

Emiliano López

ESTADO, POLÍTICAS MACROECONÓMICAS Y PROCESOS DE CLASE EN LA EMERGENCIA DEL NUEVO MODO DE DESARROLLO ARGENTINO (2002-2007)

INTRODUCCIÓN

En esta sección del libro se intentan dilucidar las complejas dinámicas que relacionan “lo económico” y “lo político” en las sociedades latinoamericanas. Como parte de este bloque temático, nuestro capítulo pretende abordar un aspecto puntual de estas articulaciones entre política y economía: la relación entre los procesos económicos de clase y la “materialidad” del Estado en el marco del modo de desarrollo post-neoliberal en Argentina.

El abordaje toma como referente empírico las principales políticas macroeconómicas que se estabilizaron durante el período que hemos considerado de emergencia del nuevo modo de desarrollo (2002-2007) (López, 2014). Intentaremos dar cuenta del carácter relacional del aparato estatal con las diferentes fuerzas sociales. El análisis de estas relaciones entre políticas estatales y procesos de clase nos va a permitir una doble caracterización del nuevo patrón de reproducción económica¹. Por un lado, da lugar a indagar sobre cuáles son los elementos novedosos de dicha relación que dan cuenta de uno de los ciclos de crecimiento económico más acentuado y duradero de la his-

1 Definimos patrón de reproducción económica como la articulación entre los procesos económicos a nivel de las clases dominantes y subalternas que dan lugar a una dinámica de reproducción económica particular. Para más detalles, véase Osorio (2004).

toria argentina. Por otro lado, nos otorga algunas respuestas acerca de cuáles son las tensiones y contradicciones latentes a las que han conducido los antagonismos potenciales delineados por los procesos de clase en este nuevo patrón de reproducción económica luego de 2007 — en particular entre 2008 y 2009—, contradicciones éstas que sólo fueron parcialmente diluidas a través del nuevo equilibrio entre economía y política que logró impulsar la fuerza política en el poder luego del conflicto agrario de 2008.

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

1. UNA BREVE DIGRESIÓN TEÓRICO-METODOLÓGICA: CATEGORÍAS Y FUENTES PARA EL ANÁLISIS DEL ESTADO COMO RELACIÓN SOCIAL

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

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

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

Esta categoría se encuentra estrechamente vinculada a una segunda noción: *proyecto hegemónico*. El “modelo de crecimiento” que

cierta fracción de la clase económicamente dominante impulsa sólo puede dar resultados en la implementación de ciertas políticas estatales concretas —más allá de la capacidad decisoria de la fuerza política en el poder— a través de un proyecto hegemónico de esas fracciones que logre, en cierta medida, el consenso de otras fracciones de las clases dominantes y subalternas. Es decir, sólo si logra integrar intereses de otras clases y fracciones de manera consensual resulta posible que el modelo de crecimiento se establezca en una coyuntura. Esto no implica que los proyectos hegemónicos no sean desafiados y, por tanto, contingentes. En definitiva, la posibilidad de imponer un proyecto hegemónico y expresarlo en una propuesta de política concreta que se lleve a cabo desde el Estado, requiere de la construcción de una hegemonía discursiva y de una centralidad de la fracción que lo impulsa para asegurar la reproducción económica del conjunto de la sociedad, es decir de una preponderancia de dichas fracciones en el patrón de reproducción económica².

En tercer lugar, como hemos mencionado, para analizar la manera en la cual la articulación de una estrategia de acumulación y un proyecto hegemónico impacta en las políticas estatales como condensación de las correlaciones de fuerza, resulta útil la categoría de *selectividad estratégica estructuralmente situada*. Esta categoría hace referencia a la forma en la cual las instituciones y aparatos específicos del Estado permiten que determinadas fuerzas sociales —por lo general, aquellas que hegemonizan el bloque de poder— posean una mayor influencia en la determinación de políticas. Al mismo tiempo, permite pensar en que la selectividad estratégica del poder estatal no es simple expresión de esos intereses dominantes, sino que está influenciada por otras demandas, impulsadas ya sea por actores colectivos no hegemónicos al interior de la clase dominante o bien por actores colectivos subalternos.

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

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

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

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

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

2. ESTRATEGIAS DE ACUMULACIÓN, PROYECTOS HEGEMÓNICOS Y POLÍTICAS MACROECONÓMICAS: DE LOS PROCESOS DE CLASE A LAS SELECTIVIDADES ESTRATÉGICAS

Desde el repaso bibliográfico y del reconocimiento en los discursos de diversos actores dominantes y subalternos, identificamos tres políticas macroeconómicas para el período estudiado: el *tipo de cambio real competitivo y estable* (TCRCE), una política monetaria que favorece *bajas tasas de interés reales* y una política fiscal que apunta a sostener el *superávit de las cuentas públicas*³. Veamos la producción de cada política concreta a través de la puesta en relación de las categorías previamente definidas.

2.1. EL TIPO DE CAMBIO REAL COMPETITIVO O LA COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL POR OTROS MEDIOS

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

3 Por la extensión del texto, preferimos trabajar sobre estas políticas macroeconómicas aún cuando quedan fuera del análisis aquellas políticas relacionadas a las negociaciones salariales y los gastos sociales compensatorios. Para un análisis de estas políticas en clave estratégico-relacional, véase López (2014).

La demanda de devaluación del peso fue impulsada como uno de los macrotemas centrales para la construcción de una hegemonía desarrollista y permitió la conformación de un bloque de diferentes actores de clase que se dio en llamar Grupo Productivo (Cantamutto, 2012). Ese *proyecto hegemónico* impulsado por la UIA incluía, sin embargo, una estrategia de acumulación que difería del ideario desarrollista clásico de los años cincuenta y sesenta: *la orientación exportadora* que debía tener el nuevo “modelo de crecimiento”⁴. Más allá de las constantes apelaciones al “desarrollo del mercado interno” como uno de pilares del proyecto de desarrollo nacional que la UIA como enunciador privilegiado impulsaba (López, 2014), debemos tener presentes ciertos procesos económicos que limitaban otras resoluciones de la crisis y favorecían la estrategia exportadora, es decir procesos que daban un marco estructural al cálculo estratégico de los actores dominantes.

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

En segundo lugar, las estrategias de acumulación mercado internistas encontraban serias limitaciones frente a la profunda recesión económica que comenzó en 1998 y condujo al incremento del desempleo y al empobrecimiento de las clases subalternas, que son aquellas en las cuales predomina el consumo como porción de los ingresos, es decir, poseen una mayor propensión a consumir. Entre 1998 y 2002 la participación de los asalariados en el ingreso cayó un 33% y la participación del consumo asalariado sobre el PBI se redujo del 24% al 20%⁵.

Por estos motivos, una estrategia de acumulación ligada al desarrollo del mercado interno se enfrentaba a estas dos barreras estructurales:

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

5 Ver Félix, López y Álvarez Hayes (2009).

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

La devaluación del peso emergía en buena medida como la alternativa más viable para recomponer las condiciones de acumulación luego de la crisis. En este sentido, la devaluación vista como una decisión de política macroeconómica concreta, fue la expresión más transparente del reconocimiento desde el poder estatal a la conformación de este nuevo bloque de poder (Cantamutto, 2012), en el cual las fracciones financieras y de servicios no transables internacionalmente perderían terreno en relación al capital productivo y, sobre todo, frente a las ramas ligadas a los agroalimentos, bienes primarios y extractivos (Félez y López, 2010).

Es por ello que entre las salidas posibles de la crisis, la devaluación comenzaba a instalarse como la más factible no sólo por medio de las operaciones hegemónicas del espacio conducido por la UIA, sino también porque las condiciones estructurales favorecían esta decisión que permitiría explotar las “oportunidades” que el mundo ofrecía para los países periféricos⁶. El proyecto hegemónico se articulaba así con una estrategia de acumulación orientada hacia la exportación que, sin duda, fue exitosa: las exportaciones netas del conjunto de las ramas de actividad se incrementaron entre diciembre de 2001 y diciembre de 2002 en un 165%⁷.

Al mismo tiempo, la reestructuración de las relaciones laborales y el proceso de exclusión creciente que durante la crisis sufrieron amplios sectores de las clases subalternas, dejaron a éstas en una posición de *debilidad estructural* frente a la conformación de este nuevo bloque de poder. De esta manera, difícilmente los proyectos hegemónicos impulsados por la CTA, los MTD y organizaciones políticas y movimientos sociales radicales, tuvieran la capacidad de disputar la orientación general de la recomposición post-crisis⁸.

Así, estos procesos asimétricos entre clases —y en particular entre ciertas fracciones— acotaron los márgenes económicos de respuesta del poder estatal a unas pocas opciones, entre las cuales la

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

7 Fuente: COMTRADE, Organización de las Naciones Unidas.

8 El poder destituyente de los actores subalternos durante la crisis no logró proyectarse como “poder instituyente”, esto es, como un proyecto asociado a la conformación de un “bloque social de los oprimidos” — a decir de Dussel (2007)— que lograra disputar la hegemonía al bloque dominante.

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

Llegados a este punto, debemos indagar acerca de cuáles son las condiciones económicas por las cuales esta política se materializó luego en un Tipo de Cambio Real Competitivo y Estable (TCRCE). La política de TCRCE no permitía las mismas rentabilidades al conjunto del capital productivo. Más aún, paradójicamente quizá, las organizaciones colectivas que representan a las ramas de actividad con menores costos unitarios —más competitivas internacionalmente— rechazaron la devaluación del peso⁹. Concretamente, dentro de la fracción productiva, las ramas de *Minas y Canteras* y *Agricultura, Ganadería y Pesca* presentan los costos más bajos y la *Industria Manufacturera* se ubica entre las ramas con mayores costos, detrás de los servicios no transables (López, 2014). Esta situación, lleva a que más allá de los diferentes esquemas de política cambiaria, los sectores ligados a actividades primarias logren niveles de rentabilidad elevados y buenas posibilidades de colocar su producción en el mercado mundial. Por su parte, la situación del conjunto de la *Industria Manufacturera* es diferente: costos unitarios más elevados permiten una estrategia de crecimiento orientado hacia la exportación sólo si el precio de referencia —el TCR para sus exportaciones— se encuentra lo suficientemente elevado (depreciado en relación a sus costos). Es precisamente esta posición estructural la que nos permite inferir que para las ramas manufactureras la política de TCRCE resulta razonable y la propuesta de política macroeconómica por parte del actor colectivo que mejor representa estos intereses —la UIA— resulta en un *cálculo estratégico estructuralmente situado*. Este cálculo estratégico que se expresó como apoyo concreto al régimen cambiario¹⁰ surge precisamente del reconocimiento de la estructura productiva desequilibrada que históricamente presentó nuestro país. Ante esta situación estructural de desequilibrio entre la elevada competitividad de los sectores primarios, extractivos y agro-alimentarios y la escasa competitividad

9 La SRA es el ejemplo más claro de esta posición.

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

industrial, es que las posiciones político-ideológicas desarrollistas — propias del género discursivo científico-técnico de la ciencia económica— impulsan un TCRCE (Frenkel y Rapetti, 2008) o bien un “tipo de cambio desarrollista” (Curia, 2011) como la política clave.

El proyecto hegemónico desarrollista de la UIA que logró el consenso de la mayoría de los actores de clase en los años de la transición hacia el nuevo modo de desarrollo¹¹, se articulaba con una estrategia de crecimiento exportadora para lo cual requería de un TCRCE. Esta misma interpretación desarrollista expresaba el Ministro de Economía y Producción, Roberto Lavagna¹². Los argumentos que regían este análisis se ceñían a la necesidad de arbitrar entre las “productividades relativas” y reconocer la “situación que rige en el mundo”. El ministro aseguraba que a través de la política cambiaria debía favorecer no sólo la rentabilidad de los sectores productores de bienes primarios sino también de los *sectores industriales*¹³.

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

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

12 Ver discurso de Roberto Lavagna. Foro Nacional de la Industria (Córdoba, diciembre de 2003).

13 “No sirve en términos de equilibrio de las cuentas externas y del empleo un modelo basado sólo en recursos naturales extensivos (sean agro o energía) y producciones de bajo valor agregado”, Exposición de Roberto Lavagna, 39ª Conferencia de IDEA, diciembre de 2003.

sectores es central en la generación de divisas y que —si bien no pueden ser el único “componente del modelo”—, “tampoco pueden ser la Cenicienta del mismo”¹⁴.

A tal punto estos sectores primarios, extractivos y agro-industriales no eran la “Cenicienta” del nuevo modo de desarrollo, que fueron los principales beneficiarios del nuevo patrón de reproducción económica y de las políticas macroeconómicas asociadas al mismo. De las utilidades brutas de las 500 empresas de mayores ventas en Argentina, más de un 70% lo conforman las ramas *Minas y canteras*, *Alimentos, bebidas y tabaco* y *Combustibles, químicos y plásticos*, es decir, ramas ligadas a la producción primaria o a los recursos naturales. Por el contrario, al interior de la industria manufacturera, la apropiación de utilidades por parte del rubro paradigmático de la industrialización desarrollista —*Maquinaria, equipos y vehículos*— sólo alcanzó el 4% de las utilidades totales¹⁵.

Si relacionamos esta apropiación de utilidades con la política TCRCE, encontramos en primer lugar que el TCRCE o tipo de cambio desarrollista impactó sobre la competitividad de la totalidad de las ramas productivas transables a partir de la devaluación y permitió una ganancia significativa de competitividad. Sin embargo, los diferenciales de costos unitarios y las condiciones de precios internacionales¹⁶ colocaron a las ramas extractivas en una situación privilegiada en términos competitivos —un incremento de más del 410% en un año—, seguido por el sector primario —380% de aumento— y con menores incrementos se ubica la rama manufacturera —195%¹⁷. En segundo lugar, la apreciación cambiaria posterior a 2002 condujo a una reducción de las ganancias de competitividad para el conjunto de las ramas. Entre 2002 y 2007 vemos una reducción de 70%, 48% y 47% para *Minas y canteras*, *Agricultura, caza, ganadería, silvicultura y pesca* e *Industria manufacturera*, respectivamente. Aún así, hasta el año 2007 la competitividad del conjunto de las ramas productivas transables era elevada. Si tomamos en cuenta la diferenciación de sectores productivos al interior de la rama manufacturera, podemos ver que la mayor competitividad la obtuvieron aquellos ligados a la producción agroalimentaria y de combustibles fósiles, al menos entre las 500 empresas de mayores ventas. Los sectores productores

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

15 Fuente: Encuesta Nacional de Grandes Empresas-INDEC.

16 Los precios de los principales productos de exportación de Argentina se incrementaron en promedio entre 2002 y 2007 más de un 80%. Fuente: INDEC.

17 Fuente: Encuesta Nacional de Grandes Empresas-INDEC.

de *Maquinarias, equipos y vehículos* vieron reducida su competitividad en mayor medida que los sectores ligados a la transformación de productos agrícolas y minerales y de sus derivados. Sin embargo, todos los sectores al interior de las grandes empresas manufactureras seleccionadas muestran una elevada competitividad luego de la devaluación del peso, por lo cual también para estos sectores el TCRCE resultaba en una política macroeconómica relevante y la estrategia de acumulación exportadora aparecía como sostenible en el tiempo.

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

Fueron estos argumentos político-ideológicos —en la mayoría de los casos a través de *operaciones genéricas científico-técnicas*— los que sustentaron las decisiones políticas concretas que se expresaron en la *Ley de Emergencia Económica y Reforma del Régimen Cambiario*¹⁸ de enero de 2002 y en las posteriores intervenciones a través de los diversos instrumentos cambiarios y monetarios, para sostener la política de TCRCE. Con diferentes categorías y diversas estrategias discursivas, desde el poder estatal se avalaba la política cambiaria desarrollista. Así lo expresaba el Ministro de Economía y Producción en la Conferencia Anual de la UIA en 2004, para quien la política económica debía continuar impulsando “el proceso de reconstrucción de la estructura productiva y de la estructura ocupacional” y el tipo de cambio era “la política macroeconómica más importante”¹⁹.

Por lo dicho hasta aquí, el consenso sobre la política cambiaria desarrollista había alcanzado a las altas esferas del poder estatal, pero no de manera independiente de los procesos de recomposición de la clase dominante, articulados además con el proyecto hegemónico desarrollista impulsado por la UIA como enunciador privilegiado (López, 2014). A partir de estos elementos, es posible dar cuenta de la determinación de la política cambiaria como “decisión estatal

18 Ley 25.561.

19 Ver discurso de Roberto Lavagna, 10ª Conferencia Industrial Anual UIA, noviembre de 2004.

condicionada” por el nuevo patrón de reproducción económica que inducía a profundizar una orientación exportadora de las diferentes ramas productivas de bienes transables.

La política cambiaria que respondía a esta “necesidad” de los sectores industriales de reducida competitividad industrial, (re)producía la competitividad elevada de otras ramas productivas. Reconocía por tanto el nuevo bloque de poder y sus sectores más dinámicos. Por tanto, el efecto positivo de la devaluación y del TCRCE en relación a los procesos de clase no se restringió, como vimos anteriormente, a otorgar mejores precios y rentabilidades a los sectores industriales no competitivos, sino que operó sobre otros procesos de clase. Veamos brevemente los más relevantes. En primer lugar, permitió a aquellas ramas ligadas a las fracciones productivas primarias, extractivas, agroalimentarias y de derivados de petróleo una posición sumamente competitiva y sumamente rentable. Fueron estos sectores los que obtendrían el mayor beneficio del nuevo esquema de política cambiaria, como lo muestran los datos que presentamos hasta aquí. En segundo lugar, en cuanto a los sectores y ramas no transables —tanto productivas como financieras—, adquirieron una dinámica virtuosa durante el período 2002-2007 a través de dos procesos de clase. Por un lado, se dio una vinculación cada vez mayor entre las ramas exportadoras dinámicas y los capitales de menor tamaño que, por lo general, lograron apropiarse parcialmente el plusvalor de éstas (Félix y López, 2010). Quizá el caso paradigmático de este tipo de proceso de integración de fracciones de clases dominantes es el sector de agronegocios, en el cual las fracciones financieras, industriales y la construcción se articulan al éxito competitivo de las producciones primarias. Por otro lado, los procesos de recomposición de los ingresos y el empleo de las clases subalternas, se dieron sobre todo en los sectores formalizados de las ramas productivas y con una tradición sindical de larga data (López, 2014). Esta recomposición parcial de los ingresos y el empleo desde 2003 —luego de la elevada transferencia hacia la clase dominante que significaron el combo “devaluación + pesificación asimétrica”—, estuvo fuertemente vinculada al proceso de recomposición dominante descrito y a la nueva política cambiaria. Estas condiciones más favorables para las clases subalternas permitieron una revitalización del consumo —tanto del consumo asalariado como del suntuario²⁰— que favoreció la reactivación de los sectores no transables y de aquellos con fuerte peso en el mercado interno para colocar su producción.

20 Como porcentaje del producto, el consumo asalariado se incrementó entre 2002 y 2007 desde el 20,8% al 24,5%. Véase Félix y López (2010).

En términos macroeconómicos, en tercer lugar la dinámica de la inversión estuvo principalmente marcada por el crecimiento de la inversión privada en construcción residencial²¹ y la inversión pública en infraestructura. Si dejamos de lado la inversión pública, podemos señalar que buena parte de la inversión privada en construcción residencial estuvo dinamizada por la alta rentabilidad que el TCRCE le otorgaba a los sectores agropecuarios²². Así, buena parte de la renta de los recursos naturales —en particular en la región pampeana— que el tipo de cambio convalidaba, reapareció en el período bajo la forma de incremento de la renta de la tierra urbana (De Río, Langar y Arturi, 2013).

2.2. LOS BENEFICIOS DE LAS BAJAS TASAS DE INTERÉS: INVERSIÓN PRODUCTIVA Y CONSUMO DE BIENES DURABLES

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

El primer proceso remite a la recomposición de la fracción productiva del capital y su conformación como bloque dominante. De manera similar a lo que ocurrió con el régimen cambiario, las demandas por un esquema financiero y de tasas de interés que permitiera la reorientación de recursos desde las fracciones financieras hacia las productivas, se tornaba evidente desde fines de 2001. En buena medida, la política estatal en la resolución de la crisis a partir de allí respondía a las demandas que desde el Grupo Productivo —pero también desde AEA y la SRA— se instalaban en torno a la necesidad de renegociación de deudas, pesificación de las deudas privadas y créditos blandos para la producción²³. Así, fueron reconocidas como de “gran importancia” por el Estado estas demandas con políticas

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

22 Ver CIFRA (2011).

23 La Ley de Emergencia Pública 25.561 del 6 de enero de 2002, explicitaba este reconocimiento en sus Artículos 6 a 11.

concretas desde el momento de la transición post-crisis²⁴. Veamos concretamente de qué manera la política de tasa de interés respondía a la nueva posición estructural del capital productivo.

El primer mecanismo concreto, al inicio del nuevo modo de desarrollo, la baja en el interés nominal —que dio lugar luego a tasas reales negativas— permitió una redistribución de ingresos desde los acreedores —bancos y capital financiero en general— hacia los deudores, en especial el capital productivo ligado a las ramas primarias²⁵. Para las grandes empresas no financieras la reducción del monto de deuda en relación a su patrimonio se tornó evidente a medida que la tasa de interés real se volvió negativa (López, 2014). Sin duda, esta reducción del peso del pago de intereses sobre el valor agregado de las empresas de mayor tamaño es parte de la significativa reducción de costos que para el capital productivo implicó el combo de políticas macroeconómicas más devaluación y pesificación asimétrica. Sin embargo, las tasas de interés reales negativas fueron una constante en el período y dieron lugar a que continúe la reducción del cociente intereses-valor agregado para el gran capital productivo.

El segundo mecanismo que entendemos relevante, relaciona la política de tasas de interés reales negativas a las decisiones del capital financiero de reorientar el crédito hacia dos principales rubros: ramas productivas de actividad y consumo final. Comencemos por el primer rubro, en línea con lo que venimos discutiendo. Las posibilidades de endeudamiento barato para las ramas productivas fueron características del período 2002-2007. Alrededor de un 35% del crédito total del sistema financiero fue destinado a los sectores productivos. De los préstamos del sistema financiero, entre 2002 y 2009 en promedio —tanto los actores públicos como privados— se orientaron hacia la *Industria manufacturera* y la *Agricultura y ganadería* un 13% y un 8,5%, respectivamente. Además, la figura muestra el crecimiento de esta proporción desde el primer trimestre de 2002 al primer trimestre de 2009 los préstamos a la *Industria manufacturera* sobre el total de préstamos se incrementaron un 110%, mientras que en las ramas primarias esta proporción aumentó un 86%²⁶.

La política de tasa de interés reales negativas favoreció el incremento del volumen del crédito a las ramas de actividad menos competitivas. Más aún, existe una diferencia sustancial en el destino del

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

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

26 Fuente: Banco Central de la República Argentina.

crédito al interior de la rama manufacturera. La mayor parte de los préstamos fueron recibidos por el sector de elaboración de alimentos en el período 2002-2007 y el rubro que denominamos *Otros*, que incluía las industrias de la madera y papel de celulosa como los más importantes. Es decir, el incremento del crédito que registró la industria en el período estudiado fue resultado del crecimiento de los créditos hacia los sectores más competitivos dentro de la industria. Por su parte, la fabricación de productos textiles y la fabricación de maquinaria y equipo, recibieron proporciones decrecientes en relación al total de las manufacturas, en todos los casos menores al 10% del total de préstamos de la rama²⁷. Si bien aquí habría que realizar un estudio más pormenorizado, es posible que esta discriminación por parte del capital financiero hacia los sectores competitivos se deba sobre todo a una mayor capacidad de repago de los préstamos de estos sectores en relación a los menos competitivos.

Identificamos un tercer mecanismo que vincula la política macroeconómica aquí estudiada con los procesos de clase que vimos previamente. El mismo no tiene que ver con las decisiones de direccionamiento del crédito por parte de las fracciones financieras del capital hacia diferentes sectores de actividad, sino con la elección de la estructura de inversión de las firmas. Como efecto agregado, la escasa rentabilidad de las colocaciones financieras a plazo que la tasa de interés real negativa garantiza, debería al mismo tiempo fomentar de acuerdo a las visiones desarrollistas un incremento de los porcentajes en inversión re-productiva, es decir en capital físico (Curia, 2011). Sin embargo, para que esta dinámica tenga lugar no deberían existir otros activos financieros o físicos con mayor rentabilidad. En particular, lo que nos muestran los datos sobre estructura de inversión de diversas firmas es que existe una orientación creciente hacia dos tipos de activos: construcción residencial y mercados de *commodities* a plazo, conocidos como “futuros”. Ambas alternativas de inversión han abonado más a la dinámica de muy alta rentabilidad de las ramas primarias y extractivas y favorecido la dinámica virtuosa de la renta de la tierra tanto rural como urbana que al cambio en las carteras de inversión de las empresas a favor de inversiones en capital fijo. El incremento de las operaciones en mercados de futuros en relación a los montos de financiamiento total otorgados por entidades financieras públicas y privadas, es significativo. Las operaciones de futuros sobre el total del financiamiento pasó del 1,9% en 2002 al 7,8% en 2007 a medida que la tasa de interés real decrecía. El desarrollo de la política de tasas de interés negativas favorece la financiación de este tipo de

27 Fuente: Banco Central de la República Argentina.

operaciones, mientras que la inversión en capital fijo se mantiene en niveles similares a los de las décadas previas²⁸.

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

Así, las tasas de interés reales negativas han favorecido parcialmente al capital productivo, en especial a la industria manufacturera ligada a la producción de alimentos y el desarrollo de otros activos financieros, tales como los mercados de futuros. El rubro de préstamos que mayores incrementos mostró fue, sin embargo, el que incluye a las personas físicas relacionado, por lo general, a consumo de bienes durables. La proporción de préstamos a personas físicas se incrementó desde un 21% del total de préstamos en el primer trimestre de 2002 a un 32% en el cuarto trimestre de 2007. Es decir, cerca de un tercio del total de préstamos de la economía son préstamos al consumo de bienes durables y se expresa de esta manera en los balances de entidades financieras²⁹.

Nos adentramos aquí someramente en el segundo proceso de clase que mencionamos: la recomposición de ingresos subalternos. Si bien la tasa de interés real negativa operó sobre la estructura de crédito permitiendo un flujo mayor de dinero hacia las ramas productivas más competitivas, el mayor incremento de los préstamos se relaciona con el aumento del consumo de bienes durables y a la inversión en construcción residencial³⁰. Por ello, la esperada re-dirección de los recursos de las empresas hacia inversiones en capital fijo —debido a la tasa de interés negativa que hace inconveniente la inversión financiera— no ha ocurrido en el período bajo estudio. De acuerdo a la perspectiva desarrollista, la política cambiaria competitiva debe ir acompañada de una política de bajas tasas de interés reales para lograr incrementos en la tasa de inversión reproductiva (Bresser Pereira, 2010).

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

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

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

2.3. EL SUPERÁVIT FISCAL: ESTRUCTURA TRIBUTARIA PRO-CÍCLICA Y SUBSIDIOS AL CAPITAL

El cambio en la política fiscal fue también parte integral de la estrategia de acumulación del nuevo bloque de poder. La “disciplina fiscal” poseía una importancia crucial para los distintos actores dominantes durante la crisis orgánica y en el período transicional (López, 2014). Más aún la política de austeridad fiscal era reconocida durante el período de estabilidad económica y de conformación de la hegemonía desarrollista (2002-2007) como “uno de los pilares del modelo”³¹.

El gobierno nacional reconoció la importancia de esta política como parte integral del esquema macroeconómico que debía aplicarse en el país. El ministro Lavagna hacía una fuerte valoración de la política fiscal³². Así, los objetivos de la política fiscal aparecían con claridad en este discurso del ministro, ligados por un lado a permitir la innovación e inversión productiva y, por otro, a generar cierta redistribución de los excedentes. Concretamente, el primero de los objetivos parecía relacionarse más con la apropiación por parte del poder estatal de la demanda de disciplina fiscal que llevaban a cabo los actores del bloque que detentaba un mayor peso económico y político, es decir las fracciones y ramas dominantes más competitivas. Principalmente, el reclamo de disciplina fiscal desde estos sectores poseía dos aristas: una mayor estabilidad macroeconómica y una reapertura de los mercados de capitales para Argentina, para lo cual era crucial una reducción del déficit fiscal³³. El segundo objetivo, se relacionaba con la compensación de rentabilidades para aquellas ramas con menor capacidad competitiva, jugando el poder estatal un rol de mediación entre fracciones y ramas de la clase dominante más determinante que en la década neoliberal.

Para llevar a cabo ambos objetivos, la selectividad estratégica del Estado pasó por la instrumentación de varias medidas de política que dieran lugar a un superávit persistente de las cuentas públicas. De todos estos instrumentos nos centraremos en dos que consideramos los más relevantes: la modificación parcial de la estructura tributaria que reforzó el carácter pro-cíclico de la misma —a través de la implementación de derechos de exportación para bienes agrícolas y

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

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

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

extractivos— y la aplicación de una serie de subsidios cruzados hacia las ramas menos competitivas —en particular, ciertos sectores de la industria manufacturera y los sectores de servicios públicos. Ambos instrumentos formaban parte del ideario desarrollista que la UIA como enunciador privilegiado había impulsado desde el momento de la devaluación³⁴.

En este punto, comenzamos a trabajar sobre las características de la estructura tributaria implementada desde 2002 en relación a los procesos económicos y políticos de clase. El principal cambio que tuvo lugar desde 2002 fue la instrumentación de derechos sobre las exportaciones de cereales y oleaginosas. La recaudación tributaria por impuestos al comercio exterior pasó de representar apenas un 4% del total recaudado por el Estado en concepto de impuestos a más de un 13% entre 2001 y 2002³⁵. La recaudación por derechos de exportación pasó de niveles cercanos a los 52 millones de pesos en 2001 a 5.021 millones. Así, la contribución al crecimiento de la recaudación tributaria de los impuestos al comercio exterior superaba el 35% entre 2001 y 2002, mientras que la recaudación total se incrementó en un 11%.

Durante los años posteriores, los derechos de exportación continuaron representando un salto cuantitativo de importancia en relación a la recaudación de los años neoliberales. Además, este impuesto era un reconocimiento explícito a la nueva posición competitiva del capital productivo ligado a la producción agropecuaria. El salto en la competitividad que el TCRCE garantizó para los sectores más dinámicos de la fracción productiva fue, a su vez, una fuente de ingresos significativa para las arcas estatales. De esta manera, el mayor peso de los impuestos que recaen sobre el plusvalor apropiado por una parte del nuevo bloque de poder y realizado a través de la exportación, resulta en una de las fuentes de ingresos progresivas que ha implementado el poder estatal para mantener elevados niveles de recaudación impositiva.

Sin embargo, la estructura tributaria continuó basada en buena medida en impuestos regresivos que recaen por igual sobre consumidores con diferentes ingresos, la recaudación del Impuesto al Valor Agregado (IVA) en el período 2002-2009 fue en promedio cercana al 32% de la recaudación impositiva. En este sentido, la dinámica de crecimiento de la recaudación estuvo asociada al incremento del consumo de las clases subalternas y —en menor medida— a impuestos

34 “De Mendiguren: lo más importante es la competitividad”, *La Nación*, 26 de noviembre de 2001.

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

de mayor progresividad, tales como los derechos de exportación o el Impuesto a las Ganancias de las Personas Físicas. Por su parte, los aportes patronales —como parte de los ingresos tributarios de la Seguridad Social— continuaron ubicándose en los niveles reducidos a los que los llevó la reforma laboral menemista. Por lo dicho, en términos de estructura tributaria la gran innovación se restringió al incremento de los derechos de exportación que, en conjunción con los impuestos pro-cíclicos preexistentes, permitieron obtener un significativo superávit fiscal al menos durante los años 2002-2009.

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

Si bien los *gastos en servicios económicos* —subsidios a sectores empresarios— representan una proporción reducida del gasto público total consolidado, su importancia relativa fue creciendo luego de 2002, mientras que el gasto público social, principal rubro de gastos consolidados del Estado, comenzó a reducirse en relación a los gastos totales (López, 2014). El mayor incremento del gasto público social en relación al gasto total se da en 2002. Esto se debe principalmente a la extensión de los programas de empleo durante ese año como respuesta del poder estatal a las demandas de los diferentes actores subalternos movilizados (López, 2012b). Después de ese pico de aumento, el gasto público social en relación al total de gasto se reduce, mientras que el gasto en servicios económicos posee un comportamiento inverso.

Este primer elemento nos conduce a evaluar de manera más detallada cuáles son los sectores de actividad que han sido beneficiados con subsidios estatales. Vemos aquí que principalmente fueron aquellas ramas ligadas a *Servicios públicos privatizados* —electricidad, agua y luz—, *Transporte y Energía y combustible* las que presentaron

las mayores proporciones de gasto en subsidios durante todo el período (López, 2014). Sobre este punto podemos identificar al menos tres procesos de clase asociados a esta política. En primer lugar, la política de subsidios operó desde el momento de la devaluación del peso como forma de compensación hacia estos sectores no transables de la clase dominante que fueron perjudicados por el control de tarifas. La liberalización de tarifas era una de las demandas que sistemáticamente impulsaron los actores colectivos que representaban los intereses de las privatizadas³⁶. Ante esta demanda, la respuesta selectiva del poder estatal fue reconocer la pérdida de rentabilidad de las empresas de servicios y de la producción de energía y combustible y compensarla a través de subsidios para evitar el incremento de tarifas y el impacto sobre otros sectores. De esta manera, la decisión estatal tomó como marco estructural la necesaria compensación de rentabilidad a los sectores mencionados, pero a través de un instrumento fiscal y no de la liberalización de tarifas como exigían los actores colectivos involucrados. Esta implementación de subsidios para el sostenimiento de una estructura tarifaria se encontraba en línea con el Artículo 9 de la mencionada *Ley de Emergencia Pública* que expresaba con claridad los términos de una renegociación de las tarifas de servicios públicos³⁷: “[...] *reducir el impacto de las tarifas en la competitividad de la economía y en la distribución de ingresos, respetar el interés de los usuarios y la accesibilidad de los servicios, la rentabilidad de las empresas prestatarias [...]*”, entre otros puntos relevantes³⁸.

Precisamente, esta intervención estatal a través de un instrumento fiscal nos conduce al segundo proceso de clase relacionado a los subsidios: la flexibilización de costos de los sectores industriales no competitivos, que se enmarcan en el principio de negociación que plantea la Ley de Emergencia, de acuerdo al cual debe “reducirse el impacto de las tarifas en la competitividad de la economía”. Para el capital industrial no competitivo la compensación de las rentabilidades por esta vía se tornaba necesaria porque, como hemos visto, aún con el tipo de cambio desarrollista, el sostenimiento de elevados niveles de competitividad se erigía en un límite. A pesar de ello, los subsidios directos a la producción industrial no competitiva no fueron el instrumento utilizado por el poder estatal para mejorar las condiciones competitivas. Por el contrario, la reducción de costos

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

37 “El gobierno puso en marcha la renegociación de tarifas”, *Clarín*, 14 de junio de 2003. Para un análisis detallado de la discusión en torno a la renegociación de tarifas, véase Azpiazu y Schorr (2003).

38 Ver Ley 25.561.

vía subsidios a la energía y el combustible, adquirió preponderancia para lograr mejoras en la rentabilidad de las industrias menos competitivas e indirectamente favoreció la estructura de costos de las altamente competitivas. Si tomamos el Índice de Precios Básicos del Productor, vemos que los precios de la energía eléctrica que pagan las empresas de diferentes ramas, se encuentran un 8% en promedio anual por debajo del índice general.

Además de estos subsidios sobre los costos, diferentes regímenes de exenciones y regímenes de promoción impositiva, tenían el mismo objetivo de reducción de costos de estas industrias³⁹, acorde a los preceptos de “fomento de la inversión” que debía incluir el sistema tributario en palabras del ministro Lavagna.

En tercer lugar, la política estatal tuvo efectos sobre los precios de servicios pagados por los consumidores minoristas y, en particular, por las diferentes fracciones de las clases subalternas. Mientras que los precios de los alimentos se incrementaron un 15% promedio anual en 2001-2007, los servicios de electricidad y agua minoristas aumentaron un 2% en el mismo período y el transporte público de pasajeros se ubicó en un promedio anual cercano al 3%⁴⁰.

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

3. COMENTARIOS FINALES. DE LAS POLÍTICAS MACROECONÓMICAS A LAS LIMITACIONES ECONÓMICAS DEL NUEVO MODO DE DESARROLLO

En este estudiamos la relación entre los procesos de clases y los proyectos hegemónicos, a través de las decisiones de política macroeconómica más importantes que adoptó el poder estatal en el período de emergencia de un nuevo modo de desarrollo post-crisis en Argentina.

En primer lugar, la política de TCRCE consideramos que fue la principal respuesta estatal a la estrategia de acumulación orientada a la exportación que el nuevo bloque de poder impulsaba. Así, el poder estatal reconocía la importancia del capital productivo como la fracción más dinámica del nuevo bloque, y entre ellos a los sectores ligados a la producción primaria, minera, agroalimentaria y

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

40 Fuente: INDEC.

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

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

En tercer lugar, ante la demanda de todo el arco de organizaciones dominantes, el poder estatal adoptó selectivamente una política de superávit fiscal basada en un sistema tributario pro-cíclico y a través de un cambio sensible: el incremento de los derechos de exportación. El sostenimiento de esta política dio lugar a una base de ingresos significativa para que el gobierno logre mediar entre las rentabilidades relativas de diferentes ramas y sectores. En particular, esta política de subsidios permitió compensar las pérdidas de participación en los ingresos de las ramas ligadas a los servicios públicos privatizados y a su vez reducir los costos de las industrias manufactureras menos competitivas. Por su parte, también logró que las clases subalternas que consumen estos servicios —en particular, en relación

al transporte público— recibieran menores impactos en sus ingresos debido a aumentos de tarifas.

En estas tres decisiones de política macroeconómica, el poder estatal operó selectivamente reconociendo mayormente las condiciones estructurales que el nuevo patrón de reproducción económica determinaba.

Por lo dicho, en las políticas clave el “modelo de crecimiento” durante la emergencia del nuevo modo de desarrollo estuvo asociado a procesos de clase. Por tanto, si bien la noción de selectividad estratégica descarta que las decisiones del poder estatal se encuentren bajo una “determinación económica de última instancia”, en buena medida la dimensión económica fue la que predominó en la determinación de los aspectos políticos e incluso en la constitución del proyecto hegemónico desarrollista entre 2002 y 2007.

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

Señalemos brevemente las tensiones y limitaciones económicas que comenzaron a presentarse hacia 2007. La apreciación cambiaria persistente y el incremento en los costos relativos de los sectores manufactureros complicaron las posibilidades de colocación exportadora de estos productos. Evidentemente, el tipo de cambio desarrollista mostraba ciertas limitaciones para resolver el problema de la “brecha externa” o las “restricciones de balanza de pagos”. Relacionado a lo anterior, el proceso de sustitución de importaciones que se asociaba a la estrategia de acumulación exportadora en conjunción con la hegemonía desarrollista, no tuvo mayores logros. Por el contrario, la política cambiaria y monetaria favorecieron la híper-competitividad e híper-rentabilidad de los grandes capitales de las ramas primarias, extractivas y de agroalimentos. La tasa de interés real negativa favoreció una dinámica virtuosa del consumo durable, pero no logró reorientar parte del plusvalor hacia la inversión reproductiva.

En esta situación, los intentos de incrementar la rentabilidad de las ramas no competitivas y de las no transables, pasó por fortalecer los márgenes brutos, es decir comenzar a remarcar los precios internos frente a las exigencias de recomposición salarial que las paritarias habilitaban. Por su parte, el superávit fiscal —que permitía sostener las políticas de subsidios y de gasto público social— comenzó a mostrar limitaciones ante una estructura tributaria que sólo obtenía una porción reducida de los sectores híper-rentables y principalmente basada en impuestos al consumo, por tanto, regresivos.

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

BIBLIOGRAFÍA

- Bresser Pereira, L. 2010 *Globalización y competencia. Apuntes para una macroeconomía estructuralista del desarrollo* (Buenos Aires: Siglo XXI).
- Cantamutto, F. 2012 “Dinámica sociopolítica de la devaluación: alianzas, disputas y cambio”, en AA.VV. *Más allá del individuo. Clases sociales, transformaciones económicas y políticas estatales en la Argentina contemporánea* (Buenos Aires: El Colectivo).
- Curia, E. 2011 *El modelo de desarrollo argentino. Los riesgos de una dinámica pendular* (Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica).
- Dussel, E. 2007 *20 tesis de política* (México: Siglo XXI).
- Féliz, M. y López, E. 2010 “La dinámica del capitalismo periférico posneoliberal-neodesarrollista. Contradicciones, barreras y límites de la nueva forma de desarrollo en Argentina”, en *Revista Herramienta*, 45, Buenos Aires.
- Frenkel, R. y Rapetti, M. 2008 “Five years of competitive and stable real exchange rate in Argentina, 2002-2007”, en *International Review of Applied Economics*, Vol. 22 (2).
- Jessop, B. 2008 *State power. A strategic-relational approach* (Cambridge: Cambridge University Press).
- López, E. 2012a “Las clases dominantes en el nuevo modo de desarrollo argentino (2002-2009). Cambios y continuidades en sus aspectos materiales”, en AA.VV. *Más allá del individuo. Clases sociales, transformaciones económicas y políticas estatales en la Argentina contemporánea* (Buenos Aires: El Colectivo).
- López, E. 2012b “El rol de los actores con poder de veto informal en la determinación del gasto social en la Argentina post-neoliberal (2002-2008)”, en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 57 (215).
- López, E. 2014 *Emergencia y consolidación de un nuevo modo de desarrollo. Un estudio sobre Argentina post-neoliberal*, Tesis Doctoral, UNLP.
- Osorio, J. 2004 *Crítica de la economía vulgar: reproducción del capital y dependencia* (México: Universidad Autónoma de Zacatecas).
- Poulantzas, N. 1979 *Estado, poder y socialismo* (México: Siglo XXI).