QUERIO, PEDRO LUIS	2.092.090
RACO, CRISTINA ELENA	2.000.000
RELATS, JUAN CARLOS	3.742.352
REMONDA, CELIA	3.669.202
RIVERO, RICARDO OSCAR	3.134.000
ROBERTO, MARCHETTI	1.785.509
RODRIGUEZ, MANUEL	5.019.000
RODRIGUEZ, MANUEL RAMON Y/O PORCEL DE R.	9.250.000
ROMAN, ALFREDO ALBERTO	1.870.201
ROSPIDE DE LEON, IGNACIO	13.927.121
ROSSI, ESTELA ISABEL	3.110.000
ROYO, JOSE NORBERTO	1.810.000
RUBI, ANA MARIA	8.769.170
RUETE, MARTIN	1.951.238
RUGGERI, GUSTAVO LORENZO	4.165.762
SAAVEDRA, ALFREDO RUBENS Y/O	3.790.000
SALERNO, NELLY HILDA	3.000.000
SANCHEZ CABALLERO, HORACIO ALBERTO MARI	15.259.999
SANSOT DE NAVARRO, INES Y/O OTROS	1.659.512
SANTALICES, ALBERTO DANIEL	1.998.994
SASTOURNE, ALEJANDRO ENRIQUE	1.965.300
SCHARGORODSKY, CARLOS D.	1.698.484
SCHETTINI, E. GUILLERMO Y/O MARIA JOSE	1.600.000
SEVERGNINI, ROBIOLA, GRIMBERG Y LARRECHEA	2.293.763
SGROI, RODOLFO SALVADOR	4.332.734

SMITH BARNEY, SALOMON	7.703.496
SMOLARZ, MOISES AARON	24.405.147
SOCOLOVSKY SIMON	1.517.955
SOSA, SELVA CRISTINA	6.700.000
SPADONE, CARLOS PEDRO	5.438.352
STRASCHNOY, DARIO ALBERTO	2.219.079
STRINGHINI. INES MARIA	1.800.056
SUTON DABBAH, ISRAEL	4.475.000
TAGLIORETTE, JORGE ADOLFO	1.993.216
TINTO, MARIO	1.600.000
TONINI, MARCELO LORENZO	2.434.000
TREUTEL, BERND Y/O BECKER ELISABETH	6.298.760
TRIGO, MARIA ALEJANDRA	1.767.906
TSIMOYANNIS, NICOLAOS	2.180.666
VALLARINO GANCIA, MONICA Y/O ER	1.933.207
VARELA, JUAN MARTIN Y/O MONGE SEGARRA, C.	1.945.228
VERZINI, IRIDE ROSA	1.845.339
VIANO, JUAN CARLOS	23.703.197
VILA, AGUSTIN EMILIO	1.940.000
VISINI, LEOPOLDO	2.945.424
VOLPINI, CARLOS AMERICO D.	3.300.000
WEISFELD, MARCOS	2.188.391
YEGE, AMADO	4.234.539
ZAVALA, GILBERTO	13.701.782
ZENARRUZA, OSCAR	2.080.235
ZORRAQUIN, FEDERICO JOSE LUIS	3.949.436
ZUPAN DE ECKER, MARIA MAGDALENA	19.457.302
ZUPAN, HERMAN Y/O ZUPAN DE ECKER MA. MAGD	2.253.000
ZUPAN, HERNAN	1.586.128
Subtotal	**1.108.484.753**
Resto de personas (27.591 personas físicas)	**2.676.297.641**
Total	**3.784.782.394**

Fuente: Comisión Especial sobre Fuga de Divisas del Congreso Nacional, HCDN (2003).

ANEXO VI

Denuncia BNP Paribas

Cuadro A.VI.1. Cuentas que figuran en la denuncia contra el BNP Paribas

Legajo	Nombre	Cargo o empresa	Depósitos no declarados en el exterior (US$)
1	Roberto Rubén Astiasarán	Prefecto General Pref. Naval Argentina y Presidente Junta Asesora	126.000
	Gustavo Daniel Astiasarán		
	Elsa S. Merino de Astiasaran		
	Mariana Cecilia Calleja		
2	Marcelo Ángel Castro Escalada	Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto	323.000
	Ana M. de las Nieves Bosch de Castro E.		
3	Viviana Iris Fridman	Subs. De Proyectos Sociales Ministerio de Desarrollo Social	210.930
4	Roberto García Moritán	Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto	509.000
	María Lucila Fernández Llanos		
	Patricio García Moritán		
5	Carlos Adolfo Sueiro	Diputado Nacional	202.000
	María Cruz Juanes Hernández	Juzgado Primera Instancia Trabajo CABA	
	María Eugenia Sueiro		
6	María Lucila Vaccaro Madariaga	Jefe Dpto. Subs. Corte Suprema Just.	1.400.000
	Lucila Madariaga Pino de Vaccaro		
	José Antonio Francos Pérez		
7	José Luis Monti	Secretario Letrado Procuración General de la Nación	1.572.000
	María Carmen Foltyn de Monti	Prosecretaria Letrada Corte Suprema de la Nación	
	José Luis Eugenio Monti		
	Juan Pablo Monti		
	Nicolás Emanuel Monti		

	Ezequiel Horacio Monti		
8	José Antonio Romero	Subsec. Secretaría Gral. Presidencia, Diputado provincial	400.000
	Juan Carlos Romero		
9	Edgardo Andrés Vázquez	Agente DGI	461.000
	Silvia Mónica Vásquez		
10	Mariano Eduardo Zucconi	Secretario Juzgado Nacional Criminal	438.492
	María Lorena Zucconi		
	Karina Mariana Zucconi		
11	Guillermo Emilio Daireaux	El Linyera, Marvic AG, Daireaux Hnos. y Monasterio Tatter Sall	6.797.000
	Josefina Teresa Reyes		
	Paula Daireaux		
	Sofía Daireaux		
	Verónica Daireaux		
12	Rafael Luis Sempere	Forestal San Fernando SA, Isosem Argentino, Sempere SA, Forestal Icaparapa, Alto de los Polvorines SA	2.296.696
	Gabriela Carrere de Sempere		
	Alicia Sempere		
	Susana Sempere		
	Eduardo Sempere		
13	Francisco Kersten	Stallion Golf and Driving Ranch SRL	1.349.341
	Beatriz Mankiewitz de Kersten		
	María Florencia Kersten		
14	Nélida Olga Rubino de Collarte		5.559.445
	Carlos Collarte		
	Emilce Médica		
15	Dorindo Ulfe	Duproquim SA, Lesdesma SA Agrícola Industrial, Solvay Indupa SA y Massuh SA	1.389.387
	Gladys Chiraulo		
	Gustavo Ulfe		
16	Orlando Hrib	Omega Insumos SA	2.796.524
	Beatriz Salbuchi		
17	Celsa Teresa Paravidino	Clínica Geriátrica Espíritu Santo SA	4.330.745
18	Edgardo	Kolodzinski Pedro y Guberman Eduardo SH	9.500.000

	Guberman		
19	Marcelo Jalil	Marali Ltd.	1.588.942
	Esperanza Vacarchuk		
	Sergio Jalil		
	Ernesto Jalil		
20	Vicente Hugo Di Lorenzo		4.512.318
21	José Chiaravalloti		6.000.000
	Elviera Schmied		
	Claudia Chiaravalloti		
	Fernando Chiaravalloti		
22	Hernán Zupan		3.224.529
	María Cater	Sloves SA, Beyga Humaita SA, Pire Hue SA, ABC Leasing Industrial SA, Otok SA, La Colina Villa del Campo SA, Iwox SRL, Sahema SA, Mahesa SA, Vidra SA, Timoro SA, Flewximax SA, Meadwestvaco Packaging Systems Argentina SA, Tetrapak SA, Celomat SA, Interpack SA, Farmográfica SA, Flexibles Argentina SA	
	Cynthia Zupan		
	Hernán Alexander Zupan		
	Nadia Mariana Zupan		
23	Gustavo Arévalo		1.105.021
	Ángela Forciniti		
	Horacio Arévalo		
24	Juan Larrañaga		1.276.118
	María Mangiarotti		
	Juan José Larrañaga		
	María Victoria Larrañaga		
	Juan Antonio Larrañaga		
25	Jorge Cutrini		1.264.334
	Mónica Fusetti		
	Diego Cutrini		
	Gabriel Cutrini		
26	Timothy Darch		1.600.917
	María Elvira Cosentino		
27	Abraham Heller		1.014.253
	Regina Fiszman		
	Beatriz Heller		
	Matías Alter		
	Bárbara Alter		
28	Héctor Larrosa		188.615
	Clidi Tessei		
	Beatriz Ilari de Larrosa		

29	Julio Ríos María del Carmen Gasparini		940.311
30	Armando Vicente Lago		1.605.305
31	Sola Eduardo Remy Susana Remy Silveyra Jorge Remy Silveyra		1.938.359
32	Marta Adela Sivori		211.366
33	Rosendo Emilio Leaniz Amelia Caputo Verónica Leaniz Hernán Leaniz		530.201
34	Lorenzo Chiatellino Alicia Barquin de Chiatellino María Valeria Chiatellino Marcos José Chiatellino		854.574
35	Jorge Fischer Mirta Fischman		1.066.921
36	Lito Pereyra Beatriz D'Anna Adriana Pereyra		151.370
37	Alfonso De Lucía José De Lucía		1.450.100
38	Cristina Goñi Elda Legnani María Goñi		2.084.086
39	Genaro Alessio Diego Alessio Adelina Balnuera		2.389.613
40	Andrés Magaz María de las Mercedes Magaz María de los Ángeles Magaz Juan Andrés Magaz		267.217
41	Jacobo Piechotka Margarita Rossotti		1.735.838
42	Haydée Bramnic Luis Wainbarg		801.207

	Daniel Wainbarg		
43	Juan Milberg	Kamir SA	13.917.294
	Juan C. Milberg		
	Cecilia Detry		
44	Enrique Algorta		1.478.082
	María Facio		
45	María Raquel Cazaban		1.617.766
	Esther Bagnardi		
46	Ángel Cesaretti		1.697.879
	Lidia Cesaretti		
	Hebe Magaña		1.967.063
	Federico Coppola		
	María Coppola Magaña		
	María Soledad Coppola		
	María del Rocío Coppola		
48	Verónica Berger Collins	Hornero S. en C.	955.906
	Valeria Uranga		
49	Ernesto Friedman		1.733.785
50	Sylvia Roosi de Brons	Locatar SA	809.058
	Martín Brons		
	Carolina Rossi de Brons		
51	José Jaime	Stichting Luz	537.411
	Justina Rodríguez		
52	Marcelo Krimer	Fundación Dud	1.939.742
53	Stella Romero	San Pedro SA	281.578
	Fermín Oria		
	Claudia Vallejos		
54	Raúl Ganora	María Foundation	388.042
55	María del Carmen Rocha	Seridown Internacional SA	865.316
	José Raboy		
	Dardo Rocha		
	Gabriel Raboy		
56	Juan Carlos Ozores	International General Fruits Corp.	407.638
57	Florentino Vargas	Cloverfield AVV	384.457
	Blanca Balancini		
	José Vargas		
58	Elida Devoto De Freire	Remota AVV	343.635
	Tomás Freire		
	Fernando Freire		

	María de los A. Freire		
59	Ricardo Reche	Seneca Services Ltd.	339.809
60	Carlos Arecco	Arecco Ingeniería SA	1.848.747
	Ana Gennari		
	María Cristina Arecco		
61	Sergio Binello	Delfi Enterprices SA, East Point Realty Corp., Coppol SA	688.767
	Viviana Decker		
62	Antonio Debernardi Cano	Stichting Tecfund	1.447.868
63	Mariano Aguerre		
	Martín Aguerre		105.544
64	Carlos Orofino		100.860
65	Roberto Cordara		146.032
	Nélida Marinelli		
	Rubén Cordara		
	Fernando Cordara		
66	Peter Recht Hirch		1.928.640
	Sara Cirmi		
	Paola Recht Hirch		
	Geraldine Recht Hirch		
67	María Schneider		728.564
68	Esther Jaunarena		85.418
69	Fernando Biados		724.800
	Eva Laurson		
	Sandra Biados Laurson		
	Natalia Biados Laurson		
70	Mario Valente		1.071.867
	María Florencia Valente		
71	Patricia Maurizzio		9.000.000
	Nora Maurizzio		
	Mónica Maurizzio		
Total			**124.878.643**

ANEXO VII

Empresas y personas físicas que extrajeron divisas y también figuran en otras listas

Cuadro A.VII.1. Empresas que extrajeron divisas y figuran en alguna otra de las listas analizadas. Millones de US$

Empresa	2001	2006	2008	2009	2011	2014	Total	ce = 1
YPF	1.058,0					15,8	1.073,8	1
Shell Argentina	793,6					8,7	802,3	1
LDC Argentina SA	248,6		293,3	16,4	17,3	18,1	593,7	1
Molinos Río de la Plata	388,2		152,3	12,8			553,3	1
Esso Argentina	490,1		18,6	1,9		9,5	520,1	1
Massalin Particulares	291,4					36,0	327,4	1
Clarín (Cablevisión, Multicanal, AGEA, TyC, AG Rioplatense, Grupo Clarín)	10,2	111,0	64,9	72,3			258,4	1
Cargill SACI	186,6		6,7	19,8			213,1	1
Ing. Priu		187,5				22,2	209,7	0
Coca Cola Femsa	159,3		16,2	17,8		10,8	204,1	1
Edesur	172,0	16,6	2,1	7,3			198,0	1
Siderar SAIC	49,8		57,6	23,8	19,4	41,1	191,8	1
Central Puerto SA	145,1		8,1	17,8	16,6		187,5	1
Aceitera General Deheza SA	116,0		27,0	4,1	16,6		163,7	1
Compañías Asociadas Petroleras SA	112,7		14,4	21,6	13,4		162,1	1
Acindar	80,5		21,1	10,3		34,9	146,8	1
Pluspetrol	88,2		16,5	16,9			121,6	1
AMX Argentina SA	82,8		12,7	1,1	19,1		115,6	0
Compañía Mega	21,3		69,0	24,0			114,3	1
Arcor SAIC	60,4		12,3	21,1	18,9		112,7	1
Autopistas del Sol SA	46,7		22,9	17,7	19,2		106,5	0
Loma Negra	72,3		6,0	9,0		16,9	104,2	1
Capex SA	58,2		15,4	16,3	13,6		103,4	1
Coto	63,6		16,6	19,9			100,2	1
Tetra Pak	30,5		18,9	16,0		34,6	100,0	1
Baker Hughes Argentina	66,8		14,5			17,2	98,5	1
Hidroeléctrica Piedra del Águila SA	40,0		20,5	19,7	18,3		98,5	1
Johnson y Son	39,1		15,5	14,1		24,5	93,1	1
Aeropuertos Argentina SA	79,0				13,0		92,0	1
Autopistas del Sol	46,7		22,9	17,7			87,3	0
Petroquímica Cuyo SAIC	42,5		20,0	9,5	14,9		86,9	1
Ledesma	39,0	39,0	4,1	3,3			85,4	1
Fratelli Branca Destilerías SA	2,0		20,3	8,3	19,4	33,7	83,7	0
Cerro Vanguardia SA	15,0				19,3	48,6	83,0	1
Centrales Térmicas Mendoza SA	46,5		13,6	7,1	15,1		82,3	0
Aluar Aluminio Argentino SAIC	66,3				14,6		80,9	1
Peugeot	39,0			3,8		36,5	79,3	1
Alto Paraná SA			19,7	8,9	16,9	29,8	75,3	1
Profértil	39,2		11,8	13,4		10,8	75,1	1
Boldt Gaming SA	19,4		16,0	15,7	19,4		70,5	1
Siderca	34,4		5,5			30,5	70,4	1

Bayer SA	7,5		19,8	22,7	19,1		69,2	1
Total Austral SA Sucursal Argentina			23,9	17,3	17,5	10,0	68,7	1
Clisa	12,9			53,1			66,1	1
Finning Soluciones Mineras SA			24,0	20,3	19,4		63,6	1
Cencosud SA	35,5				16,0	12,0	63,5	1
Tecpetrol SA	38,3				17,2	7,0	62,5	1
HSBC-La Buenos Aires Seguros SA			21,2	22,2	17,5		60,8	0
Wintershall Energía SA			19,7	20,1	18,9		58,7	1
Merrill Lynch Argentina SA			24,0	13,7	19,3		57,1	0
Colgate Palmolive Argentina SA	41,6				15,4		57,1	1
HSBC New York Lile Seguros de Retiro (Argentina) SA			21,2	22,2	13,7		57,0	0
HSBC New York Life Seguros de Vida (Argentina) SA			21,2	22,2	13,3		56,6	0
Bagley Argentina SA			11,7	21,4	13,3	8,5	54,9	1
Terminales Río de la Plata SA	6,3		18,3	11,7	17,5		53,7	0
Fenix Bursátil Sociedad de Bolsa SA			23,0	14,8	15,3		53,2	0
Hidroeléctrica El Chocón	28,7		6,1	16,7			51,5	1
Medife Seguros SA			18,2	17,4	15,9		51,5	0
Abbot Laboratories Argentina SA Emerson Argentina SA	15,5		2,5	14,7	18,7		51,4	1
Galeno Argentina SA			21,9	13,8	15,5		51,2	1
Oversafe Seguros de Retiro SA			24,1	13,3	13,6		51,0	0
Hipódromo Argentino de Palermo SA			17,8	16,7	15,6		50,1	0
Productos de Maíz Sociedad Anónima	25,3			7,9	16,4		49,6	0
QBE Argentina ART SA			17,8	17,7	14,1		49,6	0
Cafés La Virginia	22,1		14,0	11,6			47,8	1
AES Argentina Generación SA			18,2	9,4	19,4		46,9	1
San Antonio Internacional SRL			18,2	15,2	12,9		46,3	1
Sancor Cooperativa de Seguros Ltda.			16,2	16,2	13,9		46,3	0
Pescarmona	17,4		7,7	19,3			44,4	1
La Plata Cogeneración SA			17,3	7,9	19,1		44,2	0
Nordelta		37,4	1,8	3,9			43,1	1
Central Térmica Güemes SA	9,3		5,4	13,0	15,3		42,9	0
First Data Cono Sur SRL			19,5	8,0	15,1		42,5	0
Emerson Argentina SA			19,8	4,2	18,4		42,4	0
Panalpina Transp. Mundial	7,4		19,3	12,7			39,4	0
Roemmers SAICF	11,8		11,0	1,5	15,1		39,3	1
Cresud	24,1					14,3	38,4	0
Cepas Argentinas	13,7		1,4	22,6			37,6	1
Mapfre Argentina Seguros SA			6,6	12,4	18,4		37,4	0
Agroservicios Pampeanos SA			4,2	17,4	15,6		37,1	1
Nike Argentina	14,2					22,4	36,6	1
Hidrovía SA			13,5	10,0	12,7		36,2	0
Puente Hnos. Sociedad de Bolsa SA			13,9	7,2	14,3		35,4	0
Exolgan Sociedad Anónima	5,3		3,7	12,5	13,9		35,3	0
CNP Assurances Cía. de Seguros SA			15,6	3,3	13,8		32,6	0
Central Térmica Loma de la Lata SA			8,2	11,7	12,7		32,6	0
Jumbo Retail Argentina SA				14,8	17,4		32,2	1
Siemens SA	13,7		5,9	5,6		7,0	32,2	1
Dow Investment Argentina			9,8			21,8	31,6	1
Industrial Valores Sociedad de Bolsa SA			15,7	1,0	13,7		30,4	0

Oleaginosa Moreno	6,8		19,5	4,0			30,3	1
Central Piedra Buena SA			6,3	4,6	19,3		30,2	1
ACE Seguros SA			7,6	6,1	16,2		29,9	0
Arisco	13,8					16,0	29,8	0
Industrias Juan F. Secco SA			5,4	10,8	12,8		29,0	0
Hidroeléctrica Futaleulú SA			13,5		15,1		28,6	0
Compañía de Transporte de Energía Eléctrica en Alta Tensión Transener SA				12,9	13,4		26,3	1
Niza SA	5,3			5,9	15,1		26,2	0
Unilan Trelew SA			7,9	3,0	15,2		26,1	0
Western Union Financial Services Argentina SRL				6,9	18,9		25,8	0
SA La Nación	10,4		1,4		13,9		25,7	1
Cía. de Seguros La Mercantil Andina SA			3,7	8,0	13,6		25,3	0
Agco Capital Argentina SA	11,2				13,4		24,6	1
Caja de Previsión Social para Agrimensores, Arquitectos, Ingenieros y Técnicos de la Provincia de Buenos Aires			7,1	2,3	14,4		23,8	0
ADT Security Services SA			3,1	6,3	13,6		22,9	0
Alto Palermo SA	9,2				13,6		22,8	1
Creativ SRL			5,2	4,5	12,8		22,5	0
Maraustralis SA			7,6	1,4	13,2		22,2	0
Kimbell SA			7,6	1,4	13,2		22,2	0
Allianz Argentina Compañía de Seguros SA				7,5	14,7		22,2	0
Copetro Trading SRL	0,5			3,9	17,5		21,9	0
Servicios y Productos para Bebidas Refrescantes SRL			4,0			16,0	20,0	0
Raghsa SA			0,3	2,6	13,7		16,6	0
Fox Sports Latin America SA	0,1				16,0		16,1	0
Mercadolibre SRL				0,2	14,4		14,6	0
Subtotal cúpula	**5.513,6**	**204,0**	**1.212,0**	**757,5**	**557,3**	**513,0**	**8.757,3**	
Total	**5.849,3**	**391,5**	**1.759,9**	**1.202,2**	**1.233,6**	**615,2**	**11.051,8**	

Cuadro VI.VII.2. Personas que extrajeron divisas y figuran en alguna otra de las listas analizadas. Millones de US$

Apellido y nombre	Comisión HCDN	Denuncia de H. Arbizu	Denuncia UIF	Lista de Pérez Redrado (BCRA)		Lista de A. Zaiat	Total	Empresa a la que está vinculado/a	ce = 1
Acevedo, Jorge Carlos	6,9			0,2	0,0		7,1	Acindar	1
Aldazábal, Juan José				13,1	0,7	6,7	20,5	Banco Comafi	0
Aldazábal, Pablo Manuel				8,6			8,6	SSFF	0
Aldazábal, Rafael pablo				8,6			8,6	SSFF	0
Allende, Fernando Luis				15,8	9,6	7,9	33,3	Fénix Bursátil (SSFF)	0
Angulo, Alejandro Pedro	25,4	11,8					37,2	Exdueño Supermercado Vea	1
Angulo, José Pedro	24,8						24,8	Exdueño Supermercado Vea	1
Angulo, Juan Carlos	4,3						4,3	Exdueño Supermercado Vea	1
Angulo, Juan Matías	7,2						7,2	Exdueño Supermercado Vea	1
Aranda, José y Noemí Alma		5,5					5,5	Clarín	1
Aranda, Alma Rocío		9,3					9,3	Clarín	1
Aranda, Antonio Román		9,3					9,3	Clarín	1
Armando, Norberto Rafael	2,1			0,3	0,1		2,6	Santa Ofelia (vinculados A Escasany)	0
Arrobas, Eduardo Héctor	1,5				0,4		1,9	Pvcred (financiera, vinculado a Maschwitz, Grupo Galicia)	0
Ataide, Oscar Alejandro				12,3		6,9	19,3	Exvinculado a AFJPS	0
Ayerza, Abel y/o Rial María Cristina de	3,9			0,2			4,1	Grupo Galicia	0
Bago, Juan Carlos	2,0			1,0		11,2	14,2	Laboratorios Bagó	1
Benedicto, Ricardo Oscar				3,7	0,7	4,7	9,1	Casino Club	1
Blanco Villegas, Jorge	9,9			3,0			12,9	Philco, Banco Comercial, Fiat	1
Blaquier, Carlos Herminio				4,4			4,4	Ledesma	1
Blaquier, Carlos Pedro				1,1	1,0	11,2	13,3	Ledesma	1
Blaquier, César Alberto				0,5	0,4		0,9	Ledesma	1

Blaquier, Ignacio				6,6	2,4	8,7	17,7	Ledesma	1
Blaquier, Luis María				8,2	6,0	9,3	23,5	Ledesma	1
Blaquier, María Elena				0,1	0,1		0,2	Ledesma	1
Blaquier, Santiago				10,2	1,6	5,9	17,7	Ledesma	1
Blaquier, sucesión de Luis María				2,3	0,3		2,6	Ledesma	1
Bobbio, Marcos A.	2,0			3,6	4,0	4,3	14,0	Canal 13 Santa Fe	1
Bonavia, Horacio				15,4	9,0	10,6	35,0	Fénix Bursátil (SSFF)	0
Braun Peña, Alejandro Jaime				1,3	3,7	6,2	11,3	Grupo Socma	1
Buratovich, Santiago				0,1			0,1	Buratovich Hnos.	0
Buratovich (Adolfo Ana José Nelly Eduardo)		5,6					5,6	Buratovich Hnos.	0
Canale, Miguel				10,0	6,6	8,7	25,3	Intel Sibsa (SSFF)	0
Carbo, Alberto y/o	2,0			3,1	0,3		5,4		
Cartellone, María y l. Rauek		0,4		0,6	0,8		1,8	Cartellone	1
Castellanos Bonillo, Juan				7,0	4,0	13,2	24,1	Casino Club	1
Chouhy Oria, Mariano Miguel				17,2	5,5	5,8	28,5	Merval (SSFF)	0
Coppola, Federico			2,0	0,2			2,2		
Correa Ávila, Teresa		0,1		1,6			1,6	Nordelta	1
Cosentino, Juan Carlos				7,4	0,4		7,8		0
Cosentino, Juan Ernesto				6,9	2,3	5,7	14,9	Cohen SA (SSFF)	0
Costantini, Eduardo Francisco	3,9	29,8					33,7	Nordelta	1
Cupi, Carlos Alberto	2,0			3,9			5,9	Pecom	1
Darch, Steven Timothy	1,9		1,6				3,5	Sociedad Gerente de Fondos Comunes de Inversión (SSFF)	0
Daverede, Alfredo Luis				5,2	0,9	9,6	15,8	Empresas de Construcción, Madereras (Club de Roma)	0
Devoto, Marcelo Hernán	59,9			17,8	0,0	4,0	81,7	Acindar	1
Díaz Saubidet,				13,2	1,3	10,3	24,8	Comafi Bursátil	0

Estanislao									
Díaz, Luis Alberto	1,7			1,5	0,6		3,8		
Durst, Carlota				3,1	1,2	10,2	14,5	Banco Industrial	0
Elsztain, Eduardo Sergio	4,0					4,9	8,9	Alto Palermo, Irsa, Cresud	1
Espósito, Rubén				14,3	5,2	4,2	23,7	Espósito SA	0
Fernández Madero y Duggan, Basilico	1,7			4,3			6,0	Estudio Jurídico (asesor Ma. J. Alzogaray Estafa)	0
Ferrero, Guillermo Héctor				18,0	4,5	8,3	30,8	Vanexva (testaferro de Massera)	0
Fortabat, Amalia Sara Lacroze de y/o ben	2,7	68,3					71,0	Loma Negra	1
Fraga, Jorge Marcelo				0,7	0,0	4,7	5,4		
Fravega, Facundo					0,3	6,6	6,9	Productor agropecuario	0
Fravega, Liliana Mónica	8,4			10,3	5,9	12,9	37,5	Frávega	0
Fravega, Raúl Arnaldo	22,2					15,7	37,9	Frávega	1
Garcés, Antonio Roberto	3,2				0,3		3,6	Grupo Galicia	0
Gímenez Aubert, María Susana	2,3			1,8	1,2		5,3	Susana Giménez	0
González Kenny, Martin/Andrea Camp	6,0					14,5	20,5	SSFF	0
Herrera, Luis	6,0			2,0			8,1		
Hillar, Mariano Hernán				2,0		10,4	12,4	CHTS (SSFF)	0
Huergo Delfín, Luis María				2,2	1,5		3,6	Estudio de abogados	0
Huergo, Federico				14,5	4,5	4,6	23,7	Olivos Golf Club	0
Huespe, José Emilio	24,9			0,8	0,2		25,9	Huespe SA (Textil)	0
Huespe, Loris Viviana				0,2	0,3		0,5	Huespe SA (Textil)	0
Ick, Néstor Carlos					6,9	4,1	11,0	Grupo ICK (Sgo. del Estero)	0
Keller Sarmiento, Andreas Ignacio		6,2		1,4			7,6	Credit Suisse	0
Krimer, Marcelo y Carolina Krimer		5,1	1,9	0,2			7,2	Planex, Intratel, Río Fresco	0
Lanzillotta, Gustavo Carlos				18,0	11,3	6,3	35,6	Finvercon (SSFF)	0
Larrañaga, Juan			1,3	1,5			2,8	Philips Argentina	1
Majdalani, Héctor Juan				0,9		5,3	6,2	Fundación Majdali	0
Majdalani,				0,8			0,8	Fundación Majdali	0

Mariano									
Majdalani, Miguel				1,8			1,8	Fundación Majdali	0
Marchetti, Roberto	1,8					6,0	7,7		0
Mariani, Gustavo				6,6	5,8	14,7	27,0	Pampa Energía	1
Maschwitz, Eduardo Enrique				12,5	3,0	10,7	26,2	Banco Comafi	0
Mayorga, Francisco				0,8	3,4		4,2		0
Mayorga, Francisco Alberto				2,0	2,5	5,1	9,5	Exsecretario de Turismo del gobierno de C. Menem	0
Mc Loughlin, José Alfredo	9,5			5,4	0,1	12,4	27,3	Exsecretario de Fzas. de Lavagna	0
Medinger, Matías Alejandro				11,4	8,1	5,0	24,5	Asesor Barclays	0
Melconian, Carlos	2,3			1,0	0,4		3,8		0
Melhem, Carlos Salim					0,6		0,6	Ex Bieckert y Reebok, Hoy Tyax (Bienes Raíces)	0
Melhem, Marcel (ver familia HSBC)		3,1		0,3			3,4	Ex Bieckert y Reebok, Hoy Tyax (Bienes Raíces)	0
Melhem, Miguel Alberto		3,2					3,2	Ex Bieckert y Reebok, Hoy Tyax (Bienes Raíces)	0
Melhem, Anwar		2,3					2,3	Ex Bieckert y Reebok, Hoy Tyax (Bienes Raíces)	0
Melhem, Andrés y Carolina		1,0					1,0	Ex Bieckert y Reebok, Hoy Tyax (Bienes Raíces)	0
Melhem de, Martina Espejo		0,6					0,6	Ex Bieckert y Reebok, Hoy Tyax (Bienes Raíces)	0
Melhem, Mónica Martha		0,5					0,5	Ex Bieckert y Reebok, Hoy Tyax (Bienes Raíces)	0
Melhem, Christina		0,4					0,4	Ex Bieckert y Reebok, Hoy Tyax (Bienes Raíces)	0
Melhem, Miguel y otros		0,2					0,2	Ex Bieckert y Reebok, Hoy Tyax (Bienes Raíces)	0
Melhem (empresas vinculadas)		0,2					0,2	Ex Bieckert y Reebok, Hoy Tyax (Bienes Raíces)	0
Messi, Guido Luis				0,2		4,2	4,4	Rogui SA y Melagar	0
Meta, Andrés Patricio				6,4	3,1	12,8	22,3	SSFF	0

Micheli, Ricardo Jorge				4,4	5,6	7,4	17,3	SSFF	0
Miguens, Pablo				16,9	4,0	4,3	25,2	Abogado Telefónica	1
Milberg, Diego Daniel	4,5			8,9	0,7		14,2	Grupo Galicia	0
Moretti de Pelizzatti, Ana Orsola	2,8			0,1	0,2		3,1	SSFF	0
Navilli, Adriano				2,2	0,8		3,0	Cía. Argentina de Granos	1
Navilli, Aldo y/o Navilli, Rica	4,3			2,0	1,1		7,3	Cía. Argentina de Granos	1
Navilli, Carlos				6,0	0,9		6,9	Cía. Argentina de Granos	1
Navilli, Mariano				0,5	0,8		1,3	Cía. Argentina de Granos	1
Navilli, Ricardo				1,1	1,0		2,2	Cía. Argentina de Granos	1
Otero Monsegur, Florencia				1,5	1,0		2,5		0
Otero Monsegur, Luis Roque y/o Moyano Ana	2,5			1,9	0,4		4,8	San Miguel SA	0
Otero Monsegur, María Antonia	3,2						3,2		0
Pagliaro, Lucio Rafael				12,3	1,6		14,0	Clarín	1
Paladini, Juan Pablo	2,4			0,3			2,7	Frigorífico Paladini	1
Paladini, Roberto Oscar	9,4			0,6			10,0	Frigorífico Paladini	1
Paladini, Rodolfo	2,1						2,1	Frigorífico Paladini	1
Peralta, Pablo Bernardo				0,3	0,2	4,0	4,5	BST (SSFF)	0
Pérez Companc, Cecilia				0,1			0,1	Varias (Pecom)	1
Pérez Companc, Jorge Gregorio	47,1			3,9			51,0	Varias (Pecom)	1
Pérez Companc, Luis	6,1			1,5			7,6	Varias (Pecom)	1
Pérez Companc, Pilar				0,4			0,4	Varias (Pecom)	1
Pérez Companc, Rosario				0,4			0,4	Varias (Pecom)	1
Porcel, Claudio				13,5	0,8		14,3		0
Porcel, Néstor Claudio	11,1			11,3			22,5	Liniers Inmobiliaria	0
Preiti Petrov, Carlos	1,7					6,0	7,7	Ex Fargo (Pindapoy)	1
Pulenta, Quinto Horacio					0,3		0,3	Bodegas Valbona Pulenta	0
Pulenta,				3,7	2,3	5,5	11,5	Bodegas Valbona	0

Federico								Pulenta	
Quintana, Mario Eugenio				3,8	1,1	10,8	15,8	Farmacity	1
Reca, Guillermo Pablo				0,3		5,2	5,5	Grupo Sadesa	1
Relats, Juan Carlos	3,7					4,0	7,8	Hotel Panamericano BA	0
Relats, Victoria Valentina				0,7	0,5		1,2	Agronor JS SA	0
Roemmers, Alfredo		3,0		0,1			3,1	Laboratorio Roemmers	1
Romero, Benjamín Gabriel				8,8	9,1	5,9	23,8	Ferrovías	0
Romero, César				3,4	2,9		6,2		0
Romero, Christian				0,3	0,1		0,4		0
Royo, José Norberto	1,8			2,0	8,7		12,5	Royo SACIF (compró parte de Molinos RDP)	1
Salaber, Juan Sebastián				11,4	5,4	4,6	21,4	SA Agrícola Industrial (Blaquier-Ledesma)	1
Salaber, Sebastián				14,4	8,0	14,5	36,9	Clarín	1
Sánchez Caballero, Horacio Alberto Mari	15,3					5,3	20,5	Ex Astra	1
Schettini, Fernando				5,1	1,1		6,1	SYA (Auditores y Consultores)	0
Schettini, Guillermo y/o María José	1,6						1,6	SYA (Auditores y Consultores)	0
Schettini, Rosario				0,2			0,2	SYA (Auditores y Consultores)	0
Sgroi, Rodolfo Salvador	4,3			7,8			12,1	Varias con Frávega	1
Sgroi, Tomás				0,0	2,0		2,0	Varias con Frávega	1
Smolarz, Moisés Aaron	24,4	29,1					53,5	Stampa Comercial	0
Surribas, Miguel Ángel		5,1		0,6	0,1		5,9	La Fortaleza SA	0
Sutton Dabbah, David					0,2	5,9	6,1	Llao Llao Resorts y Otros Inmuebles	0
Sutton Dabbah, Israel	4,5				0,7	5,0	10,1	Llao Llao Resorts y Otros Inmuebles	0
Sutton Dabbah, Salomón					0,2	4,9	5,1	Llao Llao Resorts y Otros Inmuebles	0
Tabanelli, Antonio				6,5	2,4	9,0	17,8	Bolt	1
Tellado, Carlos Alberto				5,7	3,3	8,6	17,6	Banco del Sol	0

Teuly, Agustín				4,0			4,0	SSFF	0
Teuly, Carlos Alberto				10,1	5,4	7,4	22,9	SSFF	0
Teuly, Gastón				4,3			4,3	SSFF	0
Tiphaine, Miguel				2,7		6,1	8,7	Banco Comafi	0
Tizado, Javier Osvaldo				18,7	8,2	7,9	34,8	Techint	1
Torres, Ricardo				2,8		5,1	7,8	Pampa Energía	1
Trucco, Eduardo Emilio				12,5	0,6	10,4	23,5	Finance SA	0
Vejo, Javier Salustiano				13,4		4,3	17,7	Retailers SA	0
Zorraquin, Diego				0,2			0,2	Petroken y Otros	1
Zorraquin, Federico José Luis	3,9						3,9	Petroken y Otros	1
Zucchini, Néstor Dante					0,3	8,2	8,5	Barrancas de Lezama (Inmov.)	0
Zucchini, Osvaldo Humberto					0,3	7,1	7,4	Barrancas de Lezama (Inmov.)	0
Zupan de Ecker, María Magdalena	19,5			0,7			20,1	Interpack	0
Zupan, Alejandra				0,7			0,7	Interpack	0
Zupan, Herman y/o Zupan de Ecker Ma. Magd.	2,3						2,3	Interpack	0
Zupan, Hernán	1,6		3,2	1,4			6,2	Interpack	0
Subtotal cúpula	**275,6**	**137,6**	**1,3**	**201,4**	**77,0**	**186,5**	**879,3**		
Total	**436,5**	**200,2**	**10,0**	**598,2**	**215,7**	**501,7**	**1.962,3**		

REFERENCIAS

- ABECEB (2019). Informe de novedades del comercio exterior, en abeceb.com.
- Abeles, M. (1999). El proceso de privatizaciones en la Argentina de los noventa: ¿reforma estructural o consolidación hegemónica? *Revista Época* 1(1), 95-114.
- Abós, A. (1984). *Las organizaciones sindicales y el poder militar (1976-1983)*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- Acemoglu, D. y Robinson, J. (2012). *Por qué fracasan los países*. Buenos Aires: Crítica.
- Acevedo, M., Basualdo, E. y Khavisse, M. (1990). ¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina, 1973-1987). Buenos Aires: Editora 12/Pensamiento Jurídico.
- Amado, A. y Giesenow, F. (2007). La Construcción y el Necesario Impulso del Crédito Hipotecario, Instituto de Investigaciones Económicas, Informe de Coyuntura, Mayo.
- Amico, F. (2010). Crecimiento, tipo de cambio y política fiscal en Argentina. *Revista Versus Académica*.
- Amin, S. (1989). *La desconexión*. Buenos Aires: Ediciones del pensamiento nacional.
- Amin, S. (2004). Geopolítica del Imperialismo contemporáneo. En Borón (comp.), *Nueva hegemonía mundial. Alternativas de cambio y movimientos sociales*. Buenos Aires: CLACSO.
- Amin, S. (2018). La última entrevista a Samir Amin: “El sistema mira hacia el fascismo como la respuesta a su creciente debilidad”. Disponible en www.matrizsur.org.
- ANSES (2016). Boletines estadísticos de la seguridad social, disponibles en www.anses.gob.ar.
- Antunes, R. (2003). *Adiós al trabajo*. Buenos Aires: Herramienta.
- Antunes, R. (2009). Diez tesis sobre el trabajo del presente (y el futuro del trabajo). En Neffa, J., Toledo, E. y Muñiz, L., *Trabajo, empleo calificaciones profesionales, relaciones de trabajo e identidades laborales, vol. I*. Buenos Aires: CLACSO.
- Arceo, E. (2011). *El largo camino a la crisis. Centro, periferia y transformaciones en la economía mundial*. Buenos Aires: Cara o Ceca.
- Arceo, E. y Basualdo, E. (1999). Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del noventa. *Cuadernos Del Sur*, 29.
- Arceo, E. (2003). *Argentina en la periferia próspera*. Buenos Aires: UNQ/FLACSO/IDEP.
- Arceo, N. y Rodríguez, J. (2006). Renta agraria y ganancias extraordinarias en la Argentina 1990-2003. *Realidad Económica*, 219, 76-98.
- Arceo, N., Monsalvo, A. Schorr, M. y Wainer, A. (2008). *Empleo y salarios en Argentina. Una visión de largo plazo*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Arrighi, G. (2015). *El largo siglo XX.* Madrid: Akal.

- Artana, D. (2001). La economía argentina durante el plan de convertibilidad. Disponible en https://periferiaactiva.files.wordpress.com/2011/09/artana.pdf.
- Arza, C. (2009). Back to the State: Pension fund nationalization in Argentina. Documento de Trabajo 72. Centro de Interdisciplinario para el estudio de las políticas públicas (Ciepp), Buenos Aires.
- Arza, C. (2008): The limits of pension privatization: Lessons from the Argentine experience. *World Development*, 36 (12).
- Arza, C. (2003). *El impacto social de las privatizaciones: el caso de los servicios públicos domiciliarios*. Buenos Aires: FLACSO.
- ASAP (2015). Informes de ejecución presupuestaria y de gasto público social. Disponibles en www.asap.org.ar.
- Azcuy Ameghino, E. (2008). Propiedad y renta de la tierra en Argentina a comienzos del siglo XXI. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* 26-27, 123-140.
- Azpiazu, D. y Kosacoff, B. (1985). Las empresas transnacionales en la Argentina, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo Nº 16.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M. (2004): *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Altimir, J. y Beccaria, L. (1999). *El Mercado de Trabajo bajo el Nuevo Régimen Económico en Argentina*. Santiago: CEPAL, Serie Reformas Económicas 28.
- Azpiazu, D. (2003). *Las privatizaciones en la Argentina: diagnóstico y propuestas para una mayor competitividad y equidad social*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Azpiazu, D. (comp.) (1999). *La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo; las industrias láctea, farmacéutica y automotriz*. Buenos Aires: Grupo Editorial Norma/FLACSO.
- Azpiazu, D. y Nochteff, H. (1994). *El Desarrollo Ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en Argentina. Ensayos de Economía Política*. Buenos Aires: Tesis/Norma.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2003). *Crónica de una sumisión anunciada. Las renegociaciones con las empresas privatizadas bajo la administración Duhalde*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010a). Reactivación de la industria argentina, concentración, extranjerización y crecientes desequilibrios comerciales con Brasil. *Revista Cadernos Prolam/USP - Brazilian Journal of Latin American Studies* 16 (1), 128-152.
- Azpiazu, D., y Schorr, M. (2010b). *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Azpiazu, D., Manzanelli, P. y Schorr, M. (2011). *Concentración y extranjerización. La Argentina en la postconvertibilidad*. Buenos Aires, Capital Intelectual.
- Baer, L. (2008). Crecimiento económico, mercado inmobiliario y ausencia de política de suelo. Un análisis de la expansión del espacio residencial de la Ciudad de Buenos Aires en los 2000. *Revista Proyección* 5, Instituto de Cartografía, Investigación y Formación para el Ordenamiento Territorial (CIFOT).

- Baer, L. (2011). *El mercado de suelo formal de la Ciudad de Buenos Aires en su contexto metropolitano. Dinámica de precios de terrenos, desarrollo inmobiliario y acceso a la vivienda en la década de dos mil.* Tesis de Doctorado, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.
- Baer, L. (2012). Mercado de suelo y producción de vivienda en Buenos Aires y su área metropolitana. Revista Iberoamericana de Urbanismo 8, 43-58.
- Banco Central de la República Argentina, BCRA (2016): bcra.gov.ar/pdfs/estadistica/MULC, informes trimestrales. Variables monetarias y financieras.
- Banco Mundial (2019). Datos de la economía mundial disponibles en datos.bancomundial.org
- Baran, P. (1958). Sobre la evolución del Excedente Económico. *El Trimestre Económico*, 25 (100), 745-748.
- Baran, P. (1975). *La economía política del crecimiento*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Baran, P. y Sweezy, P. (1988). *El capital monopolista*. México: Siglo XXI editores.
- Bárcena, A., Prado, A. y Abeles, M. (ed.) (2015). *Estructura productiva y política macroeconómica: enfoques heterodoxos desde América Latina*. Santiago: CEPAL.
- Barrera, F. (2015). La acción sindical en el conflicto salarial de la Argentina post- convertibilidad (2006-2010). *Sociedad y Economía*, 28, 115-136.
- Barrera, F. y Fernández, M. (2017). La dinámica productiva como límite superior de los salarios. El caso de la industria argentina (2003-2012). *Perfiles Latinoamericanos*, 25, 301-329.
- Barrera, M. (2014). *La entrega de YPF. Análisis del proceso de privatización de la empresa*. Buenos Aires: Editorial Atuel.
- Barrera, M. (2019). La renta petrolera en Argentina (1992-2015). Mimeo.
- Barrera, M., Sabatella, I. y Serrani, E. (2012). *Historia de una privatización. Cómo y porqué se perdió YPF.* Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Barrera, M. (2013). La “desregulación” del mercado de hidrocarburos y la privatización de YPF: Orígenes y desenvolvimiento de la crisis energética en Argentina. En Basualdo, F., Barrera, M. y Basualdo, E., *Las producciones primarias en la Argentina reciente: Minería, petróleo y agro pampeano*. Buenos Aires: Cara o Ceca.
- Barro, R. (1991). Economic Growth in a Cross Section of Countries. Quarterly Journal of Economics, 106, 2, 407-443.
- Barsky, O. y Gelman, J. (2001). *Historia del agro argentino: Desde la conquista hasta comienzos del siglo XXI*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Basualdo, E. (1997). Notas sobre la evolución de los grupos económicos en la Argentina. Buenos Aires: IDEP/ATE, Cuaderno Nº 49.
- Basualdo, E. (2008). El agro pampeano: sustento económico y social del actual conflicto en la Argentina. *Cuadernos del CENDES*, 25(68).

- Basualdo, E., Manzanelli, P. y Bona, L. (2019). *Radiografía de la provincia de Buenos Aires. Crisis de un territorio en disputa*. Capítulos I y II. Buenos Aires: Siglo XXI editores.
- Basualdo, F. (2013). Evolución y características estructurales de la minería metalífera en la Argentina reciente. La expansión de la actividad y el capital extranjero. En Basualdo, F., Barrera, M. y Basualdo, E., *Las producciones primarias en la Argentina reciente. Minería, petróleo y agro pampeano*. Buenos Aires: CCC-Cara o ceca.
- Basualdo, E. (1987). *Deuda externa y poder económico en la Argentina*. Buenos Aires: Nueva América.
- Basualdo, E. (2001). *Sistema político y modelo de acumulación en Argentina*. Buenos Aires: FLACSO- Editorial UNQ-IDEP, Colección Economía Política Argentina.
- Basualdo, E. (2002). La crisis actual en Argentina: entre la devaluación, la dolarización y la redistribución del ingreso. *Revista Chiapas* 13, 7-42.
- Basualdo, E. M. (2007). Concepto de patrón o régimen de acumulación y conformación estructural de la economía. Maestría en Economía Política, FLACSO. (Vol. 1). Buenos Aires.
- Basualdo, E. M. (2010). *Estudios de historia económica: desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Basualdo, E. M., Barrera, M. A., & Manzanelli, P. (2015). La naturaleza política y la trayectoria económica de los gobiernos kirchneristas (CIFRA. Documento de Trabajo No. 14). Buenos Aires. Retrieved from http://www.centrocifra.org.ar/docs/final.pdf
- Basualdo, E. M., y Kulfas, M. (2000). Fuga de capitales y endeudamiento externo en la Argentina. *Realidad Económica*, 173, 76–103.
- Basualdo, E. y Barrera, M. (2015). Las privatizaciones periféricas en la dictadura cívico-militar. El caso de YPF en la producción del petróleo. *Desarrollo Económico,* 55 (216), 279-304.
- Basualdo, E. y Kulfas, M. (2002). Fuga de capitales y endeudamiento externo en Argentina. *Realidad Económica* 173, 76-103.
- Basualdo, E., Barrera, M., Bona, L., Manzanelli, P. y Wainer, A y otros (2015). *Ciclo de endeudamiento externo y figa de capitales. De la dictadura militar a los Fondos Buitre*. Buenos Aires: Editorial La Página.
- Basualdo, E., Manzanelli, P. y Schorr, M. (2012). Régimen económico y cúpula empresaria en la posconvertibilidad, *Realidad Económica*, 265, 60-90.
- Basualdo, E., Nahón, C. y Nochteff, H. (2005). Trayectoria y naturaleza de la deuda externa privada en la Argentina. La década del noventa, antes y después. Buenos Aires, Documento de Trabajo, nº 14, AEyT Flacso.
- Basualdo, E., Barrera, M., Bona, L., González, M., Manzanelli, P. y Wainer, A. (2017). *Endeudar y Fugar. Un análisis de la historia económica argentina de Martínez de Hoz a Macri.* Buenos Aires, Siglo XXI editores.
- Basualdo, E., Santarcángelo, J., Wainer, A., Russo, C. y Perrone, G. (2016). *El Banco de la Nación Argentina y la Dictadura*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.

- Basualdo, E. (2019). *Fundamentos de economía política: los patrones de acumulación, de los clásicos al neoliberalismo del siglo XXI*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.
- Beccaria, L. (2004). Reformas estructurales, convertibilidad y mercado de trabajo. En Boyer, R. y Neffa, J. (coord.), *La economía argentina y su crisis (1976-2001)*. Buenos Aires: Miño y Dávila Editores/Ceil-Piette Conicet/ Caisse de Depôts et Consignations.
- Belloni, P. y Wainer, A. (2018). ¿Lo que el viento se llevó? La restricción externa en el kirchnerismo. En Pérez, P., Busso, M. y López, E. (comp.), *Entre la década ganada y la década perdida. La argentina kirchnerista. Estudios de economía política*. Buenos Aires: Futuro anterior.
- Bertuccio, E., Telechea, J. y Wahren, P. (2014). Crisis de divisas y devaluación en Argentina. Una perspectiva histórica. Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, Informe Económico 80, Nota técnica 64.
- Bielchowsky, R. (2009): Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo. *Revista de la CEPAL* 97, 173-194.
- Bona, L. (2012). Subsidios a sectores económicos en la Argentina de la postconvertibilidad. Mirada desde una perspectiva de clase. En Féliz y otros (2012), *Más allá del individuo. Clases sociales, transformaciones económicas y políticas estatales en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires: Editorial El Colectivo.
- Bona, L. (2016a). *Los destinos del Excedente Económico. Una comparación entre la Argentina de la convertibilidad (1991-2001) y la postconvertibilidad (2002-2012)*. Tesis de maestría en Economía Política de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Bona, L. (2016b). Subdesarrollo y Excedente Económico: una conexión posible entre los aportes de Paul Baran y Celso Furtado. *Cuadernos de Economía Crítica* 2(4), 95-120.
- Bona, L. (2018a). Costo de reproducción social en Argentina. Evolución durante los períodos de convertibilidad (1991-2001) y posconvertibilidad (2002-2015). *Sociedad y Economía* 34, 145-166.
- Bona, L. (2018b) El Excedente Económico en Argentina: la etapa neoliberal (1991-2001) versus la neodesarrollista (2002-2015). *Apuntes del CENES* 37(66), 99-134.
- Bona, L. (2018c). *La fuga de capitales en Argentina durante la posconvertibilidad (2002-2015). Relevancia y protagonistas*. Buenos Aires: Área de Economía y Tecnología de FLACSO.
- Bona, L. (2019). ¿Neoliberalismo hegemónico? Apuntes sobre el Estado, el bloque de poder y la economía política en la Argentina reciente (2016-2018). *Pilquen, Sección Ciencias Sociales* 22(1), 39-54.
- Bona, L. y Páez, S. (2020). Dictaduras y economía política: fases, similitudes y diferencias entre los casos de Argentina (1966-1973 y 1976-1983) y Brasil (1964-1985). *América Latina en la Historia Económica*, a publicarse en febrero de 2020.
- Bona, L. y Wainer, A. (2019). Los límites del neodesarrollismo desde la teoría de la dependencia. Trabajo en evaluación en *Economía y Sociedade* (UNICAMP-Brasil).

- Bonnet, A. (2015). *La insurrección como restauración. El kirchnerismo*. Buenos Aires: Prometeo.
- Borja, B. (2009). Celso Furtado e a cultura da dependência. *Revista Oikos,* 8(2), 247-262.
- Borón, A. (2008). Teoría(s) de la dependencia. *Realidad Económica* 238, 20-43.
- Bowles, S., Edwards, R. y Roosevelt, F. (2005). *Understanding Capitalism: Competition, Command and Change.* Oxford: Oxford University Press.
- Boyer, R. (2007). *Crisis y regímenes de crecimiento: una introducción a la teoría de la regulación*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Braun, O. y Joy, L. (1981). Un modelo de estancamiento económico. *Desarrollo Económico,* 20 (80), 585-604.
- Brenner, R. (2011). *La economía de la turbulencia global*. Madrid: Akal.
- Bresser Pereira, L. (2017). La nueva teoría desarrollista: una síntesis. *Economía UNAM*, 14 (40), 48-66.
- Bresser-Pereira, L. (2007). Estado y mercado en el nuevo desarrollismo. *Nueva Sociedad* 210, 110-125.
- Burdisso, T., Corso, E. y Katz, S. (2013). Un efecto Tobin perverso: disrupciones monetarias y financieras y composición óptima de portafolio en Argentina. *Desarrollo Económico*, 53(209).
- Bus, A. (2013). *La renta diferencial agrícola en Argentina en 1986-2008: cálculo por departamento y ajuste econométrico*. Tesis de doctorado en Economía (FCE-UBA).
- CAEM-Cámara Argentina de Empresarios Mineros (2019). Reportes mensuales de datos y análisis del sector minero, en caem.com.ar.
- Calcagno, A. (2015). La situación económica de la Argentina. *Economía UNAM* 12 (33), 16-33.
- Calcagno, E. (1987). Los bancos transnacionales y el endeudamiento externo en la Argentina. Santiago de Chile: Cuadernos de la Cepal, nº 56, CEPAL.
- Calle, M. (2007). *Vivienda para segmentos medios*. Tesis de maestría presentada ante la Universidad de Belgrano y la Universidad Politécnica de Torino.
- Campodónico, H. (2008). *Renta petrolera y minera en países seleccionados de América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Canitrot, A. (1975). La experiencia populista de redistribución de ingresos. *Desarrollo Económico*, 15(59), 331-351.
- Canitrot, A. (1980). La disciplina como objetivo de la política económica. Un ensayo sobre el programa económico del gobierno argentino desde 1976. *Desarrollo Económico*, 19(4), 453-475.
- Cantamutto, F. (2012). Dinámica sociopolítica de la devaluación: alianzas, disputas y cambio. En Féliz y otros (2012), Más allá del individuo... Buenos Aires: Editorial El Colectivo.
- Cantamutto, F. (2015a). Construcción hegemónica y estado: algunas bases teóricas. *Estudios Sociales del Estado*, 1, UNL.
- Cantamutto, F. (2015b). El kirchnerismo como construcción hegemónica populista. *Revista Debates Urgentes* 3, 29-56.

- Cantamutto, F. y Costantino, A. (2014). Modos de desarrollo: conceptualización y aplicación al caso argentino. I Congreso Latinoamericano de Estudiantes de Posgrado en Ciencias Sociales.
- Cantamutto, F. y Costantino, A. (2017). El modo de desarrollo en la Argentina reciente. *Mundo siglo XXI,* 11(39), 15-34.
- Cantamutto, F., Schorr, M., & Wainer, A. (2016). El sector externo de la economía argentina durante los gobiernos del kirchnerismo (2003-2015). *Realidad Económica*, 304, 41-73.
- Cantamutto, F. y Wainer, A. (2014). *Economía Política de la Convertibilidad. Disputa de intereses y cambio de régimen*. Buenos Aires: Capital intelectual.
- Cardoso, F. y Faletto, E. (1969). *Dependencia y desarrollo en América Latina. Ensayo de interpretación sociológica*. México: Siglo XXI editores.
- Carcanholo, R. y Nakatani, P. (2001). Capital especulativo versus capital financiero. *Problemas del Desarrollo*, 32(124), 9-31.
- Cassini, L., García, G. y Schorr, M. (2018). El poder económico en la Argentina kirchnerista. *Semestre Económico*, 21, 203-228.
- Castellani, A. (2004). Gestión económica liberal-corporativa y transformaciones al interior de los grandes agentes económicos de la Argentina durante la última dictadura militar. En Pucciarelli, A. (comp.), *Empresarios, tecnócratas y militares: la trama corporativa de la última dictadura*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Castellani, A. (2012). *Recursos públicos, intereses privados. Ámbitos privilegiados de acumulación. Argentina, 1966-2000*. Buenos Aires: UNSAM Edita.
- Castells, M. y Schorr, M. (2015). Cuando el creicimiento no es desarrollo. Algunos hechos estilizados de la dinámica industrial en la posconvertibilidad. *Cuadernos de Economía crítica*, 2, 49-77.
- Cavallero, H. (2016). *Dólar futuro: quiénes ganaron, quiénes perdimos*. Rosario: Cuadernos de debate. Economía, política y sociedad. Argentina y Latinoamérica.
- Centro de Economía Internacional –CEI– (2016). Estadísticas del sector externo.
- CENDA (2010): *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010*. Buenos Aires: Cara o Ceca.
- CEPAL (2014). *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2014: desafíos para la sostenibilidad del crecimiento en un nuevo contexto externo*. Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL. (2014). *Perspectivas de las economías de América Latina y el Caribe 2015*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Chena, P. (2015). *Desequilibrios estructurales y conflicto distributivo en Argentina. Una mirada desde la política económica*. Buenos Aires: Editorial UMET.
- Chena, P. y Bona, L. (2009). Rupturas y continuidades entre el régimen monetario de la convertibilidad y de la postconvertibilidad en Argentina. II Jornadas de Economía Crítica, Bahía Blanca.

- Chena, P. y Panigo, D. (2011): Del neo-mercantilismo al tipo de cambio múltiple para el desarrollo. Los dos modelos de la post-Convertibilidad. En Chena, P., Crovetto, N. y Panigo, D. (comp.), *Ensayos en honor a Marcelo Diamand*. Buenos Aires: Editorial Miño y Dávila.
- Chena, P.; Panigo, D.; Wahren, P. y Bona, L. (2018). Argentina (2002-2015). Transición neomercantilista, estructuralismo à la Diamand y keynesianismo social con restricción externa. *Semestre Económico*, 47(2), 25-59.
- Chesnais, F. (2001). *La mundialización financiera. Génesis, costos y desafíos*. Buenos Aires: Losada.
- Chesnais, F. (2010). Crisis de sobre-acumulación mundial, crisis de civilización. *Herramienta web* 5.
- Chesnais, F. (2019). De nuevo sobre el impasse económico histórico del capitalismo mundial*. Viento Sur,* 163, 5-16.
- Cibilis, A., & Allami, C. (2010). El sistema financiero argentino. Desde la Reforma de 1977 hasta la actualidad. *Realidad Económica*, 249, 107–133.
- Cieza, G. (2006). *Borradores sobre la lucha popular y la organización*. Avellaneda: Manuel Suárez Editor.
- CIFRA (2011). El nuevo patrón de crecimiento y su impacto sobre la estructura distributiva. Documento de Trabajo, nº 9, <centrocifra.org.ar>.
- CIFRA (2014). Informe de Coyuntura Nº 16, www.centrocifra.org.ar
- CIFRA (2015). Principales resultados de pobreza e indigencia 2003-2015. Informe Especial noviembre 2015, centrocifra.org.ar.
- CIFRA/FLACSO. (2016). La naturaleza política y económica de la alianza Cambiemos (Documento de Trabajo N° 15 No.). Buenos Aires. www.centrocifra.org.ar/docs/DT 15.pdf
- CIMA-Centro de Información Minera de Argentina (2019). Información de proyectos mineros, en cima.minem.gob.ar.
- Clarín. (2017, April 4). Los principales datos del blanqueo: US$ 116.800 millones y 157.000 inmuebles. Clarín. www.clarin.com/ieco/datos-blanqueo-us-116-800-millones-157-000-inmuebles_0_HJjOFuZae.html
- Coatz, D. y Kosacoff, B. (2002). Fortalezas y Desafíos de la Política Económica Argentina en el Marco de la Crisis. Disponible en http://www.consejo.org.ar/publicaciones/proyeccion/proyeccion1/proyeccion1_p04.pdf
- Comisión Especial, C. (2005). *Fuga de divisas en la Argentina. Comisión especial de la Cámara de Diputados. 2001* (Siglo XXI). Buenos Aires: Siglo XXI Argentina Editores.
- CONADE (1973): El desarrollo industrial en la Argentina: sustitución de importaciones, concentración económica y capital extranjero (1950-1970). Mimeo.
- Coremberg, A. (2009). *Midiendo las fuentes del crecimiento en una economía inestable: Argentina. Productividad y factores productivos por sector de actividad económica y por tipo de activo. Serie estudios y perspectivas ECLAC*. Buenos Aires: CEPAL.

- Correa Prado, F. (2018). Presentación en la Octava Conferencia Latinoamericana y Caribeña de Ciencias Sociales, CLACSO. Buenos Aires, noviembre.
- Cuadernos de Pasado y Presente (1971). Paul Baran. Excedente Económico e irracionalidad capitalista. *Cuadernos de Pasado y Presente* 3.
- Cueva, A. (2008). Problemas y perspectivas de la Teoría de la dependencia. *Entre la ira y la esperanza y otros ensayos de crítica latinoamericana. Fundamentos conceptuales Agustín Cueva. Antología y presentación Alejandro Moreno*. Bogotá: Siglo del Hombre - CLACSO.
- Damill, M. Frenkel, R. y Rapetti, M. (2015). Macroeconomic policy in Argentina during 2002-2013. *Comparative Economic Studies* 57, 369-400.
- Damil, M.; Salvatore, N. y Simpson, L. (2003). Diagnóstico y perspectivas del sistema financiero argentino: II el sistema financiero de la argentina bajo el régimen de convertibilidad y la transición a un nuevo modelo de intermediación. Buenos Aires Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas de la Argentina.
- Damill, M. y Fanelli, J. M. (1988). Decisiones de cartera y transferencias de riqueza en un período de inestabilidad macroeconómica, Documento del Cedes, nº 12, Buenos Aires.
- Danielson, A. (1990). The concept of surplus and the underdeveloped countries: critique and suggestions. *Review of Radical Political Economics*, 22 (2-3), 214-230.
- Davies, W. (2016). Neoliberalismo 3.0, *New Left Review* 101, 129-144.
- De Lucchi, J. M. (2014). Macroeconomía de la deuda pública. El desendeudamiento argentino (2003-2012) CEFIDAR, Documento de Trabajo. 53.
- Diamand, M. (1972). La estructura productiva desequilibrada y el tipo de cambio. *Desarrollo Económico*, 12(45), 25-47.
- Diamand, M. (1973). *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*. Buenos Aires: Paidós.
- Díaz Alejandro, C. (1963). A Note on the Impact of Devaluation and the Redistributive Effect. *Journal of Political Economy* 71 (6), 577-580.
- Dobb, M. (2003). *Teorías del valor y de la distribución desde Adam Smith. Ideología y teoría económica*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Duménil, G. y Lévy, D. (2002). Salida de crisis, amenaza de crisis y nuevo capitalismo. Disponible en www.cepremap.cnrs.fr
- Duménil, G. y Lévy, D. (2014). *La grande bifurcation. En finir avec le néolibéralism*e. Paris: Éditions La Découverte.
- Duménil, G., y Lévy, D. (2008). *Crisis y salida de la crisis. Orden y desorden neoliberales*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Emmanuel, A. (comp.) (1971). Imperialismo y comercio internacional. *Cuadernos de Pasado y Presente* 24.
- Epstein, G. (2009). Should Financial Flows Be Regulated? Yes. Working Paper, nº 77, United Nations, Department of Economic and Social Affairs.

- Escobar, B. (2013). El debate marxista sobre la crisis económica actual Financiarización: Causa o consecuencia de la crisis capitalista? *Revista Realidad*, 138, 573-598.
- Féliz, M. (2005). Dialéctica de la crisis. Argentina 1991-2001. *Revista Herramienta* 30, 1-20.
- Féliz, M. (2012). Sin clase. Neodesarrollismo y neoestructuralismo en Argentina (2002-2011). *Século XXI: Revista de Ciências Sociais,* 2, 9-43.
- Féliz, M. y otros (2012). *Más allá del individuo. Clases sociales, transformaciones económicas y políticas estatales en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires: El Colectivo.
- Fernández, V. (2014). Global Value Chains in Global Political Networks: Tool for development or neoliberal device? *Review of Radical Political Economy,* 47(2), 1-22.
- Ferrer, A. (2007). *Globalización, desarrollo y densidad nacional, en Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado*. Vidal, G.; Guillén R., A. (comp). Buenos Aires: CLACSO, 431-437.
- Ferrer, A. (2008). Historia económica argentina, desde sus orígenes a la actualidad. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Ferrer, N. (2017). Los números del blanqueo en perspectiva, Bolsa de Comercio de Rosario, AÑO XXXIV - N° Edición 1803 - 7 de abril.
- Ffrench Davis, R. (2003). *Entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad. Tres décadas de política económica en Chile*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.
- FIEL (1999). *La regulación de la competencia y de los servicios públicos. Teoría y experiencia argentina reciente*. Buenos Aires: Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas.
- Filadoro, A. (2005). El concepto de Excedente Económico: una reapropiación crítica. *Realidad Económica*, 214, 36-60.
- Forcinito, K. (2000). Los sectores de infraestructura para la prestación de servicios públicos en la Argentina. Lineamientos generales de la regulación pública. Mimeo.
- Franco, L. (2017). Oficial: el blanqueo de capitales alcanzó los u$s 116.800 millones. Ámbito Financiero. Retrieved from http://www.ambito.com/878193-oficial-el-blanqueo-de-capitales-alcanzo-los-us-116800-millones
- Frank, A. (1967). *El desarrollo del subdesarrollo*. La Habana: Pensamiento Crítico.
- Frank, A. (1969). *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*. Buenos Aires: Signos.
- Frank, A. (2004). La dependencia de Celso Furtado. Contribución a un libro en homenaje a Celso Furtado, compilado por Theotonio dos Santos para REGGEN en Rio de Janeiro, Brasil, oct. 2003, disponible en http://www.rebelion.org/noticia.php?id=7953.
- Frank, A. (2009). ReOriente. Economía global en la era asiática. Conclusiones historiográficas e implicancias teóricas. *Crítica y Emancipación*, 1 (2), 95-140.
- Frenkel, R. (1980). El desarrollo reciente del mercado de capitales en la Argentina. *Desarrollo Económico*, 20(78), 215-248.

- Frenkel, R. (2008). Tipo de cambio real competitivo, inflación y política monetaria. *Revista de Economía Política de Buenos Aires*, 2(3-4), 23-32.
- Furtado, C. (1964). *Desarrollo y subdesarrollo*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Furtado, C. (1966). Desarrollo y estancamiento en América Latina. Enfoque estructuralista. *Desarrollo Económico*, 6(22-23), 191-225.
- Furtado, C. (1969). *Dialéctica del desarrollo*. México DF: Fondo de Cultura Económica.
- Furtado, C. (1971). Dependencia externa y teoría económica. *El Trimestre Económico* 38 (150-2), 335-349
- Furtado, C. (1971). *El poder económico. Estados Unidos y América Latina.* Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- Furtado, C. (1972). *Teoría y política del desarrollo económico*. México: Siglo XXI editores.
- Furtado, C. (1978). *Prefacio para una nueva economía política*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.
- Furtado, C. (2007). Los desafíos de la nueva generación. En *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado*. Vidal, G. y Guillén R., A. (comp.). Buenos Aires: CLACSO.
- Gaba, E. (2008). Impacto de la Crisis Internacional en Argentina. Impactos de la Crisis Financiera Internacional en la Argentina, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, 1, 49-62.
- Gadano, N. (2012). YPF, pasado y futuro. El Dipló 154, abril.
- Gaggero, A., Gaggero, J., & Rúa, M. (2015). Principales características e impacto macroeconómico de la fuga de capitales en Argentina. *Problemas Del Desarrollo*, 46(182), 67-90.
- Gaggero, A., Schorr, M. y Wainer, A. (2014). *Restricción eterna. El poder económico durante el kirchnerismo*. Buenos Aires: Crisis - Futuro Anterior.
- Gaggero, J. y Rossignolo, D. (2012). Impacto del presupuesto sobre la equidad II. Documento de Trabajo de CEFID-AR Nº 46.
- Gaggero, J., Casparrino, C. y Libman, E. (2007). La fuga de capitales: historia, presente y futuro, Documento de Trabajo de Cefid-AR, nº 14.
- Gaggero, J., Kupelian, R., y Zelada, M. (2010). La fuga de capitales II: Argentina en el escenario global (2002-2009) (CEFID-AR. Documento de Trabajo No. 29). Buenos Aires.
- Gaggero, J., Rua, M., & Gaggero, A. (2013). Fuga de Capitales III. Argentina (2002-2012). Magnitudes, evolución, políticas públicas y cuestiones fiscales relevantes (CEFID-AR. Documento de Trabajo No. 52). Buenos Aires.
- Gallo, M. e Ibarra, F. (2019). Heterogeneidad salarial en Argentina en el marco de la recomposición del mercado de trabajo: un análisis del período 2003-2015. Presentado en el Congreso de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires, agosto.
- García Linera, A. (2012). *Geopolítica de la Amazonía. Poder hacendal patrimonial y acumulación capitalista*. La Paz: Vicepresidencia del Estado Plurinacional. Presidencia de la Asamblea Legislativa Plurinacional.
- Gasparini, L. y otros (2011). La segregación escolar en Argentina. CEDLAS, Documento de Trabajo Nº 123.

- Gereffi, G. (2001). Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. *Problemas del desarrollo*. 32 (125), 9-37.
- Gereffi, G. (2014). Gloval value chains in a post-Washington Consensus world. *Review of International Political Economy* 21, 9-37.
- Gerchunoff, P. y Rapetti, M. (2016). La economía argentina y su conflicto distributivo estructural (1930-2015). *El Trimestre Económico*, 83(330), 225-272.
- Gerchunoff, P., & Llach, L. (2003). *El ciclo de la ilusión al desencanto. Políticas económicas argentinas de 1880 a nuestros días*. Buenos Aires: Crítica.
- Giberti, H. (1965). *El desarrollo agrario argentino*. Buenos Aires: Eudeba.
- Goldberg, L. y Lo Vuolo, R. M. (2006). Falsas promesas. Sistema de prevención social y régimen de acumulación. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Gómez Lende, S. (2017). Minería metalífera y acumulación por desposesión en Argentina. Categorías de análisis y ejemplos empíricos. *Revista de Ciencias Sociales y Humanas*, 10(10), 219-241.
- Gómez Sabaíni, J.C. y D. Morán (2016). *Evasión tributaria en América Latina: nuevos y antiguos desafíos de la cuantificación del fenómeno en los países de la región*. Serie Macroeconomía del Desarrollo, Nº 172, Santiago: CEPAL.
- Gramsci, A. (2003). *Notas sobre Maquiavelo, sobre la política y sobre el estado moderno*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- Graña, J. (2007). Distribución funcional del ingreso en la Argentina. 1935-2005, Documento de Trabajo, nº 8, Buenos Aires, Ceped-IIE-FCE-UBA.
- Graña, J., y Kennedy, D. (2008). Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006: Análisis de la información y metodología de estimación (Documento de Trabajo No. 12). Buenos Aires.
- Grondona, A., & Burgos, M. (2015). Estimación de los precios de transferencia. El caso del complejo sojero. CEFIDAR, Documento de Trabajo 71. Buenos Aires.
- Grondona, V. (2015), "La manipulación de los 'precios de transferencia' y la fuga de capitales en Argentina", *Revista Ola Financiera*, 8(20): 175-196.
- Guerrero Jiménez, D. (2004). La cuestión del monopolio en la tradición marxista, y en Paul Marlor Sweezy (1910-2004). Disponible en http://www.bdigital.unal.edu.co/26958/1/24652-86468-1-PB.pdf
- Guerrero Jiménez, D. (2012). El pensamiento económico neomarxista. *Revista de Economía (ICE)* 865, 31-42.
- Guillén, A. (2007). La teoría latinoamericana del desarrollo. Reflexiones para una estrategia alternativa frente al neoliberalismo. En Vidal, G. y Guillén, A. (comp), , en *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado.* Buenos Aires: CLACSO.
- Hart, M. y Negri, A. (2000). *Imperio*. Ediciones la cueva (digital).
- Harvey, D. (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid: Akal.
- Henry, J. (2012), "The Price of Off-Shore Revisited", Tax Justice Network, <www.taxjustice.net>.
- Herrera, G. y Tavosnanska, A. (2009). La industria argentina a comienzos del siglo XXI. Aportes para una revisión de la experiencia reciente. I Congreso de AEDA, Buenos Aires.

- Hidalgo Capitán, A. (1998). El pensamiento económico sobre desarrollo. De los mercantilistas al PNUD. Huelva: Servicio Publicaciones Universidad de Huelva.
- Hidalgo Capitán, A. (2011). Economía Política del Desarrollo. La construcción retrospectiva de una especialidad académica. *Revista de Economía Mundial* 28, 279-320.
- Hirschman, A. (1964). *La estrategia del desarrollo económico*. México: FCE.
- Hobsbawm, E. (1994). *Historia del siglo XX*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Hobsbwan, E. (1970). Lenin and the "Aristocracy of Labor". *Monthly Review*, 21(11).
- Holloway, J. (1994) La reforma del estado: capital global y estado nacional, *Revista Doxa*, 9-10.
- Honorable Cámara de Diputados de la Nación –HCDN–, Comisión especial investigadora sobre la fuga de divisas de la Cámara de Diputados (2005), La fuga de divisas en Argentina, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Husson, M. (2018). Crisis económicas y desórdenes mundiales. *Viento Sur*, 30/9.
- Infante, B. (ed.) (2011). *El desarrollo inclusivo en América Latina y el Caribe. Ensayos sobre convergencia productiva y para la igualdad.* Santiago de Chile: CEPAL.
- Informe IEFE (2012). Estudio 1 de los Informes 166 (Clase trabajadora y organización social-sindical en Argentina: ¿tiempos de cambio?) y 167 (Tasa Tobin: debate y propuestas de imposición sobre las transacciones financieras en Argentina). La Plata: Ediciones IEFE.
- Ingaramo, J. (2004). La renta de las tierras pampeanas, Bolsa de Cereales de Buenos Aires, mimeo.
- Instituto de Estadística y Registro de la Industria de la Construcción (IERIC, 2005). "Situación actual y evolución reciente del sector de la construcción", www.ieric.org.ar.
- Instituto de Estadística y Registro de la Industria de la Construcción (IERIC, 2008-2010): "Informe anual de la construcción años 2006, 2007, 2008", en www.ieric.org.ar.
- Instituto de Estudios Fiscales y Económicos-IEFE (2014), "La rentabilidad bancaria en la postconvertibilidad", Informe IEFE N 172, Estudio 1, 5-13.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos –Indec– (2016), Varios informes (Cuentas Nacionales, Internacionales, Posición de Inversión Internacional, Balanza de Pagos, etc.).
- International Consortium of Investigative Journalists, ICIJ (2017). Datos sobre off-shore, Panamá Paperz, Bahamas, Papers, Paradise Papers, etc. Disponible en icij.org.
- Iñigo Carrera, J. (2007). *La formación económica de la sociedad argentina*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2008). Terratenientes, retenciones, tipo de cambio, regulaciones específicas: Los cursos de apropiación de la renta de la tierra agraria 1882-2007. Documento de Investigación del Centro para la Investigación como Crítica Práctica, Buenos Aires.

- Jorge, E. (1971). *Industria y concentración económica. Desde principios de siglo hasta el peronismo*. Buenos Aires: Hyspamérica.
- Kalecki, M. (2007). *Ensayos escogidos sobre la dinámica de la economía capitalista.* México: FCE.
- Kar, D. y Freitas, S. (2011). Illicit financial flows from developing countries over the decade ending 2009. Global Financial Integrity.
- Kar, D. y Spanjers, J. (2015). Illicit financial flows from developing countries (2003-2012). Disponible en http://www.gfintegrity.org/report/2014-global-report-illicit-financial-flows-from-developing-countries-2003-2012/
- Kar, D., & Freitas, S. (2012). Illicit Financial Flows From Developing Countries: 2002-2010. Washington. Disponible en http://iff.gfintegrity.org/documents/dec2012Update/Illicit_Financial_Flows_from_Developing_Countries_2001-2010-HighRes.pdf
- Katz, C. (2011). *Bajo el imperio del capital*. Buenos Aires: Ediciones Luxemburg.
- Katz, C. (2013). *Neoliberalismo, neo-desarrollismo, socialismo*. Buenos Aires: Batalla de Ideas.
- Katz, C. (2016). La relación centro-periferia en el pensamiento marxista. Mimeo.
- Katz, C. (2018). *La teoría de la dependencia. Cincuenta años después*. Buenos Aires: Batalla de Ideas.
- Katz, C. (2019). El capitalismo contemporáneo. Seminario de doctorado (FSoc-UBA).
- Keifman, S. (2005). Requerimientos de inversión para una estrategia de desarrollo con equidad. Disponible en http://www.econ.uba.ar/planfenix/docnews/inversion/keifman.pdf.
- Kessler, G. (2014). *Controversias sobre la desigualdad. Argentina, 2002-2013*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Kennedy, D. y Sánchez, M. (2019). Drenaje de divisas y endeudamiento público externo. El balance de pagos argentino. 1992-2018. *Realidad Económica*, 322, 9-40.
- Kicilloff, A. (2007). *De Smith a Keynes. Siete lecciones de historia del pensamiento económico.*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Kliman, A. (2010). Appearance and Essence: Neoliberalism, Financialization, and the Underlying Crisis of Capitalist Production. Disponible en: http://www.marxisthumanistinitiative.org/economic-underlying-crisis-of-capitalist-production.html
- Kozulj, R. y Bravo, V. (1993). *La política de desregulación petrolera argentina. Antecedentes e impactos*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- Kulfas, M. (2007). Internacionalización financiera y fuga de capitales en América Latina. Argentina, Brasil, Chile y México en los años ’90. Documento de trabajo de FLACSO Nro. 17, Buenos Aires.
- Kulfas, M. (2016). *Los tres kirchnerismos. Una historia de la economía argentina 2003-2015*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Lang, M. y Mokrani, D. (2012). *Más allá del desarrollo*. Quito: Rosa Luxemburgo.

- Lapavitsas, C. (2016). *Beneficios sin producción. Cómo nos explotan las finanzas*. Madrid: Traficantes de sueños.
- Lenin, V. (1977). *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. Buenos Aires: Progreso.
- Lenin, V. (1977). *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. Buenos Aires: Editorial Progreso.
- Lewis, A. (1963). *Teoría del desarrollo económico*. México: FCE.
- Lippit, V. (1985). The concept of the surplus in economic development. *Review of Radical Political Economics,* 17 (1-2), 1-19.
- Lombardi, M. y otros (2014). Una aproximación a la focalización de los subsidios a los servicios públicos en Argentina. Ministerio de Economía de la provincia de Buenos Aires, Documento de Trabajo DPEPE N°9.
- López, E. (2014). *Emergencia y consolidación de un nuevo modo de desarrollo: Un estudio sobre la Argentina post-neoliberal (2002-2011).* Tesis de doctorado, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, UNLP.
- López, E. (2015). *Los años posneoliberales. De la crisis a la consolidación de un nuevo modo de desarrollo.* Buenos Aires: Miñó y Dávila.
- Lucas, R. (1972). Expectations and Neutrality of Money. *Journal of Economic Theory,* 4, 103-124.
- Lucas, R. (1988). On the Mechanics of Development Planning. *Journal of Monetary Economics,* 22, 1, 3-42.
- Lukin, T., & O'Donnell, S. (2017). *ArgenPapers. Las sociedades secretas de los Macri, los empresarios y políticos más ricos de Argentina*. Buenos Aires: Planeta.
- Luxemburgo, R. (2007). *La acumulación de capital*. Buenos Aires: Editorial Terramar.
- Machado, H. (2009). Auge minero y dominación neocolonial en América Latina. Ecología política de las transformaciones socioterritoriales neoliberales. XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. VIII Jornadas de Sociología de la Universidad de Buenos Aires.
- Maito, E. (2019). La dsitribución funcional del ingreso en Argentina (1993-2016). *Trabajo y Sociedad* 32, 53-78.
- Mallorquín, C. (1998). *Ideas e historia en torno al pensamiento económico latinoamericano*. México: Plaza y Valdés Editores.
- Mallorquín, C. (2005). Celso Furtado y la Utopía organizada. *Estudios Sociológicos,* 23(68), 637-658.
- Mander, B. (2017). Argentina's carry trade bonanza driven by high interest rates. Financial Times, 2/5.
- Mander, B. (2017). Argentina's carry trade bonanza driven by high interest rates. Financial Times. Retrieved from https://www.ft.com/content/88f513fa-2e6b-11e7-9555-23ef563ecf9a?mhq5j=e3
- Mander, B. (2017, May). Argentina's carry trade bonanza driven by high interest rates. Financial Times.
- Manzanelli, P. (2011). Concentración y extranjerización en la economía argentina en la posconvertibilidad. *Cuadernos del CENDES,* 28(76), 97-119.

- Manzanelli, P. (2014) *¿Reticencia inversora? Grandes empresas y estrategias de acumulación durante la posconvertibilidad*. Buenos Aires: FLACSO Argentina, Tesis de Maestría.
- Manzanelli, P. (2016). Grandes empresas y estrategias de inversión en la Argentina 2002-2012. *Desarrollo Económico*, 56(218), 33-58.
- Manzanelli, P. y Basualdo, E. (2016). Régimen de acumulación durante el ciclo de gobiernos kirchneristas, *Realidad Económica*, 304: 6-40.
- Manzanelli, P., Barrera, M. A., Belloni, P., & Basualdo, E. M. (2014). Devaluación y restriccion externa. Los dilemas de la coyuntura económica actual. *Cuadernos de Economía Crítica,* 1(1), 37–73.
- Manzanelli, P., González, M. y Basualdo, E. (2017). La primera etapa del gobierno de Cambiemos. El endeudamiento externo, la fuga de capitales y la crisis económica y social. En Basualdo, E. (ed.), *Endeudar y Fugar. Un análisis de la historia económica argentina de Martínez de Hoz a Macri*. Buenos Aires, Siglo XXI editores.
- Marini, R. (1994), La crisis del desarrollismo. Escritos publicados en Adhilac, México, Archivo de la UNAM.
- Marini, R. (1995). *Introducción: la década de 1970 revisitada, en La teoría social latinoamericana. Tomo III: La centralidad del marxismo*. Marini, R. y Millán, M. (coord.). México: Ediciones El Caballito S.A.
- Marini, R. M. (2007). *América Latina, dependencia y globalización*. Buenos Aires: CLACSO Ediciones.
- Marshall, A. (2013). Desigualdad salarial en la Argentina: efectos de cambios económicos e institucionales. *Voces en el Fénix* 23, 78-84.
- Martínez Correa, J., Lombardo, C. y Bentivegna, B. (2018). Convenio Colectivo, Sindicatos y Dispersión Salarial: Evidencia de Argentina. CEDLAS, Documento de Trabajo 232.
- Marx, C. (1980). *Contribución a la crítica de la economía política.* La Habana: Centro de editores de Cuba.
- Marx, K. (1994). *El Capital, Volumen I.* Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Médici, F.; Panigo, D.; Gárriz, A. y Gallo, P. (2012). Una primera aproximación al análisis sobre la importancia de la renta agropecuaria en la dinámica de la Formación de Activos Externos de Argentina (2002-2012). IV Congreso Anual AEDA
- Medina Smith, E. (2005). *La fuga de capitales en Venezuela, 1950-1999*. Caracas: Banco Central de Venezuela.
- MEyM Ministerio de Minería y Energía (2016). Datos y estadísticas, Informes, en www.argentina.gob.ar.
- Míguez, P. (2010). El debate contemporáneo sobre el Estado en la teoría marxista: su relación con el desarrollo y la crisis del capitalismo. *Estudios Sociológicos* 28(84).
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación Argentina (Mecon) (2017), Cuentas Internacionales, Posición de Inversión Internacional.
- Ministerio de Educación de la Nación (2016): Anuario de Estadísticas Universitarias, en www.me.gov.ar.

- *Monthly Review* (2019). Varios números sobre la utilidad y aplicación de la teoría de Excedente Económico. En www.monthlyreview.org.
- Muller, A. (2011). ¿La culpa es de Martínez de Hoz? FCE UBA Documento de Trabajo 26.
- Murillo, M. (1997). La adaptación del sindicalismo argentino a las reformas de mercado en la primera presidencia de Menem. *Desarrollo Económico* 37 (147), 419-446.
- Myrdal, G. (1959). *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*. México: FCE.
- Naclerio, A., Narodowski, P. y De Santis, G. (2007). *Teoría y política macroeconómica*. La Plata: EDULP.
- Nahón, C., Rodriguez K., Schorr M., (2006). *El pensamiento latinoamericano en el campo del desarrollo del subdesarrollo: trayectoria, rupturas y continuidades, en Crítica y teoría en el pensamiento social latinoamericano*. Buenos Aires: CLACSO.
- Naspleda, F. (2018). Fuertes continuidades y cambios no menores en la industria argentina (1993-2011): un estudio a partir de los sectores competitivos, dinámicos y no dinámicos en la postconvertibilidad. En Bonnet, A. y Piva, A. (comp.), *El modo de acumulación en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Nochteff, H. (1999). La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto. *Revista Época* 1 (1), 15-32.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nurkse, R. (1953): Algunos aspectos internacionales del desarrollo económico, en Agarwala, A. y Singh, S. (Selecc.), *La economía del subdesarrollo*. Madrid: Tecnos.
- O'Connor, E. (2013). Una explicación para la tendencia estructural de la fuga de capitales en Argentina (en línea) Documento de trabajo No. 43. Escuela de Economía "Francisco Valsecchi". Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Católica Argentina
- O'Donnell, G. (1977). Estado y alianzas en Argentina (1956-1976). *Desarrollo Económico,* 16 (64), 523-554.
- O'Donnell, G. (1988). *El Estado burocrático autoritario: triunfos, derrotas y crisis*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.
- Ocampo, A. (1998). Más allá del Consenso de Washington. Una visión desde la CEPAL. *Revista de la CEPAL* 66, 7-28.
- O'Connor, E. (2013). Una explicación para la tendencia estructural de la fuga de capitales en Argentina. Documento de Trabajo N 43, Escuela de Economía, UCA.
- Oliveira, F. (1973). La economía brasileña: crítica a la razón dualista. *El Trimestre Económico* 40, 411-484.
- Ortiz, R. y Schorr, M. (2007). La rearticulación del bloque de poder en la Argentina de la post-convertibilidad. Papeles de Trabajo 2. Versión digital.
- Ortiz, R. y Schorr, M. (2006). La economía política del gobierno de Alfonsín: creciente subordinación al poder económico durante la «década perdida». En

Pucciarelli, A. (coord.), *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?* Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Oszlak, O. (2003). El mito del estado mínimo: una década de reforma estatal en la Argentina. *Desarrollo Económico*, 42(168), 519-543.
- Páez, S. (2015). *Competencia por el uso del suelo en la Argentina de la postconvertibilidad.* Tesis de maestría/FLACSO.
- Palmieri, P. (2012). Fiscalidad y minería en Argentina. El caso de la renta del oro en el marco de la crisis financiera internacional. *Voces en el Fénix,* 14, 46-53.
- Palmieri, P. (2015). Generación y distribución de la renta agraria en la Argentina una aproximación empírica para el período 2002-2013. *Realidad Económica,* 295, 32-52.
- Palmieri, P. (2016). Política social, acumulación y reproducción de la fuerza de trabajo en Argentina: Un análisis para el período 1993-2009. *Cuadernos de Economía Crítica* 4 (2), 39-66.
- Palmieri, P. (mimeo). *El Costo de Reproducción Social en Argentina (1993-2009)*. Tesis de maestría en Sociología Económica (UNSaM).
- Panitch, L. y Gindin, S. (2012). *La construcción del capitalismo global. La economía política del Imperio estadounidense*. Madrid: Akal.
- Patnaik, U. y Patnaik, P. (2016). *The New Imperialism*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Patnaik, P. y Patnaik, U. (2015). Imperialism in the Era of Globalisation. *Monthly Review* 67 (3)..
- Payne, A. y Phillips, N. (2012). Desarrollo. Madrid: Alianza Editorial.
- Peet, P. (2003). *Unholy Trinity. The IMF, World Bank and WTO*. Londres y Nueva York: Zed Books.
- Peña, M. (2007). *Historia del pueblo argentino*. Buenos Aires: Planeta.
- Peralta Ramos, M. (2007). *La economía política argentina, poder y clases sociales (1930-2006)*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Pérez, C. (2001). Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil. Trabajo presentado en el Seminario “La teoría del desarrollo en los albores del siglo XXI”. Santiago de Chile: CEPAL.
- Pérez, C. (2010). Technological revolutions and techno-economic paradigms. *Cambridge Journal of Economics* 34 (1), 185-202.
- Phillips, A. (1958). The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957. *Economica New Series,* 25(100), 283-299
- Picketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Pinto, A. (1976). *Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina. En Inflación: raíces estructurales*. México: Fondo de Cultura Económica.
- PNUD (2009): *Transformaciones estructurales de la economía argentina. Una aproximación a partir del panel de grandes empresas, 1991-2005*. Buenos Aires.

- Podestá, A., Hanni, M. y Martner, R. (2017). *Flujos financieros ilícitos en América Latina y el Caribe*. Serie Macroeconomía y Desarrollo Nº 183, Santiago: CEPAL.
- Portantiero, J. (1973). Clases dominantes y crisis políticas en la Argentina actual. En Braun, O. (comp.), *El capitalismo argentino en crisis*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.
- Porta, F. y C. Fernández Bugna (2011). La industria manufacturera: trayectoria reciente y cambio estructural. En R. Mercado, B. Kosacoff y F. Porta (eds.), *La Argentina del largo plazo: crecimiento, fluctuaciones y cambio estructural*. Buenos Aires: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).
- Porta, F. (2015). Trayectorias de cambio estructural y enfoques de política industrial: una propuesta a partir del caso argentino. En Bárcena, A. y Prado, A. (comp.): *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*. Santiago: CEPAL.
- Porta, F. y Fernández Bugna, C. (2008). El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural. *Realidad Económica,* 233, 17-48.
- Porta, F. y Fernández Bugna, C. (2011). *Continuidades y cambios en el desarrollo productivo argentino 1990-2010*. Buenos Aires: UNQ Centro Redes.
- Porta, F. y Sanches, P. (2012). La economía argentina frente a la crisis internacional: reacciones de corto plazo y desafíos de largo plazo. Buenos Aires: Documento presentado en el Encuentro “Argentina y Brasil frente al desafío de la crisis global”, AEDA/CEPES/FES/FLACSO.
- Porta, F., Bianco, F. y Vismara, F. (2008). Evolución reciente de la balanza comercial argentina. El desplazamiento de la restricción externa. En Kosacoff (editor): Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007. Santiago: CEPAL.
- Portelli, H. (2011). *Gramsci y el bloque histórico*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.
- Poulantzas, N. (1979). *Poder político y clases sociales en el estado capitalista*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.
- Prado Robles, G. (1998). El pensamiento económico de Douglass North. *Revista Laissez faire* N° 9.
- Prebisch, R. (1949). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *Revista de la CEPAL*, 1, 1-75.
- Prebisch, R. (1981). *Capitalismo periférico. Crisis y transformación*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Pucciarelli, A. (coord.) (2011). *Los años de Menem. La construcción del orden neoliberal*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.
- Puig, J. y otros (2015). Argentina y los Subsidios a los Servicios Públicos: Un Estudio de Incidencia Distributiva. CEDLAS, Documento de Trabajo Nº 183.
- Ricardo, D. (2007). *Principios de economía política y tributación*. Buenos Aires: Terramar.

- Rodríguez Marques da Silva, R. (2014). Novo desenvolvimentismo no Brasil e na Argentina: entre o debate académico e a pratica política. *Revista do Servicio Público Brasilia*, 66 (4), 557-584.
- Romer, P. (1986). Increasing Returns and Long Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94, 5, 1002-1037.
- Romer, P. (1990). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy,* 98, 5, parte 2, S71-S102.
- Rosenstein-Rodan, P. (1964): *Capital formation and economic development*. Londres: Studies in the economic development of India.
- Rostow, W. (1967). *Las etapas del crecimiento económico. Un manifiesto no comunista*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Rúa, M. (2014). La fuga de capitales V. Argentina, 2014. Los “facilitadores” y sus modos de acción, CEFID-AR, Documento de Trabajo Nº 60.
- Sábato, H. (1990). Estructura productiva e ineficiencia del agro pampeano, 1850-1950: un siglo de historia en debate. En Pucciarelli, M. y Bonaudo, A., *La problemática agraria. Nuevas aproximaciones*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- Sabbatella, I. (2018). Restricción externa durante el período posneoliberal: el caso del gasoil. *Realidad Económica*, 318, 59-99.
- Sachs, J. y Larrain, F. (2003*). Macroeconomía en la economía global*. Buenos Aires: Pearson.
- Sader, E. (comp.) (2014). *Lula y Dilma. Diez años de gobiernos posneoliberales en Brasil*. Quito: Traficantes de sueños-IAEN.
- Sainz Bozano, S. (2012). Régimen Social de Acumulación: densidad conceptual y programáticas teórico-políticas. Una genealogía conceptual. III Congreso Latinoamericano de Historia Económica y XXIII Jornadas de Historia Económica.
- Sala-i-Martin, X. (2000). *Apuntes de crecimiento económico*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Salama, P. (2016). A regressão industrial e o pequeno crescimento possibilitam aumentar os salários, quando a produtividade se encontra estagnada? *Cadernos do Desenvolvimento*, 11(19), 191-202.
- Santana Suárez, N. (2018). ¿Reprimarización en América Latina?: Efectos de la demanda china sobre el patrón exportador latinoamericano y las estructuras económicas internas (1995-2016). *Papeles de Europa*, 31(2), 149-174.
- Santarcángelo, J. y Fal, J. (2009). Producción y rentabilidad en la ganadería argentina. 1980-2006. *Mundo Agrario*, 10(19).
- Santarcángelo, J. y Borroni, C. (2012). El concepto de excedente en la teoría marxista: debates, rupturas y perspectivas. *Cuadernos de economía,* 31 (56), 1-20.
- Santarcángelo, J. y Schorr, M. (2000): Desempleo y precariedad laboral en la Argentina durante la década de los noventa. *Revista Estudios del Trabajo* 20, 67-99.
- Santarcángelo, J; Schorr, M. (2001). Dinámica laboral en la Argentina durante los años noventa: desocupación, precarización de las condiciones de trabajo y

creciente inequidad distributiva. V Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET.
- Santiere, J., Sabaini, J. y Rossignolo, D. (2000). Impacto de los impuestos sobre la distribución del ingreso en la Argentina en 1997. Estudio preparado para la Secretaría Buenos Aires de Programación Económica y Regional en el marco del Proyecto 3958 AR-FOSIP: Banco Mundial.
- Sbattella, J. (2001). El Excedente Económico en la República Argentina. *Realidad Económica* 181, 75-90.
- Sbattella, J., Chena, P., Palmieri, P. y Bona, L. (2012), *Origen, apropiación y destino del Excedente Económico en la Argentina de la postconvertibilidad*, Buenos Aires, Colihue.
- Sbattella, J., Chena, P., Palmieri, P. y Bona, L. (2013). El Excedente Económico y sus usos en la Argentina de la postconvertibilidad (2003-2011). *Realidad Económica*, 276, 9-33.
- Schneider, B. (2003). *Measuring Capital Flight: Estimates and Interpretations*. Londres: Overseas Development Institute.
- Schorr, M., & Wainer, A. (2015). Algunos determinantes de la restricción externa en la Argentina. *Márgenes. Revista de Economía Política*, 1.
- Schorr, M. y Wainer, M. (2018). Entre la economía real y la financiarización: estrategias de acumulación del poder económico en la Argentina reciente. En Schorr, M. y Wainer, A. (ed.), *La financiarización del capital. Estrategias de acumulación de las grandes empresas en Argentina, Brasil, Francia y Estados Unidos*. Buenos Aires: Futuro Anterior.
- Schorr, M. (2004): *Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires: Edhasa.
- Schorr, M., Manzanelli, P. y Basualdo, E. (2012). Elite empresaria y régimen económico en la Argentina. Las grandes firmas en la postconvertibilidad. FLACSO, Documento de Trabajo 22.
- Schvarzer, J. (1986). *La política económica de Martínez de Hoz*. Buenos Aires: Hyspamérica.
- Schvarzer, J. (1983). Cambios en el liderazgo industrial argentino en el período de Martínez de Hoz*. Desarrollo Económico*, 23(91), 395-422.
- Serafati, C. (2001). El papel activo de los grupos predominantemente industriales en la financiarización de la economía. En Chesnais (ed.), *La mundialización financiera. Génesis, costo y desafíos*. Buenos Aires: Losada.
- Shaikh, A. (2004). The Economic Metodology of Neoliberalism. En Saad-Filho, A. (ed.), *Neoliberalism: A Critical Reader*. Londres: Pluto Press.
- Shaikh, A. (1992).Estados Unidos: crisis económica y tasa de ganancia. *Investigación Económica,* 51(199), 257-291.
- Shaxson, N. (2014). *Las islas del tesoro. Los paraísos fiscales y los hombres que se robaron el mundo.* México DF: Fondo de Cultura Económica.
- Singer, A. (2015). O ensaio desenvolvimentista no primeiro mandato de Dilma Rousseff (2011-2014). *Novos Estudos*, 102, 39-67.
- Smith, A. (2003). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

- Sklair, Leslie (2003). *Sociología del sistema global. El impacto socioeconómico de las corporaciones transnacionales*. Barcelona: Gedisa.
- Srnicek, N. (2018). *Capitalismo de plataformas*. Buenos Aires: Caja Negra.
- Sociedad de Economía Crítica (2014). Presentación. *Cuadernos de Economía Crítica,* 1(1).
- Sociedad de Economía Crítica (2015). Dossier: "Enseñanza pluralista en Economía: los retos para el siglo XXI", *Cuadernos de Economía Crítica*, 2(3).
- Solow, R. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *Quarterly Journal of Economics,* 70(1), 65-94.
- Somel, C. (2003). Estimating the surplus in the periphery: an application to Turkey. *Cambridge Journal of Economics,* 27, 919-933.
- Sotelo Valencia, A. (2005). *América Latina: de crisis y paradigmas. La teoría de la dependencia en el siglo XXI*. México: Plaza y Valdés S.A. de C.V.
- Sourrouille, J. (1978): *La presencia y el comportamiento de las empresas extranjeras en el sector industrial argentino*. Buenos Aires: Estudios CEDES.
- Sprovieri, E. y Bulat, T. (2008). "La financiación de la vivienda para la clase media", en Cavera, <www.reporteinmobiliario.com>.
- Stulwark, S. (2005). *El estructuralismo latinoamericano. Fundamentos y transformaciones del pensamiento económico de la periferia*. Buenos Aires: Prometeo.
- Sturzennegger, A. (2015). Renta agrícola y macroeconomía, tecnología, precios externos y política comercial externa. Argentina 2000-2015. World Bank Documents, Serie de informes técnicos del Banco Mundial en Argentina, Paraguay y Uruguay. 2, 1-83.
- Sunkel, O. (1991). *El desarrollo desde dentro: un enfoque neo-estructuralista para el desarrollo de la América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Svampa, M. (2005). *La sociedad excluyente. Argentina bajo el signo del neoliberalismo*. Buenos Aires: Editorial Taurus.
- Svampa, M. (2013). "Consenso de los commodities" y lenguajes de valoración de valoración en América Latina. *Nueva Sociedad,* 244, 30-46.
- Sweezy, P. (1971). *El capitalismo moderno y otros ensayos*. México: FCE.
- Tavares, M. (1985). A retomada da hegemonía norte-americana. *Revista de Economía Política,* 5(2), 5-15.
- Torres, H. (2001). Cambios socioterritoriales en Buenos Aires durante la década de 1990. *EURE,* 27 (80), versión digital.
- Treacy, M. (2015). Dependencia, restricción externa y transferencia de excedente en Argentina (1970-2013). *Cuadernos de Economía Crítica*, 2 (1), 113-139.
- UNCTAD (2005). Informe sobre el comercio y el desarrollo. NNUU.
- Varesi, G. (2014). La Argentina del kirchnerismo: notas sobre hegemonía, acumulación e integración regional. VII Jornadas de Sociología de la UNLP. Departamento de Sociología de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, La Plata.
- Varesi, G. (2016). Acumulación y hegemonía en Argentina durante el kirchnerismo. *Problemas del desarrollo,* 47(187), 63–87.

- Varesi, G. (2017). Tiempos de restauración. Balance y caracterización del gobierno de Macri en sus primeros seis meses. *Realidad Económica*, 302, 6-34.
- Varoufakis, Y. (2014). *El Minotauro Global. Estados Unidos, Europa y el futuro de la economía global*. Madrid: Capitán Swing.
- Verbitsky, H. (1990*). La educación presidencial. De la derrota del 70 al desguace del estado*. Buenos Aires: Ediciones puntosur.
- Vértiz, P. (2015). El avance de los agronegocios en regiones marginales del agro pampeano: concentración de la producción y tensiones entre las fracciones del capital agrario. *Mundo Agrario,* 16(33).
- Von Hayek, F. (2008). *Camino de servidumbre*. Buenos Aires: Alianza.
- Wainer, A. (2016). ¿El populismo imposible? Economía y política en la Argentina reciente. Épocas. *Revista de ciencias sociales y crítica cultural*, 2.
- Wainer, A. (2018). La restricción externa al crecimiento en la Argentina en el período kirchnerista (2003-2015). *Semestre Económico,* 21, 95 – 122.
- Wainer, A. (2019). Dependencia y subdesarrollo en tiempos de globalización. Las experiencias neoliberales y neodesarrollistas en la Argentina. *Sociedad y Economía*, 38, 130-148.
- Wainer, A. y Barrera, M. (2017). El fin de la valorización financiera y la masiva fuga de capitales locales en 2001. En E. M. Basualdo (Ed.), *Endeudar y fugar. Un análisis de la historia económica argentina, de Martinez de Hoz a Macri*. Buenos Aires: Siglo XXI Argentina.
- Wainer, A. y Bona, L. (2017). Las decisivas negociaciones con los acreedores: los canjes de 2005 y 2010 y los pagos de la deuda pública. En Basualdo (ed.), *Endeudar y fugar. Un análisis de la historia económica argentina, de Martínez de Hoz a Macri*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.
- Wallerstein, I. (1979). El moderno sistema mundial. Buenos Aires: Siglo XXI editores.
- Wallerstein, I. (2005). *Análisis de sistemas-mundo, una introducción*. México DF: Siglo XXI.
- Williamson, J. (1993). Democracy and the “Washington Consensus”. World Development 21 (8), 1329-1336.
- Wright, E. (2015). *Understanding Class*. Londres: Verso.
- Yeldan, E. (1995). Surplus Creation and Extraction under Structural Adjustment: Turkey, 1980-1992*. Review of Radical Political Economics,* 27(2), 38-72.
- Zaiat, A. (2012). *Economía a contramano: cómo entender la economía*. Buenos Aires: Planeta.
- Zícari, J. (2015). Neoextractivismo en Sudamérica. El caso del litio. *Revista NERA*, 18(29), 10-47.