



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



Universidad
Nacional
de Quilmes

Ciolti, Vanesa

La dimensión inevitable : estudios sobre la internacionalización del Estado y del capital desde Argentina



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:

Ciolti, V., Nasplada, F. D. y García Bernado, R. (Comp.) (2020). *La dimensión inevitable: estudios sobre la internacionalización del Estado y del capital desde Argentina*. Bernal, Argentina : Universidad Nacional de Quilmes, Unidad de Publicaciones del Departamento de Economía y Administración. Disponible en RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes <http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/2567>

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



SERIE
INVESTIGACIÓN

La dimensión inevitable: estudios sobre la internacionalización del Estado y del capital desde Argentina

Vanesa Ciolli, Federico Daniel Naspledo
y Rolando García Bernado
(compiladores)



Unidad de Publicaciones
Departamento de Economía y Administración



Universidad
Nacional
de Quilmes

*Departamento de
Economía
y Administración*

La dimensión inevitable: estudios sobre la internacionalización del Estado y del capital desde Argentina

Universidad Nacional de Quilmes

Rector

Alejandro Villar

Vicerrector

Alfredo Alfonso

Departamento de Economía y Administración

Director

Rodolfo Pastore

Vicedirector

Sergio Paz

Coordinador de Gestión Académica

Gastón Benedetti

Unidad de Publicaciones del Departamento de Economía y Administración

Coordinadora

Ana Elbert

Integrantes del Comité Editorial

Cintia Russo

Noemí Wallingre

Guido Perrone

Nelly Schmalko

Alfredo Scatizza

Daniel Cravacuore

Cristina Farías

Carlos Bianco

Ariel Barreto

Héctor Pralong

La dimensión inevitable: estudios sobre la internacionalización del Estado y del capital desde Argentina

Vanesa Ciolli
Federico Daniel Naspleda
Rolando García Bernado
(compiladores)

La dimensión inevitable : estudios sobre la internacionalización del Estado y del capital desde Argentina / Vanesa Ciolli ... [et al.] ; compilado por Vanesa Ciolli ; Federico Daniel Nasplesa ; Rolando García Bernado. - 1a ed. - Bernal : Universidad Nacional de Quilmes, 2020.
Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga
ISBN 978-987-558-638-3

1. Economía. 2. Estado. 3. Economía Internacional. I. Ciolli, Vanesa II. Ciolli, Vanesa, comp. III. Nasplesa, Federico Daniel , comp. IV. García Bernado, Rolando, comp.
CDD 337

Edición y corrección: Adys González de la Rosa y María Esther Walas

Diseño gráfico: María Belén Arana

Equipo de comunicación: Aldana Cabrera, Emanuel de Fino y Santiago Errecalde

Departamento de Economía y Administración

Unidad de Publicaciones

Serie Investigación

<https://deya.unq.edu.ar/publicaciones/>

eya_publicaciones@unq.edu.ar

Los textos publicados aquí han sido sometidos a evaluadores internos y externos de acuerdo con las normas de uso en el ámbito académico internacional.

ISBN 978-987-558-638-3



Esta edición se realiza bajo licencia de uso creativo compartido o Creative Commons. Está permitida la copia, distribución, exhibición y utilización de la obra bajo las siguientes condiciones:



Atribución: se debe mencionar la fuente (título de la obra, autor, editor y año).



No comercial: no se permite la utilización de esta obra con fines comerciales.



Sin obras derivadas: solo está autorizado el uso parcial o alterado de esta obra para la creación de obra derivada siempre que estas condiciones de licencia se mantengan en la obra resultante.

Publicado en Argentina en enero de 2020.

Presentación de la Unidad de Publicaciones

El Departamento de Economía y Administración es reconocido, entre otros aspectos, por los esfuerzos y resultados en actividades de docencia, investigación, extensión y transferencia. Es por ello que, mediante la Unidad de Publicaciones, se propone, por un lado, avanzar en el trabajo conjunto entre docentes y grupos pertenecientes a sus dos modalidades de enseñanza –presencial y virtual– y, por otro, realizar una mayor difusión de nuestra producción académica y profesional. Para ello, es clave impulsar la producción y la difusión de los resultados de los grupos y equipos de trabajo del Departamento.

El trabajo de esta Unidad de Publicaciones, a partir de sus propuestas en formato papel y digital y de sus colecciones, series temáticas y revistas, permitirá vitalizar las publicaciones de los distintos equipos, en función de sus producciones académicas específicas.

Rodolfo Pastore

Director

Sergio Paz

Vicedirector

Índice

Prólogo	8
<i>Vanesa Ciolli, Federico Daniel Naspleda y Rolando García Bernado</i>	
Una lectura política de la internacionalización del capital. Algunas hipótesis sobre la actual fase de la internacionalización del capital y el Estado nacional de competencia	13
<i>Adrián Piva</i>	
Genealogía de un debate: el imperialismo y la periodización del capitalismo en discusión	42
<i>Anabella Gluj</i>	
Notas para pensar la internacionalización del Estado a partir de su vínculo con los organismos financieros internacionales	63
<i>Vanesa Ciolli</i>	
La internacionalización del ciclo económico argentino en el siglo XXI: evidencia empírica y fundamentos	94
<i>Igal Kejsefman, Julio Fabris y Gabriel Ríos Díaz</i>	
Empresas multinacionales en la Argentina de la posconvertibilidad (2005-2011): internacionalización, concentración y especialización productiva a partir de estrategias corporativas	124
<i>Federico Daniel Naspleda</i>	
Transformaciones del sector hidrocarburífero argentino en la convertibilidad. Un análisis desde la perspectiva de la internacionalización	153
<i>Diego Pérez Roig</i>	
Argentina rural y el mundo. Una revisión crítica de la internacionalización del capital desde las sociologías rurales	186
<i>Rolando García Bernado</i>	

La reestructuración capitalista en la posdictadura: entre la ofensiva internacionalizada del capital y la resistencia nacio- nal de la clase obrera	213
<i>Juan Pedro Massano y Adrián Piva</i>	
Acerca de las autoras y los autores	237

Prólogo

La dimensión inevitable: estudios sobre la internacionalización del Estado y del capital desde Argentina es una compilación de trabajos que abordan, desde la perspectiva de la internacionalización, múltiples dimensiones de la acumulación de capital y del Estado en la Argentina contemporánea, tales como el papel desempeñado por las estrategias de los capitales multinacionales, la crisis de deuda externa, el desempeño de sectores económicos estratégicos –como los hidrocarburos y el agro–, el ciclo económico argentino, los organismos supranacionales, la dominación política y la forma Estado.

En virtud de ello, reúne avances de investigación realizados en el marco de un espacio de reflexión colectiva, cuya inscripción institucional se plasma en el proyecto de investigación de la Universidad Nacional de Quilmes: “La acumulación de capital en una ‘estructura dual’ y los límites a la construcción de una hegemonía política: Argentina 1955-2015” y, más recientemente, en el proyecto UBACyT¹ de nombre análogo, ambos dirigidos por el Dr. Adrián Piva.

El desafío investigativo, aún vigente, es comprender la naturaleza de la articulación entre los espacios nacionales y la dimensión global desde un abordaje teórico y epistemológico capaz de superar dos tendencias recurrentes en la literatura. Por un lado, aquella que analiza el fenómeno de la internacionalización desde la dicotomía internacional-nacional como un juego de suma cero. Esta forma de abordar la cuestión tiende a poner el foco en el estudio de los actores sociales –políticos, institucionales y económicos– que propician, participan y/o se ven afectados por los procesos de internacionalización. Si bien el análisis de dichos actores, sus estrategias y su acción política constituyen aportes para caracterizar la genealogía y la forma concreta en que se desarrollan algunas transformaciones sociales –y el propio movimiento de la sociedad–, resultan insuficientes para comprender las manifestaciones específicas del funcionamiento global del modo de producción

¹ Corresponde a la denominación del programa de proyectos de investigación científica y tecnológica de la Universidad de Buenos Aires.

capitalista y, particularmente, las transformaciones estructurales relativas a la etapa neoliberal y sus repercusiones hasta nuestros días. Esta falencia se evidencia en las dificultades de estos aportes para sostener una mirada global, o incluso regional, que permita interpretar por qué ciertos fenómenos vinculados a la internacionalización del capital traspasan las fronteras nacionales rearticulando países con características sociales divergentes. Nos referimos, por ejemplo, a la proliferación de capitales multinacionales en espacios sociales latinoamericanos, a la adscripción de los Estados a los tratados y organismos supranacionales, a la aparición de nuevos centros cíclicos regionales –como China–, a la emergencia de “ciclos políticos” regionales, entre otros. De este modo, en el análisis de las particularidades nacionales de estos fenómenos recurrentes en la región resulta problemático considerar la dimensión global como un simple factor exógeno o un mero contexto. Por ello, es preciso advertir los riesgos de los análisis nacional-centrados para explicar procesos que, sin duda, son globales.

Por otro lado, la segunda perspectiva de la que buscamos diferenciarnos tiende a sobrestimar de modo unidireccional la dimensión internacional de los procesos de valorización capitalista y, en consecuencia, desconoce el papel de la acumulación de capital en un espacio nacional determinado y el de la dominación política mediante la *forma* Estado. Ignora, por lo tanto, la función fundamental desempeñada por la lucha de clases, el desarrollo de las fuerzas sociales y su vinculación con los procesos históricos de territorialización de los capitales individuales.

Los desafíos planteados por el equipo se trabajaron en forma colectiva en un seminario de lectura que acompañó el trabajo investigativo, el cual giró en torno a dos grandes ejes. El primero estuvo orientado a conceptualizar el *espacio* y sus potenciales aportes para el abordaje de la dinámica de valorización capitalista, es decir, para dar cuenta de la naturaleza de la articulación entre espacio global y espacios nacionales de valor. En este marco, se reflexionó sobre la apropiación crítica de categorías tales como espacio, escala y territorio desarrolladas por la geografía radical. Asimismo, se debatieron las diversas formas en las que se conceptualiza la configuración de espacios globales de valor a partir de la heterogeneidad estructural de los espacios nacionales.

El segundo eje trabajado fue el concepto de *internacionalización*. Se analizó desde una revisión selectiva de los debates sobre el imperialismo entre las distintas corrientes dentro del marxismo a partir de los años setenta.

En particular, se puso énfasis en las discusiones respecto de la fisonomía que asumen los procesos de internacionalización de la burguesía, la conformación de cadenas globales de valor y las características de la competencia, incluida su relación con la dinámica del mercado mundial. A su vez, se reflexionó sobre las transformaciones que tales procesos propician en las funciones y los aparatos estatales y la significación de la configuración de aparatos institucionales supranacionales. En este marco, se actualizan los interrogantes en torno a las condiciones en las que se despliega la internacionalización de la fuerza de trabajo y a la forma en que se redefinen los rasgos de la lucha de clases.

El volumen inicia con dos textos que proponen discusiones teóricas acerca de la internacionalización. “Una lectura política de la internacionalización del capital. Algunas hipótesis sobre la actual fase de la internacionalización del capital y el Estado nacional de competencia”, de Adrián Piva, postula un conjunto de hipótesis sobre la actual fase del capitalismo global, aludiendo a la reestructuración de la dominación desde la perspectiva mundial. En otras palabras, formula una hipótesis sobre la totalidad histórica en la que se inscriben múltiples trabajos de investigación que aquí presentamos.

El segundo trabajo, “Genealogía de un debate: el imperialismo y la periodización del capitalismo en discusión”, a cargo de Anabella Gluj, revisa el histórico debate sobre el imperialismo, que está en el corazón de las primeras visiones modernas sobre la internacionalización capitalista y cuyas huellas han impregnado buena parte de la literatura al respecto. A partir de ello, recupera las posiciones principales que han florecido a lo largo de un siglo de debate y lucha política.

En su artículo “Notas para pensar la internacionalización del Estado a partir de su vínculo con los organismos financieros internacionales”, Vanesa Ciolli analiza el papel desempeñado por los organismos financieros internacionales en la (re)definición de las funciones estatales y su articulación con los procesos de internacionalización. Para ello, caracteriza el financiamiento otorgado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) al sector público argentino durante el siglo XXI y da cuenta de su vinculación con los procesos de reestructuración productiva a nivel mundial y la (re)producción de la capacidad hegemónica estatal, entre otros aspectos.

El artículo de Igal Kejsefman, Julio Fabris y Gabriel Ríos Díaz, titulado “La internacionalización del ciclo económico argentino en el siglo XXI: evidencia

empírica y fundamentos”, repone un debate de gran importancia acerca del vínculo entre el ciclo económico en el centro y el de los países dependientes. Recientemente, la temática se ha revitalizado por las discusiones en torno al hipotético “desacople” de la economía argentina respecto del ciclo económico estadounidense y su crisis en 2008. Mediante la reposición teórica y la construcción de datos, los autores observan un desacople y reacople entre las tendencias de las tasas de variación del Producto Bruto Interno (PBI) de Argentina y China, lo que nos habla de un ciclo local que ha cambiado de centro y de dinámica.

La contribución de Federico Daniel Naspleda, “Empresas multinacionales en la Argentina de la posconvertibilidad (2005-2011): internacionalización, concentración y especialización productiva a partir de estrategias corporativas”, ayuda a visibilizar un proceso estudiado de forma parcial, ya que analiza la proliferación de empresas multinacionales en Argentina como resultado de las estrategias de un conjunto de capitales ubicados en sectores industriales dinámicos y competitivos de la economía argentina de la posconvertibilidad. Permite así profundizar la comprensión del creciente fenómeno de mundialización de la economía local.

En “Transformaciones del sector hidrocarburífero argentino en la convertibilidad. Un análisis desde la perspectiva de la internacionalización”, Diego Pérez Roig estudia el reordenamiento neoliberal de la industria petrolera a partir de las políticas de reestructuración del sector hidrocarburífero del período 1989-2001, en su articulación con las principales características de la “estrategia de acumulación” de la convertibilidad. De este modo, demuestra que la *comoditización* del petróleo y del gas resultante de esas políticas fue el reverso de la garantía del abastecimiento de combustibles para un modelo de crecimiento económico basado en el desarrollo de los sectores productivos. Coincide así con la relectura de la década de 1990 propuesta por varios de los aportes del presente volumen, según la cual no existió una mera “desindustrialización”, sino una reorientación productiva del capitalismo local vinculada con la dinámica capitalista global.

En el artículo “Argentina rural y el mundo. Una revisión crítica de la internacionalización del capital desde las sociologías rurales”, Rolando García Bernado recupera el debate conocido como “cuestión agraria”, para revisitarlo desde los aportes de distintas vertientes teóricas de la sociología rural que analizaron la cuestión de la internacionalización de la agricultura como

aspecto particular de la mundialización capitalista desde Estados Unidos, Europa y Argentina.

Finalmente, el artículo “La reestructuración capitalista en la posdictadura: entre la ofensiva internacionalizada del capital y la resistencia nacional de la clase obrera”, de Juan Pedro Massano y Adrián Piva, evalúa la forma en que la cuestión de la crisis de la deuda externa en Argentina durante los años ochenta actuó como correa de transmisión de las presiones globales por la reestructuración capitalista y, al mismo tiempo, enmarcó la agudización de la contradicción entre acumulación y legitimación en el seno del Estado durante el gobierno de Raúl Alfonsín. Así, el caso particular permite avizorar un aspecto clave de la crisis de deuda externa, abordándolo de una manera inédita en la bibliografía específica.

Cada uno de los capítulos del presente volumen constituye, entonces, un punto de encuentro entre las investigaciones que las personas autoras venían desarrollando y los debates propiciados por el mencionado seminario. Como puede esperarse, los capítulos dialogan entre sí, tanto desde la complementariedad como desde el disenso, constituyendo aportes a la discusión teórica actual y a la reformulación de los interrogantes iniciales.

Vanessa Ciolli, Federico Daniel Naspleda y Rolando García Bernado

Una lectura política de la internacionalización del capital. Algunas hipótesis sobre la actual fase de la internacionalización del capital y el Estado nacional de competencia

Adrián Piva

Introducción

El objetivo de este capítulo es la exposición sistemática de un conjunto de hipótesis sobre la actual fase del capitalismo global. En particular, trata sobre la estructuración de la dominación desde una perspectiva mundial. Una exposición de esta naturaleza se justifica, en primer lugar, en la medida en que formula una hipótesis sobre la totalidad histórica en la que se inscriben trabajos de investigación que venimos desarrollando sobre la sociedad argentina. El punto de vista de la totalidad como dimensión que distingue al marxismo de otras perspectivas (Lukács, 1984) solo existe en el trabajo de investigación concreto a través de los supuestos teóricos e históricos que lo fundamentan y que, a su vez, son sometidos a crítica rigurosa en esos mismos trabajos empíricos. En segundo lugar, y vinculado con lo anterior, porque constituye una agenda y una orientación para investigaciones futuras.

Durante los años noventa, en el marco de un profundo proceso de transformación del capitalismo a nivel global, un conjunto de conceptos intentó dar cuenta del impacto de la internacionalización del capital en la forma de Estado. Conceptos como *Estado nacional de competencia* (Hirsch, 1996, 1997, 1999; Altwater y Mahnkopf, 2002) o *Estado competitivo schumpeteriano* (Jessop, 1993) articularon de maneras disímiles –pero no antagónicas– la crisis del Estado de bienestar keynesiano-fordista (EBK), la internacionalización del capital y el neoliberalismo. Aquí retomamos centralmente el concepto de Joachim Hirsch de Estado nacional de competencia para construir una serie de hipótesis que buscan interpretar un conjunto de procesos actuales. Pero, al mismo tiempo que señalamos el vínculo entre Estado nacional de competencia e internacionalización del capital, ponemos en cuestión su asociación con el neoliberalismo. Sostenemos aquí que el proceso más profundo de transformación que ha atravesado el capitalismo desde fines de

los años sesenta es la internacionalización del capital productivo, fenómeno asociado a un conjunto de procesos económico-políticos a nivel global. En cambio, el neoliberalismo constituyó una estrategia de ofensiva del capital contra el trabajo que ha dejado de ser la estrategia dominante en la mayor parte del planeta (Estados Unidos, América Latina, Sudeste asiático, China, Rusia, entre otros), si bien sigue ostentando un lugar relevante, aunque en crisis, en algunas regiones (en particular en Europa occidental). La figura de Estado nacional de competencia se encuentra vinculada por su forma, es decir, estructuralmente, a aquel proceso de internacionalización, pero solo tuvo una asociación histórica y, por lo tanto, en cierta medida contingente con el neoliberalismo.

Desarrollamos esta hipótesis en las primeras cuatro secciones. La primera trata sobre la especificidad de la actual fase de internacionalización del capital, su vínculo histórico con el neoliberalismo y la delimitación de ambos procesos. En la segunda sección resituamos la figura del Estado nacional de competencia a partir de su doble determinación de origen: estructuralmente ligado a aquel proceso de internacionalización del capital e históricamente asociado al neoliberalismo –ahora definido como modo de dominación política. En las secciones tercera y cuarta, proponemos algunas hipótesis sobre la crisis del modo de dominación política neoliberal y la persistencia del Estado nacional de competencia. La sección quinta aborda el problema de la dominación política tras la crisis del neoliberalismo. Formulamos la hipótesis de que existe una tendencia a la constitución de un nuevo modo de dominación política posneoliberal en el marco de Estados nacionales competitivos. La sección sexta señala algunas consecuencias de lo expuesto en las secciones anteriores para una reconceptualización del imperialismo en la actual fase de la internacionalización del capital.

1. La fase actual de internacionalización del capital y su relación con el neoliberalismo

El proceso de internacionalización del capital es en muchos sentidos anterior al periodo abierto entre finales de los años sesenta y mediados de los años setenta.

En primer lugar, el capitalismo tiene un carácter global desde sus orígenes, en Europa occidental entre los siglos XIV y XVIII. Dicho carácter global se define por: a) su tendencia a la expansión geográfica (Harvey, 1990); b)

haber subsumido formalmente como condición de su reproducción ampliada y haber conectado entre sí a través de ella formas de explotación diversas (esclavismo, pequeña producción campesina, etc.) (Banajii, 2010) y espacialmente distantes (sur de Estados Unidos, India, etc.) (Hobsbawm, 1971); y c) la expansión del comercio mundial, que fue condición de su emergencia y resultado de su reproducción ampliada (Wallerstein, 1979, 1984; Braudel, 1984).

En segundo lugar, la mundialización de las relaciones capitalistas *stricto sensu* –es decir, la constitución del mundo como objeto práctico del capital y su subsunción productiva real o formal– se produjo entre finales del siglo XIX y principios del siglo XX, en el periodo que los clásicos denominaron como de pasaje a la fase imperialista (Bujarin, 1981; Lenin, 1974; Luxemburgo, 2007). En esa primera fase de la internacionalización de las relaciones capitalistas, la mayor parte de la producción de las distintas regiones del planeta fue subsumida solo en términos formales pero, por esa vía, fue incluida en el ciclo de reproducción global del capital.

Sin embargo, la fase de internacionalización que atravesamos desde fines de los años sesenta se diferencia de las anteriores porque se caracteriza por la internacionalización de los procesos productivos, especialmente los industriales. Ello ha conducido, a su vez, a una interconexión comercial y financiera mucho más profunda que en cualquier fase previa (Palloix, 1978; Fröbel, Heinrichs y Kreye, 1980; Harvey, 1990; Gereffi, 2001; Robinson, 1996). Eso explica, además, el grado de extensión y profundización de la subsunción real de la producción mundial al capital (Astarita, 2004).

Este proceso específico hunde sus raíces en las condiciones creadas por la expansión y la crisis del capitalismo de la segunda posguerra. En primer término, el orden financiero y comercial surgido en Bretton Woods, al mismo tiempo que instituyó las condiciones de una autonomía relativa de los espacios nacionales de valor –posibilitando cierto margen de maniobra para políticas nacional centradas–, generó condiciones inéditas para el aumento de los flujos de comercio y de inversiones a nivel mundial. El resultado fue el desarrollo y la expansión de *empresas multinacionales* (EM) (Palloix, 1975). Si bien estaban todavía fuertemente ligadas a sus países de origen y, por lo general, cada filial producía para el mercado interno del país de destino de la inversión, las EM fueron el fundamento sobre el que se desarrolló la internacionalización productiva posterior, sus agentes. En segundo término, la crisis de acumulación desarrollada en los países centrales desde finales

de la década de 1960 fue el terreno sobre el que se desplegó la estrategia empresarial de deslocalización productiva.

Este hecho es particularmente relevante para comprender la relación peculiar entre internacionalización del capital y neoliberalismo. La deslocalización productiva fue parte de un proceso más o menos anárquico de respuesta de los capitales individuales del centro al desafío obrero en las metrópolis (Aglietta, 1986; Negri, 2003). El *rechazo del trabajo* evidenciado desde mediados de los años sesenta en la resistencia obrera en los lugares de trabajo (Tronti, 2001; Negri, 2001; Aglietta, 1986) impuso un límite a los aumentos de productividad de los que dependía la compatibilización del aumento de empleos, salario real y tasa de plusvalor (Shaikh, 2005), lo que derivó en la caída de la tasa de ganancia (Hirsch, 2017). El capital sobreacumulado en el centro se dirigía en busca de oportunidades de valorización hacia las esferas financiera –incremento de la deuda externa en América Latina– y productiva –especialmente en el Sudeste asiático, aunque no exclusivamente (también en México o Brasil, por ejemplo), se recibieron los frutos de ese proceso de *inversión extranjera directa* (IED). Esa salida de capitales desde el centro se inició como una profundización de la lógica expansiva de EM pero se transformó rápidamente en un proceso que, en la primera mitad de la década de 1970, ya mostraba los contornos de una *nueva división internacional del trabajo* (Fröbel et al., 1981).

Los procesos de crisis son el terreno de las acciones de individuos, grupos y fracciones sociales que, a pesar de su carácter descoordinado, adquieren un significado estratégico en cuanto respuestas al mismo proceso de crisis (Hirsch, 2017). Es a través de esas acciones que se va delineando un *relleno estratégico* como desarrollo de un proceso sin sujeto pero en el marco del cual se desenvuelven procesos de composición/descomposición política de clases (Negri, 2001).

En ese desarrollo, la articulación estatal de la ofensiva contra el trabajo es crucial. Las respuestas anárquicas y descoordinadas de los capitales individuales solo pueden organizarse como plan sistemático contra la clase obrera a través del Estado. Ese es el sentido profundo del vínculo entre neoliberalismo e internacionalización del capital. El neoliberalismo configuró una estrategia de ofensiva contra el trabajo articulada a través de la extensión e intensificación de la competencia. Los Estados utilizaron el proceso de internacionalización del capital ya en curso como palanca para remover los obstáculos a la acción de la ley del valor a escala mundial sobre los es-

pacios nacionales de valor,¹ y, de ese modo, hacer sentir la presión ciega de la competencia internacional por la reestructuración del capital. Pero, entonces, impulsaron y aceleraron el proceso de internacionalización productiva, financiera y comercial del capital.

2. El estado nacional de competencia y su relación con la internacionalización del capital y el neoliberalismo

La figura histórica del Estado nacional de competencia surge y se desarrolla a través de esa doble determinación.

En primer lugar, la internacionalización del capital tiende a dislocar la relación Estado nación-capital. El proceso de deslocalización productiva transnacionaliza aquella fase del ciclo de reproducción del capital en la que el capital se fija. Bajo su forma productiva, el capital está sometido a mayores restricciones de movilidad (rotación del capital fijo) que en la forma de dinero o de mercancía. A su vez, la inversión productiva impulsa transformaciones espaciales, tanto en términos infraestructurales como del establecimiento de vínculos regulares intra e interregionales (Harvey, 1990). Debido a ello, la territorialización del capital productivo tiene efectos de larga duración y de relativa irreversibilidad que la diferencian de la territorialización del capital dinero en mercados financieros nacionales. De ahí que la transnacionalización del capital productivo profundice la mundialización respecto de fases precedentes en las que el centro de los procesos de internacionalización del ciclo de reproducción del capital era el capital dinero o el capital mercancía. Como resultado, en esta fase, el movimiento completo del capital adquiere una posición de cierta exterioridad respecto de cada uno de los Estados nacionales. De modo que estos quedan sometidos a una presión *exterior* por desarrollar estrategias de fijación de los capitales y resultan *debilitadas* las capacidades estatales de regulación nacional de la acumulación.

En segundo lugar, en el contexto de la crisis mundial del capitalismo de posguerra, los Estados nacionales organizaron la respuesta capitalista al desafío obrero como ofensiva neoliberal contra el trabajo. Con esta función utilizaron la movilidad de los capitales y la acción de la ley del valor a escala mundial, como medios de disciplinamiento de la clase obrera. Es por eso

¹ Para un desarrollo del concepto de *espacio nacional de valor* véase Astarita (2004).

que, lejos de debilitarse, los Estados se *fortalecieron* frente a las demandas de los sindicatos y de la movilización popular. En esta segunda determinación del Estado nacional de competencia, los mecanismos de restricción monetaria y de apertura comercial adquieren primacía como medios para la intensificación de la competencia entre capitales y en el mercado de trabajo. Este dispositivo de disciplinamiento aceleró e impulsó el proceso de internacionalización productiva. Pero mientras este se inicia antes y se inscribe en tendencias de largo plazo, las políticas neoliberales tienen objetivos de corto y mediano plazo: la recuperación de la tasa de ganancia y la subordinación/ adecuación de las demandas obreras y populares a las necesidades de relanzamiento y desarrollo de la acumulación de capital.

Ambas determinaciones se entrelazan, de modo que es difícil distinguir- las de manera concreta. Ese entrelazamiento se pone de manifiesto sobre todo en dos aspectos.

En primer término, en el propio proceso de reestructuración capitalista, que tiene en la metamorfosis del Estado un aspecto central. El proceso re-estructurador lo constituye el desarrollo de una ofensiva de alcance mundial contra los modos de institucionalización del poder obrero en el nivel de los procesos productivos y en el de los mecanismos de integración estatal de sindicatos y partidos de base obrera. El alcance espacial de esa ofensiva se pone de manifiesto en el hecho de que el neoliberalismo es la respuesta a la crisis simultánea de los Estados keynesianos de Europa occidental y de Estados Unidos, de los Estados colectivistas autoritarios de Europa del este y Asia y de los Estados populistas de América Latina (Altvater, 1999). En particular, la crisis de los llamados *socialismos reales* fue el fundamento de la mundialización de la ofensiva neoliberal por cuanto significó la derrota simultánea de las estrategias reformista (socialdemócrata) y revolucionaria de la clase obrera, es decir, la crisis del socialismo sin adjetivos. Pero, al mismo tiempo, el proceso reestructurador fue el terreno de la internacionalización productiva del capital y de la dislocación consiguiente de la relación Estado nación-capital. Desde esta perspectiva, el derrumbe de los colectivismos autoritarios abrió el espacio para una formidable expansión geográfica del capitalismo, que potenció ese proceso de internacionalización productiva.

El segundo aspecto en el que se manifiesta el entrelazamiento de ambas determinaciones del Estado nacional de competencia es el llamado *ahuecamiento* o *vaciamiento* del Estado (*hollowing*) (Jessop, 1993). En América Latina, y en Argentina en particular, el término *vaciamiento* apareció usualmente

asociado a *achicamiento* o *debilitamiento* del Estado. Pero en Jessop, su sentido se vincula a un ahuecamiento político del Estado, a un vaciamiento de los mecanismos de integración estatal de la clase obrera que caracterizaron a los Estados de bienestar keynesiano de Europa occidental. El neoliberalismo, desde esta perspectiva, al articular la dominación por medio de la extensión e intensificación de la competencia, suprime o reduce los aparatos e instrumentos orientados a la regulación del proceso de acumulación nacional y se fortalece frente a la clase obrera “atándose” al imperio de la ley del valor. No obstante, al mismo tiempo, el ahuecamiento del Estado señala el efecto duradero de la dislocación entre Estado nación y capital sobre las posibilidades de recrear mecanismos de integración democrática del conjunto de la clase obrera. Debemos esperar a los próximos apartados para que esta afirmación adquiera significado pleno. Aquí basta con señalar que la presión sobre los Estados nacionales para fijar el capital productivo impone límites a su capacidad para incorporar demandas obreras y populares.

Este último aspecto es muy importante porque permite entender el modo en que se vincula el Estado nacional de competencia con la actual fase de internacionalización del capital y con el neoliberalismo. La primera es la determinación esencial del Estado nacional de competencia y guarda cierta autonomía respecto de la segunda. La dislocación de la relación Estado nación-capital abre la potencial contradicción entre acumulación de capital y legitimación política. El neoliberalismo, desde esta perspectiva, no solo se apoya en (y potenció a) la internacionalización del capital para coordinar la ofensiva contra el trabajo, sino que estructura la dominación política cerrando esa potencial contradicción. En ese sentido, el disciplinamiento monetario y la apertura comercial transforman la extensión e intensificación de la competencia en un modo duradero de subordinación política de los trabajadores.²

Este aspecto esencial del neoliberalismo como modo de dominación política exige un desarrollo mucho mayor del que podemos hacer aquí. Por ejemplo, los análisis del neoliberalismo que lo tratan como simple ideología, que lo reducen a una respuesta ortodoxa a la crisis económica o que lo

² Eso diferencia al neoliberalismo como modo de dominación política de las políticas de ajuste ortodoxo que, en diversas épocas y lugares, utilizan esos mismos mecanismos como medios coyunturales.

confunden con un simple efecto de la internacionalización del capital suelen subestimar o directamente suprimir características que lo muestran como una metamorfosis más compleja de este modo de dominación. Mencionemos solo dos que son especialmente relevantes para la exposición de los próximos apartados. En primer lugar, durante la fase neoliberal se asiste a una expansión mundial de los mecanismos de la democracia representativa. Ello contrasta fuertemente con su asociación con las dictaduras latinoamericanas de los años setenta y con su identificación con el predominio de dispositivos de represión política. Pero lo cierto es que a la fase neoliberal también corresponden la transición democrática en América Latina en los años ochenta y el fin del *apartheid* en Sudáfrica. Algo similar, aunque más contradictorio en sus resultados, sucedió en el este europeo con el fin de los regímenes colectivistas autoritarios. En segundo lugar, tienen un fuerte impulso el reconocimiento legal de derechos y el ascenso en la movilización de minorías sexuales, étnicas o racializadas, así como el resurgimiento bajo nuevas formas, aún más masivas que en el pasado, del movimiento feminista. Esto se contrapone a la identificación del neoliberalismo con sus modalidades más conservadoras —el *thatcherismo* y el *reaganismo*. Sin embargo, también corresponden al neoliberalismo los gobiernos social liberales o de tercera vía en los países centrales en los años noventa.

La comprensión de estos aspectos exige, nuevamente, observar al neoliberalismo como un modo de dominación política que se constituyó sobre la base de la crisis de los EBK en los países centrales, de los Estados populistas en América Latina y de los Estados colectivistas autoritarios en Europa oriental y en Asia. Por lo tanto, en su constitución contradictoria, ha debido absorber los cuestionamientos al autoritarismo de estos tres tipos de Estado que se expresaron en las insurgencias y las disidencias de la década de 1960. Desde mayo de 1968 hasta la primavera de Praga, desde los *riots* estudiantiles en Estados Unidos hasta Tlatelolco, desde la demanda de libertad sexual hasta el cuestionamiento a los dispositivos de encierro, los Estados de posguerra son identificados con la estructuración de mecanismos de regulación y disciplinamiento estatal de las vidas de las personas. En este sentido, el neoliberalismo es una expresión desde la derecha liberal de ese rechazo. En tanto estructura del modo de dominación política, el neoliberalismo articula, a través de la redefinición de la relación Estado-mercado, la individualización de los comportamientos sociales como proceso de descomposición política de la clase obrera con la expansión de las libertades

individuales; el encierro de los cuerpos de los trabajadores en la trama de la coerción económica con el rechazo del control del Estado sobre los cuerpos de los *individuos-ciudadanos*.

La crisis del neoliberalismo es, entonces, la crisis de la sutura política sobre el trasfondo de la cual se expande y se internacionaliza el capital.

3. Crisis del neoliberalismo y Estado nacional de competencia

La sucesión de crisis en la periferia de finales de los años noventa e inicios de los 2000 y, finalmente, la crisis de 2008 en el centro señalaron el agrietamiento o el estallido de los mecanismos de disciplinamiento monetario. Como resultado, el neoliberalismo fue progresivamente abandonado en gran parte de América Latina y Estados Unidos. A ello debe agregarse la irrupción de China como nuevo gigante de la economía mundial y el hecho de que Japón, con tendencia al estancamiento desde los años noventa, aplicó sucesivas rondas de política fiscal y monetaria expansivas. Por lo tanto, desde 2001 y en forma decisiva desde 2008, empieza a configurarse un mundo posneoliberal (Kejsefman, 2018).

La subsistencia e incluso el endurecimiento de políticas neoliberales en Europa occidental después de la crisis de 2008 han incidido en una caracterización inadecuada en gran parte de la literatura marxista –mucho de ella de producción europea– sobre las transformaciones en curso. Pero aun en Europa occidental lo que se manifiesta desde la crisis de 2008 es un agrietamiento del mecanismo de disciplinamiento fiscal/monetario estructurado en torno a la creación del euro como moneda común. Las características de la Unión Europea –que al tiempo que impone una moneda común y restricciones al déficit fiscal de los Estados miembros conserva en manos de estos las principales decisiones de política fiscal– dan a la restricción monetaria un papel determinante en el disciplinamiento de los Estados nación, para obligarlos a ajustarse a los requisitos de la Unión (Bonefeld, 2002). Por esa razón, allí donde el neoliberalismo ha sobrevivido a sí mismo es donde más claramente se ponen de manifiesto las causas de su declive.

La crisis en la Unión Europea ha devenido más y más en una crisis de la Unión Europea. Las reiteradas crisis de formación de gobierno en sistemas políticos mayoritariamente parlamentarios (Irlanda, Italia, Grecia, España, etc.) dan cuenta de las dificultades para contener las demandas sociales en los marcos del disciplinamiento monetario, es decir, del agrietamiento de los mecanismos de dominación política. La demostración más dramática de la

eficacia de la amenaza de catástrofe ligada a la salida del euro y del agrietamiento de los mecanismos de dominación política estructurados en torno a la unión monetaria fue el referéndum griego de 2015. En esta oportunidad, se rechazó el acuerdo con la troika (Banco Central Europeo, Comisión europea y FMI); sin embargo, el Gobierno griego pudo desconocer el resultado y aplicar hasta el final la reducción de gastos y las reformas exigidas.

El crecimiento de las derechas xenófobas y al mismo tiempo eurofóbicas es parte del mismo fenómeno, que tiene otro capítulo, aunque con personajes algo diferentes, en el triunfo del *Brexit* en el referéndum del Reino Unido. En este marco, el ascenso de Trump al gobierno norteamericano da lugar a una explosión de análisis periodísticos que remezclan en el mismo guiso desde el filofascismo del primer ministro húngaro Víctor Orban hasta los neopopulismos latinoamericanos de la primera década del siglo XXI. Sin embargo, hay algo verdadero en el error de esa indistinción: todos esos emergentes políticos señalan la crisis del neoliberalismo como modo de dominación política y la subsistencia de ciertos límites que la última fase de internacionalización del capital plantea a la integración política de las demandas populares.

La subsistencia de la internacionalización del capital se debe, en primer lugar, a la difícil reversión de un proceso que no se sostuvo únicamente en la apertura comercial y la desregulación financiera, sino, como señalamos, en la internacionalización productiva, sobre la base de una gigantesca reestructuración de la producción a nivel global. Pero, en segundo lugar, a que la crisis de 2008 y particularmente la vuelta al crecimiento mundial posterior³ constituyen el terreno de una ola mundial de fusiones y adquisiciones que centralizan el capital a nivel global.⁴ Esto potencia la dislocación de la relación Estado nación-capital y con ello, la presión por la competencia entre Estados por la fijación del capital. Pero mientras el neoliberalismo da un marco de unidad a la intervención de los Estados, en la medida en que constituyó una coordinación de facto de sus políticas, la crisis del neoliberalismo

³ De acuerdo con datos de las Naciones Unidas, los países desarrollados (de los que se excluye a China) entraron en una nueva fase de crecimiento —es decir, superaron la fase de reactivación poscrisis de 2008— a partir de 2012 (Naciones Unidas, 2018).

⁴ Según datos de la Unctad, el valor de las fusiones y adquisiciones transnacionales fue en 2016 de 887 billones de dólares, superior a los altos niveles precrisis de 2008 (un promedio de 780 billones de dólares entre 2005 y 2007) y más de 8 veces los niveles de 1990 (111 billones de dólares) (Unctad, 2014, 2018).

produce una descoordinación de las respuestas estatales. De nuevo, paradójicamente, la Unión Europea muestra en la singularidad de la persistencia del neoliberalismo un rasgo universal de la época: la crisis de 2008 pone de manifiesto la crisis de la regulación nacional de un capitalismo internacionalizado. Las dificultades de las grandes potencias para coordinar respuestas se evidencian en la incapacidad de Europa para encontrar otra solución que no sea atarse al disciplinamiento monetario del euro. Y allí reside su mayor vulnerabilidad política. El resto del mundo encuentra la solución en la ruptura del corsé monetario pero paga con ello el costo de una creciente descoordinación, la cual torna inestable a la fase de crecimiento de la economía mundial desde 2012.

Pero la internacionalización subsiste, además, en los efectos duraderos que ha tenido en la transformación de la estructura social de los capitalismos avanzados. Desde mediados de los años setenta, diversos estudios señalaron que la fractura estructural generada por el desarrollo desigual y combinado de la periferia comenzaba a evidenciarse en los países centrales, aunque con particularidades. No casualmente, como ya veremos en el próximo apartado, algunas de las primeras interpretaciones teóricas de ese fenómeno surgieron en Estados Unidos (Reich, Gordon y Edwards, 1973). Asimismo, la sociología mostró creciente interés por el desarrollo de este fenómeno en Europa occidental y por sus efectos en la composición de la clase obrera y en el resurgimiento del racismo y la xenofobia (Giddens, 1979). Ya en los ochenta y los noventa, la evidencia de esa fractura social invadió las discusiones en torno al futuro del trabajo asalariado (Gorz, 1991; Castel, 1997). En los últimos 15 años, este problema se articuló con el de la inmigración (Mezzadra, 2005, 2017; Moulier-Boutang, 2006) y se debatió incluso si el *precariado* debía ser considerado una clase diferente al proletariado (Standing, 2013; Wrigth, 2015). Pero a esta fractura *por abajo* se agregó una *por arriba* entre las fracciones internacionalizadas de la burguesía, cuyo espacio de acumulación es crecientemente el espacio mundial, y las fracciones cuya reproducción esté ligada a los espacios nacionales (Hirsch y Wissel, 2011). Dicha fractura *por arriba* es el origen de una tendencia a la división estructural de la propia clase obrera (mayoritariamente blanca) integrada en los mercados primarios de trabajo. Esta heterogeneización estructural, producto de la expansión global y de la internacionalización productiva del capital, crea problemas adicionales para la integración política, los cuales se suman a

los originados por la presión *exterior* del capital transnacionalizado sobre los Estados nacionales de competencia.

De conjunto, la profundización de la dislocación de la relación Estado nación-capital y la heterogeneización estructural señalan el contorno sobre el que se dibujan las formas posneoliberales de dominación política. Mientras la primera limita la capacidad de integración política de demandas populares, la segunda complejiza la tarea de producir a cada momento ese equilibrio inestable en las relaciones de fuerzas sociales en cuanto función hegemónica del Estado (Gramsci, 1998). La hegemonía es un modo histórico de la dominación política que se caracteriza por la capacidad de la burguesía para presentar las condiciones para su propia expansión como condiciones para la *expansión de las energías nacionales* (Gramsci, 1998). Es decir, para presentar las condiciones de su reproducción particular como condiciones de la reproducción del conjunto social. La hegemonía se (re)produce a través de la internalización del antagonismo obrero en mecanismos institucionales de resolución de conflictos y, por lo tanto, de la traducción –mediante la captura estatal– de demandas potencialmente disruptivas en una lógica reformista de otorgamiento de concesiones (Piva, 2009).

La hegemonía encontró sus condiciones histórico-materiales en la expansión imperialista y en el pasaje a la gran industria. Este último, en particular, posibilitó la transformación del antagonismo obrero en motor de la expansión capitalista a través de incrementos de productividad que permitieron el aumento simultáneo del empleo, del salario real y de la tasa de plus valor. Pero la dominación hegemónica supuso, además, como condición de su desarrollo, ciertos grados de autonomía de los Estados nación para regular la acumulación de capital. Dicho de otro modo, la constitución del espacio nacional de valor como espacio dominante de la producción y realización de valor posibilitó el desarrollo de estrategias de construcción/reproducción de la dominación política basadas en la incorporación política de la clase obrera.

La actual fase de internacionalización del capital erosiona los fundamentos de la dominación hegemónica: debilita la capacidad de los Estados nación para regular la acumulación e induce su transformación en Estados nacionales en competencia por la territorialización de capital productivo. Ello, a su vez, impulsa la conversión de segmentos enteros de las actividades económicas nacionales en fases de procesos de producción y realización de valor internacionalizados y, consecuentemente, la heterogeneización de las estructuras produc-

tivas nacionales. La pregunta que surge, entonces, es si no nos encontramos frente a una crisis de la hegemonía como modo histórico de la dominación de clase y a la construcción de modos poshegemónicos de dominación política.

4. El Estado nacional de competencia entre la desterritorialización del capital y la territorialización de la dominación política

En la medida en que el Estado nacional de competencia nace limitado en su capacidad de integración, el neoliberalismo se nos presenta como solución poshegemónica al problema de la dominación. La articulación de estrategias de disciplinamiento por la vía de la extensión y la intensificación de la competencia supuso el predominio de mecanismos de coerción económica –desmovilización y represión de demandas– respecto de los mecanismos institucionales de incorporación política de demandas –procesos de movilización política controlados/regulados por el Estado. Ello permitió subordinar/ajustar las demandas obreras y populares a los límites que la presión de un capital internacionalizado imponía a los Estados nacionales de competencia. Pero la crisis del neoliberalismo, en tanto que crisis de la coordinación de las intervenciones de los Estados nacionales, hace emerger la contradicción entre Estado nación e internacionalización del capital. Veamos esto con algo más de detalle.

El carácter estatal nacional de los procesos de construcción de la dominación política tiene implicancias para los procesos de formación de la clase obrera y de la clase capitalista. Una clase capitalista solo tiene existencia mediante su conformación como clase dominante a través del Estado (Poulantzas, 1986). Incluso las fracciones de clase solo se constituyen como tales con relación a los Estados nacionales (Bonnet, 2012). De esto se sigue que la internacionalización de los capitales individuales, aun profundizada por procesos de centralización de capitales a escala global, no basta para sostener la existencia de una clase o fracción de clase capitalista a escala transnacional. Esto es, la dislocación de la relación Estado nación-capital, que otorga a este cierta exterioridad respecto de cada Estado nacional, coexiste con la constitución nacional de las clases capitalistas como clases dominantes. Los Estados nación representan modos territorializados de la dominación del capital sobre el trabajo (Pascual, 2017). Solo en ese sentido, muy mediado, son representantes de la dominación territorializada de los capitalistas como *clase nacional* –en el sentido limitado de que no existen

otros *intereses* de clase capitalista que aquellos contruidos como intereses dominantes a través de los Estados nación. Es decir, la clase capitalista existe a nivel mundial como clase fragmentada a escala nacional.

Sin embargo, los Estados siempre estuvieron sujetos a la doble determinación potencialmente contradictoria de impulsar la acumulación de capital y de construir la dominación de clase en un territorio determinado (Pérez Roig, 2018). Lo novedoso de la actual fase de internacionalización del capital es que estas determinaciones se presentan como contradicción entre Estado nación y capital internacionalizado. La dislocación de la relación Estado nación-capital pone como presión exterior lo que es una determinación inherente del Estado nación: la dependencia de su reproducción respecto de la reproducción ampliada del capital. La persistencia del carácter estatal territorial de la dominación política opone a ambas determinaciones como lo nacional y lo global.

En este contexto, la crisis del neoliberalismo como modo de dominación política les otorga un significado específico al retorno del proteccionismo, el nacionalismo y la guerra comercial, y a su articulación con elementos históricos de la ultraderecha y el fascismo, como la xenofobia y el racismo. Un significado muy distinto al de los brotes racistas y xenófobos durante la fase neoliberal del Estado nacional de competencia. Se trata de una reconfiguración de las estrategias de fijación territorial del capital en el marco de la transformación de los modos de dominación política.

Contra lo esperado por muchos, la política de Trump ha mostrado éxitos en el incremento de la *inversión extranjera directa* (IED) en y fuera de Estados Unidos, el aumento de las tasas de crecimiento económico, la caída del desempleo, etc.⁵ La guerra comercial lanzada por Trump ha demostrado, por lo tanto, ser una estrategia adecuada para la competencia por la fijación de capitales y, al mismo tiempo, para construir una estrategia política tendiente a la canalización de demandas de fracciones de la clase obrera blanca, los pequeños propietarios agrícolas y fracciones no internacionalizadas de

⁵ El PBI creció un 2,2 % en 2017 contra el 1,6 % en 2016, y en el segundo y tercer trimestre de 2018 se aceleró a una tasa del 4,2 % y del 3,5 % respectivamente. La formación bruta de capital fijo aumentó un 4,8 % en 2017 contra un 1,7 % en 2016. La IED de capitales norteamericanos en el exterior se incrementó en un 7,6 % interanual en 2017 y la IED en EE. UU., en un 7 % interanual. La tasa de desempleo descendió desde el 4,8 % en enero de 2017 al 3,7 % en octubre de 2018 (Bureau of Economic Analysis y Bureau of Labor Statistics, EE. UU.).

la burguesía. Una estrategia que, sin embargo, solamente cobra coherencia sobre la base de la exclusión/neutralización de amplias fracciones de las clases populares norteamericanas. Esto no es nuevo en Estados Unidos, pero, a diferencia del pasado, señala una tendencia verificable en diferentes países, que articula la construcción de bases de apoyo popular más o menos extensas con la exclusión/neutralización de demandas improcesables en las condiciones de la actual fase de internacionalización y de Estados nacionales de competencia.

5. ¿Hacia un nuevo modo de dominación política poshegemónico?

La democracia norteamericana ha funcionado desde sus inicios sobre la base de la exclusión/neutralización de amplias capas de las clases populares. Todavía en la segunda posguerra, Estados Unidos era un Estado de *apartheid* en gran parte de su territorio y su sistema político se desarrolló sobre la base de la abstención electoral masiva. Según Franklin (2001), el promedio de participación en elecciones a la cámara baja entre 1961 y 1999 fue del 52 %, lo cual sitúa a Estados Unidos en el puesto 37 de los 40 países comparados por el autor. A su vez, durante la posguerra diversos autores (Wolfe, 1997; Wright Mills, 2013) han señalado la construcción de una sólida alianza entre la gran burguesía industrial y financiera y las Fuerzas Armadas. Estos elementos que han sido durante décadas constitutivos del régimen político norteamericano contrastaban con las condiciones de funcionamiento de la democracia de Europa occidental en la posguerra y, en lo esencial, se han mantenido hasta la actualidad aun en un escenario de crisis política. Durante la fase neoliberal se produjo una expansión mundial de los mecanismos de la democracia representativa. Sin embargo, en los últimos años, una mirada a los regímenes políticos de vastas regiones de América Latina, Asia y Europa muestra que el modelo norteamericano dejó de ser la excepción para pasar a ser una variante, dentro de los marcos del sistema formalmente democrático, de un tipo más extendido de régimen político.

En países diversos como China, Rusia, Turquía o Irán, se articulan el apoyo activo de minorías constituidas por amplias capas de la población, la fuerte presencia de las FF. AA. en el sistema político y su interrelación con la producción capitalista a través de diversos mecanismos (complejo militar industrial, redes de proveedores y contratistas, o directa gerencia de empresas estatales o de *joint ventures* estatal-privados) y la exclusión/

neutralización política de la mayoría de la población adulta. Esto puede asumir formas directamente totalitarias (China) o el carácter de semidictaduras, semidemocracias (Rusia, Turquía e Irán).

En América Latina, Venezuela parece haber evolucionado bajo la presidencia de Maduro hacia un modelo de este tipo. Sin embargo, una mirada más amplia a las dinámicas políticas en ciertos países de Centroamérica (Honduras y Nicaragua), o incluso Brasil,⁶ abre interrogantes sobre la generalización de estos regímenes. La tendencia a que los gobiernos democráticos de la región enfrenten dificultades para construir bases de apoyo mayoritarias y que los regímenes tiendan a encontrar cierta estabilidad en la movilización electoral y/o en el espacio público de minorías extensas, en la consolidación de elites políticas y/o político-militares que permiten el control del parlamento y del aparato de Estado, y en la neutralización o la esterilización política de la movilización opositora debe incluirse entre las variantes que permiten compatibilizar formas de exclusión/neutralización política de amplias capas de la población y vigencia de los mecanismos democrático formales.

En Europa oriental, los regímenes de Polonia y Hungría han forzado los límites de la democracia representativa con reformas de la justicia y de los medios de comunicación que avanzan en el recorte de libertades individuales y garantías constitucionales, una política xenófoba hacia la inmigración y, en el caso húngaro, la tolerancia a la actuación de grupos filo nazis que han realizado ataques contra minorías étnicas como la gitana.

Europa occidental pareciera quedar fuera de este marco pero también señala tendencias que avanzan en el sentido general indicado. La mayoría de las elecciones en los distintos países han dado lugar a una fragmentación del voto y al aumento de expresiones políticas ultraderechistas o xenófobas. En ese contexto, se ha vuelto cada vez más común la formación de grandes coaliciones entre partidos que en el pasado sostenían esquemas bipartidistas (Alemania), la formación de gobiernos de minorías sobre la base de sistemas electorales que lo han permitido históricamente (Reino Unido) o de reformas electorales recientes que hicieron posible alzarse con la mayoría absoluta de los escaños a aquellas fuerzas que obtienen menos del 40 % de

⁶ Aquí nos referimos a la presidencia de Michel Temer, que sucedió a Dilma Rousseff luego de su destitución mediante juicio político.

los votos (Italia, Grecia). Pero también ha dado lugar a largos periodos sin formación de gobierno o con gobiernos inestables (Irlanda, España), o directamente a la formación de gobiernos técnicos (Italia).

La emergencia de fuerzas políticas capaces de conformar bases de apoyo minoritario pero suficientes para sostener gobiernos, sobre la base de coaliciones políticas que permiten el control del Estado –incluyendo a las Fuerzas Armadas en varios de los casos más relevantes por su peso mundial–, y la exclusión/neutralización de amplias capas de la población parecen elementos de un nuevo modo de dominación política, capaz de ser articulado con estrategias de guerra comercial por Estados nacionales competitivos. Ese nuevo modo de dominación política parece diferenciarse del neoliberalismo, pero puede ser también calificado junto con él como poshegemónico.

Se diferencia del neoliberalismo porque descansa sobre mecanismos políticos de incorporación/exclusión de demandas. Si bien el neoliberalismo se constituyó sobre la base de la derrota política de la clase obrera, se apoyó en dispositivos de represión de demandas mediante coerción económica. Es poshegemónico porque la estabilización de la dominación supone la exclusión/neutralización de amplias capas de las clases subalternas y el relativo vaciamiento o la directa supresión de los engranajes de la democracia representativa y de la integración estatal de organizaciones de los grupos sociales dominados. Ello lo opone tanto a la hegemonía, basada en la incorporación política de la clase obrera, como al modo de dominación prehegemónico cuya condición de estabilización –fuera de los ciclos insurreccionales– era la exclusión política pacífica de las masas populares.⁷ Este rasgo se vincula con la erosión de los fundamentos de la hegemonía inherente a la figura del Estado nacional de competencia. Por lo tanto, lo constituye –junto con el neoliberalismo– como una solución particular de la contradicción entre acumulación y legitimación en las condiciones actuales en las que estas se presentan como oposición nacional/global. Pero, al mismo tiempo, se fundamenta en –y articula una respuesta a– la heterogeneización estructural que produjo la actual fase de internacionalización capitalista a través de los mecanismos políticos de incorporación/exclusión. Se trata, desde este punto de vista, de un modo específico de descomposición política de la cla-

⁷ Periodo que Gramsci, para Europa occidental, sitúa entre 1789 y 1871.

se obrera y de recomposición de la sociedad mediante la eficacia de esos mismos mecanismos políticos.

Sin embargo, su articulación con estrategias de guerra comercial por parte de Estados nacionales competitivos puede dar lugar a escenarios internacionales inestables, aun en contextos de crecimiento económico.

6. Estado nacional de competencia e imperialismo

Las teorías clásicas del imperialismo, en particular su versión leninista, se han mostrado inadecuadas para explicar el desarrollo capitalista de los últimos 100 años.

La definición del capitalismo como fase parasitaria y con tendencia a la descomposición ha resultado desmentida por los ciclos de fuerte crecimiento y desarrollo económico que se han sucedido desde la posguerra hasta mediados de los años setenta y desde fines de los años ochenta hasta la crisis de 2008 –ambos entrelazados con olas de revolución tecnológica que transformaron tanto la producción y la circulación de capital como la vida cotidiana.

La atribución de este rasgo estaba estrechamente vinculada a la caracterización del imperialismo como fase del capital monopolista y del capital financiero. La tesis de Hilferding del capital financiero suponía el dominio de unos pocos bancos sobre la industria monopolizada (Hilferding, 1985). De esto derivaba el rentismo como comportamiento económico dominante y de ahí la tendencia parasitaria del imperialismo, según Lenin. El modo actualmente dominante de financiamiento de la gran empresa mediante la emisión de acciones e instrumentos de crédito en el mercado financiero relativizó el papel de los bancos y con ello, más allá de la integración horizontal y vertical de los grandes capitales, también se relativiza la indistinción de capital financiero (en cuanto capital que da interés) y capital industrial (Astarita, 2004).

Pero, sin duda, el corazón de la teoría leninista del imperialismo es su definición como fase del capital monopolista. La noción de monopolio de Lenin es poco clara: él define al monopolio, en algunos pasajes, como lo opuesto a la libre competencia (Lenin, 1974). Pero la supresión de la competencia es la supresión de la ley del valor (Sweezy, 1945), que solo se abre paso, según Marx, a través de la lucha competitiva de los capitales en el mercado. Sin embargo, Lenin no parece querer llegar tan lejos y matiza el argumento de dos modos diferentes aunque no necesariamente incompatibles. Por un

lado, afirma que los monopolios existen por encima y al lado de la libre competencia (Lenin, 1974). Por otro lado, dice que los precios monopolistas se fijan solo en forma momentánea, es decir, la supresión de la competencia es temporaria: finalmente, la lucha competitiva entre capitales se impone (Lenin, 1974).

Quizás la mejor crítica la hizo Wirtz (2017), quien sostiene que en la concepción marxista de la competencia los capitales individuales siempre buscan sustraerse a la competencia, pero que esta finalmente se impone a través de esa misma búsqueda en la que los intentos de monopolizar innovaciones tecnológicas tienen un papel central. El aumento de la concentración y centralización del capital, lejos de suprimir esta dinámica, la agudiza. Pero esto conduce necesariamente al desarrollo tecnológico, no al estancamiento. Algo similar plantea Astarita (2012), quien opone la noción marxista de competencia a la neoclásica de competencia perfecta. La noción marxista supone guerras de precios que tienden a abaratar las mercancías mediante el desarrollo tecnológico y esas guerras no ceden, sino que se intensifican, con la reducción del número de capitales.

La mayoría de los economistas marxistas, en la actualidad (Carchedi, 1991; Freeman y Carchedi, 1996; Shaikh, 2016; Guerrero, 1997; Astarita, 2004), definen a los oligopolios como grandes capitales que poseen (al menos) la productividad modal de la rama y que, por esa razón, obtienen (al menos) la tasa de ganancia media. Los capitales de menor tamaño, más numerosos y tecnológicamente atrasados, deben vender a precios fijados por la productividad de los oligopolios y obtienen una tasa de ganancia inferior a la media. Esta definición deja a un lado los supuestos de fijación monopólica de precios, parasitismo y tendencia al estancamiento como características de la fase imperialista.

Todavía más relevante desde el punto de vista de nuestro problema es la teoría del Estado implícita en las tesis del imperialismo. En una forma simplificada se entiende la competencia y la guerra entre Estados como expresión más o menos directa de la competencia y la guerra entre los capitales nacionales.

Como señalamos antes, los Estados nación se enfrentan como modos territorializados de la dominación del capital sobre el trabajo. Por lo tanto, solo es dispensable aquella simplificación si se entiende por ella el hecho de que los Estados nación son representantes de la dominación territorializada de los capitalistas como *clase nacional*, de la fragmentación nacional

de la dominación de clase y, por lo tanto, de la fragmentación de la clase capitalista en la única forma que existe: como clase dominante a través del Estado. Pero eso implica también que, de modo general, cada Estado nación se enfrenta como capitalista colectivo a los capitales individuales fijados en su territorio. En la fase actual de la internacionalización del capital, además, la dislocación de la relación Estado nación-capital opone al Estado nación, como función de la dominación territorializada, a la presión *exterior* de los capitales transnacionalizados. Es decir, no es posible reducir el Estado a los intereses de los capitales fijados en el territorio nacional ni a los intereses de los capitales transnacionalizados en competencia en el mercado mundial. En este sentido, como señala Pascual, la territorialización de la dominación política a través de muchos Estados nación supone fragmentación y competencia y, por lo tanto, conflicto. Pero el hecho de que los Estados nación dependan de la reproducción ampliada del capital, y aún más en la medida en que el ciclo de esa reproducción es crecientemente global, empuja hacia relaciones de cooperación (Pascual, 2017).

No obstante, las teorías clásicas del imperialismo registraron aspectos esenciales de un proceso de transformación histórica del capitalismo que inauguró una fase particular. En primer lugar, como señalamos antes, registraron la existencia de un cambio cualitativo en la expansión del capitalismo, que implicó su efectiva mundialización, es decir, la subsunción, mayormente formal, de toda la producción planetaria a la reproducción global del capital. Desde esa perspectiva todavía estamos dentro de la época imperialista. La persistencia del carácter estatal nacional de la dominación política y, por lo tanto, de la formación de clases supone el problema de la coordinación y, junto con él, el del establecimiento de jerarquías como condición de la estabilización del sistema internacional de Estados.

En segundo lugar, registraron el cambio de la dinámica y del resultado de la expansión capitalista, que implicó el pasaje a la gran industria y el salto cualitativo en la concentración y centralización del capital que este pasaje supuso. En particular, la noción de desarrollo desigual y combinado de Trotsky (2007) –a pesar de su subteorización– captó de manera adecuada la ruptura con la sucesión de fases de desarrollo y la combinación de atraso y desarrollo producida por la expansión del capital a la periferia en la fase imperialista. Dicho proceso está en la base de la fractura mundial entre centro y periferia y de la producción de relaciones de dependencia. La producción de fenómenos de fractura estructural en el centro no suprime este problema,

sino que lo complejiza. La fractura en el centro –a diferencia de lo que sucede en la periferia– aúna la concentración de la tecnología modal y del trabajo complejo con los efectos del desarrollo desigual de la internacionalización del capital sobre el conjunto de la estructura económica y social. De lo expuesto se sigue que el problema de la coordinación del sistema internacional de Estados es, simultáneamente, el del establecimiento de jerarquías imperialistas y de relaciones de dominación a nivel mundial. Esto implica una sobredeterminación política del desarrollo capitalista global, esto es, del modo en que se reproduce la separación explotación/dominación a nivel mundial. Sin ella no pueden entenderse los fenómenos de estabilización/desestabilización de la dominación del capital sobre el trabajo a escala planetaria ni, a un nivel más profundo, la configuración / reconfiguración de los espacios nacionales de valor.

¿Qué hipótesis podemos formular, a partir de este marco, sobre la cuestión imperialista en la actual fase de la internacionalización del capital?

A pesar de la gran cantidad de trabajos sobre el tema, las dos posiciones que plantean de manera polar los elementos esenciales para pensar la actual etapa son la de Robinson y la de Panitch. El primero plantea que la transnacionalización del capital ha dado lugar a procesos de constitución de una clase capitalista transnacional y a una tendencia a la conformación de un Estado mundial (Robinson, 1996). El segundo afirma que, a pesar de los procesos de internacionalización del capital, siguen existiendo burguesías nacionales. De modo que, durante la fase neoliberal, tendió a configurarse un *imperio informal* bajo la hegemonía del Estado norteamericano, que articuló la dominación del capital norteamericano a nivel global. Desde esa perspectiva, el Estado norteamericano presentaría un doble carácter: por un lado, representante del capital norteamericano y, por otro lado, articulador de la reproducción global del capital (Panitch, 1994; Panitch y Gindin, 2004).

Podemos apropiarse y generalizar la tesis de Panitch del imperio informal diciendo que, dada la fragmentación de la dominación del capital sobre el trabajo en muchos Estados nación, la única forma de existencia de un sistema imperialista es la constitución de un imperio informal. Ello requiere la articulación de mecanismos de coordinación que, al mismo tiempo que instituyen jerarquías en el plano del sistema internacional de Estados –es decir, que estructuran el sistema internacional como sistema de dominación–, generan un marco para la competencia y el conflicto entre Estados y para la estabilización de condiciones de reproducción ampliada del capital global. Ello

significó Bretton Woods en la posguerra y también el *consenso de Washington* en el periodo neoliberal. La crisis de los mecanismos de coordinación es, por lo tanto, la del sistema imperialista y la apertura de periodos de predominio del conflicto y de los acuerdos trabajosos para obtener treguas temporales.

Desde esta perspectiva, la dislocación de la relación Estado nación-capital, producto de la actual fase de la internacionalización, constituye el fondo sobre el que se estructuran los modos de dominación política territorializados y los marcos de competencia entre Estados por la fijación del capital.

El neoliberalismo como modo de dominación política que estructuró la estrategia de subordinación del trabajo a escala mundial constituyó la coordinación de facto del sistema de Estados como imperio informal. En este sentido, Panitch también acierta cuando señala el doble carácter del Estado norteamericano en el periodo y la contradicción que esto supuso para sus intervenciones. Sin embargo, el carácter nacional del interés de clase estructurado por el Estado norteamericano no radica principalmente en el carácter nacional de los capitales fijados en el territorio estadounidense. Si bien la ruptura de los grandes capitales con sus territorios y con sus Estados nación de origen no es completa, como tiende a afirmar Robinson, también es cierto que el proceso de internacionalización de la producción y de centralización global del capital ha acelerado esa evolución. La fractura en los países centrales entre capitales cuyo espacio de acumulación es efectivamente internacional y aquellos cuyo ámbito predominante sigue siendo el nacional es indicativo de ello (Hirsch y Wissel, 2011).

El punto central es que, dado que los procesos de articulación de la dominación siguen siendo nacionales, el Estado norteamericano expresa una condensación particular de relaciones de fuerza entre capital y trabajo: en su función de dominación territorial, tiene como su fundamento la reproducción de esa relación de fuerzas. Mientras que en su función global, dado su lugar en la jerarquía del sistema imperialista informal, tiene como fundamento la reproducción del sistema de dominación estructurado por ese imperio informal. La sutura de esta contradicción fue un modo particular, dado el *status* mundial de Estados Unidos, de la sutura neoliberal de la contradicción acumulación-legitimación en la fase del Estado nacional de competencia: la represión de demandas por la vía de la coerción económica. Es decir, la subordinación/adequación de la relación de fuerzas nacional al ejercicio de la función global.

Se sigue de lo dicho que la crisis del neoliberalismo fue simultáneamente la crisis de los modos nacionales de estructurar la dominación política y de la coordinación *de facto* del sistema imperialista. Ello explica el desarrollo de la crisis de 2008 como una crisis de coordinación de las respuestas de los Estados nación y, por lo tanto, de regulación del capitalismo internacionalizado a la que antes nos referimos. Desde esta perspectiva, la articulación de un nuevo modo de dominación política posneoliberal, capaz de ser articulado con estrategias de guerra comercial por Estados nacionales competitivos, supone el desarrollo de una fase donde predomina el conflicto entre Estados, centralmente entre las grandes potencias. El lema de Trump *America first* señala el predominio de la función de dominación territorial respecto del ejercicio de su función de articulador global del sistema imperialista informal. Ello supone necesariamente un trasfondo de inestabilidad en la reproducción global del capital, aun en un marco general de crecimiento económico.

Sin duda, el entrelazamiento internacional de los capitales –que la actual fase de la mundialización del capital supone– modera la tendencia a la transformación del escenario de descoordinación y conflicto entre Estados en una tendencia a la guerra. Sin embargo, del mismo modo que los procesos de separación entre economía y política a nivel nacional pueden dar lugar a relaciones de inadecuación o no correspondencia funcional, la producción de la separación entre explotación y dominación a nivel global puede generar largos periodos de descoordinación e incluso una disfuncionalidad del sistema internacional de Estados para la acumulación de capital a escala mundial que no excluye, en el extremo, escenarios de guerra.

Conclusiones

El objetivo de este capítulo fue el de exponer de manera sistemática un conjunto de hipótesis sobre la actual fase del capitalismo global a partir de una misma clave de lectura: el vínculo entre la actual fase de internacionalización de capital y la figura del Estado nacional de competencia. Planteamos que el Estado nacional de competencia tiene su fundamento en la dislocación de la relación Estado nación-capital que produjo la actual fase de internacionalización del capital, la cual se caracteriza por la internacionalización de la producción. Por lo tanto, tiene efectos de larga duración y de relativa irreversibilidad respecto de fases anteriores basadas predominantemente en la mun-

dialización del capital dinero o del capital mercancía. Su resultado principal es la relativa exterioridad de la reproducción global del capital respecto del Estado nación que, en esas condiciones, tendió a constituirse como Estado nacional en competencia por la fijación del capital. Ello supuso la limitación de las capacidades estatales para integrar demandas y, por consiguiente, la erosión de los mecanismos institucionales de integración política del desafío obrero y popular. La permanencia de la articulación de la dominación política en la órbita de los Estados nacionales implicó que la contradicción acumulación-legitimación, inherente a la forma Estado, cobrara la forma de oposición entre lo global y lo nacional. Desde esta perspectiva, el neoliberalismo fue un modo de dominación política que suturó esta contradicción articulando la subordinación del trabajo mediante la extensión e intensificación de la competencia. Esto es, articulando un mecanismo de represión de demandas mediante la coerción económica. Pero, dado su alcance mundial, el neoliberalismo fue, al mismo tiempo, un mecanismo de coordinación en los hechos de la intervención de los Estados nacionales y, por ese medio, de estructuración del sistema mundial como un *imperio informal*. El neoliberalismo se configuró de este modo como estrategia de subordinación del trabajo a escala global, es decir, de reproducción de la separación explotación-dominación a nivel del sistema mundial.

La crisis del neoliberalismo, por lo tanto, fue la crisis simultánea de las suturas nacionales de la dominación y del imperio, entendido como mecanismo de coordinación de la competencia entre Estados en el plano mundial. Hemos propuesto a modo de hipótesis que, como respuesta a esta crisis, existe una tendencia a la constitución de un nuevo modo de dominación política que puede clasificarse –junto con el neoliberalismo– como poshegemónico, ya que ambos constituyen una solución al problema de la erosión de las capacidades estatales de integración de demandas, inherente al Estado nacional de competencia. No obstante, se diferencia de aquel en la medida en que se funda en mecanismos políticos de incorporación/exclusión parcial de demandas en lugar de descansar en mecanismos de desmovilización mediante coerción económica. La articulación de dichos mecanismos con escenarios de guerra comercial y proteccionismo apunta al desarrollo de una fase en la que predomina el conflicto entre Estados, y plantea un trasfondo de inestabilidad, aun en un marco de crecimiento económico.

Podría objetarse a esta hipótesis que la contradicción Estado nación-capital internacionalizado, la limitación que ella supone para la integración de

demandas y la crisis de la respuesta neoliberal al dilema presionan por una solución transnacional. Es decir, por una creciente integración de los mecanismos políticos nacionales en arreglos institucionales supranacionales que generen condiciones para la recreación de modalidades hegemónicas de dominación.⁸ No se trata de negar esa posibilidad, sino de afirmar como característica de una etapa —que ya abarca más de 40 años— la apertura de una contradicción que estructura un escenario de indeterminación y lucha en torno a las posibilidades de su resolución.

Referencias bibliográficas

- Aglietta, M. (1986). *Regulación y crisis del capitalismo: la experiencia de los Estados Unidos*. México, México: Siglo XXI.
- Altvater, E. y Mahnkopf, B. (2002). *Las limitaciones de la globalización. Economía, ecología y política de la globalización*. México, México: Siglo XXI.
- Astarita, R. (2004). *Valor, mercado mundial y globalización*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Cooperativas.
- Astarita, R. (2012). "Más acerca de la competencia". Disponible en <https://rolandoastarita.blog/2012/12/05/mas-acerca-de-la-competencia/>.
- Banajii, J. (2010). *Theory as History. Essays on modes of production and exploitation*. Leiden, Boston: Brill.
- Bonefeld, W. (2002). "Class and EMU". *The Commoner*, (5) (Autumn), 1-8.
- Bonnet, A. (2012). "Riñas en la cofradía. Los conflictos interburgueses en las crisis argentinas recientes". *Conflicto Social*, 5(8), 1-59.
- Braudel, F. (1984). *Civilización material, económica y capitalismo siglos XV-XVIII. 2: Los juegos del intercambio*. Madrid, España: Alianza.
- Bujarin, N. (1981). *La economía mundial y el imperialismo*. México, México: Siglo XXI.
- Carchedi, G. (1991). *Frontiers of political economy*. Londres, Reino Unido: Verso.

⁸ Para una mirada más afín a esta hipótesis véase en este mismo volumen el capítulo de Pérez Roig, D. "Transformaciones del sector hidrocarburífero argentino en la convertibilidad. Un análisis desde la perspectiva de la internacionalización".

• La dimensión inevitable: estudios sobre la internacionalización del Estado y del capital •

- Castel, R. (1997). *Las metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*. Buenos Aires, Argentina: Paidós.
- Franklin, M. (2001). "The dynamics of electoral participation". En R. Niemi, y P. Norris, *Comparing Democracies 2: Elections and Voting in Global Perspective*. Thousand Oaks CA, Estados Unidos: Sage.
- Freeman, A., y Carchedi, G. (Ed.) (1996). *Marx and non equilibrium economics*. Londres, Reino Unido: Edward Elgar.
- Fröbel, F., Heinrichs, J., y Kreye, O. (1980). *La nueva división internacional del trabajo*. Madrid, España: Siglo XXI.
- Gereffi, G. (2001). "Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización". *Problemas del Desarrollo*, 32(125), 9-37.
- Giddens, A. (1979). *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*. Madrid, España: Alianza.
- Gorz, A. (1991). *Metamorfosis del trabajo. Búsqueda del sentido. Crítica de la razón económica*. Madrid, España: Sistema.
- Gramsci, A. (1998). *Notas sobre Maquiavelo, sobre la política y sobre el Estado moderno*. Buenos Aires, Argentina: Nueva Visión.
- Guerrero, D. (1997). "Un Marx imposible. El marxismo sin teoría laboral del valor". *Investigación económica*, 57(222) (octubre-diciembre), 105-143.
- Harvey, D. (1990). *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*. México. México: Fondo de Cultura Económica.
- Hilferding, R. (1985). *El capital financiero*. Madrid, España: Tecnos.
- Hirsch, J. (1996). *Globalización, capital y Estado*. México, México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Hirsch, J. (1997). "Globalization of capital, nation-states and democracy". *Studies in political economy*, (54) (Fall 1997), 39-58.
- Hirsch, J. (1999) "Globalización del capital y transformación de los sistemas de Estado: del Estado de seguridad al Estado nacional competitivo". *Cuadernos del Sur*, (28) (mayo), 71-81.

- Hirsch, J. (2017). "El aparato de Estado y la reproducción social: elementos de una teoría del estado burgués". En A. Bonnet, y A. Piva, *Estado y capital. El debate alemán sobre la derivación del Estado*. Buenos Aires, Argentina: Herramienta.
- Hirsch, J., y Wissel, J. (2011). "The Transformation of Contemporary Capitalism and the Concept of a Transnational Capitalist Class: a Critical Review in Neo-Poulantzian Perspective". *Studies in Political Economy*, 88(1), 7-33.
- Hobsbawm, E. (1971). *En torno a los orígenes de la revolución industrial*. México, México: Siglo XXI.
- Jessop, B. (1993). "Towards a schumpeterian workfare state? Preliminary remarks on post fordist political economy". *Studies in Political Economy*, (40) (Spring 1993), 7-39.
- Kejsefman, I. (2018). "La inserción internacional de Argentina durante la postconvertibilidad (2002-2011)". En A. Bonnet, y A. Piva (comps.), *El modo de acumulación en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires, Argentina: Imago Mundi.
- Lenin, V. (1974). *El imperialismo, etapa superior del capitalismo: ensayo popular*. Buenos Aires, Argentina: Anteo.
- Lukács, G. (1984). *Historia y conciencia de clase*. Madrid, España: Sarpe.
- Luxemburgo, R. (2007). *La acumulación de capital*. Buenos Aires, Argentina: Terramar.
- Mezzadra, S. (2005). *Derecho de fuga. Migraciones, ciudadanía y globalización*. Madrid-Buenos Aires, España-Argentina: Traficantes de sueños/Tinta Limón ediciones.
- Mezzadra, S. (2017). *La frontera como método*. Madrid, España: Traficantes de sueños.
- Moulier-Boutang, Y. (2006). *De la esclavitud al trabajo asalariado. Economía histórica del trabajo asalariado embridado*. Madrid, España: Akal.
- Naciones Unidas (2018). *World Economic Situation and Prospects 2018. Statistical Annex*. Nueva York, Estados Unidos: ONU.
- Negri, A. (2001). *Marx más allá de Marx. Cuaderno de trabajo sobre los Grundrisse*. Madrid, España: Akal.
- Palloix, C. (1975). *Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización*. México, México: Siglo XXI.

• La dimensión inevitable: estudios sobre la internacionalización del Estado y del capital •

- Palloix, C. (1978). *La internacionalización del capital*. Madrid, España: H. Blume.
- Panitch, L. (1994). "Globalisation and the State", *Socialist Register*, 30.
- Panitch, L., y Gindin, S. (2004). "Global Capitalism and American Empire". *Socialist Register*, 40, 1-42.
- Pascual, R. (2017). "Conflicto / cooperación, intergubernamentalidad / supranacionalidad: antagonismo social de clase y relaciones internacionales". Ponencia presentada a las jornadas "25 años de marxismo abierto", Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Puebla, México, 16 al 20 de octubre de 2017.
- Pérez Roig, D. (2018). *Políticas de promoción de formas extremas de energía en la post-convertibilidad*. Tesis de doctorado. Doctorado en Ciencias Sociales. Buenos Aires, Argentina: Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Piva, A. (2009). "Hegemonía, lucha de clases y estado". *Nuevo Topo*, (6), 111-132.
- Poulantzas, N. (1986). *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*. México, México: Siglo XXI.
- Reich, M., Gordon, M., y Edwards, R. (1973). "Dual Labor Markets: A Theory of Labor Market Segmentation". *American Economic Review*, 2(63), 359-365.
- Robinson, W. (1996). "Nueve tesis sobre nuestra época". En W. Robinson (ed.), *Mundialización y liberación*. Managua, Nicaragua: UCA.
- Shaikh, A. (2005). "¿Quién paga el 'bienestar' en el estado de bienestar? Un estudio de varios países". *Cuadernos del Sur*, 38 (mayo), 118-152.
- Shaikh, A. (2016). *Capitalism: competition, conflict, crises*. Nueva York, Estados Unidos: Oxford University Press.
- Standing, G. (2013). *El precariado. Una nueva clase social*. Barcelona, España: Pasado y Presente.
- Sweezy, P. (1945). *Teoría del desarrollo capitalista*. México, México: FCE.
- Unctad (2014). *World investment report 2014*. Nueva York, Estados Unidos: Unctad.
- Unctad (2018). *World investment report 2018*. Nueva York, Estados Unidos: Unctad.
- Tronti, M. (2001). *Obreros y capital*. Madrid, España: Akal.
- Trotsky, L. (2007). *Historia de la Revolución Rusa*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones ryr.

Wallerstein, I. (1979). *El moderno sistema mundial. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI*. México, México: Siglo XXI.

Wallerstein, I. (1984). *El moderno sistema mundial 2: el mercantilismo y la consolidación de la economía-mundo europea, 1600-1750*. México, México: Siglo XXI.

Wirtz, M. (2017). "Acerca de la crítica de la teoría del capitalismo monopolista de estado". En A. Bonnet, A., y A. Piva, *Estado y capital. El debate alemán sobre la derivación del Estado*. Buenos Aires, Argentina: Herramienta.

Wolfe, A. (1997). *Los límites de la legitimidad. Contradicciones políticas del capitalismo contemporáneo*. México, México: Siglo XXI.

Wright Mills, C. (2013). *La élite del poder*. México, México: FCE.

Wright, E. (2015). *Understanding class*. Londres, Reino Unido: Verso.

Genealogía de un debate: el imperialismo y la periodización del capitalismo en discusión

Anabella Gluj

Introducción

Desde principios del siglo pasado, se han desarrollado en el marxismo discusiones en torno a la periodización del modo de producción capitalista. Atendiendo a sus transformaciones a lo largo del tiempo y analizando el desenvolvimiento de sus tendencias históricas, se han realizado caracterizaciones divergentes.

Karl Marx, a lo largo de su obra, ha dado cuenta de la génesis del capitalismo, sus tendencias de reproducción y su diferencia sustancial con los modos de producción que lo precedieron. Respecto de esto último, ha estudiado las distintas formas sociales, sus contradicciones y su devenir histórico, pudiendo establecer diversos momentos de los modos de producción, distinguibles por su génesis, desarrollo y disolución. Estos se vinculan en la obra de Marx con la reproducción de las tendencias contradictorias de cada modo de producción, con el desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción, con el desenvolvimiento de la lucha de clases, en otras palabras.

En este sentido, atendiendo a las transformaciones del capitalismo durante fines del siglo XIX y principios del siglo XX, ha proliferado una serie de discusiones. En un contexto de crisis económica, de expansión colonial de las principales potencias y de inminente guerra mundial, han surgido reflexiones en torno al carácter terminal o no de la crisis y a la posición que debían asumir los partidos revolucionarios ante esta situación. En tal debate, en el cual han intervenido grandes exponentes dentro del marxismo como lo han sido Luxemburgo, Kautsky y su "rival" Bernstein, Hilferding, Bujarin y Trotsky, entre otros, se han destacado los aportes de Lenin sistematizados en su famosa obra *Imperialismo, etapa superior del capitalismo: ensayo popular*.

En tal escrito, Lenin sintetizó una idea fundamental para la caracterización del momento histórico y la intervención política en él: el capitalismo se encontraba en una nueva fase, el imperialismo. Con esta se abría

la posibilidad de la disolución del modo de producción a partir del triunfo revolucionario, entendiendo que el momento de expansión –desarrollo– ya habría finalizado y que la agudización de las contradicciones inherentes al capitalismo habría llevado a una fase sustancialmente distinta. Esta última aparecía caracterizada por la concentración de la producción y del capital, dando lugar a los monopolios; el surgimiento del capital financiero como producto de la fusión del bancario y del industrial; la exportación de capital; la formación de asociaciones internacionales monopolistas de capitalistas, las cuales se reparten el mundo, y la culminación de tal reparto entre las potencias (Lenin, 1974).

Numerosas publicaciones –inscriptas tanto dentro como fuera del marxismo– le siguieron a tal obra, criticándola, ampliándola o corrigiéndola a la luz de nuevos procesos históricos. Sin duda, los aportes de Lenin en este debate de fines del siglo XIX y principios del XX han sido los más retomados *a posteriori* ya que, en gran medida, sus reflexiones fueron clave para saldar esa discusión compleja y de larga data. Aquí no nos proponemos reponer tal debate¹ sino indagar el impacto que ha tenido *Imperialismo, etapa superior del capitalismo* en los años venideros.

Nos interesa especialmente trabajar, a partir de un estado de la cuestión, las discusiones que ha desatado la conceptualización de Lenin: ¿qué tipo de lecturas hubo de tal teoría? ¿En qué medida esta contribuye a comprender el mundo actual? ¿Cuáles han sido las críticas y modificaciones que se le han propuesto a lo largo del tiempo? ¿Qué periodizaciones del capitalismo proponen los distintos autores?

Es decir, centraremos el análisis no en los debates particulares sobre cada uno de los puntos que hacen a la teoría leninista del imperialismo –como podrían ser, por ejemplo, las discusiones vinculadas a la noción de monopolio–, sino en las formas de periodizar el capitalismo, en qué elementos caracterizan a sus fases y en qué medida el imperialismo juega o no un rol en tales planteos.

Comenzaremos analizando las primeras reformulaciones a esta teoría clásica desarrolladas durante la segunda posguerra, en los llamados “años dorados”. Al respecto, pondremos énfasis en algunos de los principales ex-

¹ Véase al respecto el recientemente publicado libro: Day, R. y Gaido, D. (2011), *Discovering imperialism, Social Democracy to World War I*, Boston, Brill.

ponentes: Sweezy (1968), Mandel (1972), Poulantzas (2016) y Amin (1986), cada uno de ellos con visiones significativas para el debate en general.

Presentadas estas grandes visiones, centraremos las reflexiones en los esbozos teóricos más contemporáneos, desarrollados a partir de la década de 1990. Estas reflexiones han proliferado tras años de fuertes derrotas de la clase obrera, avance del neoliberalismo, desestructuración de los Estados de Bienestar y transformaciones políticas, ideológicas y económicas desatadas tras la desintegración del bloque soviético y su incorporación plena al mercado mundial.

En este apartado, trabajaremos en particular la obra de algunos de los intelectuales que se destacan dentro del campo del marxismo y poseen influencia en la actualidad. Analizaremos las reflexiones de Panitch y Gindin (2013) sobre el “imperialismo informal”, las de Harvey (2003) sobre la idea del “nuevo imperialismo”; las de Meiksins Wood (2003) como una referente del llamado “marxismo político” y las de Hardt y Negri (2002), con su reconocida concepción de imperio. Trabajaremos también las reflexiones de Chesnais (1998), con sus tesis centradas en el capital financiero, y aquellas influenciadas por el marxismo pero orientadas hacia una mirada más heterodoxa, como las de Arrighi (1999).

Intentaremos dar cuenta de cómo las reformulaciones a la teoría leninista del imperialismo no solo han tenido su base en transformaciones propias del modo de producción sino también en posiciones políticas particulares vinculadas con contextos históricos determinados, cuestión fundamental para establecer lazos entre teoría, historia y política.

Por último, plantearemos algunas reflexiones respecto de los núcleos problemáticos centrales en las discusiones actuales sobre el imperialismo, en un contexto en el cual aún ninguna concepción logra ser consensuada. Consideramos que resulta fundamental dilucidar ciertos elementos teóricos para poder periodizar el modo de producción capitalista y a partir de estos, considerar en qué medida las formulaciones de Lenin resultan o no pertinentes para comprender el mundo actual.

1. El imperialismo a la luz de los “años dorados”

Para el marxismo ha resultado un desafío poder explicar el fenómeno de los llamados años dorados del capitalismo. Este periodo de crecimiento económico, ausencia de guerras interimperialistas a gran escala y consolidación

de la hegemonía norteamericana abrió nuevos interrogantes en torno a la vigencia de la teoría leninista del imperialismo.

Aquí se busca distinguir las posturas más destacadas de la etapa, evidenciadas en los planteos de Sweezy, Poulantzas, Mandel y Amin. Estas han sido las más trabajadas *a posteriori*, sea para criticarlas o continuarlas.

Las reflexiones de Sweezy, durante los años cincuenta y sesenta, han tenido un fuerte impacto en el campo del marxismo. Desde una perspectiva *circulacionista*, ha intervenido en debates respecto de la transición del feudalismo al capitalismo (siendo clásica su polémica con Maurice Dobb), las crisis capitalistas y el imperialismo. Todas estas discusiones no resultan ajenas ni indisociables unas de las otras. Sus posiciones vinculadas a la génesis capitalista y a las crisis reflejan su propia visión del modo de producción y, por lo tanto, cómo caracteriza su devenir y sus etapas. En otras palabras, su concepción centrada en la circulación de mercancías permite comprender tanto su visión de la génesis, basada en el desarrollo del comercio, como su defensa de las tesis subconsumistas y su caracterización del imperialismo, centrada en la absorción de excedentes.

Sweezy, bajo esta impronta, ha realizado una lectura de la teoría leninista del imperialismo, enfocando su interpretación en identificar las diferencias entre el capitalismo de libre competencia y la fase imperialista, signada por el capital monopolista. Su interés estaba puesto en justificar y profundizar la lectura de Lenin, no en criticar su periodización del capitalismo.

El capital monopolista (1968), escrito junto con Baran, es un punto de partida para comenzar a reseñar los debates posteriores. Allí los autores elaboraron un modelo abstracto basado en su concepción de excedente –entendido este último como la diferencia entre lo que una sociedad produce y los costos de esta producción. Sobre esta premisa se monta el conjunto de la concepción de los autores, poniendo en relieve una visión del excedente no focalizada en la explotación, sino en su distribución y su absorción. En este plano, han establecido como eje central del análisis a los monopolios –las “corporaciones gigantes”– que dominan la economía y fijan precios. Consideraron que, producto de tal accionar, se abandona la competencia por precios en este periodo, pasando a un segundo plano la ley del valor. En tal esquema, plantearon la existencia de una tendencia al crecimiento de los excedentes que los propios capitalistas no consumen, lo cual abriría un proceso de estancamiento de la economía. El problema central, para Sweezy, era la absorción

de ese excedente, siendo el principal mecanismo para contrarrestarlo el gasto militar por parte de las potencias, principalmente Estados Unidos.

A grandes rasgos, Sweezy se propuso continuar con la concepción leninista, sosteniendo la periodización del capitalismo. Su punto de partida ha sido comprender el rol protagónico de los monopolios en la fase imperialista. Sin embargo, su lectura de las tesis del revolucionario ruso es particular y en muchas ocasiones se distancia de sus planteos. Como ya se ha mencionado, el autor se posiciona en el plano de la circulación. En este sentido, su lectura del rol de los monopolios es aún más categórica que la de Lenin cuando afirma que la ley del valor deja de operar en esta fase. Este ha sido uno de los aspectos centrales en las discusiones respecto de la vigencia de la teoría leninista del imperialismo *a posteriori*. En muchas oportunidades, sus críticos se han aprovechado de estas formulaciones de Sweezy, más categóricas que las del propio Lenin, quien matizaba este aspecto.

En contraposición a los planteos de Sweezy, se ha destacado la figura de Poulantzas, quien ha rechazado la perspectiva del primero por considerarla basada en un “superimperialismo kautskiano” que subestima “las contradicciones interimperialistas fundadas sobre el desarrollo desigual” (Poulantzas, 2016: 37). En contraste, en *Las clases sociales en el capitalismo actual* –publicado en 1974–, ha caracterizado desde una perspectiva propia del marxismo estructuralista el desenvolvimiento de un proceso de internacionalización del capitalismo, encuadrado en una periodización específica del imperialismo. En este sentido, Poulantzas (2016), retomando en alguna medida los planteos de Lenin, ha mantenido una distinción entre “capitalismo competitivo” y “estadio imperialista”. Sin embargo, en este último distinguió tres fases: una etapa de transición, que abarca el periodo de fines de siglo XIX hasta la década de 1930 del siglo XX; una posterior fase de consolidación, entre 1930 y 1945; y a partir de esta, lo que Poulantzas entendía como “la fase actual”, signada por una socialización internacional de los procesos productivos, evidenciada en una integración de los procesos de trabajo bajo la dominación del capital norteamericano.

En estos esbozos, Poulantzas sostuvo que la internacionalización no eliminaba los Estados nacionales, ni los “salteaba”, y que tampoco se abriría un proceso de construcción de un superestado norteamericano. Por el contrario, planteó que la propia reproducción internacional del capital se apoya en los Estados nacionales, en los cuales se dan procesos de formación de fracciones capitalistas mundializadas. De esta forma, explicó cómo se

constituyeron nuevas configuraciones del bloque de poder en cada espacio nacional, donde, en el caso de los Estados imperialistas, se mediaban no solo los intereses de sus burguesías internas sino también los del capital imperialista dominante y de los demás capitales imperialistas, articulados en el propio proceso de internacionalización. En las reflexiones de Poulantzas, por lo tanto, el Estado aparece como el sostén de la unidad y la cohesión de la formación social. Con sus reflexiones, se abrió todo un nuevo campo problemático a indagar: el desarrollo de las contradicciones en el seno del capital imperialista internacionalizado, así como las transformaciones en las relaciones de fuerzas al interior de los bloques de poder “locales” y el surgimiento y cambio de las diversas fracciones del capital.

Por otra parte, durante el periodo de posguerra se ha destacado Mandel (1972 y 1986) con una propuesta de otra periodización. Partiendo de su análisis de las ondas largas del capitalismo, donde amalgamó elementos de la obra de Marx con los de Kondratiev, Mandel identificó tres etapas sucesivas: el capitalismo competitivo, el imperialismo clásico y el capitalismo tardío. Esta última fase ha sido presentada como una época del modo de producción capitalista en la cual se agudiza la contradicción entre fuerzas productivas y relaciones sociales de producción, lo que condujo a una crisis generalizada de estas relaciones. Es decir, Mandel la planteó como la “verdadera” fase final del capitalismo.

Esta es analizada por Mandel como una etapa en la cual la empresa transnacional pasa a ser la forma organizativa determinante del gran capital. Durante el capitalismo tardío predomina, según el autor, una centralización internacional del capital, producto del desenvolvimiento de una tercera revolución tecnológica que devino en un desarrollo de las fuerzas productivas. En este cuadro, los Estados nación no aparecen como carentes de funciones, como suele ocurrir en quienes enfatizan en los procesos de internacionalización. Por el contrario, Mandel reafirmó la importancia del Estado durante el capitalismo tardío. Sostuvo tanto la continuidad de la dinámica de la competencia como la de las rivalidades interimperiales, en abierta discusión con las concepciones de Sweezy y Poulantzas.

Ahora bien, en tal periodización propuesta por Mandel no hay una crítica o una propuesta de abandono total de la teoría leninista. Por el contrario, sostuvo con claridad que el capitalismo tardío no implicaba una nueva época del capitalismo, ya que “es tan solo un desarrollo posterior de la época del capitalismo imperialista y monopolista. Por implicación, pues, las características

de la época imperialista, enumeradas por Lenin, conservan toda su validez en el capitalismo tardío” (Mandel, 1972: 11).

Por último, nos encontramos con las reflexiones de Amin, quien ha tenido un protagonismo durante los años de posguerra pero también durante las décadas posteriores. Amin desarrolló un planteo centrado en el intercambio desigual, influenciado por los aportes de las teorías del sistema-mundo de Wallerstein y Braudel pero también apoyándose fuertemente en las reflexiones de Sweezy y Baran sobre el capital monopolista. Estableció una lectura del capitalismo enfocada en el vínculo entre países centrales y periféricos, distinguiendo en sus primeros escritos (Amin, 1972) una periodización clásica del capitalismo, con su momento de génesis, expansión e imperialismo. Esta última etapa, propuso subdividirla en dos: una, de 1880 a 1945, y otra, a partir de 1945, que analizó desde la perspectiva del intercambio desigual entendido como el mecanismo a través del cual formaciones capitalistas explotan a las formaciones precapitalistas, desarrollándose el proceso de *desarrollo del subdesarrollo*.

Esta periodización del modo de producción fue reelaborada por Amin a lo largo de los años, complejizando y matizando varios aspectos. En lo que aquí compete, nos interesa remarcar que su concepción del imperialismo fue mutando. En sus elaboraciones más recientes, Amin sostuvo que el capitalismo siempre ha estado en proceso de mundialización, reproduciendo la polarización entre centro y periferia: “El imperialismo no es pues un estadio –el estadio supremo– del capitalismo, sino que constituye su carácter permanente” (Amin, 2001: 19). Bajo esta lógica, propuso repensar las fases del propio imperialismo, entendiendo que las características planteadas por Lenin han sido superadas por las nuevas formas que se desarrollaron. En este sentido, planteó la caracterización de imperialismo colectivo para hablar del dominio geopolítico de una tríada conformada por Estados Unidos, Europa y Japón en un marco de internacionalización productiva y continuidad en la existencia del sistema de Estados nación. Tal imperialismo colectivo tiene su basamento en el monopolio de las nuevas tecnologías, los flujos financieros a escala mundial, los recursos naturales, los medios de comunicación y las armas de destrucción masiva (Amin, 2001).

El presente breve recorrido de las primeras relecturas de la obra de la teoría del imperialismo amerita sistematizar algunas cuestiones. En primer lugar, retomando la categorización de Katz (2011), podemos evidenciar tres vertientes bien distinguibles: superimperialista, ultraimperialista e interimpe-

rialista. En el caso de Sweezy es posible asociar sus planteos a la primera tesis por cuanto encontramos un énfasis puesto en los Estados Unidos como gendarme a nivel mundial, subrayando el peso de sus corporaciones y su poderío militar. Las reflexiones de Poulantzas, por su parte, son vinculadas a tesis ultraimperialistas, ya que se centran en los procesos de internacionalización y la formación de fracciones mundializadas de las clases capitalistas al interior de cada Estado nación. En este aspecto, las últimas reflexiones de Amin directamente plantean un apaciguamiento prácticamente total de los conflictos entre potencias, producto de la asociación de estas en el marco del imperialismo colectivo. Por último, Mandel puede relacionarse con consideraciones interimperialistas por enfatizar en la continuidad de los regionalismos y rivalidades interimperialistas.

En segundo lugar, resulta importante reforzar que en ninguno de los principales referentes aparece una crítica abierta y acabada de la caracterización leninista. Por el contrario, se plantearon como sus herederos y continuadores, pese a que sus lecturas, en varias aristas, se distanciaron de la teoría clásica. En la mayoría de los casos redujeron la validez de las tesis leninistas a su periodo histórico, estableciendo una nueva periodización del capitalismo a partir de plantear la existencia de otras fases. Consideramos que esta ausencia de críticas abiertas y sistemáticas a la teoría de Lenin debe encuadrarse en el contexto político en el cual escribieron Sweezy, Poulantzas, Mandel y Amin. En pleno desarrollo de la Guerra Fría y en el marco de las propias trayectorias militantes de estos teóricos, no parecía una opción rechazar abiertamente la concepción leninista.

Al no desarrollar una crítica sistemática a la teoría leninista, tampoco aparece en sus trabajos una propuesta alternativa para comprender qué caracteriza a una fase de un modo de producción, cómo establecer una periodización y con qué criterios. Este tipo de reflexión más teórica no es planteado claramente por ninguno de ellos. Solo aparecen algunos atisbos en las reflexiones de Mandel sobre las ondas largas.

Por último, podemos afirmar que ninguna de estas investigaciones resultó categórica para presentar una periodización sólida y consensuada del capitalismo. Sin embargo, se ha abierto un conjunto de debates y problematizaciones. Este mérito debe ser reconocido: que se haya comenzado a reflexionar, revisar y reactualizar la concepción clásica leninista ha sido un ejercicio valioso en pos de no adoptar ningún tipo de dogmatismo y darle

vitalidad al marxismo, entendiendo que las caracterizaciones deben partir de la propia realidad para poder explicarla e intervenir en ella.

2. Nuevos escenarios, nuevas lecturas

A partir de fines de los años setenta nos encontramos con un panorama mundial distinto, signado por derrotas en los procesos revolucionarios, crisis de los Estados de Bienestar, el proceso de desintegración de la URSS ya durante los años ochenta y el avance de la ofensiva neoliberal. Este contexto provoca una merma en la reflexión académica marxista en general, en la que aparece momentáneamente abandonada la discusión en torno al imperialismo. Por el contrario, desde los años ochenta, y principalmente consolidadas en los años noventa, proliferan las diversas teorías de la globalización, dando cuenta del grado de consolidación de la hegemonía norteamericana tras la desintegración del bloque soviético. La ausencia de las discusiones sobre el imperialismo evidencia, no la incapacidad de las tesis para explicar la realidad sino, en este caso, la fortaleza del imperialismo para afirmar su poder (Patnaik, 1990; Amaral, 2017).

Sobre el final de la década de 1990 y a principios del siglo XXI, los debates sobre el imperialismo volvieron a florecer en un contexto en el cual, nuevamente, se evidenciaron debilidades en la hegemonía norteamericana y se puso de manifiesto más cabalmente su carácter. Concretamente, su intervención militar en Medio Oriente exhibió otra vez aquellas prácticas asociadas a la noción de imperialismo. Con esta se vio un renacer de las discusiones desde una mirada crítica de las tesis leninistas.

En ese contexto, los aportes teóricos desde el marxismo han sido numerosos. Sin embargo, aún hoy no existe ninguna teoría consolidada y el debate se encuentra muy lejos de estar saldado. Por eso, el repaso por las diversas interpretaciones resulta necesario.

Continuando con la genealogía, uno de los primeros en reactualizar estas discusiones ha sido Robinson (1996), al elaborar aportes que constituyeron el puntapié inicial de discusiones dentro del amplio abanico de las izquierdas. Influenciadas por el auge de las teorías de la globalización, sus tesis sobre la internacionalización generaron un fuerte impacto. Al respecto, consideró el desarrollo de una nueva etapa caracterizada por la penetración de las relaciones capitalistas en todas las esferas de la vida. Esta sustitución de todo tipo de relaciones precapitalistas o no capitalistas, por capitalistas

en todo el mundo, Robinson la inscribió en una estructura social de acumulación que por primera vez era mundial. El agente fundamental de la economía global en este proceso es el capital transnacionalizado, representado en una élite transnacional con conciencia de clase radicada en los centros del capitalismo mundial; y se debilitan todas las clases preglobalización, elemento por demás discutido de la propuesta de Robinson.

En esta caracterización, los Estados sufren transformaciones, ya que el capital transnacional requiere que estos adquieran nuevas funciones para dar lugar a Estados neoliberales. Aparece, pues, la conceptualización de una etapa distinta a la imperialista, con nuevas configuraciones y dinámicas entre Estados y clases sociales, donde por primera vez pareciera realizarse por completo el capitalismo.

También en relación con el auge de las tesis de la globalización, quienes sin dudas han generado un conjunto de debates han sido Hardt y Negri con su obra *Imperio* (2002). En esta han caracterizado la existencia de un poder global: un orden mundial jerárquico y piramidal en el cual se reconoce un apaciguamiento de los conflictos entre Estados nación. En este sentido, Negri ha planteado la incapacidad de la teoría leninista para explicar el mundo actual, leída incluso desde un prisma particular, entendiéndolo que “el imperialismo fue realmente una extensión de la soberanía de los Estados-nación europeos más allá de sus propias fronteras” (Hardt y Negri, 2002: 14). Los autores consideran que este tipo de dominación ha finalizado, abriendo paso al imperio.

Este último viene a dar cuenta de una nueva forma de soberanía, de un nuevo orden mundial, en el cual Estados Unidos cumple un rol fundamental y los Estados nación pierden progresivamente cada vez más soberanía. El imperio no aparece como un centro de poder basado en determinados límites territoriales, sino como “un aparato *descentrado* y *desterritorializador* de dominio que progresivamente incorpora la totalidad del terreno global dentro de sus fronteras abiertas y en permanente expansión” (Hardt y Negri, 2002: 14). Es decir, estamos ante un dominio de la totalidad de la vida social por parte del imperio.

Su obra, al igual que la de Robinson, recibió fuertes comentarios vinculados principalmente a tres ejes. En primer lugar, con respecto a sostener que los conflictos geopolíticos entre potencias han quedado obsoletos. En segundo lugar, por su caracterización del Estado y la llamada transnacionalización de la burguesía. Por último, por el pesimismo acerca de las potencialidades de la lucha social, implícito en sus planteos.

Arrighi (1998) se encuentra entre quienes desarrollaron una fuerte respuesta a las tesis de la globalización. En su caso, influenciado por las teorías del sistema-mundo, centró su crítica en evidenciar que el carácter global del capitalismo no es una cuestión novedosa; muy por el contrario, se trata de un elemento inherente al modo de producción. Bajo esta premisa, Arrighi propuso un análisis de la larga evolución del capitalismo, periodizado a partir del auge y declive de distintas potencias imperialistas. En este sentido, la historia del sistema-mundo capitalista es subdividida sobre la base de la hegemonía de las ciudades genovesas del siglo XIV, de Holanda en el siglo XVI, Gran Bretaña a lo largo de los siglos XVIII y XIX, y Estados Unidos durante el siglo XX. Arrighi hipotetizó que esta última podría ser reemplazada por una nueva hegemonía, eventualmente asumida por Japón o China.

En este marco conceptual, la crisis de los años setenta no aparece como un acontecimiento novedoso, sino como una crisis más de hegemonía dentro de la evolución del capitalismo. En este caso, hablamos de crisis de la dominación estadounidense, como anteriormente se hablaba de la británica, la holandesa y la genovesa. Estos momentos de crisis constituyen puntos de inflexión dentro de los ciclos sistémicos de acumulación, abriendo, como mencionamos, un proceso de expansión financiera. Tomando esta caracterización, en la reflexión de Arrighi el imperialismo no es una fase particular del capitalismo, sino un aspecto inherente a su condición, visible desde su génesis. Esto ha sido blanco de numerosas críticas, principalmente por parte de historiadores, ya que difícilmente puede sostenerse que el origen del capitalismo se remonta a las ciudades genovesas, así como también resulta complicado evidenciar y comparar procesos de financiarización en los siglos XIV y XVI con aquellos desarrollados en las últimas décadas.

Estos aspectos son resaltados por Ellen Meiksins Wood, quien, a su vez, en su obra *Empire of Capital* (2003), se dedicó a confrontar con la concepción de Negri y las tesis de la globalización en general. Reconociéndose dentro de la trayectoria del llamado “marxismo político” de Brenner (1998, 2006), Meiksins Wood ha desarrollado aportes sustanciales para el estudio de la génesis y la evolución del capitalismo. Al respecto, contrariamente a lo propuesto por Negri, ha sostenido que el capital depende cada vez más de un sistema de Estados locales que administren el capitalismo global. Esta contradicción entre una esfera global de acción del poder económico y la dependencia del sistema de Estados territoriales es el elemento central para entender la dinámica del nuevo imperialismo según Meiksins Wood.

La historiadora canadiense propuso, en su estudio del imperio norteamericano, una reconstrucción y un análisis comparativo respecto de otros imperios a lo largo de la historia, a partir del cual distingue diferencias entre capitalismo, imperialismo e imperialismo capitalista. Conceptualizó al imperialismo más como una forma de dominación que como un estadio o una fase del modo de producción; dominación que a lo largo de la historia fue transformándose y empleando mecanismos diversos: extraeconómicos y/o económicos.

En este sentido, cuestionó la teoría leninista a partir de preguntarse cómo explicamos el mundo actual desde la premisa de que todas las contradicciones y los imperativos del capitalismo ya estaban desarrollados a fines del siglo XIX. ¿Cómo se compara la rivalidad interimperialista del periodo “clásico” con las formas que adquieren hoy los conflictos entre potencias imperialistas? En función de estas preguntas, Meiksins Wood ha refutado la propia intención de elaborar una teoría de las etapas del capitalismo, no porque no reconozca cambios en los distintos momentos, sino porque las tendencias del capitalismo implican constante cambio. En esta dirección, consideró que lo central era la demarcación entre lógicas capitalistas y no capitalistas (Meiksins Wood, 2007).

En esta línea, ha discutido las teorías de la globalización que comúnmente observan en la financiarización un aspecto novedoso que engendra una nueva dinámica en el capitalismo. Por el contrario, Meiksins Wood ha sostenido que las finanzas operan de acuerdo con lógicas determinadas por las relaciones sociales de producción y las condiciones de reproducción social.

Sobre el conjunto de estas reflexiones, ha concluido que lo característico del capitalismo contemporáneo radica en su universalidad: por primera vez, los imperativos y contradicciones del capitalismo dominan en todo el mundo. A diferencia de las teorías “clásicas” del imperialismo que, según la historiadora canadiense, se centraban en las relaciones exteriores entre potencias capitalistas y países periféricos no capitalistas, argumentó que la lógica capitalista ha penetrado actualmente en todos los aspectos de la vida humana y la naturaleza. Sobre esta premisa, los Estados adquieren nuevos roles, la competencia se impone sobre las economías nacionales en su conjunto y el imperialismo adopta otra forma.

La obra de Meiksins Wood, así como la de Negri, resulta en una profundización de los debates en los cuales se le ha reprochado a la historiadora canadiense su concepción estrecha y típico-ideal del capitalismo, sobre la cual se articula el conjunto de sus trabajos.

En el marco de esta polémica de principios del siglo XXI, se destacan las reflexiones del geógrafo David Harvey, quien, contra Meiksins Wood, reafirmó en gran medida los postulados de Arrighi y planteó, por su parte, la conceptualización de “nuevo imperialismo”. Reconociendo la hegemonía norteamericana durante el último cuarto del siglo XX, remarcó la existencia de nuevas tendencias que posibilitan hablar de una particular fase del capitalismo. Esta se enmarca en una periodización y una conceptualización distintas del imperialismo. Harvey criticó abiertamente la caracterización leninista, afirmando que el periodo clásico iniciado en el siglo XIX no dio lugar a la fase superior del capitalismo, sino a una fase temprana de dominación burguesa, reflexión que recuperó del análisis de Arendt.

La interpretación de Harvey es, a su vez, heredera de la concepción de Luxemburgo y Brenner sobre las crisis capitalistas por sobreacumulación. Sin embargo, incorporó otros aspectos al análisis, entre los cuales se destaca su teoría del Estado. Harvey otorgó especial importancia a los Estados, como organizaciones políticas territoriales que cumplen un papel fundamental, por su organización institucional y por afianzar los intereses capitalistas dominantes. El imperialismo aparece, pues, concebido como dominio político de la burguesía que “equivale a imponer condiciones y dispositivos institucionales a los demás, normalmente en nombre del bienestar universal” (Harvey, 2003: 109).

Bajo esta concepción, Harvey ha analizado al imperialismo clásico basado en políticas expansionistas a nivel territorial como un mecanismo adoptado en tal contexto para contrarrestar la tendencia a la sobreacumulación. Estrategias que los Estados fueron modificando en el marco de la historia de la dominación política burguesa, comprendiendo así los diversos momentos del imperialismo. En este sentido, distinguió tres fases: el imperialismo europeo clásico (1884-1945), entendido como el primer intento de dominio político global de la burguesía; el periodo de “superimperialismo” norteamericano durante la Guerra Fría (1945-1973); y el ya mencionado “nuevo imperialismo”, a partir de 1973.

En esta última fase prevalece para Harvey la “acumulación por desposesión” –propia de la acumulación originaria– bajo la cual se explican fenómenos como los procesos de privatizaciones y la mercantilización de los recursos naturales en el marco del proyecto neoliberal. Esta nueva forma de imperialismo se caracteriza por la financiarización y dominación a través de

organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM).

En esta línea, Harvey también sostuvo que, al desarrollarse este avance de la financiarización, Estados Unidos perdió su posición predominante en la producción. Este proceso, acompañado de la apertura de los mercados, posibilitó que otros países se consolidaran como competidores de los Estados Unidos: “Surgieron los que se podrían llamar ‘subimperialismos’, no sólo en Europa y Sureste de Asia, cuando cada nuevo centro de acumulación de capital explotaba soluciones espacio-temporales para su propio capital excedente tratando de definir su propia esfera territorial de influencia” (Harvey, 2003: 142). Estas se convirtieron en áreas cada vez más interdependientes en el marco del surgimiento de una clase transnacional. Harvey consideró el desarrollo de un proceso de dispersión geográfica del poder de la clase capitalista, tanto en términos financieros como productivos. Sin embargo, insistió en que tal clase transnacional seguía dependiendo de la potencia hegemónica territorial para garantizar y realizar sus intereses.

Contrariamente a estas afirmaciones, Panitch y Gindin sumaron otra mirada al debate, retomando los aportes de Poulantzas. Recuperaron en especial su caracterización del proceso de internacionalización y su vínculo con los Estados nación. Sin embargo, identificaron ciertas falencias en el proyecto de Poulantzas. En particular, señalaron la falta de análisis de las fuerzas, al interior de la economía norteamericana, que impulsaban las inversiones directas en Europa y las contradicciones que esto implicaba para el capitalismo estadounidense. Sobre este último aspecto centraron sus reflexiones Panitch y Gindin (2004), caracterizando la existencia de una nueva fase signada por el “imperio informal” y la ausencia de rivalidades interimperialistas.

A la vez que sostuvieron elementos sustanciales de las reflexiones de Poulantzas, Panitch y Gindin desarrollaron una incisiva crítica a las teorías clásicas del imperialismo. En primer lugar, problematizaron que se fundamentaran en una teorización de las crisis y las fases económicas del capitalismo y no en la dinámica de la acumulación de capital. En segundo lugar, las criticaron por generalizar un momento coyuntural de la rivalidad interimperial como una ley de la globalización capitalista, a la vez que sostuvieron que la teoría de la crisis derivada fue usada en forma errónea para explicar las tendencias expansionistas del capitalismo. En esta línea, señalaron también la incapacidad de la concepción clásica del imperialismo para evidenciar las dimensiones espaciales de la internacionalización (Panitch y Gindin, 2004).

Partiendo de esta férrea crítica a la teoría clásica, Panitch y Gindin propusieron analizar el devenir del modo de producción entendiendo, al igual que Harvey, que lo que observaron Lenin y sus contemporáneos no fue la fase superior sino la etapa temprana del capitalismo. Han sostenido que hay que profundizar una teorización del Estado en el imperialismo y no elaborar una teoría de las etapas del capitalismo.

Señalaron que el orden global capitalista debe comprenderse como una construcción social contingente. Sobre este marco, los autores no desarrollaron una periodización del imperialismo sino un análisis de la construcción del capitalismo global centrado en y encabezado por el imperio norteamericano (Panitch y Gindin, 2013). Contra quienes sostienen una pérdida de poder de los Estados nación tras el avance de la globalización, estos autores mostraron, por el contrario, el vínculo entre ambos. En esta línea, dieron cuenta del papel fundamental de Estados Unidos en la construcción del capitalismo a escala global, a partir de la creación de condiciones políticas y jurídicas para su extensión y reproducción. Se desarrolló un proceso particular en el cual la política de Estado Unidos continuó reflejando las presiones de fuerzas sociales internas a la vez que comenzó a redefinir “el ‘interés nacional’ de Estados Unidos en términos de la extensión y defensa del capitalismo global” (Panitch y Gindin, 2013: 24). Destacaron también el rol de Estados Unidos coordinando la gestión de crisis cada vez más recurrentes en un contexto de internacionalización financiera y productiva.

Encontramos en estos planteos una versión más sofisticada que intenta dar respuestas a varios interrogantes a la vez. En paralelo observamos que, en cierta medida, sus reflexiones se acercan a la interpretación de Meiksins Wood al reafirmar la necesidad del imperio formal del sistema de Estados nación. Panitch y Gindin analizaron cómo Estados Unidos se vincula con el conjunto de los Estados a través de la imposición y el disciplinamiento por medio del proyecto neoliberal. Respecto de esta perspectiva, sin embargo, trazaron escenarios distintos al sostener que el eje de la respuesta política al imperio informal está en los movimientos antiglobalización, mientras que la historiadora canadiense reafirmó la necesidad de la organización política de la clase obrera en su lucha contra el Estado, a la cual consideró más importante y potencialmente efectiva que nunca (Meiksins Wood, 2001).

En oposición a la tendencia predominante de crítica a las teorías clásicas del imperialismo, Chesnais, desde una perspectiva y militancia trotskistas, intervino en otro de los importantes debates desatados en torno a

las tesis de la financiarización. Sus reflexiones comenzaron a cobrar relevancia durante fines de los noventa, cuando ya en ese entonces recalcaba la defensa de la teoría leninista a partir de la cual conceptualizaba la mundialización del capital. Esta última aparece en sus reflexiones como una configuración particular del imperialismo, caracterizada por “un régimen de acumulación particular: el que surge de la liberalización y la desregulación financiera de los años 1979-1982, así como de la reconstitución del capital financiero a una escala desconocida desde el fin de la Segunda Guerra Mundial imperialista” (Chesnais, 1998).

No obstante, al sostener las tesis leninistas Chesnais se vio ante la necesidad de actualizar la teoría del imperialismo tras un siglo de desarrollo de tal fase. Por lo tanto, propuso una periodización del propio imperialismo que atiende a los distintos momentos de la lucha de clases, las relaciones de fuerza y los mecanismos de acumulación. Es decir, sugirió ver el devenir histórico de la fase imperialista como una unidad. En ese marco, analizó las transformaciones desarrolladas tras los años setenta, a partir de las cuales el imperialismo actual aparece dominado por una forma particular del capital financiero, organizado económica y políticamente bajo la órbita de Estados Unidos.

En sus reflexiones más recientes, Chesnais (2015, 2016) ofrece la definición de la financiarización como una fase en la cual los rasgos propios del imperialismo como capitalismo monopolista analizados por Lenin se acentúan. Entre estos incluye principalmente el carácter rentista y parasitario del capital financiero y el desarrollo de la concentración, centralización e internacionalización del capital, que adopta la forma del dominio de grandes oligopolios. Sin embargo, se distancia de las formulaciones leninistas que conciben al imperialismo como fase del capitalismo en transición y su fase agonizante.

Durante estas últimas décadas, por lo tanto, es posible apreciar que las tesis clásicas han sido ampliamente discutidas por los principales referentes dentro del marxismo y la gran mayoría ha partido de la invalidez de la obra de Lenin para caracterizar el mundo actual. Con todo, a pesar de la proliferación de posiciones e intentos de interpretación, los debates han resultado poco fructíferos en la construcción de consensos, ya que cada uno de los autores parte de perspectivas teóricas mediadas por sus trayectorias políticas, muy disímiles y que dificultan el diálogo.

Conclusiones

El principal objetivo del presente trabajo consistía en reponer un largo proceso de discusiones en torno a la periodización del capitalismo. Comprender la historia del modo de producción, su devenir y sus transformaciones resulta fundamental para pensar los escenarios a futuro y la intervención política presente. Por lo tanto, entendemos que es necesario un balance de estas discusiones que dé cuenta de los aspectos teóricos, históricos y políticos aún irresueltos.

Por un lado, encontramos una falencia importante en lo que respecta a los criterios para pensar una periodización. Aquí, encontramos autores que enfatizan en las formas de dominación política (Negri); en qué potencia logró alcanzar una posición hegemónica en cada momento (Arrighi); en las modalidades que adopta la acumulación de capital y en su impacto en la dimensión espacial (Robinson, Harvey); en el capital financiero (Chesnais), o, directamente, quienes prefieren evitar la periodización (Panitch, Meiksins Wood).

Al respecto, resulta interesante volver sobre varios interrogantes que quedan aún sin resolver y ameritan una elaboración teórica: ¿qué elementos, qué indicadores tomamos para conceptualizar una fase de un modo de producción? ¿Solo es posible concebir momentos de génesis, desarrollo y disolución? ¿Cómo diferenciamos una fase del modo de producción de una época o coyuntura particular? El momento actual, ¿representa una fase cualitativamente distinguible de otras anteriores, o no? Queda aún una tarea pendiente para el marxismo.

Por otra parte, encontramos que los debates propiamente enfocados en la caracterización del momento actual del capitalismo y la vigencia o no del imperialismo resaltan varios ejes. En primer lugar, los procesos de internacionalización del capital de las últimas décadas llevaron a indagar su impacto a nivel estatal.² Vastas son las publicaciones en torno a la internacionalización del Estado, la constitución de un Estado global, o imperio. Estas han sido discutidas por quienes rechazan estas formulaciones y han sostenido la vigencia y dependencia del capital respecto del sistema de Estados nación. Ambas posturas reflejan debilidades para dar cuenta del contexto ac-

² Esta preocupación atraviesa el presente libro y principalmente el trabajo de Piva, A., "Una lectura política de la internacionalización del capital. Algunas hipótesis sobre la actual fase de la internacionalización del capital y el Estado nacional de competencia".

tual. La primera encuentra inconvenientes para evidenciar empíricamente tal tendencia hacia la formación de un Estado global, mientras la segunda debe dar respuesta a las nuevas formas que adoptan las relaciones entre Estados y, a su vez, entre estos y los organismos internacionales, en un contexto cada vez más complejo.

De esta problemática se desprende otro eje central: las transformaciones de la burguesía. ¿Se evidencia un proceso de conformación de clase transnacional? ¿Cómo opera en los espacios nacionales existentes? ¿Qué vínculo mantienen las empresas transnacionales con sus casas matrices o países de origen? ¿Qué Estado responde a sus intereses en contextos de crisis? Son interrogantes que, como hemos visto, tienen más de una respuesta posible y que, a su vez, se relacionan con los debates sobre la existencia de monopolios y/o oligopolios, así como su vínculo con la ley del valor y la competencia.

Respecto de esta última cuestión, se destaca otro eje, relacionado con la rivalidad interimperialista, su persistencia o su apaciguamiento; las formas que adopta la competencia en este contexto y en qué medida eso se traduce en guerras por apropiación de recursos y en guerras comerciales. Explicar estos fenómenos contemporáneos resulta complejo, principalmente para quienes sostienen concepciones como las de Negri, Robinson o Panitch.

En este sentido, pensando en el rol que adquieren las principales potencias del mundo y en cuál es la relación entre ellas, aparece la discusión en torno a la posibilidad o no de un cambio de centro de la economía mundial hacia China. Esta discusión que viene tomando cada vez más relevancia queda aún sin respuesta. Sobre ella también se montan los debates acerca de si la periodización del capitalismo debe basarse en qué país ocupa el papel hegemónico en cada contexto, como lo sostuvieron Arrighi y otros autores, enfatizando en la idea de crisis de la hegemonía norteamericana.³

En relación con esto último, queda aún por resolver una caracterización de la crisis desatada en 2008 y en qué medida esta pone en evidencia las características de la presente etapa: qué tipo de crisis es, si se encuentra o no resuelta y qué papel juega el capital financiero en el mundo actual.

Sin embargo, no debe olvidarse que el debate central, en el fondo, sigue siendo político: ¿cuáles son las posibilidades y condiciones para superar el

³ Este tema es tratado en este libro por Kejssefman, I.; Fabris, J.; Ríos Díaz, G., "La internacionalización del ciclo económico argentino en el siglo XXI: evidencia empírica y fundamentos".

capitalismo? Desde principios del siglo XX, las primeras discusiones planteaban abiertamente esta cuestión, de ahí la centralidad de la obra de Lenin, por proponer no solo una caracterización de época sino también un curso de acción. La cuestión está en si estas apreciaciones del revolucionario ruso sobre la posibilidad de superar el capitalismo cambiaron radicalmente en nuestros días o no.

De manera solapada volvemos a presenciar la reedición de la discusión sobre reforma o revolución. Es posible adivinar detrás de los debates la reformulación de interrogantes clásicos: ¿es posible un proceso revolucionario hoy o el capitalismo ha triunfado y debe adoptarse una política reformista? ¿Quién es el sujeto que puede llevar adelante una transformación radical? ¿Cómo influye la internacionalización de la producción en las condiciones materiales de la lucha de clases? ¿El capitalismo puede reproducirse infinitamente o estamos ante la posibilidad de la barbarie?

En la discusión reseñada, estas posiciones políticas rara vez aparecen como una dimensión manifiesta. Cabe destacar que existen planteos que directamente limitan la posibilidad de condiciones para la revolución, planteando un escenario más pesimista (Negri, Robinson); otros que centran su crítica en el neoliberalismo y proponen reformas progresivas en los marcos del capitalismo, basadas en los movimientos antiglobalización (Harvey; Panitch y Gindin); por último, en contraste, siguen existiendo otros que ponen el eje en la necesidad y las condiciones para la superación del capitalismo (Meiksins Wood; Chesnais). Al respecto, y pese a las debilidades de su argumentación, resulta interesante retomar la perspectiva de Ellen Meiksins Wood, quien propuso ver

[...] la universalización del capitalismo no solo como una medida del éxito sino como una causa de su debilidad. El impulso del capitalismo a universalizarse no es una simple demostración de fuerza. Es una enfermedad, un crecimiento canceroso. Destruye el tejido social tanto como destruye la naturaleza. Es un proceso contradictorio, así como siempre dijo Marx que era. [...] Solo puede universalizar sus contradicciones, sus polarizaciones entre ricos y pobres, explotadores y explotados. Sus éxitos son también sus fracasos (Meiksins Wood, 2015: 302).

Suscribiendo a sus palabras, entendemos que este es el punto de partida a asumir. Solo comprendiendo las contradicciones y debilidades del capitalismo podremos pensar y construir otras realidades. Aquí radica nuestra oportunidad.

Referencias bibliográficas

- Amaral, M. S. (2017). "Lenin, el imperialismo como fase y reflexiones sobre el imperialismo hoy". *Cuadernos de Economía Crítica*, 3(6), 153-176.
- Amin, S. (1972). "El comercio internacional y los flujos internacionales de capitales". En AA. VV., *Imperialismo y comercio internacional (El intercambio desigual)*. Córdoba, España: Pasado y Presente.
- Amin, S. (2001). "Capitalismo, imperialismo, mundialización". En Taddei, E., Seoane, J. y Amin, S. (coords.), *Resistencias Mundiales (De Seattle a Porto Alegre)*. Buenos Aires, Argentina: Clacso.
- Arrighi, G. (1998). "La globalización, la soberanía estatal y la interminable acumulación del capital". Disponible en: <http://red.pucp.edu.pe/ridei/files/2011/08/10061711.pdf>.
- Arrighi, G. (1999). *El largo siglo XX*. Madrid, España: Akal.
- Baran, P., y Sweezy P. (1968). *El capital monopolista*. México, México: Siglo XXI.
- Brenner, R. (1998). "The economics of global turbulence", *New Left Review*, 229.
- Brenner, R. (2006). "What Is, and What is Not, Imperialism?", *Historical Materialism*, 14 (4), 79-105.
- Chesnais, F. (1998) *Actualizar la noción de imperialismo para comprender la crisis en curso*. Recuperado de <https://www.herramienta.com.ar/articulo.php?id=902>.
- Chesnais, F. (2015). *Notas sobre el momento actual del capitalismo*. Recuperado de <https://herramienta.com.ar/articulo.php?id=2304>.
- Chesnais, F. (2016). *Finance capital today: corporations and banks in the lasting global slump*. Boston, Estados Unidos: Brill.
- Day, R., y Gaido, D. (2011). *Discovering imperialism, Social Democracy to World War I*. Boston, Estados Unidos: Brill.
- Hardt, M., y Negri, A. (2002). *Imperio*. Buenos Aires, Argentina: Paidós.
- Harvey, D. (2003). *The New Imperialism*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.
- Katz, C. (2011). *Bajo el imperio del capital*. Bogotá, Colombia: Espacio Crítico Ediciones.

• La dimensión inevitable: estudios sobre la internacionalización del Estado y del capital •

Lenin, V. (1974). *El imperialismo, etapa superior del capitalismo: ensayo popular*. Buenos Aires, Argentina: Anteo.

Mandel, E. (1972). *El capitalismo tardío*. México, México: Era.

Mandel, E. (1986). *Las ondas largas del desarrollo capitalista*. Madrid, España: Siglo XXI.

Meiksins Wood, E. (2003). *Empire of Capital*. Nueva York, Estados Unidos: Verso.

Meiksins Wood, E. (2007). "A reply to critics". *Historical Materialism*, (15), 143-170.

Panitch, L., y Gindin, S. (2004). "Global Capitalism and American Empire". *Socialist Register*, 40, 1-42.

Panitch, L., y Gindin, S. (2013). *La construcción del capitalismo global*. Madrid, España: Akal.

Patnaik, P. (1990). "Whatever happened to imperialism?". *Monthly Review*, 42(6), 1-6.

Poulantzas, N. (2016). *Las clases sociales en el capitalismo actual*. Madrid, España: Siglo XXI.

Robinson, W. (1996). "Nueve tesis sobre nuestra época". En W. Robinson (ed.), *Mundialización y liberación*. Managua, Nicaragua: UCA.

Notas para pensar la internacionalización del Estado a partir de su vínculo con los organismos financieros internacionales

Vanesa Ciolli

Introducción

El presente capítulo reflexiona en torno al proceso de internacionalización del Estado durante el siglo XXI, sobre la base del análisis de la participación de los organismos financieros internacionales en los procesos de diseño e implementación de políticas públicas.

A partir de identificar que uno de los rasgos sobresalientes del proceso de internacionalización es la diversificación y ampliación del alcance de las funciones desempeñadas por los arreglos institucionales supranacionales, la problematización conceptual del capítulo apunta a identificar el papel desempeñado por los organismos financieros internacionales en la (re)definición de tales funciones.

Desde esta mirada se elabora una caracterización del financiamiento otorgado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) al sector público en Argentina durante el siglo XXI. Tal caracterización se sustenta en un abordaje metodológico que articula el análisis de una base de datos cuantitativa con material empírico producido mediante técnicas cualitativas tales como el análisis documental y las entrevistas en profundidad.

Este análisis permite sostener que los programas de financiamiento del BID propiciaron el desempeño de funciones estatales articuladas con los procesos de internacionalización. Sin embargo, lejos de socavar el papel del Estado nacional, estas significaron un fortalecimiento de sus capacidades para garantizar las condiciones objetivas y subjetivas para la reproducción de las relaciones sociales capitalistas, lo que en el contexto posterior a la crisis de 2001 tuvo una relevancia peculiar en el conjunto de América Latina.

1. Los organismos supranacionales y el carácter nacional del Estado

Entre los diversos fenómenos que integran la internacionalización de los Estados nacionales se identifica la emergencia de organizaciones supranacio-

nales. Como es sabido, la fragmentación territorial del capitalismo basada en Estados nacionales y su organización como un sistema de Estados se complejizaron con la emergencia de la Organización de Naciones Unidas (ONU) y del conjunto de instituciones de Bretton Woods luego de la Segunda Guerra Mundial, lo que significó un punto de inflexión en la articulación interestatal a nivel global.

A partir de allí se fue conformando un andamiaje institucional supranacional con instancias de articulación regional e internacional entre Estados, que generó el desarrollo de estructuras burocráticas complejas para alcanzar distintos propósitos. Su actividad va más allá de las *clásicas* funciones vinculadas al tratamiento del conflicto interestatal, dando lugar al desempeño de funciones regulatorias –formales e informales– en aspectos tan diversos como la arquitectura financiera, el flujo comercial, la protección de los derechos humanos, las condiciones de trabajo, alimentación y salud de la población, el impacto medioambiental de las actividades humanas, etc. Tales regulaciones rigen dentro de las fronteras nacionales mediante un conjunto también diverso de dispositivos normativos, institucionales y financieros. Asimismo, estas instituciones cumplen un papel relevante en la configuración de *comunidades epistémicas* (Deacon, 2007; Haas, 1992), cuyos contenidos se materializan –de modo no unívoco– en el establecimiento de las agendas políticas, así como también en la formación de cuadros tecnocráticos internacionalizados de élite que tejen vínculos informales con las burocracias y ciertos ámbitos de producción académica de escala nacional y local (Genschel y Zangl, 2008).

Este proceso de diversificación institucional y de expansión de su alcance e incumbencia configuró un andamiaje caracterizado por la transversalidad, complementariedad, yuxtaposición y tensión entre regulaciones supranacionales, y entre estas y las que se producen al interior de los Estados. Es decir, está involucrado en la regulación de las relaciones que los Estados establecen con diversos sujetos, instituciones y fenómenos dentro y a través de los territorios nacionales.

Sin embargo, los organismos supranacionales carecen de territorialidad y de capacidad coercitiva propias, y tampoco cuentan con mecanismos institucionales capaces de construir una legitimidad soberana, basada en la participación política de la población (Genschel y Zangl, 2008).

En virtud de ello, la relación entre los organismos supranacionales y los Estados nacionales está atravesada por una tensión central. Los primeros,

por un lado, están integrados por los segundos –a partir de sus respectivas decisiones formalmente soberanas–, pero, por el otro lado, presentan una tendencia creciente a la autonomización respecto de sus Estados miembros. Ello da lugar a preguntarse por su capacidad de agencia en la construcción de proyectos hegemónicos a escala global, más allá de los procesos de toma de decisiones formales que involucran a los representantes estatales. Y, consecuentemente, por su eventual incidencia en la (re)definición (internacionalizada) de las funciones estatales.

Desde una perspectiva neoinstitucionalista nacional-centrada, esta tensión fue estudiada a partir de la modificación de los márgenes de autonomía de la actividad estatal y los límites o potencialidades para el desarrollo de sus capacidades (Castellani y Sowter, 2017; Orlansky, 2005; Oszlak, 1994; Skocpol, 1985). Esta mirada está basada en la idea de soberanía, que implícitamente supone la existencia de un interés general dentro de una comunidad nacional –anclada territorialmente– capaz de ser perseguido mediante decisiones *autónomas*.¹ De este modo, en las relaciones que el Estado establece con “el exterior” –ya sea una empresa multinacional, otro Estado o una organización supranacional– se pone en juego su soberanía. Al respecto, resulta pertinente señalar que esta noción de autonomía difiere del concepto de *autonomía relativa del Estado* propuesto por Poulantzas (1986), que remite al vínculo entre el aparato del Estado y el bloque en el poder o la clase dominante –ambas, formas cristalizadas de las mismas relaciones sociales capitalistas.

Por el contrario, los enfoques de la *gobernanza global* o *multinivel* (Aguiar Villanueva, 2006) ven al Estado como un actor más en el marco de un conjunto de instituciones y actores gubernamentales y no gubernamentales de diversos tipos y escalas, que se articulan en torno al tratamiento de problemáticas específicas. Una mirada intermedia proponen Genschel y Zangl (2008) al plantear que el Estado dejó de monopolizar la autoridad política para pasar a gerenciarla.

Dentro de la corriente marxista existe un debate acerca del carácter nacional del Estado. Por un lado, se sostiene que el Estado nación es el único modo posible de institucionalización de la forma política capitalista (Hirsch

¹ Ello implica la sustancialización del proceso histórico de conformación nacional, jurídica y territorial de los Estados descripto por Weber.

y Kannankulam, 2011): “La nación, en toda la *complejidad de su determinación* –unidad económica, territorial, lingüística, simbólico-ideológica ligada a la ‘tradición’– conserva su *entidad propia* en cuanto a las ‘formas nacionales’ de la lucha de clases [...]” (Poulantzas, 1974: 63). Se trata de una característica ineludible para el desarrollo de sus funciones estructurales, es decir, para garantizar la reproducción de las condiciones objetivas y subjetivas para la acumulación capitalista (O’Donnell, 1984; Thwaites Rey, 2005, 2007). Ello implica que constituye el espacio privilegiado para la organización del *bloque en el poder*, la reproducción de la hegemonía capitalista (Brand, Görg y Wissen, 2011; Buckel, Georgi, Kannankulam y Wissel, 2017; Hirsch y Wissel, 2011; Poulantzas, 1974, 1986) y la configuración identitaria de “un nosotros” como referente (el para quién) de la idea reificada del Estado como representante del interés general (O’Donnell, 1984). De este modo, el fenómeno conocido como globalización, lejos de prescindir de los Estados nacionales, establece un nuevo marco para su realización, transformando su configuración en cuanto Estados nacionales de competencia² (Hirsch, 1999; Hirsch y Kannankulam, 2011).

No obstante, se identifican las limitaciones que presentan los análisis nacional-centrados, a partir de la recuperación de los aportes de la geografía radical (Jessop, 2008; Jessop, Brenner, y Jones, 2008), y la internacionalización del Estado es analizada a partir de su *reescalamiento*. Ello significa que el Estado nacional continúa desarrollando sus funciones clásicas, pero como un elemento constitutivo de un nuevo *conjunto posfordista de aparatos estatales* que abarcan diversos espacios (Buckel *et al.*, 2017). Asimismo, Brand *et al.* (2011) definen a los arreglos institucionales supranacionales como *condensaciones de segundo orden de las relaciones de fuerzas sociales*. Ambas caracterizaciones advierten sobre los límites estructurales de estas instituciones internacionales para garantizar la estabilidad de los proyectos hegemónicos prescindiendo de los Estados nacionales.

De modo contrapuesto, se cuestiona la existencia de “un vínculo conceptual necesario entre Estado capitalista y un espacio organizado y homogeneizado como un estado nacional” (Demirović, 2011: 52) y se enfatiza la

² Para una actualización crítica de este concepto remitimos al capítulo de Piva, A., “Una lectura política de la internacionalización del capital. Algunas hipótesis sobre la actual fase de la internacionalización del capital y el Estado nacional de competencia”, que forma parte del presente volumen.

creciente disociación entre los Estados nacionales y la infraestructura capitalista, en la cual los espacios de acumulación pierden su carácter nacional. A raíz de ello, se propone distinguir entre *Estado internacionalizado* –cuando el Estado capitalista permanece como Estado nacional pero incorpora, en forma creciente, aspectos internacionales a sus estrategias (como la competencia)– y *Estado transnacional* –para referirse a la red de unidades políticas y aparatos formalmente reconocida a nivel internacional, que representa los intereses del elemento transnacional del capital (Demirović, 2011).

No obstante, ambas miradas dentro del marxismo encuentran en la internacionalización, en general, y en la proliferación de organismos internacionales, en particular, una estrategia o un proyecto de hegemonía (no necesariamente realizado) de las clases dominantes para escapar a los compromisos con las clases subalternas, cristalizados en los regímenes de bienestar (Brand *et al.*, 2011; Buckel *et al.*, 2017; Demirović, 2011). De este modo, la capacidad para producir e institucionalizar escalas espaciales y viajar entre ellas se constituye en un recurso de poder en la lucha de clases. Ello presenta el desafío de comprender el significado histórico del proceso de institucionalización a escala supranacional y su relación con las *formas de estado* histórico-concretas (Piva, 2009).

En virtud de ello, proponemos distinguir dos niveles de análisis para considerar las funciones estatales, cuya articulación permite caracterizar las *formas de Estado* en contextos histórico-espaciales particulares y desde este lugar delimitar las especificidades del proceso de internacionalización. El primer nivel, *estructural* –circunscripto a las relaciones sociales capitalistas–, supone una tendencia predominante a la reproducción de las condiciones objetivas y subjetivas de la dominación capitalista. Aun sabiendo las limitaciones de este supuesto (Brand, 2013; Gerstenberger, 2017), entendemos que resulta útil para identificar el alcance y los límites de las contradicciones de la actividad del aparato estatal, y consecuentemente, la resistencia o permeabilidad de esta tendencia a la reproducción frente al desenvolvimiento de la lucha de clases. Un segundo nivel, *coyuntural*, remite al análisis de las políticas estatales –su objeto, su encuadre simbólico e ideológico, las modalidades de implementación, los sujetos sociales involucrados y las diversas lógicas/racionalidades que las atraviesan (de acumulación político-partidaria, corporativa, de reproducción intra-burocrática, etc.). Ello permite dar cuenta de la significación histórica –y sus implicancias para el equilibrio entre las fuerzas sociales– de que ciertas funciones sean asumi-

das por el aparato estatal. Y, a su vez, cómo estas generan escenarios diversos para la lucha social.

A partir de lo expuesto, a continuación se trabaja sobre la configuración de las funciones estatales a partir de la caracterización del papel desempeñado por el financiamiento del BID al Estado nacional argentino.

2. El BID en Argentina durante el siglo XXI: ¿qué programas para qué funciones estatales?

El BID es una institución financiera de carácter regional³ cuyo objetivo es contribuir al *desarrollo* de los países miembros prestatarios mediante operaciones de préstamos, de garantías para otros préstamos y de asistencia técnica no reembolsable, tanto al sector público como al sector privado. Su capital ordinario es aportado por los países miembros y su actividad se financia por la emisión de bonos en el mercado internacional de capitales. A su vez, administra fondos especiales de otras fuentes de financiamiento. Dado que su calificación crediticia es AAA, el costo del financiamiento provisto por el BID resulta más conveniente para los países que aquel al que acceden en los mercados financieros privados. Sin embargo, la actividad del BID es lucrativa, lo que lo diferencia de otros organismos internacionales. Durante el siglo XXI, el BID consolidó su liderazgo en el financiamiento a los países de América Latina y el Caribe: entre 2011 y 2014, llegó a aportar el 66 % de los fondos provistos por los bancos multilaterales que operan en la región, seguido por el Banco Mundial (BM), con un aporte del 30 % (BID, 2017).

La estructura de toma de decisiones del BID cuenta con una instancia política integrada por representantes gubernamentales –la Asamblea de Gobernadores y el Directorio Ejecutivo– y una estructura de gestión operativa. Sin embargo, la capacidad de incidencia de los gobiernos sobre las líneas estratégicas es limitada, ya que los insumos conceptuales y estadísticos para su formulación son producidos en el seno de la mencionada estructura operativa, que cuenta con un elenco transnacionalizado de tecnócratas que

³ El BID se fundó en 1959 a partir de un acuerdo entre los países miembros de la Organización de Estados Americanos y el primer préstamo fue otorgado en 1961. Estados Unidos y Canadá son miembros no prestatarios. Desde 1976 se permite la participación de países miembros extrarregionales, en calidad de no prestatarios.

transita, integra y construye las *comunidades epistémicas* globales en torno al papel del Estado en el desarrollo. De este modo, en cuanto condensación material de las relaciones sociales de fuerzas a escala regional y global, cuando hacemos referencia “al BID” no lo estamos considerando como un actor sustancializado sino que queremos dar cuenta de la autonomía de esta estructura burocrática impersonal respecto de los Estados miembro (y sus gobiernos).

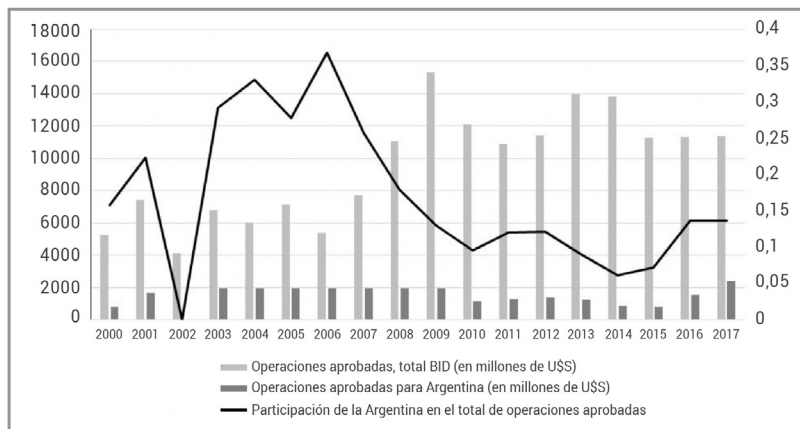
Si bien las líneas estratégicas del BID fueron cambiando a lo largo de las décadas, presenta desde su creación una cartera de operaciones diversificada en distintas áreas de políticas *extraeconómicas* (Tussie, 1997a). Ello lo diferencia del FMI, cuyas operaciones están orientadas exclusivamente a la *estabilización* financiera y macroeconómica.

Luego del auge de las reformas estructurales de primera generación encaradas en el marco del Consenso de Washington durante la década de 1990, el BID impulsó la *segunda generación de reformas estructurales*, con énfasis en el papel de las instituciones y la necesidad de acciones específicas para la reducción de la pobreza. De este modo, en el comienzo del siglo XXI las prioridades de financiamiento fueron “la equidad social y la reducción de la pobreza, la modernización del Estado, la competitividad y la integración” (BID, 2002: 9). A partir de 2009, las prioridades estuvieron basadas en: “la política social de equidad y productividad; la infraestructura orientada a la competitividad y el bienestar social; las instituciones orientadas al crecimiento y el bienestar social; la integración regional y mundial competitiva; y la protección del medio ambiente” (BID, 2010: 9).

Las prioridades institucionales del BID se materializan a nivel de los países mediante las operaciones que se negocian con las autoridades gubernamentales. Para cada una de ellas se elaboran documentos que exponen un diagnóstico acerca de los problemas sociales, económicos e institucionales que impedirían el desarrollo del país y formulan objetivos específicos para su superación. A partir de ello, se establecen las metas que debe cumplir el organismo ejecutor para el desembolso de los fondos comprometidos. De este modo, los programas de financiamiento se articulan con los procesos de diseño, formulación e implementación de políticas estatales, delimitando el contenido de las funciones del Estado.

En las figuras 1 y 2, se observa la participación de la Argentina en la evolución del financiamiento del BID durante el siglo XXI.

Figura 1. Operaciones del BID aprobadas y participación de la Argentina



Fuente: elaboración propia basada en informes anuales del BID.

La Figura 1 evidencia que la participación de Argentina en el volumen de recursos aprobados tiene una evolución inconstante, en la cual se destacan dos cambios abruptos. Durante el año 2002 no se aprobaron préstamos para el sector público. La inestabilidad política y el *default* declarado por el Gobierno nacional en el marco de la crisis de la convertibilidad provocaron un *impasse*. Recién en 2003, con el proceso de normalización institucional en marcha y en el marco de las negociaciones entre el Gobierno argentino y el FMI para el restablecimiento de las condiciones de endeudamiento, el BID volvió a financiar operaciones en el país.⁴ La primera operación fue el préstamo de mayor volumen de fondos de todo el periodo, que ascendió a US\$ 1.500 millones en el año 2003 para el “Programa protección social y reducción del impacto de la crisis sobre la pobreza I”, al cual se sumó el “Programa protección social y reducción del impacto de la crisis sobre la pobreza II” con un monto de US\$ 400 millones más, aprobado unos meses más tarde. Ambos préstamos de emergencia se propusieron paliar las consecuencias sociales de la crisis. Con ello, Argentina captó el 29 % de todas las operaciones aprobadas por el BID en 2003 para el conjunto de los países de América Latina y el Caribe, las cuales se concentraron en el sector de inversiones so-

⁴ Si bien el préstamo fue aprobado en febrero, contaba con cláusulas de condicionalidad para los desembolsos que remitían a este proceso de normalización institucional.

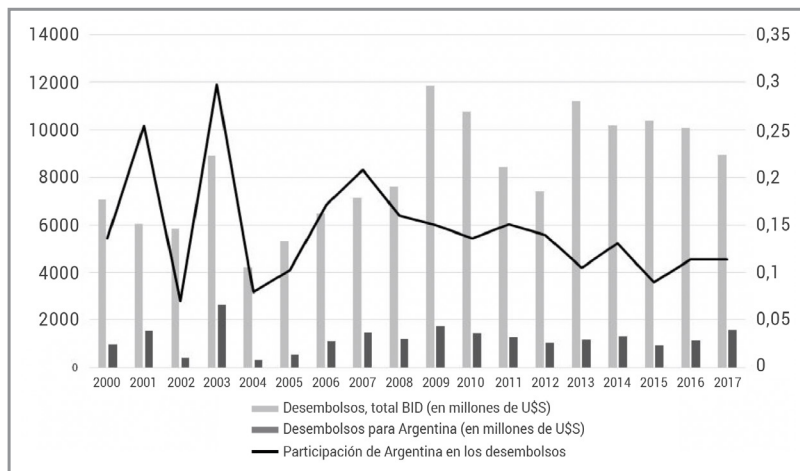
ciales, “a fin de apoyar el plan de emergencia social del nuevo gobierno” (BID, 2003: 22). Posteriormente, entre 2004 y 2007, Argentina continuó captando un volumen significativo de fondos bajo el objetivo estratégico de “apoyo al país para alcanzar un crecimiento sostenible y más equitativo [...] [y] en el afianzamiento de la estabilidad y la superación de los efectos de la crisis” (BID, 2003: 33).

Durante 2008 y 2009, el volumen de fondos aprobados para Argentina se mantuvo constante, pero disminuyó su importancia relativa respecto de la cartera total de operaciones, la cual experimentó un crecimiento interanual del 44 % y 38 %, respectivamente. En el marco de una estrategia anticíclica frente a los efectos esperables de la crisis internacional en las economías de la región (BID, 2009, 2010), el monto total de las operaciones aprobadas en 2009 constituyó un máximo histórico. Durante ese año, la Asamblea de Gobernadores aprobó la propuesta de la presidencia del BID de encarar el noveno aumento de capital, cuyo esquema final fue aprobado en 2010.

Entre 2010 y 2015 se observa un subperíodo de niveles bajos de participación de la Argentina en el volumen de aprobaciones, disminuyendo en términos absolutos hacia los últimos dos años. Si bien no hay motivos explícitos, ello podría ser consecuencia de distintos factores, siendo los más relevantes, por un lado, la existencia de significativos préstamos en ejecución y, por otro, el conflicto entre el Gobierno nacional y los *holdouts*. En virtud de este último aspecto, mientras que el BM suspendió la aprobación de nuevos préstamos para Argentina, el BID no mostró interrupciones.

En 2016 asumió el gobierno de Cambiemos, que recibió un apoyo político-institucional explícito por parte del presidente del BID. Ello tuvo su correlato en un aumento del 48 % del volumen de dinero aprobado respecto de 2015. Debido a la estabilidad del volumen total de fondos aprobados, este incremento significó una elevación de la participación relativa de Argentina en el volumen total de operaciones del organismo. Sin embargo, esta participación no llegó a alcanzar los niveles que había tenido luego de la crisis de 2001.

Figura 2. Desembolsos anuales del BID y participación de Argentina



Fuente: elaboración propia basada en informes anuales del BID.

Los plazos de ejecución de los préstamos varían, en su mayoría, entre 2 y 5 años, y se establecen desembolsos escalonados que están sujetos al cumplimiento de las metas acordadas. Por ese motivo, en 2002 se realizaron algunos desembolsos comprometidos, aunque en ese año se registró el nivel más bajo durante todo el periodo. Los referidos préstamos aprobados en 2003 constituyeron una excepción a este *modus operandi* ya que cada uno se efectuó con un único desembolso inmediato. Estos explican la mayor participación histórica de la Argentina en el total de los desembolsos del BID, de alrededor del 30 %.

Ahora bien, con el fin de dar cuenta del modo en que dichas operaciones se articularon con las políticas estatales, a continuación se profundiza en el contenido de las operaciones más relevantes en términos de fondos aportados.

Durante el siglo XXI (2000-2017), el BID aprobó 181⁵ operaciones para el sector público⁶ en Argentina, que sumaron US\$ 22.164 millones, de los cuales el 99,8 % fueron préstamos. La Tabla 1 muestra la distribución por sectores de los préstamos aprobados durante el periodo.

⁵ No se contabilizaron las operaciones que fueron canceladas.

⁶ En virtud de la consulta de la normativa y a informantes clave, se incluyó dentro de sector público a las operaciones otorgadas a las empresas estatales ya que la garantía fue del Tesoro nacional (lo

Tabla 1. Operaciones del BID aprobadas para el sector público en Argentina por sector (2000-2017)

Sector	Cantidad	Monto (en millones de dólares)	Porcentaje
Sectores sociales			33,39
Inversión social	22	4.656,65	21,01
Educación	11	2.264,01	10,21
Salud	4	480,35	2,17
Infraestructura física y territorial			41,04
Transporte	21	3.557,75	16,05
Agua y saneamiento	23	2.930,21	13,22
Desarrollo urbano y vivienda	10	1.463,85	6,60
Energía	8	1.002,71	4,52
Medio ambiente y desastres naturales	10	142,29	0,64
Innovación estatal			17,15
Reforma/Modernización del Estado	33	2.694,61	12,16
Ciencia y tecnología	11	1.105,72	4,99
Producción de bienes y servicios			8,42
Agricultura y desarrollo rural	10	935,70	4,22
Empresas privadas y desarrollo de las pymes	7	486,75	2,20
Mercados financieros	5	182,50	0,82
Turismo sostenible	4	181,10	0,82
Comercio	2	79,60	0,36
Total general	181	22.163,80	100,00

Nota: La clasificación por sectores está determinada por el BID, ya que es constante durante el periodo analizado. La agrupación por áreas es propia y obedece a la necesidad de subdividir la exposición gráfica de su evolución temporal.

Fuente: elaboración propia a partir de base de datos de operaciones del BID, información publicada en su sitio web y sus informes anuales.

Como puede observarse, el sector de inversión social fue el que más volumen de fondos recibió. Ello significó un quiebre respecto de las caracterizaciones del BID acerca de la Argentina, ya que no era un país prioritario en la asignación de fondos destinados a programas de *reducción de la pobreza*. El punto de inflexión estuvo determinado por la “crisis política, financiera, eco-

que se denomina garantía soberana) y no de la propia empresa. Ejemplo de esta situación fueron los préstamos ejecutados por Agua y Saneamiento Argentina SA (AySA).

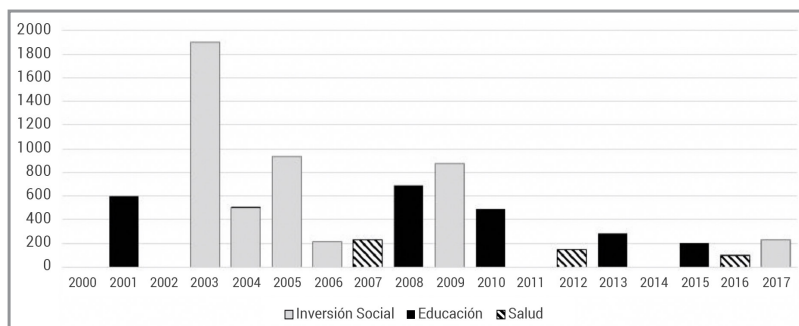
nómica y social de dimensiones nunca antes experimentadas en su historia contemporánea” (BID, 2003: 33) de diciembre de 2001. En un segundo nivel de importancia relativa se encuentran los sectores de transporte y de agua y saneamiento dentro del área de infraestructura. En tercer lugar, se ubica el sector de modernización/reforma del Estado.

Sin embargo, la priorización de los sectores no tuvo un desempeño regular durante todo el periodo. En virtud de ello, se profundiza a continuación el análisis sobre el contenido concreto de los ciclos de financiamiento más relevantes dentro de estos tres sectores/área, con el fin de comprender el modo en que el BID incidió en el desempeño de las funciones estatales.

2.1. Área sectores sociales

La Figura 3 muestra la evolución de los préstamos en el área social, dentro de los cuales se destaca el del sector de inversión social, que se orienta directamente al financiamiento de políticas sociales asistenciales.

Figura 3. Evolución del financiamiento del BID al sector público en Argentina en el área de sectores sociales (2000-2017) (en millones de US\$)



Fuente: elaboración propia basada en relevamiento de operaciones del BID, en su sitio web y sus informes anuales.

Como se ha mencionado, los dos préstamos de emergencia aprobados y desembolsados en el 2003 constituyeron un hito para el financiamiento del BID en el sector de inversión social, ya que estos captaron el 53,6 % de los fondos aprobados para operaciones en dicho sector para el conjunto de los países de América Latina y el Caribe. Asimismo, durante 2003, los recursos de origen externo, como los del BID, aportaron el 18 % del presupuesto del Ministerio de Desarrollo Social.

Ambos préstamos aprobados en 2003 dieron inicio a un ciclo que estuvo integrado por otros tres programas aprobados en 2004, 2005 y 2009, el cual sumó US\$ 3.950 millones. De este modo, el 85% del financiamiento del BID en el sector de inversión social durante el periodo estuvo destinado a la implementación en el país de los programas de transferencias monetarias condicionadas (PTMC).

En el marco de los *Objetivos de Desarrollo del Milenio* formulados en 2000 por la ONU, el BID asumió el liderazgo regional en la promoción de los PTMC. Entre 1997 y 2015, 21 países de América Latina y el Caribe implementaron PTMC con asistencia técnica y financiera del BID (BID, 2015; Cecchini y Atuesta, 2017). Desde la perspectiva del BID, los PTMC “[buscan] generar responsabilidad compartida con las familias beneficiarias para promover la inversión en educación y el cuidado de salud de sus hijos” (BID, 2003: 20). De este modo, son considerados “eficaces para desarrollar el capital humano, y por consiguiente, aumentar la productividad de los pobres” (BID, 2006: 12).

Los PTMC consisten en la entrega de dinero a los hogares identificados como *vulnerables*, en virtud de la cantidad de niños, niñas y adolescentes en el hogar, bajo la condición de que desarrollen un conjunto de actividades constatables por las autoridades. Estas condicionalidades están vinculadas a la asistencia a instituciones educativas y sanitarias del grupo familiar. A modo de síntesis, entre sus rasgos específicos se destacan: el amplio volumen de población cubierta con niveles de inversión relativamente bajos debido a que la cuantía de las transferencias es inferior al salario mínimo, vital y móvil “[a] nivel regional, en 2015 el 0,33 % del PIB ha sido invertido en PTC” (Cecchini y Atuesta, 2017: 29); la gestión centralizada en los Estados nacionales o federales; y su articulación conceptual e ideológica con la teoría del capital humano, a partir de la imposición de condicionalidades para acceder a la percepción del subsidio (Brown, 2016; Dallorso, 2013).

En Argentina, si bien existían antecedentes, el primer PTMC se creó en 2005 bajo la denominación de Plan Familias por la Inclusión Social. No obstante, desde 2003 un porcentaje relevante del financiamiento del BID se destinó a una reingeniería institucional orientada a generar las condiciones de posibilidad para la implementación del Plan Familias. A partir de ello, los programas propiciaron el reordenamiento del conjunto de políticas asistenciales nacionales; la adecuación y ampliación del alcance de las bases de datos sobre la población receptora –la cual fue reempadronada y clasificada en virtud del nuevo criterio de *empleabilidad*–; y el pago de las transfe-

rencias por tarjeta bancaria. De acuerdo con las condicionalidades de los préstamos, las políticas asistenciales prioritarias debían estar focalizadas en grupos poblacionales específicos y exigir requisitos y contraprestaciones a la población receptora. Si bien estos parámetros eran generalizados para el conjunto de los países de la región, en el contexto argentino tuvieron una significación particular.

Las políticas sociales del periodo inmediatamente posterior a la crisis de 2001 condensaban un cambio en las relaciones de fuerzas sociales, ya que los sectores subalternos habían logrado compromisos por parte de las clases dominantes. Sin embargo, la puesta en marcha del Plan Familias –llevado a cabo mediante los préstamos del BID– propició una nueva transformación del equilibrio inestable entre las fuerzas sociales, mediante la recuperación e institucionalización de la iniciativa política gubernamental. El PTMC implementado asumió la forma reificada de una *relación contractual* entre el Estado y las personas receptoras de las transferencias monetarias. Cada una de las partes asumía corresponsabilidades en la reducción de la pobreza, lo que significó una nueva forma de particularización del problema de la pobreza respecto del conjunto de las relaciones sociales de dominación. A su vez, excluyó la participación de organizaciones sociales territoriales (Ciolli, 2017) y restituyó o reforzó la feminización de las tareas de cuidado (Campos, Faur y Pautassi, 2007; Zibecchi, 2014).

Tanto por su papel en el presupuesto nacional destinado a la contención de la situación social como por su apuesta a modificar las relaciones sociales de fuerzas posteriores a la crisis de 2001, este ciclo de financiamiento del BID puede analizarse como una contribución al restablecimiento de la capacidad estatal de reproducción de la hegemonía capitalista.

En 2009, el Plan Familias fue reconvertido en la Asignación Universal por Hijo que, si bien significó cambios institucionales relevantes, mantuvo su encuadre como PTMC. De este modo, el ciclo de financiamiento del BID se inició como una acción de emergencia orientada a paliar la crisis, pero la continuidad entre los programas, el aumento paulatino de los periodos de ejecución y el tipo de componentes financiados lo constituyeron como un elemento regulador de acciones cada vez más abarcadoras en el área de las políticas sociales (Ciolli, 2016).

Ello se produjo de manera simultánea a los discursos gubernamentales hostiles a las recomendaciones de los organismos financieros internacionales en el desarrollo de políticas estatales. A partir de ello puede interpre-

tarse que la necesidad de financiamiento implicó un acuerdo tácito no solo sobre el papel que debía asumir el Estado en el tratamiento de la pobreza, sino también con respecto a los modos de llevarlo a cabo –lo que incluyó un tipo de articulación con la población, basado en la mencionada relación contractual. De este modo, bajo el formato de los PTMC, el BID propició la homogeneización de las políticas asistenciales en el conjunto de los países de la región como condición para la provisión de financiamiento para la reducción de la pobreza.

A partir de 2016 dentro del sector de inversiones sociales, el BID dejó de financiar políticas asistenciales y se redireccionó hacia el desarrollo de políticas de seguridad ciudadana. De esta manera, los fondos se destinaron al Ministerio de Seguridad de la Nación con el objetivo de contribuir a mejorar la efectividad de los gobiernos subnacionales para reducir homicidios dolosos y robos.

2.2. Área de infraestructura física y territorial

Desde la perspectiva del BID, las inversiones en infraestructura física y territorial tienen un carácter estratégico para mejorar la productividad y la competitividad del país, ya que generan condiciones para la atracción de inversiones productivas.

Tal como ha sido analizado por Alvater (1976), los Estados capitalistas tienden a asumir como propias aquellas funciones que, siendo indispensables para la reproducción de las condiciones de acumulación, no resultan rentables para el capital. Es por ello, que en determinados contextos histórico-espaciales la creación de infraestructura constituye una de las principales actividades desempeñadas por el aparato estatal. Por su parte, Harvey (1990b) coincide en afirmar que las inversiones en infraestructura física y territorial implican la fijación del capital a la tierra, lo que significa que sean poco atractivas para el capital. En un contexto de deslocalización creciente de los procesos productivos, los Estados nacionales compiten entre sí para la atracción de capitales y una de sus herramientas es la remoción de las barreras espaciales a su circulación.

Asimismo, el carácter estratégico de las inversiones en infraestructura presenta una escala regional, ya que estas generan mejores condiciones para la circulación de mercancías entre los países de la región y desde las localidades donde se desarrollan las actividades productivas y los centros de distribución transatlánticos. En virtud de ello y en el marco de las nego-

ciaciones en torno a la iniciativa estadounidense de crear un área de libre comercio en todo el continente americano (ALCA), en el año 2000 los gobiernos sudamericanos crearon la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA).⁷ Esta consiste en un acuerdo, con el propósito de “impulsar la integración y modernización de la infraestructura física” (Cumbre de Presidentes Suramericanos, 2000), “centrado en la superación de los obstáculos logísticos y de infraestructura física de la región” (IIRSA, s./f.). En este documento, los presidentes de los 12 países manifestaron el “compromiso con el fortalecimiento de la Organización Mundial del Comercio [...] [y] con la construcción progresiva de un área de libre comercio en las Américas” (Cumbre de Presidentes Suramericanos, 2000).

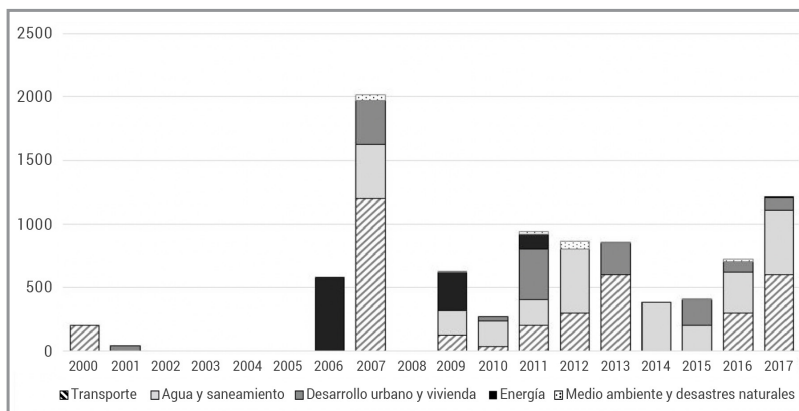
En 2008, en un contexto político regional caracterizado por el liderazgo de gobiernos que se asumieron como críticos de los procesos de integración liderados por Estados Unidos, se conformó la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur). Dentro del conjunto de acuerdos que se establecieron, se creó el Consejo Suramericano de Infraestructura y Planeamiento (Cosiplan) que en 2011 incorporó a la IIRSA dentro de sus incumbencias.

El BID no estuvo ajeno a este proceso de integración regional –que forma parte de sus objetivos estratégicos desde los años noventa– ya que integró el comité de coordinación técnica a fin de ayudar a los países a poner en marcha la IIRSA, junto con la Corporación Andina de Fomento (CAF) y el Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata (Fonplata). De hecho, la sede de este comité se estableció en las oficinas del BID en Buenos Aires y en un documento del año 2000 se desarrolló su perspectiva al respecto, detallando todas las operaciones que desde la década del setenta viene realizando en esta dirección (BID, 2000a). Ello explica que los cambios políticos mencionados no hayan modificado su papel en la coordinación técnica y la provisión de fuentes de financiamiento para su concreción.

De este modo, las operaciones del BID en infraestructura en los distintos países buscaron articularse con los ejes de la IIRSA. Eso significó proyectar las inversiones en infraestructura desarrolladas en cada país como eslabones de una cadena que se iría uniendo paulatinamente. En la Figura 4 se analiza su incidencia durante el periodo bajo análisis.

⁷ Integrado por 12 países de América del Sur: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Suriname, Uruguay y Venezuela (IIRSA, s. f.).

Figura 4. Evolución del financiamiento del BID al sector público en Argentina en el área de infraestructura física y territorial (2000-2017) (en millones de US\$)



Fuente: elaboración propia basada en relevamiento de operaciones del BID, en su sitio web y sus informes anuales.

El primer préstamo del periodo aprobado en el 2000 en el sector transporte estuvo destinado a generar rutas alternativas para el tráfico de productos de exportación e importación hacia los puertos de la costa Atlántica y la del Pacífico (BID, 2000b).

En la estrategia de país para Argentina 2004-2008 se había establecido que, para favorecer el eje estratégico de la competitividad, el BID desarrollaría acciones “para la profundización de la integración regional, en particular, la relacionada con el desarrollo de la infraestructura (IIRSA) y el acceso a nuevos mercados” (BID, 2015). Sin embargo, recién en 2006, una vez superada la crisis institucional, social y económica del país, comenzaron a aprobarse operaciones de volumen relevante para estos sectores.

A su vez, el Gobierno nacional creó en aquel año el “Programa de desarrollo e integración Norte Grande”,⁸ orientado a la “reparación histórica de estos desequilibrios regionales, incluyendo obras de infraestructura para dinamizar e integrar las actividades productivas” (BID, 2007: 1). La estrategia de

⁸ La Región del Norte Grande fue creada por el Tratado de Integración de la Región del Norte Grande firmado por los gobernadores de las provincias integrantes, con fecha 9 de abril de 1999, en el marco del artículo 124 de la Constitución de la Nación Argentina. Comprende a: Catamarca, Jujuy, Salta, Santiago del Estero y Tucumán (NOA), y Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones (NEA).

país del BID para el periodo 2012-2015 se centró explícitamente en la región para contribuir al “alivio a las restricciones al crecimiento” (BID, 2012a: v). Este programa fue rebautizado como Plan Belgrano por el gobierno de Cambiemos en 2016 y la estrategia del organismo con el país para 2016-2019 incluyó la continuidad de esta línea de financiamiento (BID, 2016a: 1).

La priorización del Norte Grande fue justificada por ser la región con mayor porcentaje de población en condiciones de pobreza e indigencia del país y de menor desarrollo productivo. Los documentos plantearon que las inversiones en infraestructura orientada a mejorar las condiciones de productividad y competitividad de la región constituirían un aporte estratégico para el desarrollo social de la población. Sin embargo, de las entrevistas a informantes clave que trabajaron en la ejecución de estos préstamos se desprende que la *cuestión social* no fue el factor determinante para la selección y ejecución de los proyectos.

De este modo, el principal flujo de fondos provistos por el BID en el área de infraestructura física y territorial buscó articular ambos objetivos estratégicos: la consolidación de la IIRSA y el desarrollo –productivo y social– de la región del Norte Grande (incluida dentro del eje Capricornio de la IIRSA).⁹

Durante el periodo analizado, los programas en la Región Norte Grande concentraron el 18 % del total de operaciones en Argentina. En términos sectoriales, captaron el 88 % de las operaciones en el sector energía, el 51 % en el sector transporte, el 32 % en el sector agua y saneamiento, y 17 % en el sector de desarrollo urbano y vivienda.

Los proyectos del sector energético se destinaron a interconectar los sistemas de transmisión eléctrica entre las dos subregiones (el NOA y el NEA) y expandirlos.

Los proyectos en el sector transporte se dirigieron al mejoramiento, a la ampliación y rehabilitación de la red vial en la zona del Norte Grande, incluyendo obras de drenaje, seguridad vial, señalización y control de pesos y dimensiones. Ello a su vez se articuló con el programa de pasos fronterizos y corredores de integración de la IIRSA. El diagnóstico estuvo basado en

⁹ La IIRSA trazó nueve ejes de integración que abarcan el conjunto del territorio sudamericano. El eje Capricornio comprende a las provincias del Norte Grande argentino, prolongándose hasta el puerto fluvial de Santa Fe (que, aguas arriba, constituye el último puerto de ultramar para operaciones de buques oceánicos), las regiones norte de Chile y Uruguay, las regiones sur de Bolivia y Brasil y el territorio de Paraguay.

que la expansión de la frontera agrícola y el incremento de las exportaciones de *commodities* requerían “la existencia de una red eficiente de transporte y servicios logísticos [...] para [...] mejorar la competitividad de la economía regional” (BID, 2012b: 2).

Los préstamos dentro del sector agua potable y saneamiento tuvieron dos ejes principales. Por un lado, el desarrollo de infraestructura hidráulica productiva –como riego y drenaje–, con el objetivo de “mejorar la productividad de las actividades agropecuarias e industriales, y proteger o recuperar áreas vulnerables por ocurrencia de inundaciones” (BID, 2007: 9) en áreas que incluyeran “un conjunto diversificado de cultivos competitivos” (BID, 2007: 7). Por el otro lado, se financió la ampliación de la cobertura de los servicios de agua potable y cloacas, lo cual no estuvo circunscripto a la región Norte Grande.

El conjunto de los préstamos destinados al financiamiento de obras de infraestructura física incluyó componentes destinados al fortalecimiento operativo e institucional. Ello consistió en el establecimiento de pautas de funcionamiento en los organismos encargados de ejecutar las obras, de realizar el mantenimiento y de proveer los servicios a la población. En este aspecto, el BID impulsó un modelo de gestión basado en entidades que “preste[n] servicio[s] en forma autónoma, separada[s] institucionalmente del gobierno municipal o provincial” (BID, 2007: 18). Y, junto a ello, se mencionaba la necesidad de establecer un plan de negocios con tarifas que garanticen la “sostenibilidad de largo plazo de las obras financiadas [...] y un consumo racional de la misma”, es decir, la instalación de medidores.

Las tarifas de los servicios públicos fueron un factor de controversia entre el Gobierno nacional y el BID. En los primeros programas aprobados entre 2006 y 2007, el BID buscó establecer como condicionalidad el abandono paulatino de los subsidios a las empresas prestadoras de servicios, que habían sido instaurados en 2002 como parte de la ley de emergencia económica. Sin embargo, estos fueron sostenidos hasta 2015, en el marco de la política del Gobierno nacional orientada al incentivo del consumo masivo de la población. Una de las personas entrevistadas –que participó de las negociaciones durante la presidencia de Cristina Fernández– mencionó que fue un aspecto ampliamente debatido. El BID proponía un diagnóstico según el cual los subsidios retrasaban las inversiones y generaban distorsiones en el mercado, mientras que las personas que representaban al Gobierno oponían un diagnóstico según el cual esta política generaba beneficios para

la economía del país. En esos casos, el texto final expresaba algún tipo de acuerdo intermedio. En la estrategia de país 2012-2015, el Gobierno logró que la temática no formara parte del diagnóstico de la situación del país, pero el BID logró incluirla dentro de los riesgos de la estrategia del siguiente modo (BID, 2012a).

Luego del cambio de gobierno, un documento elaborado por el BID a modo de evaluación de los proyectos con Argentina retomó la cuestión, para destacar las consecuencias negativas que tuvo la política de congelamiento de las tarifas del gobierno anterior (BID, 2016b).

Esta controversia en torno a la manera de gestionar los servicios públicos permite observar que los préstamos del BID no se limitaron a apoyar el desarrollo de ciertas funciones estatales, sino que también intervinieron en los modos concretos en que debían llevarse a cabo, lo que incluye las modalidades de relacionamiento con los sujetos sociales intervinientes –en este caso, las empresas prestadoras de servicios públicos.

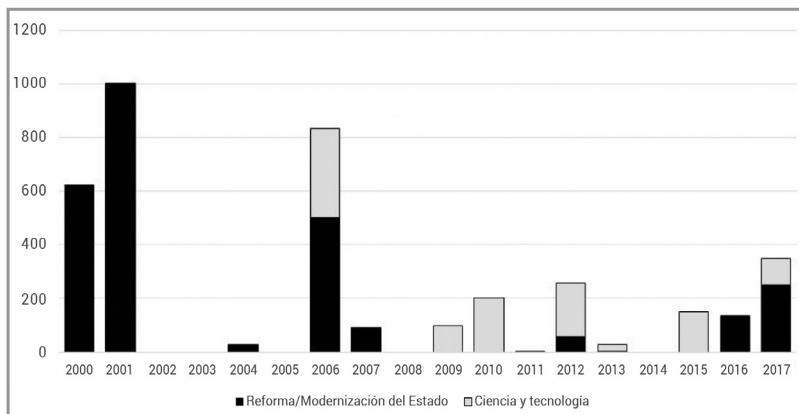
Como es evidente, esto puede tener mayor o menor grado de materialización en la práctica, ya que aquí se ponen en juego los proyectos políticos a escala nacional, así como su capacidad para manejar el equilibrio entre la necesidad de financiamiento y el margen de acción que este le habilita o limita. También se ponen de manifiesto numerosos acuerdos implícitos y explícitos acerca del papel del Estado en el *desarrollo*, y la complementariedad contingente que puede existir entre estos y las lógicas de acumulación político-partidaria desplegadas por gobiernos particulares.

En otro orden de cosas, resulta relevante mencionar que, si bien el destino geográfico preestablecido de los programas descritos era la región Norte Grande, todos ellos fueron administrados por unidades ejecutoras dependientes del Poder Ejecutivo nacional. Estas no les dieron lugar a los gobiernos provinciales y municipales para participar en ninguna de las instancias de los proyectos.

2.3. Sector Modernización y reforma del Estado

En tercer lugar, dedicaremos un breve comentario al sector de Modernización y reforma del Estado. Como puede observarse en la Figura 5, su peculiaridad radica en que fue el sector priorizado durante el subperiodo previo a la crisis de 2001.

Figura 5. Evolución del financiamiento del BID al sector público en Argentina en el área de capacidades institucionales (2000-2017) (en millones de US\$)



Fuente: elaboración propia basada en relevamiento de operaciones del BID, en su sitio web y sus informes anuales.

Desde la perspectiva del BID, la estabilidad institucional y ciertas características normativas también fueron pensadas desde el punto de vista de la competitividad y productividad del país. En este caso, la capacidad del Estado para atraer inversiones está dada por la disminución de la carga fiscal, es decir, una reducción del gasto público que permita disminuir impuestos al capital. Ello constituyó una continuidad respecto de la composición de la cartera de operaciones durante la década de 1990, que en un primer momento se centró en las reformas estructurales *de primera generación* del sector público nacional y a partir de 1996 se focalizó en los niveles subnacionales (BID, 2003).

Durante 2000 y 2001, el mayor volumen de fondos dentro del sector estuvo articulado a la política de disciplina fiscal durante la presidencia de Fernando de La Rúa, como elemento subsidiario de un acuerdo entre el Gobierno y el FMI (conocido como el *blindaje financiero*).

Este tipo de políticas puede contar con cierta adhesión ideológica de una porción de la población, pero en general tiene consecuencias negativas para la calidad de vida de las mayorías. Ello es así porque las partidas presupuestarias que sufrieron los primeros recortes estuvieron vinculadas a la previsión y seguridad social, a la educación, a la salud, al tiempo que se promovieron medidas de flexibilización laboral. A raíz de ello, los discursos

orientados a legitimar este tipo de medidas gubernamentales estuvieron basados en su carácter inevitable en virtud de la situación crítica y del acuerdo con el FMI. La idea de inevitabilidad busca sustraer el conflicto sociopolítico del ámbito nacional para resituarlo a una escala internacional, sobre la cual ni las autoridades gubernamentales ni la población –mediante presiones a sus respectivos gobiernos– tienen capacidad de incidir. Sin embargo, ello no significa que el conflicto pueda evitarse exitosamente. De hecho, podemos suponer que solo puede desplazarlo espacial y temporalmente, ya que en el mediano plazo mina las herramientas del aparato estatal para la reproducción de la hegemonía capitalista.

Luego del 2001 se observa una ruptura, a partir de la cual los fondos aprobados para este sector se hacen escasos. La excepción se registra en el año 2006, cuando se aprueba un programa de Administración Financiera Pública por US\$ 500 millones, cuyo objetivo es “el fortalecimiento de la planificación de inversiones, la gestión presupuestaria y la administración del crédito público” (BID, 2005: 1), ejecutado por el Ministerio de Economía.

A partir del 2016 se observa una tendencia ascendente, aunque permanece alejada de los valores alcanzados durante los años 2000 y 2001. Los programas más relevantes de estos años tienen como objetivo el apoyo al mejoramiento del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Indec), de las políticas de transparencia y la mejora en las capacidades de gestión de los recursos y presupuesto en las provincias. Sin embargo, aún no se dispone de informes de ejecución.

Luego del análisis del financiamiento a los tres sectores que recibieron mayor volumen de fondos, es interesante destacar un rasgo global. Dentro de las 181 operaciones aprobadas para el sector público argentino, 135 fueron ejecutadas por el Poder Ejecutivo nacional y organismos autárquicos nacionales, captando el 93 % de los fondos aportados por el BID. Ello indica que estas operaciones fueron más significativas en términos de fondos. Las provincias ejecutaron 41 préstamos por un monto promedio de US\$ 35 millones y solo 5 operaciones fueron ejecutadas a nivel municipal, por un monto promedio de US\$ 9 millones.

Esta característica marcadamente centralizada resulta contrapuesta a la descentralización administrativa y desconcentración operativa que había sido recomendada por las IFI en el marco de las reformas estructurales de primera generación durante la década de 1990 (Tussie, 1997b). Sin embargo, la centralización en la gestión de los recursos se correspondió con una ex-

pansión de la inserción territorial de las unidades administrativas nacionales a lo largo y ancho del país, lo que significó un margen amplio para la articulación política entre el Gobierno nacional y los gobiernos y actores no estatales de escala subnacional.

Al respecto, es pertinente señalar una salvedad. La posibilidad de otorgar préstamos a unidades subnacionales está atada al acuerdo del Poder Ejecutivo nacional, que es la instancia que brinda la garantía soberana. Es probable que haya habido una política del Poder Ejecutivo nacional orientada a centralizar los fondos provenientes de los organismos multilaterales de crédito. Aun en ese caso, el BID no condicionó el flujo de financiamiento en virtud de forzar una descentralización. Este aspecto puede interpretarse como parte de una complementariedad funcional entre la estrategia gubernamental de construcción y acumulación política vinculada al desarrollo de una presencia directa en los territorios –ya no dependiente exclusivamente de los liderazgos políticos provinciales y locales, sino en una relación de competencia de baja intensidad– y a las modalidades mediante las cuales el BID contribuyó al desarrollo de funciones estructurales del Estado nacional argentino.

Conclusiones

A partir del análisis del financiamiento del BID al sector público argentino durante el siglo XXI, pueden formularse conclusiones y nuevas hipótesis acerca de su papel en la configuración de las funciones estatales.

En primer lugar, puede advertirse que la evolución de este financiamiento no responde a proyectos aislados o desconectados entre sí, sino que aquellas operaciones de mayor volumen formaron parte de ciclos de financiamiento que propiciaron la formulación e implementación de políticas estatales que presentaron cierta continuidad a lo largo del tiempo. En la mayor parte de los casos, cada uno de estos ciclos de políticas estatales tuvo un abordaje integral, en términos de combinación de diversos componentes capaces de contribuir a una perspectiva estratégica común.

En segundo lugar, el análisis de la operatoria y de los ciclos de políticas más relevantes da cuenta de que los cambios gubernamentales no son una variable determinante a la hora de comprender la relación del BID con el país (e incluso con la región), aunque tampoco pueda afirmarse que son completamente insignificantes. De ello se desprende que las líneas estratégicas que

impulsa el BID presentan cierto grado de flexibilidad para desplegarse aun en el marco de gobiernos hostiles o críticos respecto de su papel en los procesos de formulación e implementación de políticas públicas. Las personas entrevistadas han expresado opiniones diversas respecto de esta relación, pero coincidieron en que los resultados de las negociaciones entre representantes del Estado nacional y del BID en la elaboración de los proyectos o de las estrategias de país implicaron que cada una de las partes alcanzara en buena medida sus objetivos iniciales, evadiendo aquellos puntos vetados por la otra.

En tercer lugar, el Estado argentino es accionista del BID y como tal lo integra. Si bien a esta altura es claro que la presidencia del BID, junto con la estructura tecnocrática, impulsa su política institucional estratégica, no se puede pensar en este organismo como un poder externo. Estado y BID son ambos modos de condensación material de las relaciones de fuerzas sociales, que –si bien no resultan absolutamente ajenas– trascienden las identidades o los discursos políticos de los gobiernos. De un modo u otro, el Estado termina cumpliendo un conjunto de funciones que son promovidas o apoyadas por el BID, pero que están en el marco de aquellas condiciones objetivas y subjetivas que contribuyen a la (re)producción de las relaciones sociales de dominación capitalista.

Desde esta mirada, el análisis permite formular tres hipótesis. La primera sostiene que, mediante el financiamiento de organismos internacionales, el Estado asume funciones vinculadas a la creación de condiciones para la competitividad y la productividad estructurales de los capitales individuales territorializados en el país. El aporte de fondos para el desarrollo de políticas públicas apunta a garantizar cierto grado de homogeneización y previsibilidad en las regulaciones institucionales, territoriales y poblacionales dentro de la heterogeneidad existente en las condiciones de trabajo y los recursos ambientales entre los diferentes espacios nacionales de valorización. Es decir, los procesos de internacionalización y deslocalización del capital a escala global se basan en las heterogeneidades existentes entre los diversos espacios nacionales de valorización. Pero para que esta heterogeneidad pueda ser aprovechada, se requiere cierta homogeneidad y previsibilidad, que permita la circulación y liberación del capital frente a las fluctuaciones en los procesos de reproducción hegemónica.

A su vez, este proceso de homogeneización es favorecido por la competencia que se establece entre los Estados periféricos por la captación de

recursos provenientes del financiamiento externo, los cuales adaptan sus políticas estatales a los requerimientos o condicionalidades (explícitos e implícitos) formulados por las instituciones supranacionales, para estar en mejores condiciones de captar fondos hacia el interior de sus territorios. Así, la homogeneización se convierte en una función estatal complementaria que expresa su carácter internacionalizado.

La segunda hipótesis parte de identificar a la articulación de la (re)producción de la hegemonía capitalista a escala nacional dentro de las funciones estatales primordiales. Por un lado, ello explica la importancia que tuvo para el BID el fortalecimiento de las funciones socio-asistenciales del Estado luego de la crisis de 2001, así como el desarrollo de infraestructura física que mejore las condiciones de vida de la población como medidas subsidiarias de la infraestructura orientada a mejorar la competitividad de ciertos territorios.

La articulación entre el Estado nacional y los organismos supranacionales puede configurar condiciones muy diversas para el proceso de (re)producción hegemónica a escala nacional. La regulación (formal e informal) y la delimitación de funciones estatales en instancias supranacionales y bajo la forma de provisión de financiamiento, en ciertos momentos históricos, permiten sustraer aspectos de la actividad estatal del conflicto social interno, o más bien desplazarlos espacial o temporalmente. Sin embargo, los Estados corren el riesgo de quedar atrapados en la *paradoja de la inevitabilidad*. Mientras que la definición de ciertas cuestiones en ámbitos externos diluye las responsabilidades políticas de quienes personifican la institucionalidad estatal –pudiendo evitar la erosión de su legitimidad y de sus herramientas hegemónicas–, la evidencia de la impotencia estatal respecto de estas cuestiones podría horadar la legitimidad y las capacidades hegemónicas. El modo en que se resuelve esta paradoja depende de las circunstancias históricas de la lucha de clases.

La tercera hipótesis parte de considerar que el Estado no es un actor sino un momento de las relaciones sociales capitalistas y que, por tanto, *no sabe* cuáles son sus funciones. De esta manera, proponemos que una de las funciones de los organismos financieros internacionales es la reposición de las condiciones para el ejercicio versátil de las funciones estatales en el marco de las relaciones sociales capitalistas globales. A la vez que propician el desempeño de funciones estatales específicamente articuladas a los procesos de internacionalización, como la garantía de *la homogeneidad dentro de la heterogeneidad* entre los espacios nacionales de valor.

Esta función de los organismos supranacionales permite comprender el motivo por el cual durante el periodo analizado –en el marco de las disputas políticas regionales– prevaleció una complementariedad funcional histórica entre el desarrollo de las estrategias del BID formuladas desde lógicas tecnocráticas y las estrategias político-partidarias de los distintos gobiernos, cuyas decisiones cotidianas están atravesadas por sus propias lógicas políticas. Sin embargo, esa complementariedad funcional, lejos de socavar el papel del Estado nacional significó un fortalecimiento de sus capacidades para garantizar las condiciones objetivas y subjetivas para la reproducción de las relaciones sociales capitalistas, lo que en el contexto posterior a la crisis de 2001 tuvo una relevancia peculiar en el conjunto de América Latina.

Referencias bibliográficas

- Aguilar Villanueva, L. (2006). *Gobernanza y gestión pública*. México, México: FCE.
- Altwater, E. (1976). "Estado y capitalismo. Notas sobre algunos problemas de intervención estatal". *Cuadernos Políticos*, (9), 9-30.
- BID (2000a). *La contribución del Banco Interamericano de Desarrollo a la integración física de América del Sur*. Washington DC, Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de http://www.iirsa.org/admin_iirsa_web/Uploads/Documents/rp_brasilia2000_contribucion_bid_infraestructura.pdf.
- BID (2000b). *Programa de pasos fronterizos y corredores de integración (AR-0202)*. Washington DC, Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=387652>.
- BID (2002). *Informe anual 2001*. Washington DC, Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Banco-Interamericano-de-Desarrollo-informe-anual-2001.pdf>
- BID (2003). *Argentina: estrategia de país del banco con argentina (2004-2008)*. Washington DC, Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de https://issuu.com/idb_publications/docs/policiestra_es_17478
- BID (2005). *Argentina: Programa sectorial de administración financiera pública (AR-L1009). Propuesta de préstamo*. Washington DC, Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=691193>.

- BID (2006). *Informe anual 2005*. Washington DC, Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Banco-Interamericano-de-Desarrollo-informe-anual-2005.pdf>
- BID (2007). *Infraestructura Hídrica: Programa de Desarrollo de las Provincias del Norte Grande. Propuesta de préstamo (AR-L1015)*. Washington DC, Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=941679>.
- BID (2009). *Informe anual 2008*. Washington DC, Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Banco-Interamericano-de-Desarrollo-informe-anual-2008-Rese%C3%B1a-del-a%C3%B1o.pdf>
- BID (2010). *Informe anual 2009*. Washington DC, Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Banco-Interamericano-de-Desarrollo-informe-anual-2009-Estados-financieros.pdf>
- BID (2012a). *Argentina: Estrategia de País 2012-2015*. Washington DC, Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=37331866>
- BID (2012b). *Programa de Infraestructura Vial del Norte Grande II. Propuesta de préstamo (AR-L1133)*. Washington DC, Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=36662424>.
- BID (2015). *Estudios de casos comparativos. Evaluación del apoyo institucional del BID a los programas de transferencias monetarias condicionadas en tres países de ingreso medio-bajo*. Washington DC, Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Estudios-de-Casos-Comparativos-Evaluaci%C3%B3n-del-apoyo-institucional-del-BID-a-los-programas-de-transferencias-monetarias-condicionadas-en-tres-pa%C3%ADses-de-ingreso-medio-bajo.pdf>
- BID (2016a). *Argentina: Estrategia del grupo BID con el país 2016-2019*. Washington DC, Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo. <https://periferiaactiva.files.wordpress.com/2018/02/estrategia-del-grupo-bid-con-el-pac3ads-2016-2019.pdf>

- BID (2016b). *Evaluación del Programa de País: Argentina 2009-2015*. Washington DC, Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de <https://publications.iadb.org/en/publication/17133/country-program-evaluation-argentina-2009-2015>.
- BID (2017). *Banco Interamericano de Desarrollo*. Washington DC, Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de <http://www.aecid.es/Centro-Documentacion/Documentos/documentos%20adjuntos/4.2.%20BID%20AECID%20Cooperación%20Financiera.pdf>.
- Brand, U. (2013). "State, context and correspondence. Contours of a historical-materialist policy analysis". *Austrian Journal of Political Science*, 42(4), 425-442.
- Brand, U., Görg, C., y Wissen, M. (2011). "Second-Order Condensations of Societal Power Relations: Environmental Politics and the Internationalization of the State from a Neo-Poulantzian Perspective". *Antipode*, 43(1), 149-175.
- Brown, B. (2016). *Sistema de Protección Social y Programas de Transferencias Monetarias Condicionadas. El "paradigma de activación" en Argentina 2003-2013*. Tesis de Maestría. Buenos Aires, Argentina: UBA.
- Buckel, S., Georgi, F., Kannankulam, J., y Wissel, J. (2017). *The European Border Regime in Crisis: Theory, Methods and Analyses in Critical European Studies*. Rosa-Luxemburg-Stiftung. Recuperado de https://www.rosalux.de/fileadmin/rls_uploads/pdfs/Studien/Studien_8-17_European_Border_Regime.pdf.
- Castellani, A., y Sowter, L. (2017). "Estudios sobre Estado, Gobierno y Administración Pública en la Argentina contemporánea". En S. Barros, A. Castellani, y D. Gantus (eds.), *Estudios sobre el Estado en la Argentina contemporánea* (pp. 21-76). Buenos Aires, Argentina: Clacso-Codesoc-Consejo de Decanos de Facultades de Ciencias Sociales y Humanas-Pisac (Programa de Investigación sobre la Sociedad Argentina Contemporánea).
- Cecchini, S., y Atuesta, B. (2017). *Programas de transferencias condicionadas en América Latina y el Caribe. Tendencias de cobertura e inversión*. (Políticas Sociales). Santiago de Chile, Chile: Cepal-Naciones Unidas.
- Campos, L., Faur, E., y Pautassi, L. (2007). *Programa familias por la inclusión social. Entre el discurso de derechos y la práctica asistencial*. Buenos Aires, Argentina: Centro de Estudios Legales y Sociales (CELS).

- Ciolli, V. (2016). *El papel del Banco Interamericano de Desarrollo en el diseño de las políticas sociales en Argentina (2003-2009). Estudio comparado entre el ciclo de programas sociales financiados por el BID y el Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social "Manos a la Obra" del Ministerio de Desarrollo Social*. Tesis de doctorado. Doctorado en Ciencias Sociales. Buenos Aires, Argentina: Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Ciolli, V. (2017). Actores y territorialidad en las políticas sociales argentinas entre 2003 y 2009. *Observatorio Latinoamericano y Caribeño*, 1(1), 80-108.
- Cumbre de Presidentes Suramericanos (2000). "Comunicado de Brasilia". Recuperado de http://www.iirsa.org/admin_iirsa_web/Uploads/Documents/comunicado_brasilia_esp.pdf.
- Dallorso, N. (2013). "La teoría del capital humano en la visión del Banco Mundial sobre las Transferencias Monetarias Condicionadas". *Estudios Sociológicos*, XXXI(91), 113-139.
- Deacon, B. (2007). *Global Social Policy y Governance*. Londres, Reino Unido: SAGE.
- Demirović, A. (2011). "Materialist State Theory and the Transnationalization of the Capitalist State". *Antipode*, 43(1), 38-59.
- Genschel, P., y Zangl, B. (2008). "Transformations of the State: From Monopolist to Manager of Political Authority". Working Paper 76. Bremen, Alemania: University of Bremen, TranState Research Center.
- Gerstenberger, H. (2017). "Antagonismo de clase, competencia y funciones del estado". En A. Bonnet y A. Piva (eds.), *Estado y capital. El debate alemán sobre la derivación del Estado* (pp. 677-696). Buenos Aires, Argentina: Herramienta. Recuperado de <http://www.herramienta.com.ar/ediciones-herramienta/estado-y-capital-el-debate-aleman-sobre-la-derivacion-del-estado>.
- Haas, P. (1992). "Introduction: Epistemic communities and international policy coordination". *International Organization*, 46(1), 1-35.
- Harvey, D. (1990b). *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*. México: México: Fondo de Cultura Económica.
- Hirsch, J. (1999) "Globalización del capital y transformación de los sistemas de Estado: del Estado de seguridad al Estado nacional competitivo". *Cuadernos del Sur*, (28) (mayo), 71-81.

• La dimensión inevitable: estudios sobre la internacionalización del Estado y del capital •

Hirsch, J., y Kannankulam, J. (2011). "The Spaces of Capital: The Political Form of Capitalism and the Internationalization of the State". *Antipode*, 43(1), 12-37.

Hirsch, J., y Wissel, J. (2011). "The Transformation of Contemporary Capitalism and the Concept of a Transnational Capitalist Class: a Critical Review in Neo-Poulantzian Perspective". *Studies in Political Economy*, 88(1), 7-33.

IIRSA (s. f.). Recuperado de <http://www.iirsa.org/Page/Detail?menutemId=121>.

Jessop, B. (2008). *State Power*. Cambridge, Reino Unido: Polity Press.

Jessop, B., Brenner, N., y Jones, M. (2008). "Theorizing sociospatial relations. Environment and Planning". *Society and Space*, (26), 389-401.

O'Donnell, G. (1984). "Apuntes para una teoría del Estado". En O. Oszlak, *Teoría de la burocracia estatal*. Buenos Aires, Argentina: Paidós.

Orlansky, D. (2005). "El concepto de desarrollo y las reformas estatales: visiones de los noventa". *Documentos y Aportes en Administración Pública y Gestión Estatal*, (6), 41-61.

Oszlak, O. (1994). "Estado y sociedad: las nuevas fronteras". En B. Kliksberg (ed.), *El rediseño del estado: una perspectiva internacional*. México, México: FCE.

Piva, A. (2009). "Hegemonía, lucha de clases y estado". *Nuevo Topo*, (6), 111-132.

Poulantzas, N. (1974). *La internacionalización de las relaciones capitalistas y el estado-nación*. Buenos Aires, Argentina: Nueva Visión.

Poulantzas, N. (1986). *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*. México, México: Siglo XXI.

Skocpol, T. (1985). "Bringing the State back in strategies of analysis in current research". En P. Evans, D. Rueschemeyer, y T. Skocpol, *Bringing the State Backin* (pp. 3-43). Cambridge, Reino Unido: Cambridge UP.

Thwaites Rey, M. (2005). "Estado: ¿Qué estado?". En M. Thwaites Rey, A. López, y A. López (eds.), *Entre tecnócratas globalizados y políticos clientelistas*. Buenos Aires, Argentina: Prometeo.

Thwaites Rey, M. (2007). "Legitimidad y hegemonía. Distintas dimensiones del dominio consensual". En *Estado y marxismo: un siglo y medio de debates*. Buenos Aires, Argentina: Prometeo.

Tussie, D. (1997a). *El Banco Interamericano de Desarrollo*. Buenos Aires, Argentina: Oficina de Publicaciones del CBC, UBA-Flacso.

Tussie, D. (1997b). *El BID, el Banco Mundial y la sociedad civil: nuevas modalidades de financiamiento internacional*. Buenos Aires, Argentina: Oficina de Publicaciones del CBC, UBA-FLACSO.

Zibecchi, C. (2014). "Mujeres cuidadoras en contextos de pobreza. El caso de los Programas de Transferencias Condicionados en Argentina". *Estudios Feministas*, 22(1), 91-113.

La internacionalización del ciclo económico argentino en el siglo XXI: evidencia empírica y fundamentos

Igal Kejsefman, Julio Fabris y Gabriel Ríos Díaz

Introducción y objetivos

El estudio del ciclo económico en una economía dependiente como la Argentina presenta limitaciones si pretende realizarse unilateralmente desde un punto de vista nacional-centrado. Siguiendo la tradición del pensamiento económico latinoamericano (Prebisch, 1949), el ciclo económico en la periferia está ligado a los vaivenes de la acumulación en el *centro*. Desde este punto de vista, el ciclo económico de las economías periféricas/dependientes siempre estuvo internacionalizado, primero vinculado al devenir de Inglaterra y luego, de Estados Unidos. La crisis del neoliberalismo –condensada en la crisis .com del año 2001– abrió nuevos interrogantes para el siglo XXI: ¿cuáles son las características de la actual configuración del sistema mundial? En el presente trabajo, la pregunta refiere específicamente a dos dimensiones abordadas desde un punto de vista objetivista/estructural. Por un lado, el modo en que se organiza el trabajo/producción en vistas a la acumulación de capital y, por otro, la estructura jerárquica del sistema mundial (centro-periferia). Por lo tanto, vale la pena formularse las siguientes preguntas: ¿se ha configurado un modo de organizar la producción que se distingue del fordismo y del neoliberalismo? ¿Qué rol juega China actualmente? ¿Se ha abierto una nueva etapa de la internacionalización? ¿De qué modo se hace presente en el ciclo argentino?

El objetivo del presente trabajo es dar cuenta de las características de la internacionalización del ciclo económico argentino en el siglo XXI, proporcionando fundamentos teóricos y evidencia empírica. Con este fin hacemos abstracción de las características específicamente locales del ciclo. De este modo, las características de una etapa de la economía mundial explican las especificidades del proceso de internacionalización del ciclo económico de Argentina.

Para llevar a cabo la investigación dividiremos el trabajo en tres partes. Una primera, dedicada a discutir las características contemporáneas de la economía mundial en la que se inserta Argentina. Una segunda, donde uti-

lizaremos las técnicas estadísticas para estudiar la sincronización de los ciclos y para plantear debates con otros autores que han abordado el problema. En un último apartado buscaremos fundamentar los resultados del segundo a partir de las características de la economía mundial señaladas en el primero.

1. Una nueva etapa de la internacionalización del capital

En el siglo XIX, Marx apuntó en *El manifiesto comunista* que “espoleada por la necesidad de dar cada vez mayor salida a sus productos, la burguesía recorre el mundo entero. Necesita anidar en todas partes, establecerse en todas partes, crear vínculos en todas partes. Mediante la explotación del mercado mundial, la burguesía dio un carácter cosmopolita a la producción y al consumo de todos los países” (Marx, 1997: 59). En este sentido, la internacionalización de las relaciones sociales capitalistas constituye un proceso inmanente (genérico) y no una especificidad de la llamada “globalización” desde la década de 1970. Lo que sí hallamos en diferentes épocas son, como sostiene Palloix (1975), diferentes formas en las que esta se expresa. En consecuencia, existen diferentes etapas o formas de la internacionalización (con sus características demarcatorias) arraigadas en las características de cada etapa de la ley general de acumulación capitalista.

El desarrollo del artículo exige que al menos destaquemos algunos de sus rasgos durante la etapa *fordista* (Aglietta, 1986; Harvey, 1990; Hardt y Negri, 2002). A primera vista, puede parecer una contradicción pensar en la internacionalización del capital durante el fordismo, etapa caracterizada por la preeminencia de políticas nacional-centradas y la protección de los mercados nacionales en pos de garantizar la demanda agregada (realización de mercancías). En cambio, si tenemos en cuenta que los incrementos salariales (que garantizaban la demanda) fueron acompañados de importantes aumentos de la productividad, podrá comprenderse que la internacionalización comprenda un movimiento endógeno a la etapa toda vez que las economías a escala permitían producir en dimensiones que la demanda local era incapaz de absorber. Pero el contexto proteccionista había convertido al sistema mundial en una serie de archipiélagos: espacios nacionales que priorizaban la acumulación interna de capital, dificultando la colocación de mercancías norteamericanas (y de otros países centrales) en el exterior. Los acuerdos de Bretton Woods, en 1944, buscaron restablecer las relacio-

nes internacionales sobre la base de un “un sistema internacional interestatal” (Robinson, 2009: 12) regenerando los vínculos entre economías nacional-centradas. Sobre esta base, las corporaciones estadounidenses buscaron mercados de ultramar para superar los límites de la demanda efectiva interna. Además de la exportación de mercancías, las inversiones jugaron un rol fundamental y adoptaron la forma general de exportación de capital dinerario –en forma de flujos de capital financiero– y de Inversión Extranjera Directa (IED), a modo de superar las barreras arancelarias y los controles del comercio exterior que se montaron a lo largo y a lo ancho del sistema capitalista. Como sostiene Palloix en *La internacionalización del capital*, “la internacionalización significa la extensión de las actividades industriales al plano mundial [...] con el fin de asegurar nuevas condiciones de extracción de la plusvalía relativa y absoluta en las nuevas actividades productivas” (Palloix, 1975: 76) en la que jugó un rol fundamental “la internacionalización de la valorización del capital dinero” (Palloix, 1975: 81) y del capital productivo (Palloix, 1975: 86). En el proceso de internacionalización del capital, las empresas multinacionales cumplieron un rol nodal (Robinson, 2009: 52) y constituyeron la pieza clave de lo que Oguz (2015), tomando la categorización de Bryan (1995), denomina *internacionalización del capital “restringida al mercado” (market-constrained)*:¹ un capital (por ejemplo, estadounidense, Ford) que se invierte internacionalmente produce localmente (Ford monta una fábrica en Argentina), realiza esa producción en el mismo país (vende a los obreros argentinos, no exporta) y luego remite la ganancia a la casa matriz (completando el ciclo del capital, ampliándolo).

Puede verse entonces que la internacionalización no es un fenómeno exógeno ni funcional de las relaciones sociales capitalistas, sino que es orgánico a su movimiento y reproducción, lo que nos permite comprender la profunda imbricación entre una forma específica de internacionalización y una etapa específica del modo de producción capitalista. En este punto resulta pertinente la pregunta que Robinson formula en *Latin America and global capitalism*, “¿en qué punto y bajo qué circunstancias las estructuras sufren modificaciones cualitativas o emerge una estructura completamente nueva?

¹ Debemos aclarar que Oguz identifica cuatro formas de internacionalización que conviven, aunque una de ellas predomina y da la marca de la época. La asociación entre estas formas y diferentes periodos históricos es una elaboración nuestra.

Las crisis estimulan las transiciones. El sistema mundial capitalista entró en crisis en los años setenta, precipitando una transición hacia una nueva época o estadio” (Robinson, 2009: 2 [traducción propia]). La crisis del fordismo involucra necesariamente una crisis de la forma en que se internacionalizó el capital en esta etapa. La salida de la crisis implicó la inauguración de una nueva dinámica específica de la economía mundial. Las transformaciones que comenzaron en los setenta tomaron forma durante los ochenta y noventa, relegando la etapa nacional-centrada o inter-estatal del capitalismo e inaugurando una etapa transnacional. Una de las salidas fundamentales que encontró el capital para salir de la crisis, ya sin las rigideces del fordismo y el patrón oro, siguió sus leyes de expansión, incorporando nuevas zonas a la explotación capitalista (Harvey, 1990). El corazón de la transformación capitalista se sustentó en la mutación productiva, donde una nueva fase de la internacionalización jugó un rol central.

Los capitales multinacionales, en tanto, también sufrieron una metamorfosis: las empresas transnacionales se comportaron de modo diferencial respecto de sus antecesoras. La nueva etapa planteó una “nueva división internacional del trabajo” en la cual “el desplazamiento mundial de la producción industrial [...] y la creciente división a nivel mundial del proceso productivo en diferentes fabricaciones parciales, [son] el resultado de una modificación cualitativa de las condiciones de valorización y acumulación de capital” (Fröbel *et al.*, 1980: 52). Desde nuestro punto de vista, la acumulación de capital en un determinado espacio de valor resulta del fruto de la mutua determinación de una acumulación nacional-centrada y una acumulación internacionalizada. De las diferentes resoluciones de esta interrelación dinámica emergen las distintas etapas del modo de producción. Dicho de otro modo, ni el proteccionismo de la posguerra disolvió la economía internacional, ni desapareció la acumulación enraizada dentro de los límites fronterizos a partir de los setenta: la interrelación se resolvió de modos diferentes en cada etapa. Por lo tanto, sostenemos que una etapa del capitalismo debe analizarse a partir de dos dimensiones: a) el modo en que los capitales organizan la producción; y b) las jerarquías nacionales en el sistema económico mundial y, específicamente, el modo en que el centro articula la reproducción del conjunto del sistema.²

² Vale aclarar que nos referimos al modo en que el centro organiza al conjunto a través de la producción, haciendo abstracción del problema de la geopolítica.

En reiteradas ocasiones se resaltó la esfera financiera como el corazón de la etapa iniciada en los setenta, concibiéndola como un capitalismo financiero –Chesnais (2003), entre otros. En disenso con esta postura, nosotros coincidimos con Barkin cuando remarca que “el cambio más significativo en los años recientes ha sido *la expansión del capital productivo* a escala global y el poderoso impacto de la integración de varias facetas de la vida económica a un creciente y unificado mercado global” (Barkin, 1981: 158 [traducción propia]). En todo caso –y en torno a este punto también nos apoyamos en Katz (2014)–, la expansión de la especulación fue condición de posibilidad para los cambios profundos en la esfera de la producción, es decir que resultó funcional para la mundialización productiva y comercial. En palabras de Fröbel *et al.*, en la nueva etapa mundial “las inversiones [estaban] destinadas a transferir la capacidad productiva a otros países industrializados en vías de desarrollo” (Fröbel *et al.*, 1980: 7). Esta forma de la internacionalización, Oguz (2015) la denomina *proceso de internacionalización del capital “restringido a la inversión” [investment-constrained]*. Los capitales de un país (supongamos, Estados Unidos, Nike) invierten a escala internacional y producen de modo deslocalizado (por ejemplo, textiles en Bangladesh), pero la mercancía no tiene como destino el mercado interno sino la exportación hacia otros territorios del mercado mundial (Europa y Estados Unidos). Como apunta Barkin: “existe una creciente producción industrial en países que previamente se especializaban en la producción primaria, o lo que es lo mismo, un grupo de países intermedios que producen productos de exportación para satisfacer el consumo básico de los países más desarrollados” (Barkin, 1981: 157 [traducción propia]).

Siguiendo la propuesta metodológica de Brewer (2011), en este contexto donde muchos países periféricos producen mercancías manufacturadas, cobra centralidad comprender qué lugar ocupan los países en las cadenas de valor, en lugar de clasificarlos según si producen materias primas o productos procesados. Nadie ubicaría a la India como país desarrollado a pesar de su masiva producción de *software* y su industria cinematográfica (Bollywood), ni a Bangladesh por la industria textil. Desde los setenta, Estados Unidos permaneció en la cúspide de la jerarquía mundial dirigiendo el proceso de acumulación de capital a nivel mundial, aunque asumió un renovado rol articulador respecto del que tuvo en la etapa anterior. Sin que se produzca un cambio de eje gravitacional del sistema mundial, las políticas de liberalización comercial y deslocalización productiva configuraron una nueva rela-

ción entre el centro y la periferia. El neoliberalismo reinstauró de una manera novedosa –de allí el prefijo “neo”– la acumulación de capital y el desarrollo *hacia afuera*, lo cual permitió a Estados Unidos generar las condiciones para reimpulsar la acumulación a nivel mundial.

El neoliberalismo, al tiempo que cumplió su cometido logrando transformar la dinámica de la economía mundial y la forma en la que el capital se acumula y reproduce, y luego de que se anunciara su predominio indefinido (el “fin de la historia” de Fukuyama), desencadenó una serie de procesos que terminaron en crisis, tanto en los países periféricos –crisis del Tequila en 1995, en el Sureste asiático en 1997, en Brasil en 1999, en Argentina en 2001– como en el propio centro (crisis de las *.com* en 2000-2001). Durante los años noventa, Estados Unidos enfrentó crecientes dificultades para conducir la dinámica del capitalismo mundial, mientras las crisis iban transformando –una vez más– las relaciones sociales de producción. El quiebre entre diferentes configuraciones específicas del sistema mundial o entre diferentes dinámicas económicas internacionales no sucede en un momento preciso ni se deriva de una teleología, sino que existe un proceso contingente donde se desarrolla un periodo de indefinición en el cual convive la decadencia de una etapa con el florecimiento de otra. ¿De qué modo se articulan en la actualidad los elementos expuestos dando lugar a la dinámica contemporánea de la economía mundial con sus continuidades y sus novedades? ¿Cómo colocar la relevancia de China en su justo lugar si hasta el momento formó parte solo marginalmente del desarrollo que presentamos? Debemos referirnos, al menos brevemente, a su historia reciente.

Mientras se desarrollaba la crisis del fordismo en los setenta, también en China comenzaba un viraje profundo. A partir de 1978, con la llegada de Deng Xiaoping a la presidencia del Partido Comunista Chino (PCCh) y de la República Popular China, se emprendieron una serie de reformas que buscaron –hoy podemos decir que con éxito– desarrollar fuertemente la capacidad productiva y fabril del país asiático. En ese marco, la nueva conducción del PCCh comenzó un proceso de apertura de su economía, apuntando a insertarse en el mercado mundial, acompañado, en un contexto cada vez más global, por la apertura a las inversiones extranjeras y los bajísimos salarios. La apertura coincidió con las nuevas tendencias de deslocalización productiva, fundamentalmente de capitales norteamericanos. Desde 1992, luego del décimo cuarto Congreso del PCCh, China profundizó el proceso de

reformas. En lo que las autoridades del partido dieron a llamar “Socialismo con características chinas”.

Como ya señalamos, hacia el 2000 se desató la crisis de las *.com* en el centro mismo del sistema económico mundial. En el año 2008, una segunda crisis sacudió a Estados Unidos y al conjunto de la economía mundial. Desde nuestra perspectiva, ambas crisis condensan cambios significativos en la economía internacional y, por lo tanto, también en la internacionalización del capital. Durante el fordismo existía una internacionalización restringida al mercado nacional (*market-constrained*) y durante el neoliberalismo la internacionalización estaba constreñida fundamentalmente a la inversión (capital fijo y dinerario): “[...] los fenómenos de la subcontratación y la deslocalización que se generalizaron entre los años setenta y noventa estuvieron concentrados primero en las industrias intensivas en mano de obra de baja calificación como los textiles y vestimenta, juguetes y electrónicos. Pero desde fines de los noventa la producción *offshore* (aguas afuera) se ha expandido a algunas actividades económicas más complejas como la producción de semiconductores, la industria aeroespacial y las redes informáticas” (Robinson, 2009: 26 [traducción propia]).

Desde los albores del siglo XXI, en plena crisis del centro del capitalismo mundial (crisis de las *.com*) y con la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 2001, se produjo un verdadero salto cualitativo, cuando el capital encontró como salida a la crisis una nueva modalidad de internacionalización productiva –y, por lo tanto, de intensificación de la explotación. La deslocalización alcanzó a toda la cadena de valor y a todas las ramas, incluidos los servicios como *call centers*, diseñadores gráficos, ingenieros y creativos publicitarios, entre otros. “La caída registrada en el volumen de transacciones durante el 2009 se recompuso, sin afectar el eslabonamiento forjado por las empresas globalizadas” (Katz, 2014); por el contrario, la crisis reforzó la tendencia inaugurada en 2001 y en la actualidad esta forma de producir excede a los grandes capitales. De manera creciente pequeñas empresas producen incorporándose a las cadenas de valor –una pyme que provee de autopartes a una automotriz italiana que ensambla en Argentina insumos provenientes de otras partes del mundo para exportar la producción– o recreándolas a pequeña escala –un pequeño estudio de arquitectos, por ejemplo, proyecta una obra desde su sede en Australia; otro estudio en Buenos Aires pone a punto el proyecto y una empresa constructora lleva adelante la realización de la obra en Córdoba. En estas nuevas formas

de organización del trabajo y, por lo tanto, de extracción de valor juegan un rol fundamental las “tecnologías de plataformas”. Sus máximos exponentes son Google, junto con Amazon, Alibabá, Facebook y Uber, entre otros, pero no son propiedad exclusiva de los grandes capitales sino que cada vez más se están extendiendo y parecieran conformar una tendencia hacia una nueva etapa de la organización de la producción (que, por supuesto, no elimina otras). El uso de entornos digitales que eliminan las barreras físicas, gestionan el manejo de grandes volúmenes de información a través de algoritmos y controlan el proceso productivo –al interior de la unidad productiva– y la comercialización (Harracá, 2017) se expande a gran velocidad. Si bien aún es pronto para sacar conclusiones tajantes, las transformaciones productivas contemporáneas parecieran ser análogas –en cuanto a su profundidad– a las que alguna vez produjo Ford con su cadena de montaje.

En este contexto productivo han comenzado a proliferar los estudios sobre las Cadenas Globales de Valor, entendidas como el vínculo entre “las empresas, los trabajadores y los consumidores de todo el mundo mediante complejas redes de producción y comercio que abarcan varios países” (Gereffi, 2015: 1). Por este motivo, Gereffi plantea que asistimos a “un nuevo mundo de comercio, en el que los bienes se fabrican en redes de producción transfronterizas, y los países tratan de posicionarse para capturar y retener una mayor parte del valor creado en el proceso (Baldwin, 2012)” (Gereffi, 2015: 2). Según Hirsch y Wissel (2011), este proceso de descentralización convive “contradictoriamente con la intensificación de la vigilancia y el control por parte del centro, esto es, se incrementa la presión sobre partes individuales de la compañía” (Hirsch y Wissel, 2011: 12), lo cual puede verse en la proliferación de certificaciones internacionales que implican la normativización del proceso productivo.

Durante la fase *globalizada de la internacionalización del capital* (Oguz, 2015), la territorialidad del capital no se evaporó sino que “la producción y en consecuencia la explotación siempre tienen lugar en un territorio específico” (Oguz, 2015: 21 [traducción propia]), por lo que la importancia que aún se desprende del territorio nacional no permite hacer abstracción de la relación entre Estados. Al tiempo que identificamos que la organización de la producción ha dado un nuevo salto de calidad, aún queda pendiente la pregunta en torno a las jerarquías nacionales en el sistema económico mundial y, específicamente, quién ejerce la posición de centro articulador del conjunto del sistema. Acerca de este punto persisten aún numerosos debates que pueden

concentrarse entre quienes sostienen la persistencia de Estados Unidos en la máxima jerarquía, quienes sostienen la conformación de un mundo multipolar y quienes afirman que China ocupa el centro. Como sostienen Hirsch y Wissel (2011), los Estados no solo se hicieron presentes después de la crisis para salvar a los bancos sino también disputando las estrategias de gestión de la crisis de 2008 entre ellos (Estados Unidos, China y la Unión Europea, fundamentalmente). Para precisar, aclaremos que el debate cobra sentido respecto de la pregunta por la tendencia de largo plazo del sistema mundial, y no tanto porque unos u otros nieguen la importancia contemporánea de otros actores en la esfera internacional.

El presente trabajo no pretende dar una respuesta definitiva a este problema. Para nuestro planteo alcanza con sostener que ante los nuevos actores de peso, la mediación entre centro y periferia no puede quedar intacta y que, para América Latina, China ha cobrado a partir del 2001 un peso muy significativo, al menos en materia comercial –aunque también de manera creciente en materia financiera. Como señalan Rosales y Kuwayama en un informe de la Cepal, la salida a la crisis del 2008 “especialmente en el caso de los países de América del Sur, ha dependido en buena medida de la recuperación económica de Asia en general y de China en particular. La demanda china ha salido al rescate de las exportaciones latinoamericanas” (Rosales y Kuwayama, en Cepal, 2010: 121).

En función del objetivo del presente trabajo, abordamos las características contemporáneas de la etapa de la acumulación capitalista y, específicamente, de la internacionalización del capital. Asumiendo junto con la teoría latinoamericana –sea en su vertiente cepalina o dependencista– que América Latina en general, y Argentina en particular se insertan en la economía mundial de un modo subordinado, queda planteada la pregunta: ¿es posible verificar empíricamente un nuevo centro-cíclico (Prebisch, 1944) para Argentina, coherente con las transformaciones a nivel mundial? Este problema nos conduce al debate en torno a la sincronización y el desacople de los ciclos económicos.






2. ¿Una nueva sincronización del ciclo económico argentino?

Durante la década de 2000, las economías latinoamericanas mostraron tasas de crecimiento del PBI superiores a las de las principales economías centrales, lo que se manifestó en una disminución de su tradicional sincronía

económica, fundamentalmente con Estados Unidos y Europa. A la irrupción de China y su sostenido crecimiento entre los años 2000 y 2012 –eludiendo las dos crisis económicas que experimentó Estados Unidos en los años 2000 y 2008–, se sumó el relativo nivel de resistencia mostrado por las economías de América Latina durante la última de estas crisis. Juntas, dieron un nuevo impulso a los estudios que se ocupan de la sincronía económica, agrupados en lo que se conoce como *teoría del desacople (decoupling)*.

La Tabla 1 muestra el promedio del crecimiento de regiones y países seleccionados a lo largo de las últimas cinco décadas, periodizadas según las fases y etapas de la economía mundial planteadas en el primer apartado. Con esta información podemos notar que las décadas de 1980 y 1990 representan un periodo de convergencia de las tasas de crecimiento en las que América Latina y el Caribe obtuvieron promedios de crecimiento similares a los de Estados Unidos y la UE. Sin embargo, la primera década del 2000 inaugura una época de divergencias de las tasas de crecimiento entre la región y las principales economías occidentales.

Tabla 1. Tasas de crecimiento del PIB promedio de América Latina y el Caribe, Estados Unidos, Unión Europea, China y el mundo, por periodos (%)

	1973-1989	1989-2000	2000-2008	2008-2015	
EE.UU.	3,2	3,3	2,3	1,3	
UE	2,7	2,5	2,1	0,2	
China	8,3	9,4	10,5	8,6	
ALC	3,6	2,8	3,5	2,4	
Mundo	3,3	2,9	3,3	2,3	

Fuente: elaboración propia basada en datos del Banco Mundial.

Tanto el acelerado crecimiento de la economía china durante toda la década de 2000 como su alto nivel de resistencia para atravesar las dos crisis económicas de Estados Unidos en 2001 y 2008 parecen indicar –al menos– que China está compartiendo con Estados Unidos el papel de locomotora de la economía mundial.³ En nuestra región, uno de los principales hechos que

³ En este trabajo dejamos explícitamente de lado la pregunta en torno a si China constituye el nuevo centro de la economía mundial, o si hoy la economía mundial está conformada por varios centros. Para nuestro argumento basta con reconocer su importante rol en el crecimiento de la economía mundial y específicamente de los países latinoamericanos.

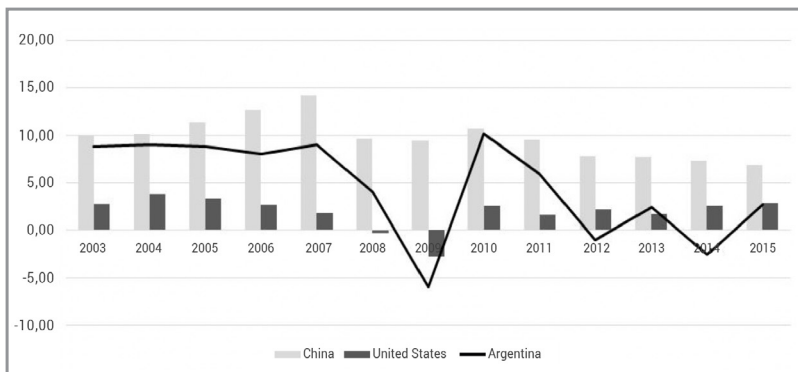
alentaron la tesis del desacople fue el retardo que tuvo el impacto de la crisis *subprime* de Estados Unidos: el PIB de Estados Unidos se contrajo el último trimestre de 2007 y el país entró en recesión en 2008; sin embargo, la región América Latina y el Caribe no mostró una caída significativa en su actividad económica sino hasta el año 2009.

Desde principios de la década de 2000, China aumentó fuertemente su participación en América Latina y el Caribe —y, específicamente, en Argentina— como destino de exportaciones y origen de importaciones. En la Figura 1 podemos notar que el periodo de desacople en los niveles de actividad económica de Argentina respecto de Estados Unidos es muy evidente desde el 2003 (año posterior al impacto de la salida de la Convertibilidad) hasta el 2008. En cambio, durante el mismo periodo el comportamiento de Argentina fue más similar al de la economía de China. Esto resultó en el impacto tardío de la recesión de Estados Unidos, que recién repercute significativamente el año 2009.⁴ En el año 2010, en congruencia con el comportamiento de América Latina y el Caribe, Argentina se recupera fuertemente, en gran parte debido al sostenimiento de la demanda del país asiático (Figura 2.A). En cuanto a las importaciones, en la Figura 2.B podemos observar que China solo representa un 4,7 % de las importaciones del año 2000, mientras que en el año 2015 su participación se elevó hasta un 13 %. Con el transcurrir de la década, el superávit de Argentina con China se convirtió en déficit. Si bien Estados Unidos ha disminuido su importancia como socio comercial de Argentina, sigue siendo relevante en términos relativos, sobre todo por las importaciones de bienes de capital e insumos para las industrias. Por su parte, Brasil sigue ostentando la condición de principal socio comercial, con una mayor participación relativa como destino de exportaciones que como origen de importaciones. Asimismo, resulta fundamental hacer notar, a los fines de nuestro trabajo, la enorme importancia comercial que representa China para Brasil, potenciando indirectamente el vínculo entre China y Argentina. A partir de esta evidencia se comprende el nuevo impulso que a nivel

⁴ Existe aquí una serie de discrepancias estadísticas. La serie del PBI a precios de 1993 arroja un crecimiento del 0,7 %. Cuando el Indec construyó una nueva serie —aún permanecía la intervención del organismo— con precios de 2004, revisó el dato informando una caída del -0,4 %. Cuando finalizó la intervención, en diciembre de 2015, se volvió a revisar la serie y se informó una caída del -5,9 %. Esto impone dificultades a la hora del análisis, pero ante la falta de fuentes alternativas confiables utilizamos los datos que al día de hoy se consideran oficiales.

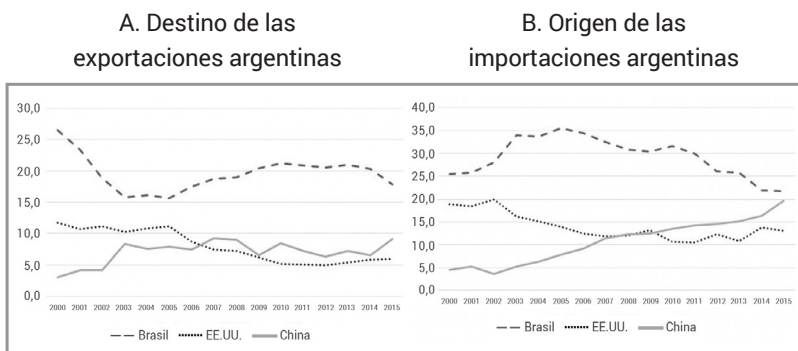
mundial cobró el debate sobre el desacople, aunque pocos trabajos se han dedicado a la especificidad argentina.

Figura 1. Tasas de crecimiento del PIB de Estados Unidos, China y Argentina (2003-2015) (%)



Fuente: elaboración propia basada en Banco Mundial.

Figura 2. Origen y destino de las importaciones y exportaciones de Argentina (%). Países seleccionados (2000-2015)



Fuente: elaboración de los autores basada en datos del Banco Mundial.

A continuación, nos proponemos reponer las principales investigaciones, sus debates y conclusiones a fin de estructurar nuestro trabajo empírico. La gran variedad de resultados que exhibe la literatura especializada con respecto a la validez de la hipótesis del *desacople* remite a la sensibilidad de las técnicas estadísticas en cuanto a los datos utilizados. La elección arbitraria de perio-

dos muestrales repercute sobre los niveles de significancia estadística y la poca disponibilidad de datos interfiere en los resultados. También el empleo de clasificaciones de países y grupos de países (“emergentes”, “avanzados”, “periféricos”, “G-7”, etc.), construidas sobre la base de criterios distintos y no siempre compatibles en términos conceptuales vuelve no comparables los resultados de diferentes investigaciones, dificultando la elección del análisis o una descripción más precisa.

Una metodología de importancia en la literatura es la de “Modelo de factores”, cuyo trabajo más representativo es el de Kose, Otrok y Whitemann (2008). Los autores asociaron las tasas de crecimiento del PIB real al ciclo económico y descompusieron la serie en tres factores: uno global, común a todas las economías; otro común a los distintos tipos de economías; y por último, un factor específico asociado a cada una de ellas. Obtuvieron como resultado que durante el periodo de globalización que abordan (1985-2005) disminuyó la importancia del factor global y aumentó la participación del factor relacionado con el tipo de economía, lo que se tradujo en una mayor divergencia entre economías avanzadas y emergentes y una mayor convergencia entre economías del mismo tipo. Otros trabajos, como el de Bordo y Helbling (2010), obtuvieron sin embargo resultados opuestos. Son los factores globales, y no los factores comunes a las economías del mismo tipo, los que explican la mayor sincronización económica entre los países industrializados, acrecentada aún más después de la crisis económica internacional de 2007. Otros trabajos de importancia hacen uso –entre otras metodologías– del cálculo de coeficientes de correlación estática y móvil, quizás la metodología más empleada en la literatura. Por ejemplo, Martínez (2014) obtiene como resultado una mayor sincronización de América Latina y el Caribe con China en desmedro de Estados Unidos, sobre la base de una serie de frecuencia anual para el periodo 1960-2013. Enfocados en particular en la economía de Brasil y México, Baduel, Díaz y Quenan (2011) obtienen una mayor convergencia de México con Estados Unidos y, en cambio, una mayor convergencia de Brasil con China.⁵

⁵ Estas metodologías suelen complementarse con otras más complejas como las de Vectores Auto-Regresivos (VAR). Para ver su aplicación para el Estudio de la sincronización de América Latina y China, consultar: Canova (2005), Titelman, Pérez-Caldentey y Minzer (2008) y Cesa-Bianchi, Pesaran, Rebucci y Xu (2011).

Sin embargo, autores como Mink, Jacobs y Haan (2007) han realizado fuertes críticas al cálculo de coeficientes de correlación como medida de sincronización económica, debido a que encierran un problema conceptual ya que mezclan dos características del ciclo económico: por un lado, la fase (es decir, expansión o recesión) y por el otro, la amplitud. Esto implica que el coeficiente de correlación podría verse alterado por un cambio en la amplitud, aun cuando la sincronización no haya presentado variación. Otros trabajos que comulgan con esta visión, entre ellos los de Wälti (2010), Levy Yeyati y Williams (2012), han sumado cuestionamientos respecto de la arbitrariedad en la elección de las submuestras para el caso de las correlaciones estáticas y en la elección de las ventanas para el caso de las correlaciones móviles.

Autores como Wälti (2009, 2010), consideran que la hipótesis del *desacople* se sostiene en metodologías inadecuadas para medir la convergencia económica y en una concepción errada que vincula el ciclo económico a las tasas de crecimiento. De forma alternativa, Wälti emplea a partir de una serie de PIB anual (1980-2007) una técnica de filtrado para aislar la tendencia en la que se establecen los periodos durante los cuales la producción está por arriba o por debajo de ella. La diferencia entre la serie de PIB y la tendencia representa la brecha del producto o ciclo económico. De esta manera, dos economías están sincronizadas si simultáneamente se encuentran por arriba o por debajo de su tendencia. La ventaja que presenta esta metodología respecto de la de Modelos de Factores o cálculo de coeficientes de correlación es que puede calcularse para cada año sin necesidad de datos de mayor frecuencia. Los resultados obtenidos reflejan un creciente grado de sincronización cíclica entre las economías emergentes y avanzadas, no obstante que sus tendencias de tasas de crecimiento son claramente divergentes desde la década de 1990. Adicionalmente, el autor midió la convergencia de las economías emergentes con otros tres grupos –G-7, Estados Unidos y la Unión Europea–, y obtuvo que para cada país emergente hay al menos un grupo de estas economías con respecto a las cuales la sincronización no ha disminuido. Los resultados son explicados por el aumento de la integración comercial y financiera que ha empujado la globalización.

Por otro lado, mediante un modelo de regresión, Levy Yeyati y Williams (2012) evalúan la sensibilidad de las economías emergentes –de las cuales excluyen a China por su importancia como motor de la economía mundial– en relación con las economías del G-7. Toman una serie de PIB trimestral y regresan la tasa de crecimiento anual del país emergente con las del G-7 y China, identificando dos periodos (1993-1999 y 2000-2010) mediante una va-

riable indicadora tipo escalón (*dummy*).⁶ Si bien el G-7 y China mantienen un poder explicativo alto para la mayoría de las economías emergentes (muestran coeficientes altos y estables), al incluir a China como un control separado los autores concluyen que el poder explicativo del G-7 disminuye en el último periodo a expensas de la influencia de China, lo que ocurre para todas las economías asiáticas y exportadoras de materias primas. Esto explicaría la resiliencia mostrada por las economías emergentes durante la década de 2000, sostenida sobre la base del *boom* de los precios de las materias primas que generó el crecimiento chino.

Otro conjunto de autores, entre los que destacan Agis (2010), Pastrana, Toledo y Villafañe (2012) y Amico (2014), ha ofrecido explicaciones alternativas que otorgan una mayor importancia a las políticas económicas implementadas por los gobiernos de América Latina durante la primera década del siglo XXI. Por ejemplo, Amico (2014) considera que, si bien el contexto internacional fue favorable, el desacople no puede ser explicado enteramente por China ya que las altas tasas de crecimiento de esta economía estuvieron presentes también en la década de 1990 y porque la alta demanda de materias primas que sostuvo China solo fue significativa en las vinculadas a los metales; sin embargo, economías especializadas en alimentos como la Argentina igualmente mostraron un gran crecimiento durante todo el periodo. Esto daría cuenta de la importancia que tuvieron las políticas económicas de estimulación de la demanda agregada. No obstante lo anterior, el autor sostiene que, a partir de la década de 2000, China se habría transformado en el nuevo centro cíclico para la región asiática y los países exportadores de materias primas de América Latina y África. Por su parte, Pastrana *et al.* (2012) se interesaron en medir y explicar, más que el grado de asociación entre la economía argentina y las economías avanzadas, el nivel de resistencia que mostró este país ante la crisis internacional de 2008 como clara manifestación del desacople. Para estos autores, fue el nuevo esquema macroeconómico de “crecimiento con inclusión social” que adoptó Argentina en 2003, articulado en torno a un Tipo de Cambio Real Competitivo y Estable (TCRCE), el que permitió realizar la política anticíclica para hacer frente a

⁶ En la regresión se incluyen las variables de interés y se repiten las mismas pero multiplicadas por la variable escalón. El coeficiente asociado a la variable escalón debería sumarse (o restarse, según su signo) al coeficiente que no lo incluye en cada variable de interés para obtener la influencia de cada variable en el período 2000-2010.

la crisis internacional y conseguir una rápida recuperación en 2010, opinión que Agis (2010) comparte, con matices.

En términos metodológicos, emplearon un análisis de componentes principales⁷ y una estimación de modelos de tasas de crecimiento. A partir del cómputo de los componentes principales (variables resumen con alto poder explicativo) de la influencia del crecimiento de los países seleccionados (Brasil, Chile, China, Estados Unidos y quince países de la Unión Europea), se estimó un modelo que dividió la muestra en dos submuestras: 1993Q1-2001Q4 (Régimen de convertibilidad) y 2002Q1-2010Q2 (Modelo de TCRCE). La regresión muestra que “el peso explicativo del componente 1 (que captura la incidencia del crecimiento internacional sobre el crecimiento de Argentina, y de esta forma refleja en cierto modo la potencial transmisión de los shocks externos) se reduce al contrastar la década del noventa con el Nuevo Régimen Macroeconómico” (Pastrana *et al.*, 2012: 101). Posteriormente se establece una segunda verificación con un modelo de regresión estimado para explicar la tasa de crecimiento de Argentina en función del crecimiento de los países seleccionados para el periodo 1993Q3-2010Q4. Los resultados obtenidos indican que desde 2003Q1⁸ los efectos estadísticos de Brasil y Estados Unidos se tornan menos relevantes en la contribución al crecimiento de Argentina y que a partir de la misma fecha, el crecimiento de China y de la Unión Europea resultan ser no significativos. Gracias a estos resultados, los autores establecen que no se puede demostrar econométricamente la hipótesis del “viento de cola”, reforzando así sus argumentos en torno a la importancia de la política económica local orientada hacia el mercado interno.

Como ya indicamos previamente, los modelos econométricos son muy sensibles a los agrupamientos, a las periodizaciones y a la cantidad de variables incluidas en cada periodo. Los estudios en torno al ciclo argentino analizan los datos hasta 2008 (Amico, 2014) o hasta 2010 (Agis, 2010; Pastrana *et al.*, 2012). Básicamente, coinciden respecto de un desacople de la economía argentina y sobre la importancia del mercado interno. Por su parte, Amico advierte la existencia de un “efecto China”, aunque no profundiza en las implicancias de dichos argumentos. Por lo tanto, la primera pregunta re-

⁷ Sobre esta metodología puede revisarse: Elosegui, Garegnani, Lanteri y Blanco (2008).

⁸ Utilizando una variable *dummy* al igual que aplicaron Levy Yeyati y Williams (2012) para dividir el periodo y comprender el impacto de China sobre el conjunto de las economías emergentes.

fiere a si los resultados de estas investigaciones se sostienen al contemplar un periodo más amplio que incorpore los efectos de mediano plazo de la crisis internacional (y no solo los inmediatos). Acordando con los datos que muestran un desacople respecto de la economía estadounidense y teniendo en cuenta el planteo del primer apartado, surge la segunda pregunta: ¿nos encontramos frente a un cambio en el centro-cíclico y, por lo tanto, a un nuevo “re-acople”?

2.1. Análisis empírico de la sincronización del ciclo argentino

A partir de los antecedentes, sus fortalezas, sus debilidades, las técnicas econométricas y sus límites analíticos, en el presente apartado realizamos un análisis del desacople. Considerando que Argentina constituye una economía estructuralmente periférica (Prebisch, 1949) y dependiente (Marini, 1991) y que esta condición no se ha superado en el periodo que comprende el estudio, nuestra hipótesis postula que el desacople respecto de una economía, de existir, debe traducirse vis a vis en una resincronización del ciclo. Dado lo expresado en el primer apartado, buscaremos contrastar si existe evidencia sobre el vínculo y la sincronización del ciclo económico argentino con la economía china. Asimismo, cabe aclarar que, por la vigencia del *default* durante el periodo analizado, el canal financiero perdió importancia explicativa (a diferencia de los noventa), lo que justifica que nos concentremos en los canales reales. A fin de lograr resultados más precisos tomamos, por razones de comparabilidad, los datos trimestrales (en lugar de datos anuales) calculados y publicados por el grupo de investigación GVAR.⁹ Asimismo, atendiendo los requerimientos conceptuales previamente expresados, tomamos los datos de Argentina, Brasil, China y Estados Unidos y evaluamos las correlaciones para dos periodos: 1993q1-2001 q3 y 2001q4-2015q3.

Siguiendo las metodologías de la literatura especializada sobre *desacople*, las técnicas econométricas tradicionalmente empleadas para cuantificar los cambios en la sincronía económica son las correlaciones de tipo estática (Tabla 2) y las de ventanas móviles (Tabla 3). Para llevar adelante ambas técnicas se considera la variación porcentual anual del PBI¹⁰ medida cada trimestre, en los diferentes años/trimestres a evaluar.

⁹ Estos datos pueden consultarse en: <https://sites.google.com/site/gvarmodellng/home>

¹⁰ Para los datos trimestrales la tasa interanual se calcula como $\log(\text{pbi}_t) - \log(\text{pbi}_{t-4})$.

Tabla 2. Resultados de correlaciones estáticas de las variaciones interanuales

Periodo	1933q1- 2001q3	2001q4- 2015q3
N° Obs.	35	56
	Coefficiente correlativo	Coefficiente correlativo
Argentina-EE.UU.	0,39*	0,268**
Argentina-China	0,031 N/S	0,510*
China-EE.UU.	-0,330**	0,219**
Brasil-China	-0,140 N/S	0,721*
Argentina-Brasil	0,319**	0,454*

Nota: * = Significativo al 1 %; ** = Significativo al 5 %; N/S = No significativo, es decir, estadísticamente no distinto de cero.

Fuente: elaboración propia basada en los datos del GVAR.

En la correlación estática se considera la correlación entre la variación porcentual del PIB del país X en el periodo ($\Delta\%PBI_tX$) respecto de la variación porcentual del PIB del país Z en el mismo periodo ($\Delta\%PBI_tZ$). En nuestro caso, tomamos variaciones interanuales comparando la tasa de variación del PBI un determinado trimestre respecto del mismo trimestre del año anterior. El mismo ejercicio puede hacerse con rezagos, es decir, asumiendo que hay un tiempo de demora de llegada de los *shocks*, se podría comparar el PIB en un periodo (t) respecto del PIB de periodos previos ($t-1, t-2, \dots, t-n$).¹¹ Una correlación igual a 1 implica una correlación positiva perfecta, mientras que si fuera igual a -1 significaría una relación negativa y perfecta. En caso de que fuera 0, estaríamos frente a dos economías independientes. Comencemos por presentar los resultados.

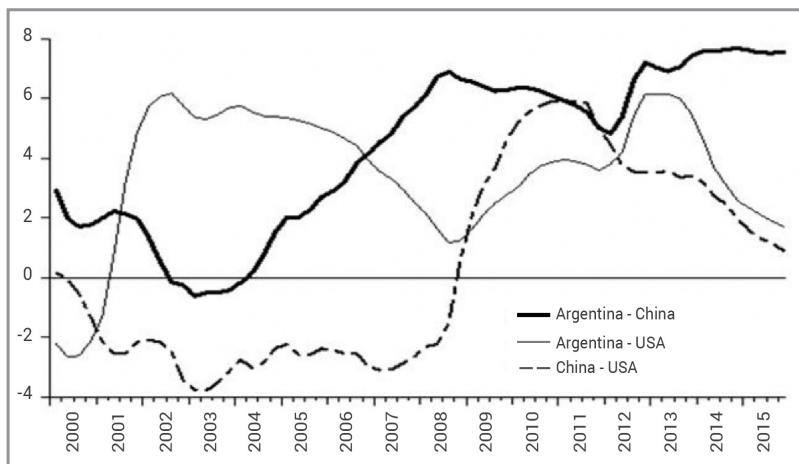
A partir de los resultados obtenidos, podemos sostener que la economía argentina correlaciona (0,39) con la economía estadounidense durante el primer periodo y que si bien mantiene la correlación durante el segundo, esta es más débil (0,26). En cambio, las variaciones porcentuales del PIB de Argentina no mantienen correlación con las del PIB de China durante el primer periodo pero sí durante el segundo a partir del 2001 (0,51), lo que expresa un vínculo más fuerte que el que tenía Estados Unidos con Argentina durante la década de 1990. Otro dato relevante que se deduce de las correlaciones es-

¹¹ Dicho ejercicio se realizó, pero al no presentar resultados significativamente diferentes no lo presentamos aquí.

táticas calculadas refiere a la relación entre Brasil y China. En el primer periodo, su vínculo no era significativo mientras que en el segundo es realmente fuerte (0,72). Durante la Convertibilidad y la entrada en vigencia del Mercosur, Brasil se convirtió en el primer socio comercial de Argentina, lo cual se expresa en la correlación de 0,31. La misma se fortaleció luego del 2001 (0,45), en parte redinamizada por el vínculo de ambas economías con China.

Una forma alternativa a las correlaciones de tipo estático recién presentadas son las de tipo *dinámico* o *ventanas móviles*. Se trata de submuestras, cada una de las cuales se obtiene a partir de la anterior, añadiendo un último dato y prescindiendo del primero. La amplitud de la ventana debe alcanzar para estimar a partir de cada una de ellas el parámetro de interés. Esta metodología permite observar los cambios en el comportamiento de la sincronización económica a través del tiempo. De la misma forma que en el caso de las correlaciones estáticas, tomamos las variaciones interanuales del PIB de Argentina, EE. UU. y China y una ventana de 10 años sobre la base de un total de datos desde el primer trimestre de 1990 hasta el tercer trimestre de 2015. Cada punto de la Figura 3 indica entonces el promedio de la correlación de los 40 trimestres anteriores. De este modo, se puede observar que la correlación entre Argentina y Estados Unidos fue muy alta durante los noventa y que fue perdiendo fuerza conforme avanzaba la década. El mínimo relativo de 2008 (que promedia 1998-2008) de la correlación y que se expande hasta el máximo relativo de 2011 (que promedia 2001-2011) expresa el peso que tuvo la desaceleración de Estados Unidos durante el periodo de la crisis argentina de 1998-2001. Puede verse que, simultáneamente, las variaciones del producto de Estados Unidos pierden poder explicativo sobre el producto argentino y gana lugar China. La correlación de las variaciones del producto de China con Argentina experimenta su mínimo absoluto a fines del 2002 (expresando el promedio 1992-2002) y, a medida que avanza la década, la correlación se incrementa. Finalmente, una vez que la ventana expresa el promedio de los años del nuevo siglo, la correlación se torna muy alta y estable (en torno a 0,8).

Figura 3. Correlaciones móviles de las tasas de crecimiento (10 años)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos del GVAR.

Por cuanto las técnicas aplicadas previamente no expresan, como ya dijimos, una causalidad sino únicamente correlación, existen otras técnicas más complejas que permiten vincular con más claridad las variaciones del PIB de Argentina a las de otras economías. En la Tabla 3.A, evaluamos a partir de una regresión el peso de las variaciones del PIB de Estados Unidos, China, Brasil en las variaciones del PIB de Argentina, agregando una constante que representa los factores endógenos (es decir, la parte de la variación no explicada por los otros países). Adicionalmente, colocamos una variable *dummy* en 2001 con el fin de explorar el posible impacto de los cambios estructurales.¹² Lo primero que nos indica la Tabla 3.A con los coeficientes de regresión es que los factores endógenos (la constante) tienen un bajo peso explicativo y que permanecen de ese modo luego del 2001.¹³ Por otra parte, $T_{EE.UU.}$ expresa el peso explicativo muy alto (1,8) de la economía norteamericana durante 1993q1-2001q3. La ausencia de T_{CHINA} expresa que durante los noventa su peso no fue significativo (no distinto de cero)

¹² Ver en nota anterior la interpretación de los coeficientes cuando se incluye una variable escalón (*dummy*).

¹³ Dado que $CONSTANTE^*_d_{2001}$ no resultó significativa y, por lo tanto, fue eliminada.

y T_BRASIL expresa que existe un fuerte peso explicativo de la variación del PIB de Brasil en las variaciones del PIB de Argentina (0,44), que permanece constante desde 1993q1 hasta 2015q3.¹⁴ Asimismo, la variable *dummy* indica que el peso explicativo de Estados Unidos se reduce fuertemente luego del 2001 y que a partir de ese momento el peso de China es muy elevado (0,69). Esta regresión, que a primera vista parece confirmar nuestra hipótesis sobre el desacople argentino respecto de Estados Unidos y el reacople con la economía china, tiene sin embargo dos debilidades estadísticas (R^2 bajo y autocorrelación) que obligan a revisar el método aplicado.¹⁵

Tabla 3. Regresión del PBI Argentino con PBI de otros países, diferenciando periodos

A.		B.	
Variable dependiente: T_ARG Periodo 1er trim. 1993-3er trim. 2015 (91 obs.)		Variable dependiente: T_ARG Periodo A: 1er trim. 1993-3er trim. 2001 Periodo B: 4to trim. 2001-3er trim. 2015	
Variable	Coefficiente	Variable	Coefficiente
Constante	-0,056*		
T_EE.UU.	1,880*	T_ARG (-1)	1,373*
T_EE.UU.*d_2001	-1,341**	T_ARG (-2)	-0,575**
T_CHINA*d_2001	0,694*	D_2001_B	-0,018***
T_BRASIL	0,449**	T_CHINA*d_2001_A	0,068***
R²=0,282		T_CHINA*d_2001_B	0,252*
		R²=0,887	

Nota: * = Significativo al 1 %; ** = Significativo al 5 %; *** = Significativo al 10 %.

Fuente: elaboración propia basada en los datos del GVAR.

Con el fin de evitar el problema de la autocorrelación serial, introdujimos la influencia de dos rezagos ($t-1$ y $t-2$) en el PIB presente (t), mantuvimos a Estados Unidos, China y Brasil como economías explicativas y las variables *dummy* que señalan el cambio estructural en 2001. El resultado se consigna en la Tabla 3.B y muestra un peso importante de los rezagos (periodos $t-1$ y $t-2$) desde 1993 hasta 2015. Por otra parte, los factores endógenos resultan no significativos para explicar las variaciones del PIB durante los noventa, y desde el 2001 sí son significativos aunque bajos y de signo opuesto (-0,018).

¹⁴ Dado que T_BRASIL*d_2001 no resultó significativa y por lo tanto fue eliminada.

¹⁵ Se incluyó esta regresión por ser la metodología empleada en varios de los trabajos antecedentes (Levy Yeyati y Williams, 2012 y Walti, 2010, entre otros).

Estados Unidos aparece como no significativo para ambos periodos, y China tiene un bajo peso durante el periodo A (0,068) y un peso relativamente más alto en el periodo B (0,252). En contraste con lo expresado en la Tabla 3.A, aquí el R^2 es alto¹⁶ y queda resuelto el problema de la autocorrelación volviéndose más robusta la descripción. La contraparte es que la regresión perdió poder explicativo en cuanto Estados Unidos y Brasil no juegan ningún rol y el peso de China es bajo, lo cual debilita la interpretación económica.¹⁷

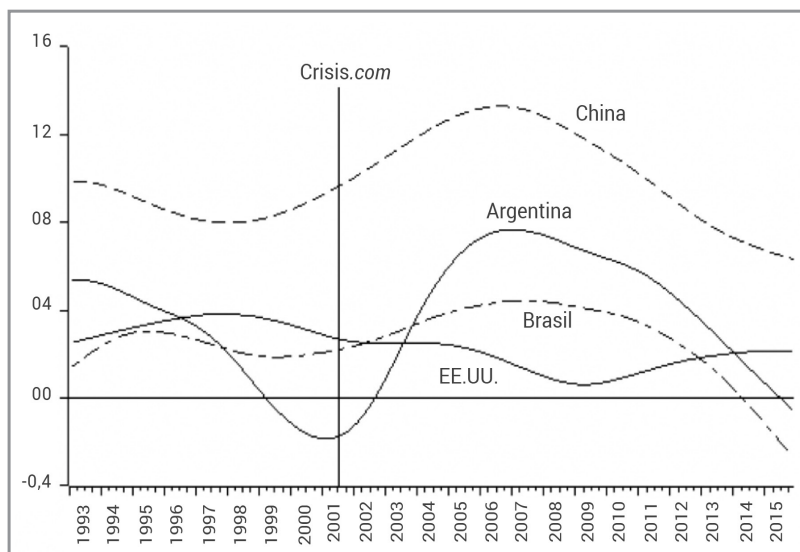
Hasta el momento, hemos analizado a partir de diferentes técnicas de qué modo se acoplan o desacoplan las tasas de variación del producto. A partir de ellas –y de las investigaciones reseñadas que abordaron este problema– podemos señalar con un importante grado de certeza que el peso de Estados Unidos en la economía argentina disminuyó desde el comienzo del siglo XXI. Por otra parte, no hallamos evidencia definitiva en favor de un reacomple con China. ¿Cómo explicar que las técnicas econométricas solo muestren una relación débil entre ambas economías? Debe tenerse en cuenta que el Estado argentino aplicó una importante (y creciente) cantidad de políticas tendientes a estimular el crecimiento, sobre todo desde 2009. Todas ellas, por supuesto, tienen impacto sobre la tasa de variación del producto –morigerando la caída o favoreciendo el crecimiento–, cuya consecuencia naturalmente no puede ser sino señalar un desacople o una falta de sincronización –incluso, ese era su objetivo explícito. Pero si recordamos la advertencia de Walti sobre la necesidad de distinguir entre la amplitud, la frecuencia y la tendencia del ciclo, y volvemos a considerar que en nuestro planteo evaluamos a la Argentina como una economía estructuralmente periférica/dependiente, emerge una nueva pregunta: si bien en el corto plazo Argentina tomó medidas que favorecían su desacople, ¿qué se observa teniendo en cuenta el periodo en su conjunto (largo plazo)?

Con el fin de distinguir el impacto de corto plazo de las políticas económicas del movimiento de largo plazo que las subyace, en la Figura 4 analizamos las tendencias de las tasas de variación del producto (calculada a partir del filtro Hodrick y Prescott) para Argentina, Estados Unidos, China y Brasil desde 1993 hasta 2015.

¹⁶ En este caso se introdujeron dos variables *dummy* para separar los periodos. Entonces, los dos coeficientes para China tienen validez independiente (no se suman).

¹⁷ Una explicación de la tasa de crecimiento del PIB por su propio pasado ($t-1$ y $t-2$) no aporta explicación económica sobre los determinantes del ciclo.

Figura 4. Tendencia de la tasa de variación trimestral del PIB (%) de países seleccionados (2001-2015)



Nota: para calcular la tendencia se aplicó el filtro Hodrick y Prescott.

Fuente: elaboración propia basada en los datos del GVAR.

De este modo, elaboramos una solución gráfica (no econométrica) a nuestro interrogante, cuyo resultado arroja una evidencia clave. A partir del año 2001, la tendencia de las tasas de variación de la economía argentina y brasileña se acopla a la de las tasas de variación de la economía china. La aceleración de la tendencia al crecimiento de la economía china impulsa la tendencia al crecimiento de Argentina –proceso usualmente denominado “viento de cola”. Desde la crisis internacional de 2008, la tendencia al crecimiento de China comenzó a revertirse y desde 2012 se evidencia una desaceleración del crecimiento –que, de todos modos, persiste en torno al 8 % anual durante el periodo bajo análisis. En este contexto, las políticas en vistas a sostener el nivel de actividad adoptadas por Argentina impactaron en la frecuencia y amplitud del ciclo, pero al operar sobre una tendencia definida por el centro-cíclico (China) los años de contracción más que compensaron los años de crecimiento, dando lugar a una tendencia decreciente de las tasas de va-

riación del producto. Con claridad, la tendencia de las tasas de variación de Estados Unidos no muestra una trayectoria coincidente ni similar.¹⁸

A modo de cierre: la “acumulación globalizada” y el ciclo argentino

En el primer apartado del presente capítulo hemos construido, con el auxilio de la referencia a otros autores, una interpretación sobre el carácter genérico de la internacionalización del capital y sobre las particularidades que delimitan esta tendencia, dando lugar a diferentes modos de internacionalización. Sin pretender un análisis exhaustivo, presentamos el vínculo orgánico entre una determinada configuración de la economía mundial y las etapas de la internacionalización del capital durante el fordismo y el neoliberalismo. Asimismo, entendimos que a partir de la crisis .com y del ingreso de China a la OMC comenzó a delinearse una nueva configuración de la economía mundial que abrió una nueva etapa en la internacionalización del capital. Tras la crisis del neoliberalismo quedaron trastocadas tanto la organización del trabajo (forma de producir) como la estructura jerárquica, impulsando a China como actor central en la dinámica de la economía mundial. En ese marco, la *internacionalización globalizada del capital* (Oguz, 2015) remarca que, a diferencia del período neoliberal, en el posneoliberalismo el proceso de “offshorización” y tercerización alcanza a todas las ramas y a todos los eslabones de las ramas, favorecido en parte por los “precios chinos” (Barros de Castro, 2007), lo que alienta la difusión de tecnología de plataformas (Srnicek, 2016) que permiten coordinar la producción con bajos costos de transacción.

A partir del primer apartado, se nos presentó una pregunta central: ¿qué impacto tienen estas transformaciones en la periferia? Concretamente, retomando un interrogante clásico del pensamiento económico latinoamericano, ¿de qué modo impactó en Argentina el ingreso de China en la escena económica mundial? ¿Existe un vínculo entre el ciclo de Argentina en tanto país periférico/dependiente y el ciclo del centro? En el segundo apartado, de carácter descriptivo, buscamos analizar mediante técnicas econométricas la hipótesis del desacople respecto de la economía estadounidense y un re-acople con la economía china. Estas técnicas arrojaron una evidencia dé-

¹⁸ No es correcto calcular la correlación entre las tendencias debido a que son series no estacionarias (no oscilan alrededor de una media) y las correlaciones calculadas serían en este caso, espurias.

bil en tanto la política contracíclica aplicada por Argentina pretendía, justamente, gobernar la amplitud y frecuencia de su ciclo económico. Con vistas a neutralizar el impacto de corto plazo de las políticas económicas aplicadas buscamos analizar las tendencias de las variaciones del producto de China, Estados Unidos, Brasil y Argentina. De este modo hallamos (gráficamente) que desde el 2001 las tendencias de las variaciones del producto de Argentina y China se encuentran fuertemente acopladas.

En esta parte del capítulo, y a modo de cierre, buscaremos vincular las transformaciones en la economía mundial (fundamentos, primer apartado) con lo observado en el ciclo argentino (descripción, segundo apartado). Entendiendo que Argentina es una economía periférica-dependiente, su ciclo no puede explicarse con independencia del ciclo del centro. Estructuras alternativas de la economía mundial implican, como vimos, diferentes configuraciones: a) del vínculo del centro con la periferia, y b) del modo de organizar la producción y, por lo tanto, nuevos canales y fundamentos para el impacto del ciclo del centro en el ciclo de la periferia. Volvemos a resaltar que no debe interpretarse una ausencia de determinantes internos del ciclo económico, sino que aquí hacemos abstracción de ellos.

En cuanto al canal de transmisión de *shocks*, recordemos que Martínez (2014) destacó que en América Latina, desde el nuevo siglo, el canal financiero siguió fundamentalmente (aunque de modo decreciente) vinculado a Estados Unidos mientras que el canal real se vinculó crecientemente a China. En el caso particular de Argentina, por la vigencia del *default* de la deuda, el canal financiero estuvo virtualmente clausurado, por lo que perdió importancia. Así quedaron en el centro de la escena el canal real –específicamente la cuenta corriente de la balanza de pagos– y el vínculo con China.

Con respecto a los fundamentos del impacto de la tendencia de las variaciones del producto de China en la tendencia de las variaciones del producto de Argentina, debemos enfatizar una serie de cuestiones. En primer lugar, cabe señalar que, contrario a lo que usualmente se argumenta, calculando el índice de apertura de la economía ($[\text{exportaciones} + \text{importaciones}] / \text{PIB}$) la evidencia muestra que Argentina desde el 2001 estuvo más abierta que durante la Convertibilidad, es decir, fortaleció su vínculo con el resto del mundo. Esta tendencia se morigeró después de 2012, cuando Argentina comenzó a aplicar trabas a la importación, pero no se revirtió. Consecuencia elemental de este hecho es que se entretejió más (y no menos) el vínculo entre el ciclo local y el centro cíclico.

La creciente importancia del sector externo nos lleva hacia el segundo fundamento. Como señala Palloix (1975), la internacionalización transforma las normas de producción y cambio, y, por lo tanto, impacta en el “contenido” del ciclo del país no hegemónico por cuanto iguala las condiciones sociales de producción. Es decir, más allá de su forma (si sube o baja el PIB), el contenido (la relación social de producción) se internacionaliza asumiendo características propias de la etapa histórica (Palloix, 1975: 55-58). De este modo, la tercerización y la “offshorización” tienen un doble impacto. El más evidente es la deslocalización productiva hacia la periferia que, recordemos, ya no es propia de las grandes empresas. Cada vez más empresas, incluso las pequeñas y unipersonales, están vinculadas a la demanda externa. Pero existe un segundo impacto, usualmente menos destacado: la posibilidad de deslocalizar la producción o los servicios en el exterior impone presiones hacia la internacionalización al conjunto de los sectores, entrelazando crecientemente las economías. Dicho de otro modo, los capitales cuya productividad es suprapromedial imponen presiones objetivas a los capitales infrapromediales.

Las presiones hacia la internacionalización del conjunto de los capitales que operan en el espacio de valor nos conducen hacia el tercer fundamento. En el siglo XXI, los capitales que en Argentina operan hacia la productividad media mundial —o por encima de ella— como es el caso del agro, de la manufactura de origen agropecuario, de algunas manufacturas de origen industrial y de algunos servicios (producción de *software*, por ejemplo) ya se encuentran internacionalizados. Aclaramos que no solo referimos a la internacionalización financiera, que también cabe. Como venimos señalando a lo largo del capítulo, el corazón de la internacionalización es fundamentalmente productivo. La organización de la producción de estos sectores (y su productividad) presupone la tercerización y la “offshorización”. En cuanto a los capitales que operan en el espacio de valor por debajo de la productividad media mundial, aunque existan medidas de protección para su producción, la tendencia es a deshacerse de las producciones menos competitivas que puedan ser tercerizadas, deslocalizadas o automatizadas. Por lo tanto, se observa que la tercerización y la “offshorización” no solo se expanden a capitales de todos los tamaños y de todas las ramas, sino que, adicionalmente, ya no son propias del centro: se aplican como modalidad productiva en la periferia.

Retomando el planteo de Palloix, el acento puesto en la valorización internacional del capital nos conduce a poner atención sobre la tendencia a

la igualación de las condiciones de producción y de cambio, tendencia que no elimina la diferenciación (Palloix, 1975) que sin duda se acentúa con la heterogeneidad estructural de Argentina. Habiendo señalado el canal por el cual la internacionalización se produce y tres fundamentos que intervienen –sin descartar otros que puedan agregarse–, podemos comprender más cabalmente el modo en que la internacionalización globalizada se pone de manifiesto en el ciclo argentino. La internacionalización globalizada de la acumulación, por supuesto, no elimina la posibilidad misma de realizar una política económica que pretenda despegar los acontecimientos económicos foráneos de los nacionales. De hecho, durante el periodo analizado se han implementado diferentes medidas tendientes a gobernar el ciclo económico en sus dos dimensiones. Por un lado, la amplitud a través de políticas expansivas tendientes a estimular el PIB (planes sociales, Programa de Recuperación Productiva, Repro, financiación del consumo durable, etc.). Por el otro, la frecuencia con que se utilizan diferentes políticas orientadas a desplazar temporalmente la caída del producto (nacionalizaciones parciales o totales de empresas privatizadas, control cambiario, restricción de las importaciones, etc.). Pero a pesar de todas esas políticas, se observa que las tendencias de las tasas de acumulación se sincronizan con la tendencia de las tasas de acumulación de China y allí, por lo tanto, se pone de manifiesto el proceso de internacionalización.

Recordemos que al comienzo de trabajo señalamos que con el fin de comprender el proceso de internacionalización del ciclo económico argentino hacíamos abstracción de sus características específicamente locales. Luego de la investigación realizada concluimos que existe un proceso de internacionalización pero que no refiere estrictamente al ciclo (amplitud y frecuencia), sino que más bien se pone de manifiesto en la tendencia del ciclo económico, y que los fundamentos de esta internacionalización de la tendencia son históricos y corresponden a las características de la etapa del sistema capitalista mundial en la cual se inserta Argentina de un modo periférico/dependiente. Como corolario, según nuestra investigación, la internacionalización no elimina los fundamentos locales del ciclo, es decir que el ciclo argentino no es *reflejo inmediato* del centro-cíclico, sino que se determina por una amalgama de fundamentos internacionales (tendencia) y locales (amplitud y frecuencia).

Referencias bibliográficas

- Agis, E. (2010). *Nota técnica correspondiente al Informe Económico N° 72 del Segundo Trimestre, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas*. Secretaría de Política Económica, Subsecretaría de Programación Económica, Dirección Nacional de Programación Macroeconómica. Buenos Aires, Argentina.
- Aglietta, M. (1986). *Regulación y crisis del capitalismo: la experiencia de los Estados Unidos*. México, México: Siglo XXI.
- Amico, F. (2014). *Sostenibilidad e implicancias del "desacople" entre el centro y la periferia en el contexto latinoamericano*. Buenos Aires, Argentina: Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina.
- Baduel, B., Díaz, J. C., y Quenan, C. (2011). "Decoupling or not decoupling: le cas du Brésil et du Mexique". *Flash*, (953), s/p.
- Banco Mundial. Datos sobre las cuentas nacionales del Banco Mundial y archivos de datos sobre cuentas nacionales de la OCDE. Recuperado de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.TRD.GNFS.ZS>
- Barkin, D. (1981). "Internationalization of Capital: An Alternative Approach". *Latin American Perspectives*, 8(3/4), 156-161.
- Barkin, D. (1987). "The end to food self-sufficiency in Mexico". *Latin American Perspectives*, 14(3), 271-297.
- Barros de Castro, A. (2007). *No espelho da china*. Río de Janeiro, Brasil: UFRJ.
- Bordo, M. D., y Helbling, T. F. (2010). "International Business Cycle Synchronization in Historical Perspective". *NBER Working Paper 16103*. National Bureau of Economic Research, USA.
- Brewer, B. (2011). "Global commodity chains, world income inequalities". *American Sociological Association*, 17(2), 308-327.
- Canova, F. (2005). "The Transmission of US Shocks to Latin America". *J. Appl. Econ.*, (20), 229-251.
- Caputo, O. (2004). "Estados Unidos y China: ¿locomotoras en la recuperación y en las crisis cíclicas de la economía mundial". En J. Estay (Ed.), *La economía mundial y América Latina. Tendencias, problemas y desafíos*, Buenos Aires, Argentina: Clacso.

• La dimensión inevitable: estudios sobre la internacionalización del Estado y del capital •

Cepal (2010). *La República Popular China y América latina y el Caribe: hacia una relación estratégica*, Santiago de Chile, Chile: Cepal.

Elosegui, P., Garegnani, L., Lanteri, L. y Blanco, E. (2008). *Indicadores agregados de actividad económica para Argentina: el método de componentes principales*. Recuperado de <http://www.cemla.org/red/papers2008/red13-argentina3.pdf>.

Fröbel, F., Heinrichs, J., y Kreye, O. (1980). *La nueva división internacional del trabajo*. Madrid, España: Siglo XXI.

Gereffi, G. (2015). "América Latina en las cadenas globales de valor y el papel de China". *Boletín Informativo Techint*, (350), Argentina.

Hardt, M., y Negri, A. (2002). *Imperio*. Buenos Aires, Argentina: Paidós.

Harvey, D. (1990). *La condición de la posmodernidad*. Buenos Aires, Argentina: Amorrortu.

Harracá, M. (2017) *Business models and organizational forms: searching the edge of innovation in Google and Amazon*. Tesis de maestría, París XIII, Francia.

Hirsch, J., y Wissel, J. (2011). "The Transformation of Contemporary Capitalism and the Concept of a Transnational Capitalist Class: a Critical Review in Neo-Poulantzian Perspective". *Studies in Political Economy*, 88(1), 7-33.

Katz, C. (2014). *Mutaciones del capitalismo en la etapa neoliberal I, II y III*. Recuperado de <http://katz.lahaine.org/>.

Kose, A. M., Otrok, C., y Whiteman C. H. (2008). "Understanding the Evolution of the World Business Cycles". *Journal of International Economics*, (75/1) (May), 110-130.

Levy Yeyati, E., y Williams, T. (2012). "Emerging economies in the 2000s: Real decoupling and financial recoupling". *Journal of International Money and Finance*, 31(8), 1-42.

Marini, R. M. (1991). *Dialéctica de la dependencia*. México, México: Era.

Martínez, L. (2014). "América Latina y el Caribe ante el nuevo contexto de la economía mundial: Los cambios en la interrelación económica con Estados Unidos y China". En A. Serbin, L. Martínez, y Júnior H. Ramanzini (coord.), *¿Atlántico vs. Pacífico? América Latina y el Caribe, los cambios regionales y los desafíos globales*, Buenos Aires, Argentina: Anuario de Integración Regional de América Latina y el Caribe.

Marx, K. (1997). *El manifiesto comunista*. México, México: Editores Unidos.

Marx, K. (1975). *El Capital. Libro III*. Madrid, España: Siglo XXI.

- Marx, K. (2001). *El Capital. Libro I Capítulo VI (inédito)*. México, México: Siglo XXI.
- Mink, M., Jacobs, J., y Haan, J. (2007). *Measuring Synchronicity and Co-Movement of Business Cycles with an Application to the Euro Area*. Canberra, Australia: Australian National University, Centre for Applied Macroeconomic Analysis, CAMA Working Papers.
- Oguz, S. (2015). "Rethinking globalization as internationalization of capital". *Science Society*, 70(3), 336-362.
- Palloix, C. (1981). "L'internationalisation du capital des IAA et le procès de travail agricole". *Tiers Monde*, (88) (Oct-Dec), 748-762.
- Pastrana, F., Toledo, F., y Villafaña, S. (2012), "El modelo económico ante la crisis internacional: sostenimiento de las condiciones laborales y sociales en Argentina". En *Macroeconomía, Empleo e Ingresos, Debates y Políticas en Argentina frente a la Crisis Internacional 2008-2009*. Buenos Aires, Argentina: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Argentina-Oficina de País de la OIT.
- Prebisch, R. (1944). "La relación entre el ciclo argentino y el ciclo monetario internacional". En R. Prebisch (1993), *Obras 1919-1949*, Tomo I. Buenos Aires, Argentina: Fundación Raúl Prebisch.
- Prebisch, R. (1949). "El desarrollo de América Latina y algunos de sus principales problemas". En R. Prebisch (1993), *Obras 1919-1949*, Tomo III. Buenos Aires, Argentina: Fundación Raúl Prebisch.
- Robinson, W. (2009). *Latin America and global capitalism*. Baltimore, Estados Unidos: Johns Hopkin UP.
- Srnicek, N. (2016). *Capitalismo de plataformas*. Buenos Aires, Argentina: Caja Negra.
- Titelman, D., Pérez-Caldentey, E., y Minzer R. (2008). *Una Comparación de la Dinámica e Impactos de los Choques de Términos de Intercambio y Financieros en América Latina 1980-2006*. Santiago de Chile, Chile: Celac.
- Wälti, S. (2009). *The myth of decoupling*, Manuscript, MPRA Paper 20780. Alemania: University Library of Munich.
- Wälti, S. (2010). *No decoupling, more interdependence: business cycle comovements between advanced and emerging economies*, MPRA Paper N° 20869, EE. UU.: Swiss National Bank.

Empresas multinacionales en la Argentina de la posconvertibilidad (2005-2011): internacionalización, concentración y especialización productiva a partir de estrategias corporativas

Federico Daniel Naspleda

Introducción

El presente estudio examina la dinámica de la industria argentina de la posconvertibilidad desde el punto de vista de las estrategias de un conjunto de empresas multinacionales (EMN). Se vinculan las trayectorias de empresas seleccionadas siguiendo patrones de crecimiento industrial acumulativo en la convertibilidad y posconvertibilidad. Estas etapas se relacionan porque en ellas se manifiesta un fenómeno particular que modificó la estructura industrial: el crecimiento económico en la convertibilidad y posconvertibilidad respondió a una reestructuración productiva particular con base en la internacionalización, concentración y especialización productiva (ICEP). De esta manera, el crecimiento de las EMN analizadas contribuyó de manera destacada a la ICEP en Argentina.

Para analizar este proceso se tienen en cuenta dos ejes. En primer lugar, el estudio busca comprender y explicar la relación entre estrategias de EMN y una parte de la industria argentina denominada como sectores competitivos (SC) y sectores dinámicos en la posconvertibilidad (SDP). Los SC se definen por ser aquellos que presentan una tasa anual acumulativa en los años de crecimiento de convertibilidad (1993-1998) y posconvertibilidad (2005-2011) superior al promedio industrial; mientras que los SDP son aquellos que muestran un desempeño con una tasa anual acumulativa inferior o igual al promedio en la convertibilidad y mayor al promedio en la posconvertibilidad. El análisis sectorial es un paso previo útil para la identificación del campo en que se desarrollan las EMN. Sobre el mismo campo, estas empresas interactúan frente a otras desplegando estrategias para expandir su acumulación. Las EMN analizadas se agrupan de la siguiente manera:

- SC: a) Automotrices, agrupadas en General Motors SRL, Peugeot-Citroën (PSA), Fiat Auto Argentina SA, Volkswagen Argentina SA, Renault Argentina SA, Toyota y Ford Argentina SCA.; b) Alimentos (agroindustria), formadas por Cargill, Bunge y Dreyfus, y c) Laboratorios Farmacéuticos, constituidas por Bayer, Roche, Abbott, Novartis y GSK.
- SDP: a) Bebidas, integradas por AB InBev y Coca-Cola; b) Electrodomésticos, conformado por Whirlpool, Electrolux y Mabe; y c) Calzado (deportivo) compuesto por VDA, Alpargatas Calzados, Penalty, Perchet (Paquetá) y Grupo Dass.

Se vinculan las estrategias empresariales con la dinámica industrial, mediante esta relación, se explica cómo la distinta evolución de estas empresas afectó a la industria argentina acrecentando el fenómeno de ICEP y aumentando la heterogeneidad estructural y su peso en la balanza comercial. A su vez, los agrupamientos estudiados permiten establecer relaciones sobre el tipo de estrategias que surgieron de manera novedosa en la posconvertibilidad, siguiendo la evolución de las EMN de los SDP. Mientras que, por otra parte, las estrategias de los SC marcan un proceso de acumulación de largo plazo.

En segundo lugar, el examen de las ENM en Argentina permite relacionar sus estrategias globales, regional y locales –es decir, el tipo de acciones que llevaron a cabo para concentrar la producción en el mercado local, por ejemplo, las variaciones en los tipos de inversiones realizadas–, con la división internacional del trabajo. Este último aspecto refiere a una visión internacional de la acumulación de la industria local poco abordada en los estudios contemporáneos.

En las últimas décadas se aceleró el proceso de globalización de la producción y comercialización de los mercados en que participan las EMN estudiadas, siendo Argentina un caso más de expansión de estas empresas.

La inclusión de un conjunto muy amplio de EMN de diversos sectores impide un trabajo que capte las singularidades de la evolución de estas empresas a través de métodos de mayor profundidad como pueden ser entrevistas a actores clave. Pero, a su vez, un trabajo comparativo de estas características permite comprender una simultaneidad de factores explicativos, a través de la realización de generalizaciones tentativas para relacionar las tendencias de estas empresas con dimensiones más generales de la transformación de la estructura industrial. Este aspecto es también uno de los aportes del presente trabajo.

El artículo se estructura de la siguiente manera. Un primer apartado en el que se identifican los SC y los SDP. A su vez, se analiza el proceso de ICEP que define el periodo, que surge de la reestructuración productiva ocurrida en los años de convertibilidad, y su vínculo existente con el ingreso de un gran número de EMN. Con la identificación de los SC y los SDP, y la descripción de la ICEP a continuación, en el segundo apartado se analizan las estrategias de las EMN que participan en los SC. Por último, en el tercer apartado se realiza el estudio de las estrategias de las corporaciones que participan en los SDP.

1. El crecimiento industrial en los años de convertibilidad (1993-1998) y posconvertibilidad (2005-2011): reestructuración productiva e ICEP

La importancia del incremento económico e industrial acontecido en la etapa de crecimiento de la convertibilidad radica en el nuevo proceso de reestructuración productiva. Este proceso se dio en el marco de la apertura y la exposición del mercado argentino a la competencia internacional y regional. Las profundas transformaciones neoliberales en la convertibilidad –que afectaron también al conjunto de la región– ocurrieron como respuesta al estancamiento económico característico de los años ochenta. Estas transformaciones dieron lugar a un nuevo impulso productivo basado en el disciplinamiento del mercado local mediante el mercado internacional (Piva, 2015).

El funcionamiento del proyecto neoliberal estuvo atado a la reestructuración productiva (Bisang y Gómez, 1999). Por este camino, la estructura manufacturera de esos años transita un continuo proceso de cambio por el aumento de la ICEP como principal vía de crecimiento acorde a las nuevas condiciones competitivas. Las transformaciones producidas encontraron fuertes límites a la expansión económica, produciéndose una de las crisis más grandes de la historia argentina a finales de la convertibilidad (1999-2002). Pero los cambios realizados en los años noventas perduraron a lo largo del tiempo y son clave para comprender parte importante del tipo de industria desarrollada en la posconvertibilidad.

En términos de la industria, las medidas adoptadas en la convertibilidad se basan, por una parte, en la apertura de los mercados locales, efectivizada en la reducción del promedio y de los máximos arancelarios (Heymann, 2000) y el libre ingreso de empresas internacionales (Kosacoff, 1998). Esto condujo a la exposición de las empresas locales (en adelante EL) a la com-

petencia regional y/o mundial; cuyo resultado fue el liderazgo de EMN en la cúpula industrial.

A continuación se realiza un examen macroeconómico y mesoeconómico, con el fin de organizar las tendencias más importantes que marcaron el desarrollo económico en esos años. En este sentido, primero se examinan las fases de crecimiento de la convertibilidad y posconvertibilidad. Estas fases nos sirven para identificar la evolución de los SC y los SDP. En segundo lugar, se examina la tendencia más importante a nivel industrial de estos años: la ICEP.

En primer lugar, se pueden encontrar claras tendencias de la acumulación de capital en los años de posconvertibilidad, que en conjunto nos permiten dividir el ciclo en fases de: a) recuperación (2002-2005), y b) crecimiento (2005-2011). Así, a partir de la Tabla 1 observamos el dato más significativo, de acuerdo con el cual recién en el año 2005 se produce un cambio cuantitativo cuando el crecimiento del PBI industrial sobrepasa los niveles anteriormente alcanzados en el ciclo de acumulación de convertibilidad –en el año 1998.

Tabla 1. Ampliación de la Capacidad Instalada (ACI), Utilización de la Capacidad Instalada (UCI), PBI Industrial en millones de \$ de 1993 (PBI I. 1993), y Valor Bruto Industrial en millones de \$ de 2004 (VBI 2004) (1998-2015)

	ACI (%)	UCI (%)	PBI I. 1993	VBI 2004	Salario real
1993			43,138		100.1
1998			49,525		98.4
2002			36,176		76.6
2003	0.4	64.9	41,952		70.5
2004	3.1	69.7	46,977	288,272	87.3
2005	3.7	72.8	50,480	310,188	90.9
2006	7.1	73.7	54,975	338,412	101.2
2007	7.1	74.0	59,153	364,369	102.8
2008	3.8	74.8	61,842	373,908	100.7
2009	2.9	72.8	61,503	347,863	106.2
2010	2.8	77.7	67,547	389,351	106.5
2011	5.2	78.8	74,962	421,593	111.8
2012	4.5	74.5	74,660	411,236	112.9
2013	2.2	72.7		418,884	112.8
2014	0.1	70.8		398,443	106.2
2015				402,413	110.2

Fuente: elaboración propia basada en los datos del Indec y Cifra.

En los años 2011-2013, en cambio, se nota un patrón de estancamiento industrial siguiendo la evolución del Valor Bruto de la Industria. A su vez, se puede percibir que antes del año 2005 existe una fase sostenida de recuperación de la capacidad instalada por utilización de capacidad ociosa, mientras que en los años siguientes se produce una ampliación de la capacidad instalada que, si bien no es continua, es pronunciada y sigue siendo positiva hasta el año 2011, en el que se inicia un ciclo marcadamente descendente.

La delimitación de fases en la posconvertibilidad nos permite analizar el comportamiento al interior de la industria, examinando sus fases de recuperación, crecimiento y estancamiento. A su vez, bajo esta metodología se puede comparar la evolución de los sectores en las fases de crecimiento de la convertibilidad y posconvertibilidad a modo de identificar los SC y los SDP.

Utilizando la metodología descrita en la introducción, en la Tabla 2 se identifican los SDP y los SC.

Tabla 2. Tasa anual acumulativa (TAA) y Valor Bruto de Producción (VBP) en la industria argentina y en los SC y SDP (1993-1998 y 2005-2011)

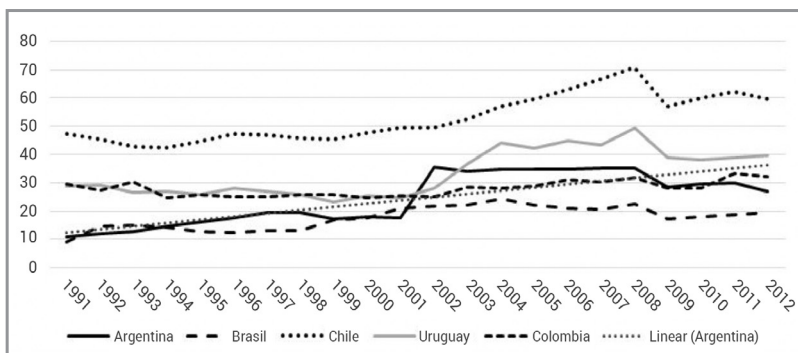
Sectores de la industria 1998 (%)	TAA 1993-1998 (%)	TAA 2005-2011 (%)	% VBP 2011
SDP			
Elaboración de productos de panadería, azúcar, té, yerba mate y otros (154).	1.70	11.90	7.10
Elaboración de bebidas gaseosas, vinos, cerveza, aguas minerales y otros (155).	0.40	11.00	4.60
Fabricación de cocinas, calefones, y otros de uso doméstico (293).	1.90	16.90	1.90
Fabricación de calzado y sus partes (192).	2.00	18.90	1.50
Fabricación de vidrio y productos de vidrio (261).	-1.10	11.30	0.50
Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática (300).	-7.50	12.50	0.03
SC			
Productos alimenticios (151).	4.30	9.40	16.20
Fabricación de productos químicos agroquímicos (242).	3.00	12.30	6.80
Fabricación de vehículos automotores (341).	4.80	19.10	6.20
Fabricación de productos de plástico (252).	6.50	10.10	3.90
Fabricación de muebles, sommiers y colchones (361).	8.70	8.50	1.05
Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación (323).	6.00	15.40	0.10
Total industria (49 sectores)	2.40	8.41	

Fuente: elaboración propia basada en los datos del Centro de Estudios para la Producción (CEP).

La tabla proporciona información respecto de la heterogeneidad estructural presente en la industria de posconvertibilidad. En primer lugar, los sectores que más se destacan por su acumulación son 12 de un total de 49. En segundo lugar, se observa una gran concentración porque los SC comprenden el 34 % del Valor Bruto de Producción (VBP) y estos sectores, junto con los SDP, aportan el 50 % del VBP en el periodo de estudio. A continuación se describe un conjunto de fenómenos que dan cuenta de la evolución de la ICEP en Argentina.

En segundo lugar, para observar el fenómeno de ICEP se presenta en la Figura 1 la evolución del “comercio de mercaderías” –que es la suma de las exportaciones e importaciones de mercaderías dividida por el valor del PBI en cada país. En estos términos, observamos que durante los años 1991 y 2015 existe una marcada tendencia de internacionalización del comercio para los casos de Argentina, Brasil, Chile y Uruguay –si bien existió un rebote después del año 2008 por los efectos de la crisis mundial. En el caso del primer país, la Figura 1 muestra que en los años de convertibilidad el comercio de mercaderías casi se duplicó entre 1991 y 1998, pasando de un 10,7 % del PBI al 19,4 %.

Figura 1. El comercio de mercaderías como proporción del PIB en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Uruguay (1991-2012) (en %)



Fuente: elaboración propia basada en datos del Banco Mundial.

A su vez, si profundizamos en el examen de las exportaciones en términos de los 10 productos principales de la canasta exportadora (Tabla 3) observamos una significativa especialización productiva y un alto grado de concentración con relación a la evolución industrial de convertibilidad. Se manifiesta una novedad en la evolución de las MOI, que en años anteriores tuvieron

presencia recién a partir del año 1991, con un 3 % del total exportador. En 1998, este porcentaje llega al 9,2 % del total. Los productos que lo conforman son “Vehículos automotores para pasajeros” y “Camiones y camionetas” que se beneficiaron principalmente del Mercosur. En segundo lugar, las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) lideran la composición de la canasta exportadora en la etapa analizada, con un 19,8 % para el año 1998, pero muestran una tendencia al descenso respecto de los niveles alcanzados en los años ochenta y principio de los noventa. Las MOA son lideradas por “Tortas y harinas de semillas oleaginosas”, “Aceite de soya”, “Aceite de girasol” y “Cueros de otros bovinos, Curtidos”. El complejo sojero muestra una transformación histórica de la estructura productiva desde los años ochenta con un máximo de 22,2 % en 1987, mientras que en los años noventa su composición relativa cae, pero sin dejar de tener un peso decisivo en la estructura exportadora, representando un 15,4 %. El nivel de concentración entre los años 1993 y 1998 es importante y se ve afectado por el incremento de un 101 % de las exportaciones, periodo en el cual las Manufacturas de Origen Industrial (MOI) son las que más terreno ganan.

Tabla 3. Exportación de los 10 productos principales conforme a la CUCIrev.1, según participación porcentual en cada año, Argentina (1974-2011)

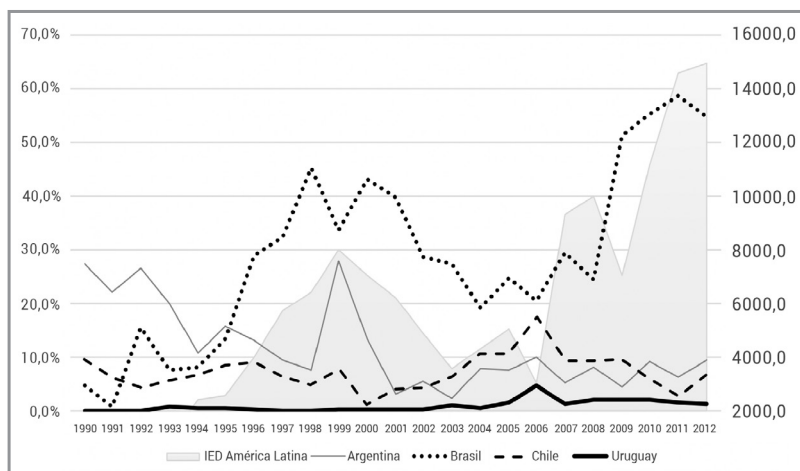
Productos principales	1974	1980	1987	1991	1993	1998	2002	2005	2011
0813 Tortas y harinas de semillas oleaginosas	1,9	3,7	13,1	10,2	10,7	7,3	10,4	9,7	12,1
0440 Maíz sin moler	16,8	6,4	4,7	3,4	4,0	5,1	3,6	3,4	5,4
4212 Aceite de soya	3,6	4,3	4,6	5,6	5,3	5,6	6,2
2214 Soya	...	7,5	4,2	7,7	4,2	2,5	4,4	5,7	6,5
7323 Camiones y camionetas	3,0	...	2,7	4,3
0410 Trigo (incluso escanda) y comuña sin moler	7,8	10,2	5,5	4,0	5,6	5,0	4,3	3,2	3,0
7321 Vehículos automotores para pasajeros	6,2	2,4	2,0	5,8
59999 Otros productos y preparados químicos, n.e.p.	2,9
0111 Carne de ganado vacuno	5,0	6,8	4,0	3,3	2,5	2,9	...
0138 Otros preparados o conservas de carne	3,5	3,3	3,8	2,9
0311 Pescado fresco, refrigerado o congelado	3,0
0459 Cereales sin moler, n.e.p.	8,0	2,9
0514 Manzanas frescas	1,9
0611 Azúcar de remolacha y de caña, sin refinar	4,2	3,2
0812 Afrechos, salvados, harinas	3,3
28311 Mineral y concentrados de cobre	2,2	...	1,8
33101 Petróleos crudos	4,0	5,5	8,7	6,3	2,7
3322 Petróleo para lámparas y espíritu de petróleo	...	3,0
3411 Gas natural	2,4	3,1	...
4216 Aceite de girasol	3,3	4,5	2,7	4,0
6114 Cueros de otros bovinos, curtidos	2,2	3,7	5,4	4,0	4,5	2,9	2,6
6782 Tubería de hierro o de acero, sin costura	3,0
73289 Otras partes para vehículos automotores	2,7
Total de los productos principales	54,6	50,7	50,6	47,3	45,5	47,1	46,3	44,6	50,7
Total primarios	38,7	33,2	14,4	11,1	17,8	18,1	23,2	18,5	19,4
Total MOI	0,0	0,0	0,0	3,0	2,7	9,2	2,4	4,7	13,0
Total MOA	15,9	17,5	36,2	29,2	25,0	19,8	18,3	18,2	18,3
Complejo soja	1,9	11,2	20,9	22,2	19,5	15,4	20,1	21,0	24,8
Todos los productos (en millones de dólares)	2961,3	8019,2	6360,2	11974,9	13114,4	26406,3	25595,9	39964,0	80666,0

Fuente: elaboración propia basada en datos de la Cepal.

Si comparamos los años 1998-2011, observamos que en la posconvertibilidad caen las MOA por la ausencia de participación de “Cueros de otros bovinos...”, mientras que las “Tortas y harinas oleaginosas” (compuesto principalmente por pellets de soja), y “Aceite de soja aumentan su participación. Como resultado, se expande el complejo sojero.

Junto con el proceso de especialización y concentración que afecta a un núcleo importante de las exportaciones en Argentina se estableció, a su vez, una tendencia ascendente de internacionalización de la economía. Este proceso puede ser parcialmente captado mediante el análisis de la IED provisto en la Figura 2. Esta creció en América Latina entre 1991 y 1999 a una tasa anual acumulativa del 25 %. Los principales destinos sudamericanos de la IED fueron Brasil y Argentina. Durante los años de posconvertibilidad, la participación de la IED argentina respecto de América Latina se redujo, siendo en promedio del 7,5 % entre los años 2004 y 2011, y del 18,1 % entre 1990 y 1999. La IED responde a un fenómeno más vasto, característico del neoliberalismo, según el cual la internacionalización de la economía mundial tuvo como eje la inversión.

Figura 2. Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina (en millones de US\$, eje derecho) y participación de la IED en países seleccionados respecto de América Latina (en %)(1990-2012)



Fuente: elaboración propia basada en los datos de la Cepal.

El importante proceso de ICEP se percibe a nivel de la industria en términos de la internacionalización y concentración de la cúpula empresaria. Es

por esto que durante la convertibilidad, entre los años 1994 y 1998, las 200 empresas industriales de mayores ventas aumentaron su participación en el VBP industrial de un 47,4 % a 53,3 % (Kulfas, Porta y Ramos, 2002). En relación con este punto, Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011) añaden que la participación en el VBP de las 100 empresas principales pasó del 27,8 % en 1993 a 34,9 % en 1998, mientras que la participación en las exportaciones totales de las principales empresas manufactureras aumentó del 56,2 % en 1994 al 69,4 % en 1999.

El desarrollo de la concentración e internacionalización de la producción se incrementó también en la industria de posconvertibilidad y en un mayor nivel en los sectores intensivos en RR. NN., y los productores de insumos industriales (Abeles, Lavarello y Montagu, 2013; Novick, Palomino y Gurrera, 2011; Rougier y Schorr, 2015). En el caso de las 500 empresas más grandes del país, se observa la misma tendencia entre los años 1993 y 2009, al pasar de verificarse 123 compañías internacionales que representaban el 41,3 % de la producción total industrial a 165, que explicaban el 66 % (Manzanelli y Schorr, 2013).

En definitiva, el proceso de ICEP da cuenta de las nuevas condiciones necesarias para la expansión industrial bajo el marco competitivo global establecido en la convertibilidad. Su notable incremento produce una estructura industrial a nivel sectorial y empresarial más heterogénea y dependiente del mercado internacional. Su evolución marca un claro contraste con la preexistente industria local argentina o multinacional de menor escala que no pudo adaptarse a las pautas internacionales de desarrollo.

La estructura industrial resultante en la convertibilidad tiene fuertes elementos de continuidad, aunque presenta algunos matices dados por el crecimiento de los SDP. Sin embargo, incluso el crecimiento de estos sectores es el resultado de la ICEP de EMN. A continuación se analiza el proceso de ICEP en los SC y en los SDP, teniendo como sus principales promotores a las EMN que participan en estos sectores.

2. Estrategias de las EMN pertenecientes a los SC: autonomía, mercado regional y *market seeking*

En este apartado se estudian las estrategias de las EMN pertenecientes a los SC de mayor peso en términos de VBP y que aportaron en mayor medida a la ICEP. Siguiendo la Tabla 4, se tienen en consideración tres sectores: productos alimenticios (151); fabricación de vehículos automotores (341); y

fabricación de productos químicos agroquímicos (242). Estos sectores a su vez aportaron más al fenómeno de ICEP, estando liderados principalmente por EMN.

El sector alimentos (151) y el de fabricación de productos químicos (242) incluyen a otros subsectores, por lo que se tiene en cuenta aquellos subsectores más representativos en términos de su peso en la economía. Como hemos visto en la Tabla 2, la expansión del sector de alimentos en los años de posconvertibilidad tuvo como principal exponente, en términos de exportaciones, al sector agroindustrial, y en él, a la producción de aceite y pellets de soja. Mientras que el complejo “Fabricación de productos químicos (242)” tiene mayor concentración e internacionalización de su producción en la rama “2423 Fabricación de productos farmacéuticos y otros” (Sánchez y Cano, 2014).

A continuación se presentan, en primer lugar, los datos en los que se verifica la relación entre la ICEP y las EMN de estos sectores. Es preciso aclarar que se tomarán diferentes años de análisis para cada caso según los datos disponibles, teniendo como objetivo principal observar las transformaciones en los años de posconvertibilidad. En segundo lugar, se presentan las estrategias de las EMN en Argentina, y su vínculo respecto de sus estrategias a nivel global.

En primer lugar, la Tabla 4 muestra la participación de las empresas estudiadas en las exportaciones de aceite y pellets de soja, y la producción de estos productos en Argentina. Describe aspectos importantes tales como que la producción total de aceite y harina presenta una clara tendencia ascendente a lo largo del periodo 1999-2011, en el que su crecimiento fue del 45 % y del 107 %, respectivamente. Las EMN ganaron mayor participación en la producción de derivados de soja, ya que pasaron de exportar en conjunto el 47 % del total a exportar el 67,3 % en 2009 –en 2011, su participación cae al 58,3 %. Entre los años 1993 y 2011, Cargill presenta una tendencia a la concentración de aceites y una leve tendencia a la concentración de pellets. En ambos casos se observa un incremento de la concentración en la posconvertibilidad 2002-2011.

Tabla 4. Participación de las EMN en las exportaciones de aceite de soja (en %) y producción total de aceite de soja exportada (en toneladas, t), años seleccionados

EMN Aceite de soja (%)								
	1999	2000	2001	2003	2005	2007	2009	2011
AGD	12,6	13,0	13,7	14,1	14,4	12,5	14,8	10,9
Bunge	0,0	6,5	15,4	20,4	20,7	17,1	18,1	16,5
Cargill	15,9	19,3	18,0	21,4	19,8	0,2	28,3	25,1
LDC	16,1	14,8	14,8	13,1	12,7	13,8	10,9	9,9
Total EMN	44,6	53,5	61,8	69,1	67,6	67,0	72,1	62,4
Producción total	3.009.348	3.142.398	3.518.377	4.337.464	4.963.741	6.637.773	4.671.778	4.351.846
EMN Pellets de soja								
AGD	15,1	16,5	16,1	15,4	17,8	14,3	14,8	14,5
Bunge	0,0	9,7	16,4	20,5	20,4	15,1	16,8	16,1
Cargill	15,2	15,0	14,9	18,6	17,8	22,0	22,7	16,7
LDC	16,6	15,6	15,1	13,1	11,4	13,1	13,0	11,0
Total EMN	47,0	56,9	62,6	67,7	67,4	64,5	67,3	58,3
Producción total (tn)	13.512.458	13.579.263	15.166.114	19.345.793	22.597.510	27.857.571	23.857.190	27.941.639

Fuente: elaboración propia basada en datos de CIARA.

Por su parte, Bunge gana una significativa participación, recién en el año 1999, en ambos mercados. Luego del año 2001, su concentración presenta una tendencia de leve crecimiento. AGD es la empresa más estable, incrementando más su participación en aceites. En los años de posconvertibilidad va a disminuir su participación –en el año 2007– para el caso de aceites y pellets. LDC tiene una tendencia de gran crecimiento en los años de convertibilidad, mientras que en la posconvertibilidad decrece su participación, sobre todo en pellets. Todas las empresas presentan una caída o un estancamiento en los años 2011 en el caso de aceites, y en 2009-2011, en el caso de pellets.

La Tabla 5 muestra la evolución de las EMN automotrices en la fase de crecimiento de la posconvertibilidad. Antes, cabe aclarar que durante la convertibilidad los beneficios del comercio intrazona condujeron a modificaciones en las estrategias de las principales terminales, generándose una reestructuración productiva local. Se disolvieron las alianzas locales y regionales con las EMN líderes, como Autolatina (Ford y Volkswagen [VW]), Sevel y Cia-dea, y volvieron a operar directamente Fiat, Renault, Ford y PSA; se instaló Toyota y retornó GM –estos datos se verifican en Adefa.

Tabla 5. EMN de terminales automotrices líderes en el mercado argentino (2005-2011)

Empresas	Producción (unidades) 2005	Producción (unidades) 2011	Crecimiento 2005-2011 (%)	Market share 2011 (%)	Origen del capital
General Motors SRL	62.393	136.428	119	16	EE. UU.
Peugeot-Citroën (PSA)	64.550	143.898	123	17	Francia
Fiat Auto Argentina SA	0	113.468	—	14	Italia
Volkswagen Argentina SA	25.666	125.438	389	15	Alemania
Renault Argentina SA	30.853	111.492	261	13	Francia
Ford Argentina SCA	69.581	103.883	49	13	EE. UU.
Total EMN	253.043	734.607	190	88	
Total Industria	319.755	828.771	159	100	

Fuente: elaboración propia basada en datos de Adefa.

En la Tabla 6, podemos observar que, en total, las EMN al año 2011 tienen el 89 % de la participación de la producción total. A su vez, las EMN líderes en Argentina son importantes corporaciones que desde hace décadas dominan el mercado mundial automotriz. Las empresas que más expandieron su pro-

ducción entre 2005 y 2011, según orden decreciente son: VW, Renault, PSA, GM y Ford, mientras que Fiat retorna a la producción en el año 2006.

Tabla 6. Market share de los 10 principales laboratorios farmacéuticos del país según su facturación, en porcentaje (2006 y 2012)

Empresas	2006	Presencia	Empresas	2012	Presencia
Roemmers	8,50	Local	Bayer	12,0	EMN
Bagó	5,10	Local	Roche	11,4	EMN
Ivax Argentina	4,00	EMN	Roemmers	7,5	Local
Elea	3,90	Local	Abbot	6,6	EMN
Pfizer	3,90	EMN	Bagó	6,9	Local
Bayer	3,50	EMN	Gador	6,1	Local
Gador	3,40	Local	Novartis	5,5	EMN
Sanofi-Aventis	3,30	EMN	Elea	6,1	Local
Roche	3,10	EMN	GSK	5,4	EMN
Phoenix	2,90	Local	Raffo	5,0	Local
Total 10 primeras	40,60		Total 10 primeras	72,5	
Total 6 primeras	28,90		Total 6 primeros	56,0	
EMN	17,80		Total EMN	40,9	
Total industria	100		Total industria	100	

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Indec, *Revista Mercado* e IMS.

Siguiendo la Tabla 6 observamos que la transformación más importante en la industria de medicamentos se observa en el liderazgo en el *market share* de las EMN frente a las empresas locales (EL) a partir del año 2012. Las EMN pasaron de concentrar el 17,8 % del mercado al 40,9 %. En segundo lugar, si bien en el año 2006 la industria ya estaba concentrada, las 10 primeras empresas en términos de facturación tenían un *share* de 40,6 %; en 2012, esta tendencia aumenta y las 10 primeras empresas tienen el 72,5 % del *share* total. Los cambios más importantes lo muestran dos EMN líderes en productos farmacéuticos y agroquímicos: Bayer y Novartis, respectivamente.

Las estrategias de las EMN de los SC se vieron afectadas por la dirección logística que tuvo cada empresa en el mundo, en un marco competitivo diferenciado en cada sector. Para el caso de la producción agroindustrial de derivados de soja, la competencia global implicó la movilidad del capital en la inversión de grandes complejos productivos de gran escala. Las EMN Bunge, Cargill y Dreyfus son empresas de larga trayectoria en el rubro, y si bien participan en varias actividades agropecuarias –como en el cultivo de maíz y trigo–, y financieras, en las últimas décadas se han especializado y concentrado en la producción y comercialización de productos agropecua-

rios elaborados derivados de soja y de palma (Murphy, Burch y Clapp, 2012). La forma predominante de obtener ganancias de las EMN agroindustriales es produciendo y comercializando a gran escala y en grandes volúmenes para compensar los bajos márgenes de beneficio que obtienen de su producción (Green y Hervé, 2006), por lo que necesitan aumentar constantemente el *market share* en los países de mayor elaboración, como es el caso de sus producciones en Argentina, Brasil y EE. UU.

En Argentina, las inversiones de estas empresas se orientaron a la *integración vertical*, centrada en consolidar su *competitive position*, esto es, al control del poder de negociación de los compradores, el poder de negociación de los proveedores y la rivalidad entre los competidores locales existentes (Porter, 1992). Específicamente en Argentina, el grueso de las inversiones en plantas se realizó en la convertibilidad, aunque en 2005 las EMN ampliaron la capacidad de *crushing* en un 30 % respecto de 2001 y en un 12 % entre 2006 y 2011. En este sentido según Acara, Cargill, desde 1989 hasta 2011, fue ampliando la capacidad de *crushing*, siendo la EMN que mayor capacidad ganó al año 2011 (pasando del potencial de 3.100 t por día a 26.200 t por día entre 1989 y 2012). Además, Cargill y LDC abrieron plantas nuevas en 2006. Bunge entró al mercado en 1998 por su adquisición de Guipeva (Ceval) en 1997 y de La Plata Cereal (2001), dos líderes en la producción de aceite de soja. Bunge, a su vez, desinvertió en Molinos en 1998 y en Grafa, Centenera y Alba. Mientras tanto, Dreyfus entró al mercado en 1995, con inversiones en planta en General Lagos y Timbúes. La producción de aceite y pellets de soja en Argentina es de las más desarrolladas y competitivas del mundo, junto con las de EE. UU. y Brasil (López, Ramos y Simkievich, 2008; Meade *et al.*, 2016), por lo que presenta una importante autonomía tecnológica y productiva frente a la dependencia regional y mundial de gran parte de la producción en el país. Esta autonomía orienta a las EMN a redefinir y actualizar la producción constantemente para satisfacer la demanda del mercado mundial, con mayor independencia respecto del ciclo económico local.

De manera diferente, la forma en que se dirimió la competencia a nivel global en el mercado de laboratorios farmacéuticos fue mediante la reproducción y ampliación de rentas tecnológicas realizadas en la mercantilización del conocimiento a nivel mundial. El gran número de adquisiciones y fusiones que realizaron las EMN a nivel mundial en EE. UU. y Europa (Kesic, 2015; OIT, 2011) es reflejo de este fenómeno, al ser los espacios nacionales más desarrollados en I+D. La construcción de un mercado global, la nece-

sidad de producir nuevos productos frente al vencimiento de las patentes (Afshin, 2010), y los grandes costos y riesgos financieros que requiere la innovación también conllevan a las *adquisiciones* como forma de superar estos obstáculos.

Es por esto que este proceso reforzó una división internacional del trabajo, según la cual las EMN farmacéuticas tales como Bayer, Roche, Novartis, Abbot y GSK concentraron sus áreas de investigación en EE. UU. y Europa, mientras que en los países menos desarrollados se estableció una dinámica productiva de “copia de medicamentos” y de producción final de medicamentos con menor valor agregado. Evidencia de esto es el hecho de que, en términos globales, hay una directa relación entre los principales mercados y el número de patentes. Así, EE. UU. y Europa concentran las ventas mundiales de medicamentos en un 46 % y 31 %, respectivamente (Mecon, 2011). Solo en siete países –la mayoría europeos– se produce el 90 % de las patentes farmacéuticas, mientras que EE. UU. tiene el 50 % (Rao, 2008). De esta manera, las patentes son un factor estratégico para el crecimiento de las EMN, porque permiten la exclusividad de un producto y tienen un tiempo de vencimiento –en general, 20 años–, generando rentas tecnológicas (Lundvall, 2010). La persecución de rentas tecnológicas fomenta la necesidad constante de expandir las innovaciones, a costa de ampliar la mercantilización del conocimiento a nivel global (Míguez, 2018), a través de la anexión de laboratorios especializados y de procesos de adquisiciones y fusiones entre empresas.

Hacia principios de los noventa, la industria argentina se vio favorecida por la ausencia de un marco regulatorio de patentes, lo cual estimuló el desarrollo de EL (Burachik y Katz, 1997). Esto impactó en la cantidad de empresas que participan en la producción de medicamentos. Con posterioridad al 2000, el escenario cambió, debido a la nueva ley de patentes que “[...] determinó el retorno de algunos laboratorios multinacionales, los cuales avanzaron hacia una estrategia de comercialización de productos finales importados desde sus matrices u otras filiales” (Porta y Fernández Bugna, 2013). Los patentamientos en Argentina, entre 2000 y 2007, muestran la preeminencia de patentes otorgadas a EMN cuyas casas matrices se encuentran en los países de mayor desarrollo en la elaboración de productos farmacéuticos, como son los casos de EE. UU. y de los países de la Unión Europea (Correa *et al.*, 2011). Según la misma fuente, el 59 % de las patentes otorgadas pertenecía a 20 EMN.

En términos de Dunning, la industria farmacéutica responde a una estrategia *market seeking*. Es un tipo de inversión realizada por EMN, que apunta a explotar el mercado interno del país receptor, aprovechando el tamaño y la tasa de crecimiento del mercado en un contexto de altas barreras comerciales y altos costos de transporte (Chudnovsky y López Restrepo, 2002).

En cambio, la forma de la competencia en la industria automotriz a nivel global se vio atravesada por la imposibilidad que encontraron las EMN de crear un modelo productivo bajo la lógica de una demanda mundial homogénea, con productos estrictamente globales. Para la expansión de esa industria a nivel global, fue condición la formación de modelos productivos diferenciados, con predominio de organizaciones productivas y comerciales regionales (Freysenet y Lung, 2004).

En el país de estudio, esta lógica de organización automotriz mundial tuvo impacto a partir de la conformación del Mercado Común del Sur (Mercosur) en los años noventa. Las EMN establecieron una producción regional asimétrica y complementaria dirigida desde Brasil y en segundo lugar en Argentina, la cual respondió a una demanda relativamente homogénea. De esta manera, desde esta década se produce un quiebre histórico en la organización y producción automotriz regional-local en Argentina por un proceso de modernización y expansión hacia otros mercados (Barletta, Kataishi y Yogue, 2013). En este sentido, las inversiones de las EMN no solo se orientan, como en décadas pasadas, al *market seeking*, sino que, de manera significativa, se dedican a buscar activos estratégicos, esto es, están basadas en la adquisición de recursos y habilidades que, para la firma inversora, pueden contribuir a mantener y acrecentar sus capacidades competitivas nucleares en los mercados regionales o globales (Chudnovsky y López Restrepo, 2002), tendencia que continúa en la posconvertibilidad. El régimen automotriz del Mercosur implementó un “flex” para el comercio, estableciendo que por cada US\$ 1 exportado podían importarse US\$ 1,2, a muy bajos aranceles, con el objetivo de regular la balanza comercial del sector. En algunos casos específicos, el comercio no se ajustó al “flex”, siendo este el caso de aquellas terminales automotrices cuyos productos no competían en los mercados de cada país miembro del Mercosur (Arza, 2011).

Esta nueva orientación de las inversiones de las EMN en Argentina continúa en los años de posconvertibilidad. Pero su desarrollo no deja de tener ciertos límites, marcados por la fuerte dependencia tecnológica y productiva –organizada para ser provista en mayor medida por los insumos y bienes

producidos en Brasil (Obaya, 2014)– y la importante segmentación del mercado para el que produce (Morero, 2013). La acumulación automotriz argentina resultante muestra en el largo plazo serios problemas por el déficit en la balanza comercial. Las diferencias competitivas entre la producción argentina y la brasilera se basan en las ventajas relativas presentes en el segundo país: un mercado de mayor escala, niveles salariales más bajos (Fitzsimons y Guevara, 2018) y condiciones macroeconómicas más favorables y de mayor estabilidad.

3. Estrategias de las EMN pertenecientes a los SDP. la expansión del mercado interno y el *market seeking* como forma predominante de crecimiento

Las principales EMN que participan en los SDP se presentan en la Tabla 7. Se percibe el alto grado de ICEP presente en los mercados de los SDP. Las principales EMN que compiten en ellos durante los años de posconvertibilidad desplazaron a otras EL e internacionales por medio de adquisiciones –como es el caso de la compra de Quinsa por parte de AB InBev, de Alpargatas por Camargo Correa y de Gafa por Electrolux. En el país de estudio existieron, a su vez, planes de reestructuración productiva de algunas EMN, como sucedió también en otros países emergentes –frente al rezago productivo y comercial de los países centrales–, con el fin de instalar plantas y aumentar la producción. Son los casos de Electrolux y Whirlpool y del conjunto de la industria del calzado. Asimismo, emergieron asociaciones industriales orientadas a suplantar y controlar áreas de producción según metas de producción y de desempeño comercial, como es el caso de The Coca-Cola Company respecto de las plantas de embotelladoras Femsa, Andina y ARCA; y de Whirlpool, con Domec, Orbis, Macoser, Spar, Alladio (Naspleda, 2018a).

Tabla 7. Participación de las EMN en el mercado argentino de los SDP (2007-2011)

	Empresas	Market share (%)	Origen de la producción para Argentina	Marcas
Bebidas	AB InBev CCU- Heineken Coca-Cola	Cerveza 75,2, Gaseosas 21,8 Cerveza 21,3 Gaseosas 61	Argentina	Quilmes, Pepsico Co (I)
			Argentina	Stella Artois, Brahma
			Argentina-EE.UU.	Heineken, Budwaiser, Schneider Coca-Cola
Electrodomésticos	Whirlpool Electrolux Mabe	Lideradas por Whirlpool concentran más del 60	Brasil-Argentina	Whirlpool, Consul,
			Brasil-Argentina	Eslabón de Lujo
			Brasil-Argentina	Electrolux y Gafa Patrick, Sacool, General Electric (I)
Calzado (deportivo)	VDA Alpargatas Calzados Penalty Perchet (Paquetá) Grupo Dass	En conjunto tienen entre el 70 y 80	Brasil-Argentina	Reebok (I), Olimpikus y
			Brasil-Argentina	Vulcabras Topper
			Brasil-Argentina	Penalty y Stadium
			Brasil-Argentina	Adidas y Diadora
			Brasil-Argentina	Nike, Adidas, Converse y Fila

Fuente: elaboración propia a partir de datos de CEP (2004, 2008), Ablin y Naso (2012), Naspleda (2018b) y Filipetto (2014).

Los SDP y la función de las EMN en el país de estudio presentan características en común: se orientan de manera predominante al mercado interno; la demanda de sus productos presenta una elevada elasticidad-ingreso que es muy sensible a la evolución positiva del ciclo económico, del ingreso y su distribución. Esta evolución se corresponde con el tipo de inversiones preponderante de los SDP, el *market seeking*, un tipo de inversión muy débil en términos de su aporte al crecimiento industrial en el largo plazo, más aún en un país cuya economía presenta marcadas fases de recuperación, crecimiento y crisis, es decir, una importante *volatilidad*.

Por eso existe una relación entre el desarrollo de los SDP y el tipo de desarrollo específico dado en la posconvertibilidad. Los SDP se vinculan en parte a la política económica desarrollada en dicha etapa, esto es, la satisfacción gradual y limitada de demandas populares, sobre todo en términos del salario real del sector privado registrado (Piva, 2015). Este autor explica las características del modo de acumulación del periodo a partir del desfase existente desde el año 2004 entre la política económica y las principales

tendencias de la acumulación capitalista. Este desfase es causado por la reconstitución y reproducción de la dominación política a través de la satisfacción gradual de demandas populares –en términos de las mejoras de su ingreso– que se contradicen con las necesidades de la acumulación capitalista. Siguiendo la Tabla 1, el ciclo de ascenso del salario se correlaciona con la fase de crecimiento industrial 2005-2011, por lo que se puede apreciar una relación entre el crecimiento del ciclo económico, de los SDP y del ingreso. Esta fase de crecimiento repercute en forma positiva en la acumulación destacada de los tres sectores de estudio.

Otra importante política económica que favoreció de manera circunstancial la producción de calzado y electrodomésticos en Argentina fueron las medidas *antidumping* y arancelarias que limitaban las importaciones de productos de estas categorías. Esto benefició, por ejemplo, a empresas de calzado de origen brasilero que se instalaron en Argentina como Paquetá, Dass, Vulcabrás, Alpargatas y Penalty (Filipetto, 2014). Otro aspecto de la política económica que favoreció de modo circunstancial la producción de calzado y electrodomésticos en el país fue el tipo de cambio alto, que funcionó como una “barrera” a las importaciones –en mayor medida hasta el año 2007-2008. En años posteriores, la apreciación cambiaria fue desgastando esta “barrera”.

Frente a este escenario más favorable en los años de posconvertibilidad, las estrategias de estas EMN empleadas a nivel mundial se aplicaron de diferentes maneras en Argentina. A continuación se describe dichas estrategias según los tres casos de estudio.

En primer lugar, la fabricación de cerveza a nivel global atravesó un fuerte proceso de internacionalización y concentración de la producción como consecuencia de las estrategias adoptadas por la principal corporación internacional cervecera, AB InBev, que en esta última década profundizó su expansión global de manera decisiva (Ebneht y Theuvsen, 2006). La estrategia principal para su internacionalización se basó en tener una *participación agresiva* en los mercados, adquiriendo las principales marcas locales de un país y aprovechándolas como plataformas para impulsar sus marcas globales. La estrategia es denominada por la misma empresa como *Focus Brands*: la empresa selecciona dentro de sus productos un conjunto reducido de marcas estratégicas en función de su importancia en los mercados. Considera tres dimensiones: *local*, *multi-country* y *global brand*. En Argentina, la multinacional continuó su estrategia global de fusiones y, sobre todo, de

adquisiciones al adueñarse de CMQ SA, a través de la cual produjo marcas locales (entre otras, Quilmes y Brahma) e insertó productos globales como Stella Artois (Naspleda, 2018b).

En segundo lugar, en electrodomésticos la situación es distinta. En este rubro, las EMN se vieron obligadas a expandir su producción a nivel global por las presiones competitivas que tienen entre sí, situación que las obligó a insertar y producir sus mercancías en nuevos mercados para superar la saturación existente en los mercados tradicionales. En el país de estudio existieron dos estrategias principales durante la posconvertibilidad (Naspleda, 2018a). En un primer momento de crisis y recuperación económica, entre los años 2002 y 2007, las estrategias de las EMN se orientaron a abastecer al mercado local desde sus bases productivas brasileñas. En un segundo momento, entre los años 2008 y 2012 –de mayor crecimiento económico del sector de línea blanca–, las empresas combinaron su estrategia de producción desde Brasil y la producción directa o indirecta en el país. De esta manera, Whirlpool adquirió socios industriales para impulsar su producción en el país, Mabe sumó plantas propias y Elecrolux compró Frimetal (Gafa).

En tercer lugar, las grandes ventajas que presentan las empresas globales de calzado que producen en China y en Brasil siguen marcando distancias respecto de la producción en la Argentina, especialmente por sus grandes escalas productivas, el bajo costo de la mano de obra, la aplicación tecnológica sobre los procesos de producción, y por concentrar las marcas más reconocidas, razón por la cual diseñan sus estrategias a nivel global (Bekerman y Sirlin, 1999). De esta manera, pueden optar por producir directamente en un país o negociar las licencias de sus productos en función de las necesidades de producción, la estructura del mercado específico y las ventajas competitivas que presenta cada país en el que participan. En particular en la Argentina de la posconvertibilidad, las empresas optan, en un primer momento, por aprovechar las ventajas que el dinámico mercado interno presenta, insertando sus productos desde afuera y compitiendo con bajos precios. El buen desempeño de estas variables durante los años de posconvertibilidad en la Argentina da lugar a un proceso de acumulación, tanto de las empresas de calzado que producen a nivel local como de las que exportan sus productos al país de estudio. Las empresas globales brasileñas aprovechan inicialmente los acuerdos del Mercosur de reducción progresiva de los aranceles intrazona y las cercanías geográficas. Sin embargo, a partir de 2008 se afianza una tendencia de cambio de su estrategia para pasar al

market seeking (Filipetto, 2014), es decir, producir a nivel local, valiéndose del mercado interno en expansión, pero sin una orientación de esta producción hacia otros mercados internacionales. Las políticas de reducción de importaciones *antidumping* empleadas en 2009, si bien permitieron una considerable expansión de EL, debido al mayor aprovechamiento del mercado interno, no contribuyeron sustancialmente a mejorar su competitividad. Más aun teniendo en cuenta la presión externa que generó el escenario mundial de profundización de la competencia, como también los problemas internos de una cadena productiva primarizada, y la presencia de pymes atomizadas y de baja escala productiva (Correa, Rivas y Stumpo, 2013).

Conclusiones

En primer lugar, en este trabajo vimos la trascendencia del proceso de reestructuración productiva de la convertibilidad. Las tendencias del desarrollo industrial de estos años adquirieron un impulso inusitado a partir de una etapa de crecimiento económico (1993-1998) en la cual se intensificó la heterogeneidad estructural por el crecimiento destacado de un conjunto de sectores industriales más insertos en el mercado internacional y regional, denominados como SC. La industria se desarrolló por un proceso de ICEP que luego continuó en los años de posconvertibilidad. La ICEP fue resultado de la emergencia de EMN que adquirieron gradualmente mayor participación en la cúpula empresaria.

La ICEP no solo se desarrolló por las estrategias de EMN pertenecientes a los SC, sino porque en los años de posconvertibilidad un conjunto de EMN pertenecientes a los SDP presentaron un crecimiento novedoso. En este sentido, las estrategias de las EMN de los SDP y de los SC en general afectaron la dinámica sectorial de la industria argentina. A su vez, su expansión y desempeño destacado reforzaron las tendencias dadas por la heterogeneidad estructural.

El estudio de las empresas que participan en un sector particular nos permitió comparar la relación existente entre las acciones de estas empresas en Argentina y la de los mercados regionales e internacionales. Más precisamente, cómo las estrategias globales y/o regionales de estas empresas afectaron la dinámica local y, a su vez, cómo modifican a la industria argentina. Desde esta perspectiva, las estrategias de las EMN estudiadas en la argentina de posconvertibilidad fueron parte de un proceso más vasto a nivel mundial, por el cual la globalización presentó un desafío para las cor-

poraciones en un contexto mundial de crecimiento productivo y aumento de la competencia. Las EMN que lograron consolidarse lo hicieron mediante la concentración e internacionalización productiva, dada por diferentes formas de competencia global según el sector industrial en el que participaban –tales como adquisiciones y fusiones, rentas tecnológicas, producción regional, integración vertical, entre otras.

En la mayoría de los casos –con excepción de la agroindustria– vemos que Argentina no representa para estas empresas un país central desde el cual orientar su producción para la exportación. En estos términos, la estrategia global de estas empresas se puede dividir observando las actividades que realizan en cada país, que se diferencian según tres grupos. El primero lo conforman los países en los que producen actividades más relacionadas con I+D y/o donde el grueso de las inversiones está centrado en planta y/o en el manejo de las actividades financieras. Existe otro grupo de países cuya importancia radica en ser productores-proveedores de una región, pero que tienen menor desarrollo productivo y/o tecnológico respecto de los anteriores, como es el caso de Brasil. Por último, se encuentran los países como Argentina, donde las EMN buscan aprovechar la expansión del mercado doméstico. En este sentido, Argentina, para la mayoría de las EMN estudiadas –con excepción de la agroindustria y parte de las automotrices–, representa un mercado volátil, en el que sus fases de crecimiento generan un importante incremento del mercado interno, siendo este tipo de mercado un lugar necesario para la expansión de sus productos. Por ello, predominan en este último país las estrategias *market seeking*, mientras que Brasil presenta mejores condiciones para la instalación de plantas destinadas a la provisión de la región, al tener un mercado interno más extenso y mano de obra de menor precio.

En este estudio, vimos como los SDP y las empresas que integran cada rubro analizado presentan características en común y han mejorado su desempeño acorde a la evolución del ciclo económico, del ingreso y su distribución, logrando concentrar los mercados en que participan. Esta evolución se corresponde con el tipo de inversiones predominante de los SDP, el *market seeking*, un tipo de inversión que, por la volatilidad de la economía argentina, respondió a una coyuntura específica. Por ende, fue muy débil en términos de su aporte al crecimiento industrial en el largo plazo. No obstante, respecto de las EMN, presentó una forma exitosa de expandir su producción en un contexto mundial cada vez más competitivo.

Estos elementos derivaron en la formación de un sólido oligopolio en el mercado de cerveza argentino, establecido sobre todo por la adquisición por parte de AB InBev de Quinsa –siendo las adquisiciones la estrategia predominante en la historia de la multinacional. Mientras que las EMN de electrodomésticos, Whirlpool Electrolux y Mabe, frente a la presión competitiva y a la particular evolución político-económica de la Argentina en la posconvertibilidad, tuvieron dos estrategias principales: por un lado, orientando su producción desde sus bases productivas brasileñas, lo que implicó importar sus productos y retirar sus producciones locales; y, por otra parte, mediante la producción directa o indirecta en el país. A su vez, la rápida recuperación y el crecimiento relativo de la economía del país, de su ingreso y distribución propiciaron un gran estímulo para el aumento histórico del consumo del calzado. Esta situación condujo a dos etapas diferenciadas. Por un lado, produjo un incremento de la competencia global y la reactivación de la producción local, con un acelerado incremento de las importaciones; y, por otro lado, condujo al incremento de la competencia global, y a una sustitución de importaciones limitada y dependiente de las empresas brasileras y de las importaciones.

Las estrategias de las EMN de los SC también se vieron afectadas por la dirección estratégica que tuvo cada empresa en el mundo. En este sentido, la producción agroindustrial fue relativamente autónoma del ciclo económico local, en mayor medida durante la crisis de convertibilidad en la que su producción siguió creciendo de manera destacada, tanto a nivel local como a escala mundial. Las estrategias de las EMN automotrices y farmacéuticas revelan parte de los problemas de la industria argentina, ya que contribuyen a su dependencia tecnológica y tienden al déficit comercial en fases de crecimiento de las manufacturas.

Considerando la evolución de las estrategias de los SDP y los SC, podemos hacer algunas reflexiones ulteriores. Para comparar en términos generales las características de los SC y de los SDP según las estrategias empresarias, podemos decir que los SC presentan estrategias de *market seeking*, *en busca de recursos* y *en busca de activos estratégicos*, mientras que los SDP son del tipo *market seeking*. La asimetría en la acumulación de ambas agrupaciones sectoriales está dada por el diferente tipo de estrategias aplicadas, las que dan cuenta de la heterogeneidad en la estructura industrial. Más si consideramos el largo plazo 1993-2011, como ejemplifica el diferente desarrollo estratégico de las EMN que producen derivados de

soja y, en menor medida, las terminales automotrices, respecto del resto de las empresas analizadas.

Referencias bibliográficas

- Abeles, M., Lavarello, P., y Montagu, H. (2013). "Heterogeneidad estructural y restricción externa en la economía argentina". En Infante, R., y Gerstenfeld, P. (eds.), *Hacia un desarrollo inclusivo. El caso de la Argentina* (pp. 23-95). Santiago de Chile, Chile: Cepal y OIT.
- Ablin, A., y Naso, P. (2012). *El mercado de bebidas alcohólicas*. Área de Industria Agroalimentaria. Dirección de Promoción de la Calidad de Productos Agrícolas y Forestales, Subsecretaría de Agregado de Valor y Nuevas Tecnologías. Buenos Aires, Argentina.
- Adefa. Estadísticas, anuarios. Recuperado de <http://www.adeffa.org.ar/es/estadisticas-anuarios>
- Afshin, M. (2010). *Access to medicine index 2010*. Risk Metrics Group-ESG Analytics.
- Arza, V. (2011). "El Mercosur como plataforma de exportación para la industria automotriz". *Revista Cepal*, (103), 139-164.
- Azpiazu, D., Basualdo, E., y Schorr, M. (2001). *La industrialización argentina durante los años noventa: profundización y consolidación de los rasgos centrales de la dinámica sectorial post-sustitutiva*. Buenos Aires, Argentina: Flacso.
- Azpiazu, D., Manzanelli, P., y Schorr, M. (2011). "Concentración y extranjerización en la economía argentina en la posconvertibilidad (2002-2008)". *Cuadernos del CENDES*, 28(76), 97-119.
- Banco Mundial. Datos sobre las cuentas nacionales del Banco Mundial y archivos de datos sobre cuentas nacionales de la OCDE. Recuperado de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.TRD.GNFS.ZS>
- Barletta, F., Kataishi, R., y Yoguel, G. (2013). "La trama automotriz argentina: dinámica reciente, capacidades tecnológicas y conducta innovativa". En *La industria argentina frente a los nuevos desafíos y oportunidades del siglo XXI* (pp. 159-190). Santiago, Chile: Cepal. LC/L. 3637.
- Bekerman, M., y Sirlin, P. (1999). "Impactos sectoriales del proceso de integración del MERCOSUR: los casos del sector calzado y del sector farmacéutico". *CENES*, (9), 1-106.

- Bisang, R., y Gómez, G. (1999). *Las inversiones en la industria argentina en la década de los años noventa*. Recuperado de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/7503>.
- Burachik, G., y Katz, J. (1997). "La industria farmacéutica y farmoquímica argentina en los años 90". En J. Katz (ed). *Apertura económica y desregulación en el mercado de medicamentos* (pp. 81-123). Santiago, Chile: Cepal/Alianza.
- CEP (2004). *El sector de grandes electrodomésticos en argentina*. Centro de Estudios para la Producción. Secretaría de Industria, Comercio y PyME. Ministerio de Economía y Producción. Buenos Aires, Argentina.
- CEP (2008). *El sector de grandes electrodomésticos en Argentina*. Centro de Estudios para la Producción. Secretaría de Industria, Comercio y PyME. Ministerio de Economía y Producción. Buenos Aires, Argentina.
- CEP (2014). Fichas Sectoriales. Estructura y evolución, 1991-2013. Ministerio de Economía y Producción.
- Cepal (s/f) CEPALSTAT, Bases de Datos y Publicaciones Estadísticas. Recuperado de <https://estadisticas.cepal.org/cepalstat/Portada.html>
- CIARA. Estadística. Recuperado de <http://www.ciaracec.com.ar/ciara/Estad%C3%ADsticas/Exportaci%C3%B3n%20por%20producto>
- CIFRA. Salario real registrado y salario no registrado en Argentina. Recuperado de <http://www.centrocifra.org.ar/>
- Chudnovsky, D., y López Restrepo, A. (2002). "Estrategias de las empresas transnacionales en la Argentina en los años 1990". *Revista de la CEPAL*, (76), 161-177.
- Correa, C., Balleri, C., Giulietti, M., Lavopa, F., Musetti, C., Palopoli, G., y Lowenstein, V. (2011). "Patentes, suministro de medicamentos y protección de la salud pública". *Rev Argent Salud Pública*, 2(7), 19-27.
- Correa, N., Rivas, D., y Stumpo, G. (2013). "La cadena productiva de cuero y calzado en Argentina". En *La industria argentina frente a los nuevos desafíos y oportunidades del siglo XXI* (pp. 343-368). Santiago, Chile: Cepal. LC/L. 3637.
- Ebneth, O., y Theuvsen, L. (2006). "Globalization of the Brewing Industry". En O. Ebneth, *Internationalisierung und Unternehmenserfolg Börsennotierter Braukonzerne* (24, pp. 36-53). Gotinga, Alemania.
- Fernández Bugna, C., y Porta, F. (2011). "Impactos de la inversión extranjera directa en la economía argentina desde los años noventa: consolidación y cambios en la

- especialización productiva". Martha Novick, Héctor Palomino y María S. Gurrera (coords.), *Multinacionales en la Argentina. Estrategias de Empleo, Relaciones Laborales y Cadenas Globales de Valor*, Buenos Aires, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, PNUD.
- Filipetto, S. (2014). "Inversión brasileña en Argentina: competencia y financiamiento en el sector del calzado". *Revista Ola Financiera*, 7(17).
- Fitzsimons, A., y Guevara, S. (2018). "La industria automotriz argentina y sus fuentes de ganancia: un análisis de largo plazo (1960-2013)". *América Latina en la Historia Económica*, 25(1), 239-274.
- Freyssenet, M., y Lung, Y. (2004). "Multinational carmakers' regional strategies". En *Cars, Carriers of regionalism?* (pp. 42-54). Londres-Nueva York, Reino Unido-Estados Unidos: Palgrave.
- Green, R., y Hervé, S. (2006). "IP-Traceability and grains traders: ADM, Bunge, Cargill, Dreyfus". *Cahier* (03).
- Heymann, D. (2000). *Políticas de reforma y comportamiento macroeconómico: la Argentina en los noventa*. Buenos Aires, Argentina: Serie Reformas Económicas, Cepal.
- Indec. Estadística de Cuentas Nacionales, Recuperado de <https://www.indec.gob.ar/>
- Kesic, D. (2015). "Research of strategic global development trends and competitiveness in the world pharmaceutical industry". En B. Christiansen (ed.), *Handbook of Research on Global Business Opportunities* (pp. 390-401). Estados Unidos: IGI Global.
- Kosacoff, B. (1993). "La industria argentina: un proceso de reestructuración desarticulada". En B. Kosacoff (ed.), *El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación* (pp. 11-70). Buenos Aires, Argentina: Alianza Editorial.
- Kosacoff, B. (1998). "Estrategias empresariales y ajuste industrial". En B. Kosacoff, *Estrategias empresariales en tiempos de cambio* (pp. 23-57). Bernal, Argentina: Universidad Nacional de Quilmes.
- Kulfas, M., Porta, F., y Ramos, A. (2002). *Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía argentina*. Buenos Aires, Argentina: Cepal.
- Kulfas, M., y Schorr, M. (2000). *Concentración en la industria manufacturera argentina durante los años noventa*. Buenos Aires, Argentina: Flacso.
- López, A., Ramos, D., y Simkievich, G. (2008). *A Study of the Impact of China's Global Expansion on Argentina: Soybean Value Chain Analysis*. Buenos Aires, Argentina: CENIT.

- Lundvall, B. (2010). *National systems of innovation: Toward a theory of innovation and interactive learning* (Vol. 2). Londres, Reino Unido: Anthempres.
- Manzanelli, P., y Schorr, M. (2013). "La extranjerización de la industria argentina en la posconvertibilidad. Un análisis del poder económico sectorial". En M. Schorr (ed.), *Argentina en la posconvertibilidad: desarrollo o crecimiento industrial* (pp. 55-81). Buenos Aires, Argentina: Miño y Dávila.
- Meade, B., McBride, W. D., Puricelli, E., Valdes, C., Hoffman, L., Foreman, L., y Dohlman, E. (2016). *Corn and soybean production costs and export competitiveness in Argentina, Brazil, and the United States*.
- Mecon (2011). Complejo Farmacéutico. Serie "Producción Regional por Complejos Productivos". Buenos Aires, Argentina: Secretaría de Política Económica de la República Argentina.
- Míguez, P. (2018). "La propiedad intelectual y la mercantilización forzada del conocimiento". *Universitas*, (29), 43-65.
- Morero, H. A. (2013). "El proceso de internacionalización de la trama automotriz argentina". *H-Industri@*, 7(12), 3. Recuperado de <http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/H-ind/article/view/531/991>.
- Murphy, S., Burch, D., y Clapp, J. (2012). *Cereal secrets: the world's largest grain traders and global agriculture*. Recuperado de <https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/rr-cereal-secrets-grain-traders-agriculture-30082012-en.pdf>.
- Naciones Unidas (2018). *World Economic Situation and Prospects 2018. Statistical Annex*. Nueva York, Estados Unidos: ONU.
- Naspleda, F. (2018a). "Estrategias empresariales en el caso de artículos de uso doméstico: crecimiento, concentración e internacionalización de su producción en los años de posconvertibilidad (2002-2012)". *H-industri@*, (23), 71-90.
- Naspleda, F. (2018b). "Sectores dinámicos en la industria argentina de posconvertibilidad (2002-2012): el caso de la industria de bebidas. Estructura de mercado y estrategias empresariales". *Regional and Sectoral Economic Studies*, 18(1), 81-96.
- Novick, M., Palomino, H., y Gurrera, M. S. (2011). *Multinacionales en la Argentina: estrategias de empleo, relaciones laborales y cadenas globales de valor*. Buenos Aires, Argentina: PNUD Argentina.

• La dimensión inevitable: estudios sobre la internacionalización del Estado y del capital •

Obaya, M. (2014). "Geographical distribution of product development capabilities in the automobile industry: towards a hierarchical division of labour in Mercosur". *International Journal of Automotive Technology and Management* 21, 14(2), 102-120.

OIT (2011). *Reestructuración, empleo y diálogo social en las empresas de las industrias química y farmacéutica*. Ginebra, Suiza: OIT.

Piva, A. (2015). *Economía y política en la Argentina kirchnerista*. Buenos Aires, Argentina: Batalla de Ideas.

Porta, F., y Fernández Bugna, C. (2013). "La industria farmacéutica en la Argentina". En G. Stumpo, y D. Rivas, *La industria argentina frente a los nuevos desafíos y oportunidades del siglo XXI* (pp. 131-158). Santiago, Chile: Cepal.

Porter, M. E. (1992). *Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior*. Argentina, Argentina: REI.

Revista Mercado. Las "1000 que más venden". Editorial Coyuntura SA, 2013.

Rougier, M., y Schorr, M. (2015). "Desempeño industrial bajo el gobierno del peronismo clásico y del kirchnerismo: un abordaje en clave comparativa". *Desarrollo Económico*, 55(215), 49-81.

Sánchez, M., y Cano, M. (2014). "La industria farmacéutica argentina: presente y perspectivas". *KPMG*. Recuperado de <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2014/12/La-industria-farmaceutica-argentina-presente-y-perspectivas.pdf>

Transformaciones del sector hidrocarburífero argentino en la convertibilidad. Un análisis desde la perspectiva de la internacionalización

Diego Pérez Roig

Introducción

A partir de 1989, en el marco de un proceso general de reestructuración capitalista y metamorfosis neoliberal de la forma de Estado, el sector hidrocarburífero argentino sufrió profundas transformaciones cualitativas. Hasta ese momento, pero especialmente durante la etapa de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), la intervención del Estado se orientaba a satisfacer las necesidades del mercado interno, con la perspectiva “estratégica” de abastecer de insumos al aparato productivo, así como de subsidiar energética y económicamente al capital en el espacio nacional de valor. Aun cuando en distintos momentos se hubieron implementado medidas de promoción y apertura a la inversión, el sector privado nunca había aportado más que una porción minoritaria de la producción, encontrándose subordinado a la dirección de YPF. Durante décadas, pues, la intervención política sobre el mercado había pretendido regular su funcionamiento de acuerdo a objetivos macroeconómicos generales emanados de la “estrategia de acumulación”¹ imperante.

Si bien la dictadura de 1976-1983 tomó una serie de decisiones que socavaron la posición de YPF e incrementaron la gravitación del capital privado, la reestructuración profunda del sector comenzó en 1989, en el marco del radical programa de reformas impulsado por las fracciones más internacionalizadas de la burguesía. Con la principal excepción de Kozulj y Bravo (1993), las políticas de desregulación, privatización y federalización del dominio de los recursos, así como sus consecuencias en términos de composición y dinámica del mercado ampliado de petróleo y gas, inicialmente fueron abor-

¹ Mediante esta categoría –que recuperamos de Jessop (1991) y Hirsch (1992)– nos referiremos a las formas históricas de la acumulación de capital en la Argentina, asumiendo que sus características definen las necesidades de apropiación de los hidrocarburos en cuanto que valores y valores de uso, así como los límites a la intervención del Estado en el marco de dicha apropiación.

dadas desde una perspectiva predominantemente técnica (Caruso, 2003; Gadano, 1998; Gerchunoff, 1994; Kozulj, 2002; Pistonesi, 2001).

Los estudios del periodo orientados por la construcción abstracta de un problema de investigación y las reglas metodológicas de la indagación social son, en efecto, de aparición relativamente reciente (Barrera, 2014; Mansilla, 2007; Sabbatella, 2013; Serrani, 2012). A un nivel más agregado, esta literatura adscribe a una larga tradición de estudios acerca de la relación entre Estado y capital en los procesos de desarrollo de la periferia, que ha enfatizado el carácter –dicho genéricamente– desindustrializador del régimen de acumulación abierto en Argentina a mediados de los setenta (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 1989; Basualdo, 2006; Schvarzer, 1998; entre otros).

Mediante esta matriz interpretativa se han realizado destacables aportes al estado del conocimiento sobre la temática, a la vez que se han planteado sugerentes hipótesis de trabajo.

Sin embargo, debido a su propio sesgo, también se han omitido o malinterpretado aspectos medulares del reordenamiento neoliberal de la industria petrolera. A fin de contribuir a la comprensión de este proceso, el objetivo de este trabajo es analizar las políticas de reestructuración del sector hidrocarbúrrifero, en su articulación con las principales características de la “estrategia de acumulación” de la convertibilidad (1989-2001). De esta manera, intentaremos demostrar que la *comoditización* del petróleo y el gas operada a través de la amplia desregulación y apertura del mercado a la competencia internacional fue el reverso de la garantía del abastecimiento de combustibles para un modelo de crecimiento económico basado en el desarrollo de los sectores productivos.

El artículo se encuentra organizado en tres partes. En primer lugar, presentaremos los presupuestos históricos y metodológicos de nuestro enfoque, y daremos cuenta de las principales características de la “estrategia de acumulación” de la convertibilidad, mediante el análisis estadístico de diversas variables económicas. En segundo lugar, a fin de estudiar la forma y los resultados de la reestructuración neoliberal del sector hidrocarbúrrifero, consideraremos cualitativamente las políticas implementadas y recurriremos al análisis de datos cuantitativos suministrados por agencias estatales y privadas. Tanto en este como en el primer apartado, nuestra principal fuente será el Instituto Nacional de Estadística y Censos (Indec); a fin de evitar repeticiones que entorpezcan la lectura, en el texto solo se referenciarán aquellos datos provistos por otras fuentes. Finalmente, en las conclusiones,

el trabajo sintetizará la articulación de ambas partes y presentará los desafíos que, como consecuencia de la reestructuración y la dinámica del sector durante la convertibilidad, quedarían planteados a la política hidrocarburífera del Estado una vez finalizada la etapa.

1. Mundialización y acumulación en la convertibilidad

Las transformaciones del Estado y la acumulación en Argentina inducidas por la implementación de políticas neoliberales son, con sus peculiaridades, expresión particular de un proceso de cambios del capitalismo ocurrido a escala global.

Hacia fines de los sesenta, los límites de la reproducción del compromiso fordista-keynesiano comenzaron a manifestarse en el retroceso de la tasa media de ganancia, la depreciación de activos, periodos de estanflación y crónicos déficits fiscales, para derivar, pocos años después, en una crisis generalizada del capital y del Estado. Desde mediados de los setenta, la recomposición hegemónica de la dominación, que no funciona sino a través de una estrategia de reformismo permanente, se ha visto radicalizada no solo por la profundización de su contenido, sino también por la expansión de su forma.

En este proceso mundial y de largo plazo, el moldeamiento de la derrota de la clase obrera tiene su centro en la avanzada subsunción real de la sociedad al capital (Marx, 2001; Negri, 1992). Cobra expresión, así, en dos tendencias que recrean la escisión economía/política. Por un lado, la creciente socialización e integración geográfica del trabajo productivo bajo su sometimiento a la presión global de la ley del valor, que tensiona y da un nuevo carácter orgánico a la relación Estado-capital. Por el otro, la captura, fragmentación y canalización en clave pluralista de demandas previamente enraizadas en el ámbito de la producción, tanto mediante la generalización y consolidación de los mecanismos democrático-formales como a través de un solapamiento de las fronteras entre Estado, mercado y sociedad, que torna efectiva la acción de otras formas de representación y movilización de los sujetos en su condición de individuos.

El persistente deterioro de las condiciones de rentabilidad y de producción de consenso en los capitalismo centrales desencadenó una masiva relocalización de inversiones en capital fijo, así como la expansión y socialización de la deuda. Tanto espacial como temporalmente, esta fuga supuso la conversión de capital productivo en ingentes masas de capital-dinero

(Harvey, 2007; Holloway, 1994). Las políticas neoliberales convalidaron tal reacción *ciega* frente a la crisis e intentaron reimponer la disciplina de mercado a través de mecanismos monetario-financieros y una amplia mercantilización de relaciones sociales (Bonefeld, 1995; Bonnet, 2007).

La rearticulación global de la acumulación, sobre la base del surgimiento de espacios y sectores totalmente nuevos de la producción capitalista, ha modificado la dinámica del “desarrollo desigual” entre regiones del planeta. Una ola de reestructuraciones y quiebras afectó a los capitalismo centrales, cuyas economías han tendido a desindustrializarse en términos relativos y a concentrar actividades de diseño y *marketing*, unidades de producción más flexibles, servicios de alta innovación tecnológica, así como las más importantes plazas financieras (Arrighi, 1999; Harvey, 1990). Por su parte, en aquellas regiones donde los bajos costos de la fuerza de trabajo lo permitieron, se trasladó o continuó con la producción estandarizada, dando lugar a una suerte de “fordismo periférico” (Lipietz, 1986).

A lo largo de este proceso, desde diferentes enfoques se ha señalado el acaecimiento de un cambio cualitativo en el orden capitalista mundial (Bina y Yaghmaian, 1991; Hardt y Negri, 2000; Palloix, 1975), entre cuyas consecuencias metodológicas se encuentra la necesidad de internacionalizar la perspectiva de análisis de los fenómenos económico-políticos (Negri, 2004). La “generalización planetaria del modo capitalista de extraer el excedente” (Astarita, 2004: 235) supuso una reorganización en profundidad de las relaciones sociales, favorable a los efectos constrictivos de la competencia en el mercado mundial. Ello ha determinado nuevas posibilidades y nuevos límites de la intervención estatal (Hirsch, 1996; Jessop, 2002; Negri, 2004), en la medida en que tanto la acción de la ley del valor a escala global como las entradas y salidas masivas de flujos financieros sancionan las condiciones de valorización existentes en cada espacio nacional (Bonnet, 2002).

1.1. La “estrategia de acumulación” de la convertibilidad

El fin de la industrialización sustitutiva en Argentina se entrelaza con estas transformaciones y es un momento de su desarrollo general. Entre marzo y abril de 1989, la escalada hiperinflacionaria consumó la derrota de la alianza de clases que rechazaban el proceso de reestructuración capitalista abierto a mediados de los setenta. La crisis del Estado y el quebranto de sus empresas, así como la amenaza de un colapso de la acumulación, otorgaron po-

tencialidad hegemónica a los intereses de las fracciones más concentradas del capital local, consistentes en una articulación más estrecha del espacio nacional con el mercado mundial (Bonnet, 2008; Piva, 2012).

La piedra angular de esta hegemonía fue la implementación del Plan de Convertibilidad. En el marco de un amplio programa de desregulación y apertura de la economía local al mercado mundial, así como de privatizaciones y concesiones de empresas públicas (Thwaites Rey, 2003), la restricción monetaria “sometió a la economía local a la acción del valor a escala mundial e indujo de este modo un acelerado proceso de reestructuración del capital” (Piva, 2012: 86). Bajo el régimen de paridad, la expansión en dólares de la base monetaria en pesos convertibles estaba sujeta al ingreso de divisas a través de las exportaciones, así como a la llegada de capitales. Ahora bien, tanto la mejora de la competitividad de la economía argentina como la atracción de flujos internacionales de capitales productivos y financieros, de los cuales en su conjunto dependían los resultados de la balanza de pagos, suponían un incremento constante de la productividad (Bonnet, 2008).

En este marco, el ciclo de auge de la convertibilidad (1991-1998)² fue traccionado por sucesivos aumentos de la productividad del trabajo, logrados a través del aprovechamiento de la capacidad ociosa, la reorganización de los procesos productivos y, particularmente, la reconversión tecnológica posibilitada por el ingreso de capitales. Medida en dólares a precios constantes de 2010, en 1998 la formación bruta de capital fijo fue un 164 % más elevada que en 1990; la mayor tasa promedio anual de crecimiento se observó entre 1991 y 1994, con un 22,4 % (Banco Mundial, BM). Analizada tanto en precios de 1986 como de 1993, la Inversión Bruta Interna Fija (IBIF) se expandió más que el consumo en las fases de crecimiento y se retrajo en mayor medida en los años de caída. De este modo, su participación como porcentaje del PIB tuvo un marcado comportamiento procíclico.³ En cuanto a la composición, se observó un mayor dinamismo de las inversiones en equipo durable de producción respecto de las correspondientes al rubro construcción, particular-

² A precios de 1993, entre 1991 y 1998, el PIB se incrementó a una tasa anual del 5,2 %. En la primera fase de crecimiento (1991-1994), lo hizo al 7,3 %. Luego de la caída del 2,8 % de 1995, el crecimiento acumulado de 1996-1998 se ubicó en un 6 %. Cuentas Nacionales e Indec).

³ Como porcentajes del PIB medido a precios de 1986, entre 1991 y 1994, el consumo pasó del 82,7 % al 84,1 %, mientras que la IBIF creció del 15,4 % al 21,1 %. Luego, a precios de 1993, entre 1996 y 1998, el consumo pasó del 81 % al 81,5 %, y la IBIF creció del 18 % al 19,9 % (Dirección Nacional de Cuentas Nacionales e Indec).

mente en el caso de maquinarias y equipos (Martínez, Lavarello y Heymann, 1998). Como se desprende tanto del desagregado de la IBIF como del de las importaciones CIF por uso económico, la mayor parte de estas inversiones se basó en la compra de bienes de capital en el exterior.⁴ En las fases de crecimiento, el ahorro externo tendió a cubrir una porción cada vez mayor del financiamiento de esta renovación tecnológica.⁵

Entonces, es posible sostener que, en el ciclo 1991-1998, la acumulación de capital tuvo características “capital intensivas” (Aglietta, 1986), dadas por los incrementos de la productividad y la explotación resultantes de la reorganización de los procesos de trabajo y la incorporación de capital. La aproximación a estos fenómenos a partir de la Encuesta Industrial Mensual elaborada por el Indec permite observar que en esos años la productividad por obrero ocupado y por hora trabajada se incrementó en un 58,7 % y un 54 %, respectivamente. Asimismo, en 1998, la intensidad laboral era un 3 % más elevada que en 1991 y alcanzó picos en 1994 y 1997 en los que llegó a ser un 4,8 % mayor. Entre 1991 y 1998, el cociente entre la productividad por obrero ocupado y el Índice de Salario por Obrero deflactado por la inflación⁶ muestra un incremento de la explotación del 28 %. Es posible distinguir una primera fase de predominio de la extracción de plusvalor relativo e incremento de los salarios reales (1991-1994),⁷ y una segunda, en la que se combinan la mayor productividad por hora trabajada y la tendencia a la caída de los salarios.

A la par del proceso de reestructuración del capital, el corazón de la acumulación adquirió un marcado sesgo industrial-exportador. A precios de 1986, entre 1991 y 1996, las exportaciones incrementaron en un 25 % su participación en el PIB (Dirección Nacional de Cuentas Nacionales); a precios de 1993, entre 1993 y 1998, el crecimiento fue del 51 %. En 1998 las manufacturas de origen agropecuario (MOA) e industrial (MOI) eran el 66 % del total de exportaciones FOB, mientras que en 2001, recesión y crisis mediante, todavía

⁴ Entre 1991 y 1998, la compra de bienes de capital pasó de representar un 17,3 % a un 27 % del total de las importaciones CIF. A precios de 1986, entre 1991 y 1997, la participación de los bienes de capital importados en el total de la inversión en equipo durable de producción pasó del 15,5 % al 39,6 % (Martínez *et al.*, 1998).

⁵ A precios de 1986, entre 1991 y 1997, el Ahorro Bruto Nacional pasó de representar 100,3 % a 77 % de la Inversión Bruta Interna. La menor participación se observa en 1994, con un 73,1 % (*ibid.*).

⁶ Anteriormente, este proxy fue utilizado por distintos autores: Gigliani y Bercovich (2006); Marticoarena (2013); Piva (2015). Para la década de 1990, utilizamos como deflactor del costo salarial real de las empresas el Índice de Precios Internos al por Mayor (IPIM) elaborado por el Indec correspondiente a los productos manufacturados.

⁷ Entre 1991 y 1994, el Índice de Salario por Obrero deflactado pasó de 75,9 a 108,3. A partir de allí, comenzó un proceso de caída, solo interrumpido por una leve recuperación entre 1998 y 1999.

mantenían un peso del 59 %. Entre 1991 y 1998, medidas en cantidades, las exportaciones de MOA y MOI crecieron un 64 % y un 164 %, respectivamente.

En el marco del proceso de “destrucción creativa” abierto por la convertibilidad, la contracara de aquella tendencia fue, ciertamente, la caída de la industria manufacturera en el valor agregado en relación con el conjunto de la economía,⁸ o la quiebra de numerosas firmas y ramas que otorgaban mayor densidad al entramado productivo. En 1991, la industria manufacturera representaba el 54 % del valor agregado bruto de los sectores productores de bienes y un 16,5 % del PIB. En 1998, esa gravitación se había reducido a un 50,6 % y un 15,1 %, respectivamente. En efecto, en este periodo de crecimiento absoluto para el conjunto, la reestructuración no se desarrolló uniformemente por rubro de la producción, sino que tuvo resultados heterogéneos. Se expresó, así, un notable proceso de concentración, centralización e internacionalización de capitales (Basualdo, 2000; Kulfas y Schorr, 2000).

En las tablas 1 y 2, tanto la variación del Estimador Mensual Industrial (EMI), como la evolución del Índice de Volumen Físico (IVF) en la industria manufacturera, permiten un acercamiento al carácter bifronte de este proceso. Si bien la “reestructuración ofensiva”, basada en cambios radicales en la organización de la producción, la incorporación de nuevos equipos y aumentos de la productividad y la competitividad, fue un fenómeno transversal a las distintas ramas de la industria, en términos sectoriales se destacaron tres grupos (Kosacoff, 1993): (1) los establecimientos productores de insumos intermedios, intensivos en escala y capital, que alcanzaron indicadores productivos al tope de los estándares internacionales –siderurgia, petroquímica, aluminio, cemento y refinación de petróleo–; (2) el complejo acero-exportador, cuyo desarrollo comprende, además de las plantas fabriles, los sistemas de almacenamiento y transporte;⁹ y (3) el complejo automotriz, reconvertido a una nueva lógica industrial destinada al mercado exportador, a partir del ensamblado y la especialización en autopartes. La contracara del desempeño de estos sectores fue la caída o el estancamiento en ramas sensibles a la competencia internacional, (4) productoras de mercancías para el mercado interno y/o (5) de bienes con un mayor valor agregado relativo.

⁸ Entre 1991 y 1998, el valor agregado de la industria como porcentaje del PIB cayó del 32,7 % al 29 %. De punta a punta, entre 1989 y 2001, la retracción fue del 42,3 % al 27 % (Banco Mundial).

⁹ Vinculada con ello, debe mencionarse la reconversión de los métodos de producción del sector agropecuario, asociada a una importante incorporación de tecnología.

Tabla 1. Variación del Índice de Volumen Físico (IVF) en la industria manufacturera (1991-1998) (en %)

	Elaboración de productos alimenticios y bebidas (2)	Elaboración de productos de tabaco	Fabricación de productos textiles (4)	Fabricación de prendas de vestir; terminación y teñido de pieles (4)	Curtido y terminación de cueros, fabricación de artículos de marroquinería, talabartería y calzado y de sus partes	Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles, fabricación de artículos de paja y materiales trenzables	Fabricación de papel y productos de papel	
Δ '91-'98	29,63	18,43	-22,72	-7,67	19,06	35,72	41,76	
	Edición e impresión; reproducción de grabaciones	Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear	Fabricación de sustancias y productos químicos (1)	Fabricación de productos de caucho y plástico (1)	Fabricación de productos minerales no metálicos (1)	Fabricación de metales comunes (1)	Fabricación de productos elaborados de metal excepto maquinaria y equipo (5)	
Δ '91-'98	65,51	2,88	39,88	63,07	25,13	53,00	6,65	
	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática (5)	Fabricación de maquinaria y aparatos electrónicos n.c.p. (5)	Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión, fabricación de relojes (5)	Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques (3)	Fabricación de equipo de transporte n.c.p. (5)	Fabricación de muebles y colchones, industrias manufactureras n.c.p.
Δ '91-'98	21,47	-56,91	-0,14	85,81	-40,35	140,42		75,07

Fuente: elaboración propia basada en datos del Indec.

Tabla 2. Variación del Estimador Mensual Industrial (EMI) (1994-1998) (en %)

	Alimentos y bebidas (2)	Productos del tabaco (4)	Productos textiles (4)	Papel y cartón	Edición e impresión	Refinación del petróleo (1)
Δ '94-'98	10,84	0,29	-4,61	9,82	30,4	17,05
	Sustancias y productos químicos (1)	Caucho y plástico	Minerales no metálicos (1)	Industrias metálicas básicas (1)	Automotores (3)	Metalmecánica excluyendo automotores (5)
Δ '94-'98	26,79	13,90	9,87	25,84	10,78	-10,98

Fuente: elaboración propia basada en datos del Indec.

La reestructuración de los noventa consolidó, así, una serie de rasgos cuyo origen se encuentra en la crisis abierta a mediados de los setenta. Entre sus tendencias estructurales de largo plazo pueden mencionarse: el desplazamiento del centro de la acumulación hacia actividades manufactureras competitivas en el mercado mundial por ventajas comparativas naturales o institucionales, pero de escasos eslabonamientos intraindustriales y agregación de valor; la concentración, centralización e internacionalización de capitales; la reducción del número de establecimientos y del empleo industrial (Azpiazu, Basualdo y Schorr, 2001; Basualdo, 2006; Schorr, 2000). En virtud de nuestros supuestos, así como de los parámetros y la evidencia sobre los que se apoyan discusiones dentro de este campo a nivel internacional, entendemos que estos datos expresan un fenómeno complejo y relativo de alcance mundial (Grigera, 2013), más que un proceso absoluto de reversión de la industrialización o de “primarización” económica.

Ahora bien, tras el proceso de reestructuración y la reorientación del complejo industrial, la “estrategia” resultante se encontraría signada por la fragilidad externa de la acumulación.

En primer lugar, debido a la tendencia al déficit de la balanza comercial en las fases de crecimiento. Entre 1991 y 1998, las exportaciones crecieron un 117 % –pasando de US\$ 12.145 millones a US\$ 26.441 millones– mientras que las importaciones se incrementaron un 273 % –de US\$ 8.402 millones a US\$ 31.403 millones. Las compras externas de bienes de capital, piezas y accesorios y bienes intermedios son las que mayormente explican este fenómeno.¹⁰ En segundo lugar, a raíz de la inserción en el mercado mundial sobre la base de la exportación de manufacturas de bajo valor agregado y el

¹⁰ Entre 1991 y 1998, las compras externas de bienes de capital crecieron a una tasa anual del 492,3 %, las de piezas y accesorios para bienes de capital al 346,5 % y las de bienes intermedios al 193 %. En 1998, estas importaciones guardaban un peso sobre el total del 27 %, 17,5 % y 31,9 %, respectivamente.

deterioro de los términos de intercambio. Luego de las crisis asiática (1997) y rusa (1998), los precios de exportación cayeron de manera más acentuada que los de las importaciones, disminuyendo el poder de compra internacional de los productos argentinos –tendencia que se prolongó hasta 2001.¹¹ En tercer lugar, y como consecuencia de las dos dimensiones anteriores, por motivo de la dependencia financiera. Como vimos, una parte creciente de la modernización tecnológica fue apalancada por la ampliación del crédito, posibilitada gracias al ahorro externo. Entre 1991 y 1998, periodo con centro en la reproducción ampliada del capital, el comportamiento procíclico de las importaciones y la inyección de liquidez en el mercado interno dispararon el crecimiento de la deuda externa.¹² Como consecuencia de los resultados negativos de la balanza comercial y el incremento del pago de intereses, se observa, entonces, una acumulación de sucesivos déficits por cuenta corriente que agudizó el estrangulamiento externo de la “estrategia de acumulación”.¹³

En la medida en que el respaldo de la inversión productiva y de los desequilibrios macroeconómicos pasó a depender cada vez más del circuito financiero internacional, la economía local agudizó su vulnerabilidad respecto de los reflujos repentinos y masivos de capitales. Esta afluencia, crucial como “sutura” del ciclo de acumulación, se mantuvo mientras existieron expectativas positivas respecto de las condiciones de empleabilidad de la fuerza de trabajo y no ocurrieron perturbaciones externas. Durante la segunda mitad de la década, tanto el incremento internacional de las presiones competitivas como la salida de capitales ocasionada por la dinámica interna del conflicto social¹⁴ desataron una fase recesiva frente a la cual solo pudo apelarse a mecanismos deflacionarios de desahogo –ajuste fiscal y reducciones salariales–, así como a aumentos en la extracción de plusvalía absoluta.

¹¹ Entre 1996 y 2001, el Índice de Términos de Intercambio se redujo un 8,45 %.

¹² De US\$ 61.335 millones en diciembre de 1991 a US\$ 140.731 millones en diciembre de 1998.

¹³ Entre 1992 y 1994, el déficit por cuenta corriente pasó de US\$ 5.521 millones a US\$ 10.981 millones (4,38 % del PIB). Luego de una caída en 1995 motivada por la recesión de ese año, volvió a incrementarse en la fase 1996-1998, pasando de US\$ 6.755 millones a US\$ 14.465 millones (5 % del PIB).

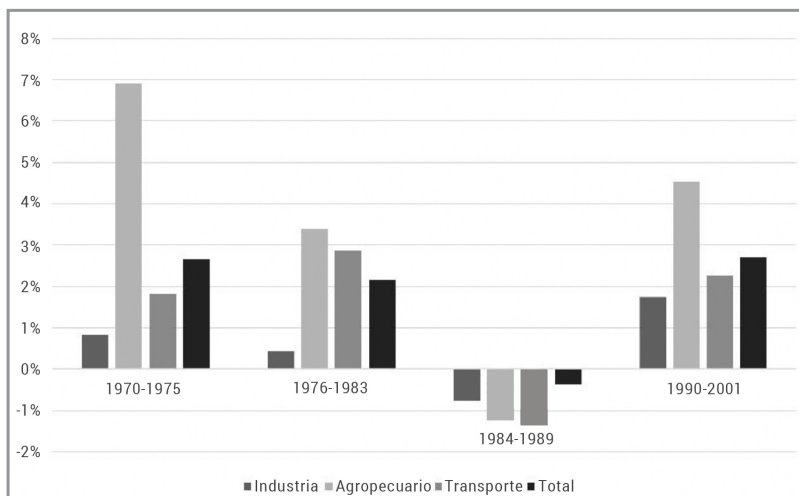
¹⁴ En este sentido, para evaluar el comportamiento de los capitales del sector hidrocarburífero, no es un factor superfluo el estallido de protestas sindicales, piquetes y puebladas en distintas comarcas petroleras.

2. Las transformaciones neoliberales del sector hidrocarburífero

La reestructuración del capital previamente descripta magnificó la demanda energética de la acumulación. El crecimiento de la producción y el incremento de la participación industrial en las exportaciones se expresaron en las tendencias y especificidades sectoriales del consumo de energía. En el periodo 1989-2001 se produjo un importante crecimiento del total, que pasó de 30.113 kTEP¹⁵ a 40.857 kTEP; este aumento fue sostenido en 1989 y 1999, año en que alcanzó los 43.056 kTEP (Secretaría de Energía de la Nación). La incidencia del petróleo y el gas en la matriz energética se mantuvo estable en un promedio del 86 % y todos los sectores productivos (industria, agropecuario y transporte) tuvieron un importante crecimiento hasta 1998, para luego iniciar una caída que se prolonga más allá del periodo que analizamos ahora.

Como puede observarse en la Figura 1, el aumento del consumo de energía entre 1990 y 2001 fue relevante, incluso si lo comparamos con el de otros periodos.

Figura 1. Variación anual acumulada del consumo de energía. Sectores productivos y total, varios periodos



Fuente: elaboración propia basada en datos de la Secretaría de Energía de la Nación.

¹⁵ Miles de Toneladas Equivalentes de Petróleo.

La importancia de la energía para la reproducción de la “estrategia de acumulación” de esta etapa se observa más cabalmente en la Tabla 3, donde damos cuenta del comportamiento procíclico del consumo.

Tabla 3. Crecimiento anual acumulado del consumo de energía por sectores (en %)

Sector	Crecimiento anual acumulado	
	1990-2001	1991-1998
Industria	1,75	3,73
Agropecuario	4,54	6,82
Transporte	2,26	5,44
Comercial y público	1,36	0,65
Residencial	3,66	3,42
Total	2,71	4,46

Fuente: elaboración propia basada en datos de la Secretaría de Energía de la Nación.

El suministro energético es un aspecto del entorno en el cual las unidades privadas e independientes de capital deben basar su reproducción. Como proceso simultáneo de valorización del valor y de trabajo concreto, la reproducción capitalista crea una masa acrecentada de valor, que se traduce en la producción de un mayor volumen de objetos de uso (Grossmann, 1979). De modo tal que, en la reproducción global del capital, no solo ocurre una sustitución del valor, sino también una sustitución material (Rosdolsky, 2004). Ella supone un continuo incremento de la demanda de energía, que por cuyos costos y complejidades técnicas no puede ser satisfecha únicamente por la acción individual de los capitales en competencia.

La conformación de esta “naturaleza social” recae inicialmente, pues, dentro del círculo de atribuciones generales del Estado, dada su sustracción inmediata de la necesidad de obtener plusvalor (Altvater, 1977). Sin embargo, es preciso recordar que tal “garantía” de los prerequisites materiales de la producción solo se desarrolla históricamente, a través de las cambiantes condiciones de la lucha de clases y la valorización de capital (Hirsch, 1978). Ello supone que la política infraestructural-energética del Estado se encuentra abierta a una multiplicidad de formas y aporías, que no siempre adoptan una dirección estatizante o meramente funcional a las necesidades de la acumulación.

Como veremos, en su articulación con las características de la convertibilidad, la intervención estatal y la dinámica del sector asimilaron una serie de tendencias predominantes a nivel mundial, que se entrelazaron con el proce-

so de reestructuración del capital y metamorfosis del Estado que sucedió a la crisis hiperinflacionaria.

2.1. Tendencias a nivel internacional

Desde mediados de los setenta, las transformaciones globales promovidas por las políticas neoliberales se articularon con la reorganización del mercado internacional resultante de la mayor injerencia de los países de la OPEP en la administración de la oferta primaria, la captación de renta y el control de las reservas (Yergin, 2008). Durante las siguientes dos décadas, estos cambios reforzaron la competencia, así como la presión sobre aquellos recursos no controlados por los miembros del cártel, alentando modificaciones en los paradigmas de gestión y en el posicionamiento de distintos actores (Toledo Tolentino, 2011).

En primer lugar, bajo las premisas del *Value Based Management*, muchas compañías tendieron a concentrarse en sus actividades más rentables y en las operaciones posibilitadas por la incorporación del petróleo a distintos mercados financieros (Labban, 2010). Los procesos de reestructuración interna y recorte de gastos implicaron la venta de numerosos activos, la reducción de inversiones destinadas a la incorporación de reservas, el desprendimiento de áreas maduras o marginales, así como la subcontratación de aquellos eslabones de la cadena productiva considerados no esenciales o demasiado costosos. Un resultado destacable de esta reorganización fue la creciente importancia de empresas de servicios que acaparan prestaciones de alta especialización tecnológica (Barreau, 2002).

En segundo lugar, en el marco de la crisis de la deuda y la caída de los precios internacionales, a partir de mediados de los ochenta se produjo un doble movimiento. Por un lado, una creciente interpenetración de empresas estatales con capitales internacionales. Ante la falta de recursos financieros, organizacionales o tecnológicos, muchos países de la OPEP se vieron forzados a desregular y a privatizar parte de su industria, alentando un proceso de articulación entre sus operaciones *upstream* y el reingreso de compañías transnacionales (Rodríguez-Padilla, 1991). A su vez, empresas de distintos países productores comenzaron a controlar o a participar de asociaciones en el segmento *downstream* con pares occidentales, tanto en sus propios mercados como en los de los Estados consumidores (Abdalla, 1995).

Por otro lado, primero en Estados Unidos a raíz del *boom* bursátil de los noventa y luego a nivel global tras la severa caída de las cotizaciones ocasionada por la crisis asiática, se desencadenó una notable centralización de capitales (Toledo Tolentino, 2011). Las distintas fusiones y adquisiciones de esta ronda no solo posibilitaron mayores recortes de gastos, sino también mejoras de los indicadores de reservas y producción que permitieron valorizaciones accionarias sin los riesgos implicados en la actividad exploratoria.

3. Reestructuración neoliberal del sector hidrocarburífero argentino

En el ámbito local, estas transformaciones se articularon con los factores internos que derivaron en la desregulación del mercado y la privatización de YPF. Ante el quebranto del Estado y sus empresas,¹⁶ la política hidrocarburífera se orientó a potenciar la inversión privada con los propósitos de garantizar el abastecimiento de energía del relanzamiento de la acumulación y de obtener divisas mediante la exportación. Ello determinó un temprano alineamiento de la intervención estatal con los intereses de distintas fracciones o grupos de la burguesía, así como una apertura general del sector al arribo de capitales provenientes del exterior. En pocos meses, mediante el fortalecimiento de la participación privada y la eliminación de regulaciones estatales, un paquete de leyes generales¹⁷ y decretos específicos generó condiciones estructurales y de largo plazo para que el mercado acogiera la competencia e internacionalización de los capitales petroleros.

Entre sus disposiciones más importantes, los decretos N° 1.055, 1.212 y 1.589, dictados entre octubre y diciembre de 1989, sentaron las bases de la licitación de áreas de “interés secundario” para su exploración, desarrollo y explotación por el capital privado, así como de la asociación de YPF

¹⁶ Entre 1975 y 1986, YPF registró doce años consecutivos de pérdidas. La instrumentación de distintas medidas compensatorias y desreguladoras posibilitó que, entre fines del alfonsinismo (1987-1988) y comienzos del menemismo (1990), volvieran a obtenerse leves resultados positivos en la relación utilidades sobre ventas. Como demuestra Barrera (2014), la mayor parte de aquel quebranto se explicaba, directamente, por la implementación de políticas que habían perjudicado a la compañía durante la dictadura militar. Sin embargo, más allá de esta causalidad inmediata, aquello que cobraba expresión –tanto en la situación de YPF como en las directivas “externas” que afectaban su *performance* corporativa– era la crisis del Estado y la reestructuración abierta a mediados de los setenta.

¹⁷ Entre las normas de carácter general que sirvieron de marco, se encontraban las leyes de Reforma del Estado N° 23.696/89 y de Emergencia Económica N° 23.697/89, así como los decretos N° 1.224/89 de Suspensión del Compre Nacional y N° 1.225/89 de Régimen de Inversiones Extranjeras.

en áreas centrales; reconvirtieron en concesiones de explotación o asociaciones los contratos por los que YPF recibía cuotas de crudo;¹⁸ permitieron la libre disponibilidad de los hidrocarburos y sus derivados; establecieron un nuevo sistema de precios “libremente pactados” en todas las etapas del sector;¹⁹ eliminaron las restricciones en cuanto a la cantidad de concesiones de explotación y permisos de exploración a ser detentados por privados; permitieron la libre disponibilidad de hasta el 70 % de las divisas obtenidas por la exportación, así como la libre importación de petróleo y derivados sin autorización ni cobro de aranceles; y liberalizaron la instalación de refinerías y bocas de expendio. Todo ello, como respuesta a la “prioritaria necesidad” de promover y ejecutar “planes destinados a incrementar la producción nacional de hidrocarburos líquidos y gaseosos, incluyendo sus derivados para asegurar el autoabastecimiento interno y un adecuado margen de reservas” (Decreto N° 1.055/89, artículo 1°).

Por su parte, el decreto N° 2.778 del 31 de diciembre de 1990 transformó a YPF en una sociedad anónima de capital abierto y aprobó el “Plan de Transformación” de la empresa. Según se argumentaba entonces, la reestructuración de YPF tenía como finalidad potenciar su eficiencia y valor, así como continuar fomentando la competencia (Barrera, 2014; Sabbatella, 2013; Serrani, 2012). De esta manera, sobre la base de un estudio elaborado por la consultora McKinsey & Company, se dispuso la concesión o la asociación con operadoras privadas en distintas áreas de exploración y explotación, la asociación o el desprendimiento de activos, la supresión de áreas del negocio consideradas subcomerciales, la racionalización de personal y la participación en los mercados bursátiles.

Como resultado inmediato de esta política, pudo observarse una reorganización del mercado de la cual, a través de distintos mecanismos, resultó particularmente beneficiado un puñado de capitales locales –Pérez Companc, Bidas, Astra, Pluspetrol, CGC y Tecpetrol– (Kozulj y Bravo, 1993). En este proceso, que se extendió entre 1989 y 1993, el sector privado pasó a controlar un total de 147 áreas, que representaban el 40 % de las reservas

¹⁸ Las áreas marginales y centrales, así como las que estaban reguladas por contratos, fueron cedidas en calidad de concesiones a 25 años, a partir del pago de un canon relacionado con la cantidad de reservas.

¹⁹ En el caso del gas natural, el precio abonado por usuarios y productores continuaría estando fijado por la Secretaría de Energía hasta que existiera un mercado con múltiples oferentes.

comprobadas y el 53 % de la extracción de gas natural, así como el 55 % de las reservas comprobadas y el 62 % de la extracción de petróleo (Barrera, Sabbatella y Serrani, 2012). A su vez, en asociación con otros capitales externos, aquel grupo de empresas tomó posesión de activos surgidos de la reestructuración de YPF, que posibilitaron la concreción de estrategias de integración vertical e inserción internacional. Como contrapartida, el Estado obtuvo ingresos por US\$ 2.059 millones (Kozulj, 2002) e YPF experimentó, entre 1991 y 1993, una caída del 40 % de sus reservas y de un 25 % de la extracción de crudo (Serrani, 2012).

Existe una aparente inconsistencia entre este resultado inmediato y los principios que en términos doctrinarios orientaban las transformaciones. Durante esta primera etapa de reestructuración, los capitales locales más concentrados obtuvieron amplios beneficios que elevaron sus niveles de rentabilidad. Es correcto interpretar que, de tal manera, resultaron “compensados” frente a las pérdidas que suponían para ellos la privatización y la supresión de los contratos con la empresa estatal (Barrera, 2014), exigencia de la que participaban acreedores del Estado, inversores financieros y la banca extranjera. Ahora bien, si tanto en esta como en el conjunto de las privatizaciones se modulaban distintas pujas interburguesas, era porque de su trámite dependía la posibilidad de constituir un nuevo *bloque en el poder* que consolidara las correlaciones de fuerza emergentes tras la crisis hiperinflacionaria, así como la alternativa hegemónica planteada en resolución a ella. Recordemos que, como en otros procesos de reestructuración a nivel global, solo a través del disciplinamiento de la burguesía por medio de los mecanismos de la competencia internacional era posible reencauzar la subordinación de la clase obrera. La persecución de este interés estratégico, que aúna al capital en su relación antagonista con el trabajo, explica que las privatizaciones forjaran una “identidad objetiva de intereses” (Salvia y Frydman, 2004) de la que participaran las fracciones más importantes de la burguesía. Pese a sus resultados inmediatos, en el marco dado por la reestructuración la industria petrolera no quedaría sustraída de las presiones competitivas del mercado mundial.

En esta primera etapa, la agresividad con la que se aplicaron las reformas en el sector hidrocarbúrfero coincidió con la ofensiva general del capital del periodo julio 1989-abril 1991. Los sucesivos decretos de desregulación, apertura y eliminación de la intervención estatal profundizaron el sometimiento del ámbito doméstico a la coerción de la competencia y la dinámica interna-

cional de precios,²⁰ de modo tal que incentivaron la implementación de nuevas estrategias de gestión, extracción, industrialización y comercialización de la producción. Si, por un lado, los grupos de la burguesía local beneficiados magnificaron su proceso de acumulación, por el otro fueron empujados a emprender estrategias de internacionalización.

Tecpetrol obtuvo concesiones de explotación en varias provincias, que posibilitaron el posterior desarrollo de negocios *midstream* y *downstream*, así como el acceso a áreas productivas en Venezuela, Brasil, Ecuador, Colombia, Perú, México, Bolivia y Estados Unidos. Pluspetrol, fundada en 1976 por las familias Rey y Poli, comenzó como contratista de YPF en tareas de recuperación secundaria de pozo. Gracias a los sucesivos planes de apertura a la inversión privada, pero fundamentalmente tras la reestructuración del sector en los noventa, comenzó a desarrollar operaciones en Bolivia, Perú, Colombia, Venezuela y Angola.

Trayectorias similares se observan en los casos de otras compañías de origen nacional que, durante la convertibilidad, iniciaron o potenciaron sus planes de internacionalización, para luego ser absorbidas en la estrategia global de capitales más concentrados.

En 1996, Repsol adquirió Astra, entonces propiedad de la familia Grüneisen. Era la sexta productora nacional de crudo y también contaba con actividades *upstream* en Venezuela. En 1997, a través de Astra, los españoles pasaron a controlar activos equivalentes al 45 % del paquete accionario de Pluspetrol. Ese mismo año, Bridas se fusionó con Amoco para dar origen a Pan American Energy. En ese momento, la petrolera de los hermanos Bulghe-roni era la cuarta mayor productora de petróleo del país y operaba en Perú, Bolivia, Brasil, Paraguay, Chile, Rusia y Asia Central.

En 1999, Chevron desembolsó casi US\$ 1.000 millones para quedarse con Petrolera Argentina San Jorge (PASJ), empresa formada a comienzos de los sesenta por Jorge Priú y Guillermo Ostry, dos exfuncionarios de YPF. Durante los noventa, PASJ se mantuvo entre las principales productoras de petróleo y llegó a ser la segunda mayor exportadora, detrás de YPF. Al momento de su venta, contaba con 22 concesiones de explotación en Argentina y 8 bloques de exploración en Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y Chile.

²⁰ La brecha de precios entre el barril de WTI y el precio interno promedio se redujo del 44 % en 1989 al 6,2 % en 2000 (Kozulj, 2002).

Por último, en octubre de 2002 PECOM fue adquirida por Petrobras. Previamente beneficiada por las “privatizaciones periféricas” de la dictadura, en los noventa la petrolera de la familia Pérez Companc accedió a concesiones de explotación que la convirtieron en la segunda productora de petróleo del país y en una de las principales exportadoras –con ventas externas que alcanzaron alrededor del 30 % de su extracción (Secretaría de Energía de la Nación). En el momento de su venta, contaba con operaciones *upstream* en Venezuela y Ecuador, países donde concentraba el 55 % del total de sus reservas probadas (PECOM Energía, Memoria y Estados contables al 31 de diciembre de 2002).

La privatización y posterior enajenación de YPF también estaría signada por el entrelazamiento de factores internos y externos. En esta última etapa, la metamorfosis de la forma estatal, la desregulación del mercado y la internacionalización del capital petrolero se articularon con los desequilibrios de la “estrategia de acumulación”. Por un lado, YPF debía acoplarse definitivamente a un mercado abierto y competitivo para el cual el petróleo interesaba en cuanto que *commodity*. Esta modificación en la “valoración simbólica” (Sabbatella, 2013) de los hidrocarburos era consecuencia de la propia reestructuración en ciernes. En el marco por ella configurado, la empresa debía abandonar su antigua orientación “estratégica” para adoptar nuevos criterios de racionalidad y eficiencia dados por la lógica de la valorización de capital.

Por otro lado, la convertibilidad había vetado el financiamiento estatal inflacionario, razón por la cual el equilibrio fiscal solo podía lograrse reduciendo el gasto, incrementando los ingresos o, de no resultar aquello suficiente, apelando al endeudamiento y la venta de bienes públicos. En 1992, YPF no solo era el principal activo en propiedad del Estado, sino que su privatización resultaba ineludible para el cumplimiento de las metas pactadas con el FMI. Asimismo, se consideraba que la modalidad escogida para la operación a través del método *book building* y una oferta pública inicial de acciones abriría el camino para la inserción internacional de otros títulos y papeles, contribuyendo a presentar al país como un destino “seguro” para la inversión privada (Serrani, 2012).

En septiembre de 1992, la ley N° 24.145 ratificó lo dispuesto por el decreto N° 2.778/90 y dividió el capital social de la empresa en acciones de distintos tipos. Al menos un 50 % debía venderse en las bolsas de valores en el plazo máximo de tres años, conservando el Estado nacional como mínimo

un 20 % hasta la sanción de una nueva ley. A fin de legitimar socialmente el proceso de enajenación, la totalidad de lo recaudado por las acciones Clase “A” debía destinarse al régimen de previsión social, con vistas al financiamiento de incrementos de los haberes jubilatorios.

Con similar propósito, la ley dispuso la federalización del dominio originario de los hidrocarburos, así como la reparación de las deudas que la Nación había contraído con las provincias productoras por regalías mal liquidadas. Según se argumentaba, la provincialización permitiría a los estados subnacionales captar una mayor parte de la renta hidrocarburífera y conduciría a una democratización de la gestión del sector (Sabbatella, 2013). Esta concesión –que era parte del proceso general de descentralización de aparatos y funciones del Estado– atendía aspiraciones latentes a lo largo de la historia petrolera argentina y fue una pieza clave del consenso en torno a la radical transformación de la industria.²¹

La primera oferta se realizó en junio de 1993 y alcanzó al 46 % de las acciones de YPF. A diferencia del proceso de reestructuración, los principales participantes fueron inversores institucionales. Distintos autores coinciden en que la determinación adoptada por el Gobierno a fin de retener a estos compradores –en el marco de una fuerte demanda, se optó por mantener el precio de la acción en torno a los US\$ 19– implicó una importante subvaluación de la empresa (Barrera, 2014; Kozulj, 2002; Mansilla, 2007).

En marzo de 1995, ya bajo las consecuencias del “efecto tequila”, el Gobierno logró que la ley N° 24.474 eliminara la obligación de mantener el 20 % de las acciones en manos del Estado.²² Sin embargo, recién en enero de 1999, en el marco de la crisis brasileña y la fuerte devaluación del real, dispuso la venta de un 14,99 % de los títulos. El oferente que accediera a ese porcentaje tendría derecho a colocar dos ejecutivos en el directorio, razón por la cual el Gobierno fijó el precio de las acciones en un 33 % por encima de la cotización del día (Barrera, 2014).

Entonces, “YPF tenía presencia en 12 países, en tres continentes y había pasado de ser una compañía exclusivamente argentina a una compañía internacional” (*Informe Mosconi*, 2012: 18-19). Presumiblemente, la desregu-

²¹ Sus prerrogativas, sin embargo, no fueron efectivizadas por la sanción de una nueva ley sino hasta la década siguiente.

²² De este modo, podía reducir su tenencia del paquete accionario de la Clase “A” hasta una sola acción con prerrogativas especiales.

lación del mercado doméstico; el predominio dado por sus niveles de reservas comprobadas, volúmenes de producción y ventas de combustibles; así como la rentabilidad posibilitada por el “desgrase” de bienes menos lucrativos podían convertirla en un activo seductor para el arribo de grandes inversores externos. Sin embargo, la española Repsol fue la única que concretó una propuesta de compra.²³ Durante los noventa, la compañía había sido empujada a la competencia por la liberalización del mercado ibérico, implicada en el ingreso del Estado español a la Comunidad Europea (Bosch Badía, 2008; Guillén Rodríguez, 2004). La compra de YPF fue el último paso de un proceso de reestructuración en el que se combinaron la expansión internacional y la racionalización de operaciones. En las condiciones mencionadas, los elevados retornos de la compañía argentina repagarían la inversión en un breve periodo de tiempo.

En febrero de 1999, Repsol adquirió dicho 14,99 % de las acciones a US\$ 38 cada una. Ello significó un ingreso fiscal de poco más de US\$ 2.000 millones, utilizados para cubrir el déficit. En abril, la empresa española realizó una oferta pública por el resto del paquete accionario a US\$ 44,78 el papel, que alcanzó una aceptación del 82,47 %. Así, logró controlar el 97,46 % del capital social por un desembolso total de US\$ 15.047 millones, más del doble que lo recaudado por el Estado en su desprendimiento de acciones.²⁴ Gracias a esta compra, Repsol se convirtió en la novena petrolera del mundo y cuadruplicó sus reservas de petróleo y gas natural.

Sumando a Gas del Estado, la privatización del sector hidrocarburífero representó el 52 % de los ingresos fiscales obtenidos por el programa de reformas (Mansilla, 2007). También fue la más importante de acuerdo a los términos de la balanza de pagos. Entre 1992 y 2001, el rubro “Petróleo” concentró el 34,2 % del total de las transacciones de capital de la IED (US\$ 26.200 millones), seguido por “Industria manufacturera” (21,2 %), “Electricidad, Gas y Agua” (12 %), “Bancos” (9,8 %) y “Transporte y Comunicaciones” (9 %). Del total de la IED para el sector, un 66,8 % se dirigió a la adquisición de empresas

²³ De las restantes interesadas en la oferta pública, la única empresa de envergadura fue BP. La ausencia de otros grandes capitales es un indicio del lugar periférico que Argentina ocupaba en la estrategia de expansión de las empresas transnacionales, no solo en el caso de la industria hidrocarburífera, sino en el del conjunto de las privatizaciones.

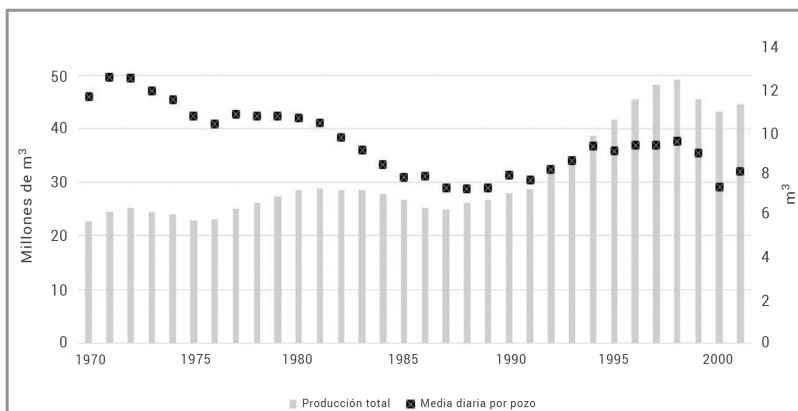
²⁴ En junio de ese año, el decreto N° 666/99 autorizó la venta del resto de las acciones en manos del Estado nacional, a excepción de la acción de oro. Según estima Kozulj (2002), las distintas etapas de reestructuración y privatización de YPF alcanzaron una recaudación total de US\$ 20.268 millones, de los cuales el Estado nacional y las provincias percibieron un 39 % y un 5 %, respectivamente.

existentes, mientras que el porcentaje restante puede considerarse inversión genuina por aumento de la capacidad productiva (Caruso, 2003). Los beneficios obtenidos por estas inversiones se reflejan en la distribución de la renta de la IED. Entre 1992 y 1998, el sector “Petróleo” se apropió de un promedio del 22 % de la renta anual total de la IED –sumando US\$ 2.783 millones. Gracias al incremento de los precios internacionales, que se trasladó directamente al mercado interno, ese ingreso alcanzó entre 1999 y 2001 los US\$ 5.121 millones (Ministerio de Economía de la Nación; Indec; Banco Central).

Luego del desprendimiento final de las acciones de YPF, el Estado nacional pasó a captar renta hidrocarburífera solo a través del impuesto a las ganancias. El único mecanismo específico que se mantuvo fue el de las regalías que, de acuerdo con la ley N° 24.145/92 y la Constitución Nacional de 1994, benefician directamente a las provincias de donde se extraen los recursos. Según cálculos de Mansilla (2007), en el periodo 1996-2001, las empresas del sector *upstream* se apropiaron de US\$ 15.642 millones; el Estado nacional se apropió de US\$ 9.138 millones; los estados provinciales, de US\$ 3.854 millones; y las refinadoras y los consumidores, de US\$ 2.144 millones.

Al igual que en otros sectores, la reestructuración neoliberal dinamizó la inversión e incorporación de tecnología. Como puede observarse a continuación en la Figura 2, en el caso del petróleo ello permitió revertir parcialmente una prolongada caída de la productividad, así como sostener un drástico incremento de la extracción.

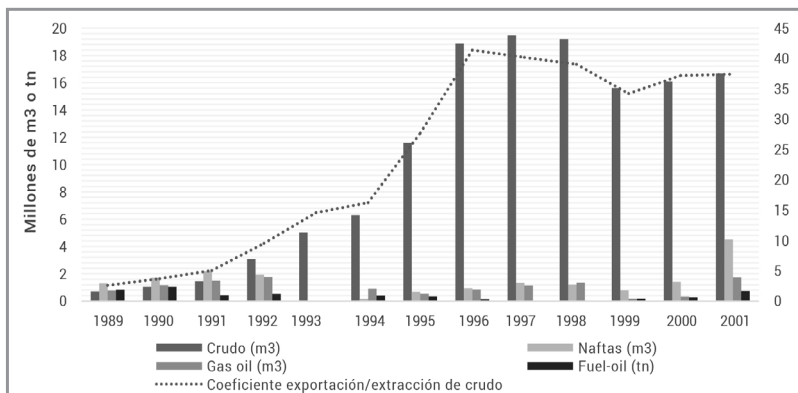
Figura 2. Producción anual y media diaria por pozo de petróleo (1970-2001)



Fuente: elaboración propia basada en datos de la Secretaría de Energía de la Nación.

Esta intensificación de la explotación obedeció a una aceleración de la monetización de las concesiones, en la que se expresó la lógica de la valoración abierta por las reformas neoliberales. Su efecto más notorio, como muestra la Figura 3, fue un dramático e inédito crecimiento de las exportaciones –principalmente, las de crudo sin elaboración–, que alcanzaron un pico máximo del 41 % de la producción en 1996.

Figura 3. Exportaciones de crudo y derivados (1989-2001)

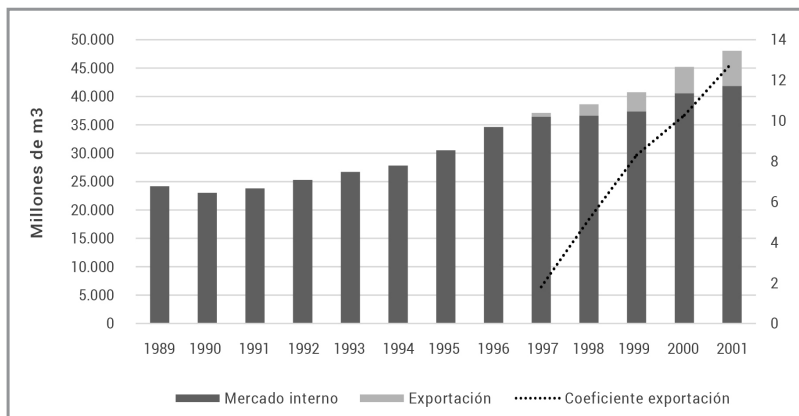


Fuente: elaboración propia basada en datos de la Secretaría de Energía de la Nación.

En el caso del gas natural, luego de una caída en 1990, la producción creció en forma ininterrumpida hasta duplicar el volumen de 1989. Este incremento acompañó inicialmente la mayor demanda interna propiciada por el relanzamiento de la acumulación, para luego ser destinado a la exportación como producción excedente. Como se observa en la Figura 4, a diferencia del petróleo, las ventas externas de gas comenzaron recién en 1997 e incrementaron su gravitación sobre el total de la extracción a medida que se desaceleraba el crecimiento de la oferta destinada al mercado interno.²⁵

²⁵ El carácter tardío de estas exportaciones a Chile, Uruguay y Brasil, así como sus menores volúmenes, se explican por la necesidad de grandes inversiones de capital para posibilitar su transporte. El gas natural no es *commodity* tradicional y carece de un mercado internacional de referencia como el de otras mercancías. Entonces, su comercialización se realizaba casi exclusivamente a través de gasoductos y mediante contratos a largo plazo.

Figura 4. Extracción de gas natural por destino (1989-2001)

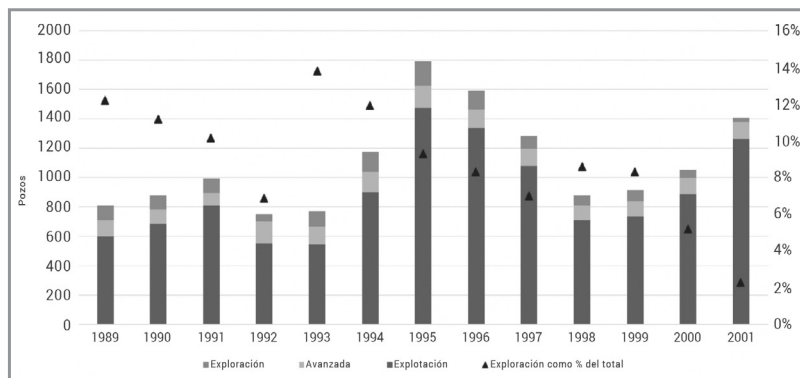


Fuente: elaboración propia basada en datos de la Secretaría de Energía de la Nación.

Exacerbada por la internacionalización de la competencia, la lógica de la valorización se expresó, asimismo, en el carácter insuficiente de la inversión destinada a la reposición de reservas.

En primer lugar, aunque la perforación de pozos exploratorios tuvo un comportamiento irregular, como muestra la Figura 5, desde mediados de los noventa se produjo una marcada declinación de su porcentaje en relación con el total. Entre 1993 y 1996, la consolidación del proceso de reestructuración del sector dio paso a un breve periodo de auge exploratorio, durante el cual se alcanzó el máximo anual de perforaciones y creció notablemente la participación de los capitales privados. A partir de 1997, sin embargo, tuvo lugar una importante merma en las perforaciones exploratorias llevadas adelante por YPF, que fue posteriormente acompañada por el resto de las empresas. Este comportamiento no puede abstraerse de los factores internos y externos que desencadenaron la crisis de la convertibilidad, así como de la abrupta caída de las cotizaciones internacionales ocurrida entre 1997 y 1999.

Figura5. Pozos de exploración, avanzada y explotación (1989-2001)



Fuente: elaboración propia basada en datos de la Secretaría de Energía de la Nación.

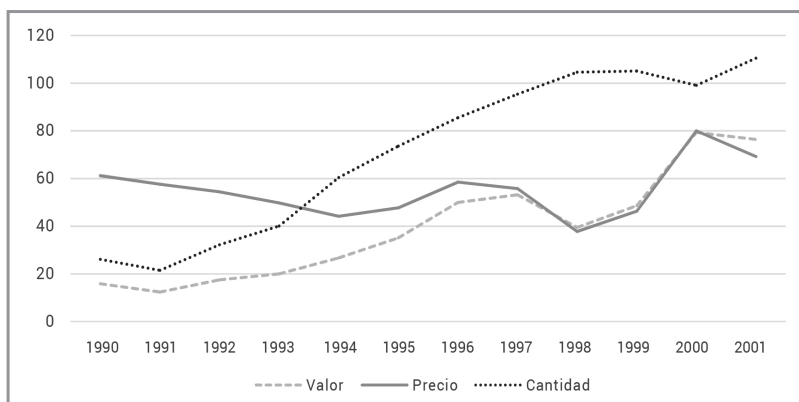
En segundo lugar, también existe evidencia de que la exploración tendió a concentrarse sobre las cuencas y áreas de potencial comprobado. De acuerdo con el relevamiento de los 87 permisos exploratorios concedidos durante las rondas licitatorias del periodo 1992-2001 del “Plan Argentina”, tan solo el 30 % correspondió a áreas ubicadas en cuencas no productivas. La prioridad dada a cuencas más conocidas –especialmente la neuquina– explica el notable incremento en la proporción de pozos de exploración productivos de petróleo y gas. Ese grado de éxito, que durante los ochenta alcanzó un promedio del 35 %, se elevó del 25 % al 70 % entre 1989 y 1992, para luego mantenerse relativamente estable en una proporción del 50 % (Secretaría de Energía de la Nación). Si bien ello determinó un importante crecimiento del número anual de hallazgos, una parte cada vez mayor de esta incorporación de reservas –sobre todo en el caso del petróleo– se produjo gracias a campos puestos en producción con anterioridad a 1990. Durante la segunda mitad de la década, pues, también tendieron a disminuir los metros cúbicos adicionados por descubrimiento (Cruz, 2005).

Como consecuencia general, en el periodo 1989-2001 los incrementos de la producción no fueron acompañados por la evolución de las reservas comprobadas. En el caso del petróleo, las reservas crecieron un 32,8 %, pasaron de 344 Mm³ a 457 Mm³. A raíz de este menor dinamismo, el “horizonte de reservas” se redujo de casi 13 a poco más de 10 años. En el caso del gas natural, luego de una evolución irregular, las reservas alcanzaron una magni-

tud similar a la de 1989, con un volumen de 763.000 Mm³. De esta manera, el horizonte se contrajo a la mitad, de 31 a 16 años.

En términos agregados, las exportaciones de combustibles fueron las más dinámicas de la convertibilidad, multiplicando su cantidad por cuatro entre 1990 y 2001. El incremento del volumen de las ventas externas se desarrolló con independencia de la variación de los precios internacionales y su tendencia decreciente a lo largo de los noventa, como puede observarse en la Figura 6.

Figura 6. Exportación de combustibles según índices de valor, precio y cantidad (1990-2001)



Fuente: elaboración propia basada en datos del Indec.

Entre 1991 y 2001, las exportaciones FOB de “Combustibles y energía” pasaron de US\$ 765 millones a US\$ 4.724 millones. De esta manera, se produjo una reversión de la histórica tendencia a acumular déficits en la balanza comercial energética por las dificultades para lograr el autoabastecimiento y, en toda la etapa, el saldo de los intercambios externos resultó positivo.²⁶

Como consecuencia, las ventas externas de “Combustibles y energía” incrementaron su gravitación sobre el total de las exportaciones FOB. Durante el ciclo de auge 1991-1998, promediaron una participación del 11 %; si

²⁶ Según datos de los Anuarios de Combustibles, en las décadas de 1960, 1970 y 1980 (hasta 1988), el saldo negativo anual promedio de la balanza comercial energética fue de US\$ 73 millones, US\$ 337,1 millones y US\$ 213,6 millones. Entre 1989 y 2001, en cambio, se alcanzó un saldo positivo anual promedio de US\$ 1.634 millones, con picos de US\$ 3.800 millones en 2000 y 2001.

consideramos la etapa de punta a punta, pasaron de representar un 4 % a un 18 % del total. En la apertura de la categoría puede advertirse una tendencia “primarizadora”, dada por el retroceso relativo de las exportaciones de bienes de mayor valor agregado. Entre 1991-2001, las exportaciones FOB de “Petróleo crudo” y de “Gas de petróleo y otros hidrocarburos” incrementaron su participación del 19,2 % al 50 % y del 3,7 % al 12,9 %, respectivamente. Si bien las ventas de “Carburantes, grasas y aceites lubricantes” crecieron en términos absolutos durante el mismo periodo, su incidencia sobre el total se redujo del 69,5 % al 31,6 %.

A modo de conclusión: una articulación compleja con consecuencias de largo plazo

La salida de la crisis hiperinflacionaria de 1989 dio resolución a un prolongado y complejo proceso de reestructuración capitalista en el que se entrelazaron factores externos e internos. En su determinación más general, esta reestructuración supuso una amplia incorporación de relaciones sociales a ser mediadas por el mercado y las compulsiones de la acumulación. En el ámbito de la producción, ello se tradujo en una modernización y reorientación exportadora de las ramas más competitivas del aparato industrial. La política hidrocarburífera del Estado se vio inmediatamente confrontada, de tal suerte, con las necesidades de una “estrategia de acumulación” que tendió a magnificar el consumo de energía, en un marco dado por la desregulación del mercado doméstico, la privatización de activos públicos y la apertura del espacio nacional a la acción de la ley del valor a escala mundial.

Este análisis se distancia de los enfoques hasta el momento más difundidos en dos aspectos fundamentales. Por un lado, cuestiona el carácter orgánico de la reestructuración del sector hidrocarburífero respecto de un nuevo régimen de acumulación sustentado por la “valorización financiera”. En esa lectura, se plantea que la *comoditización* de los recursos, en oposición a su apropiación “estratégica” durante la ISI, habría sido funcional “al plan extranjero y de abandono de las bases productivas de la economía” (Mansilla, 2007: 116). Por el otro, desde la perspectiva de la internacionalización, se desplaza el centro de la cuestión desde la puja entre distintas fracciones del capital por la asignación de costos y beneficios derivados del cambio

de modelo económico (Barrera, 2014; Barrera *et al.*, 2012),²⁷ hacia la articulación global de la acumulación, la competencia en el mercado mundial y la redefinición orgánica de la relación Estado-capital.

En las condiciones planteadas por el estallido hiperinflacionario, la crisis fiscal y el quebranto de las empresas públicas limitaban las capacidades del Estado para garantizar la provisión infraestructural-energética de un eventual relanzamiento de la acumulación. De aquí se explica que la intervención estatal buscara potenciar la inversión privada, con los propósitos de asegurar el abastecimiento interno de combustibles e incrementar la disponibilidad de divisas de la economía. Naturalmente, ello supuso que el aprovechamiento de los hidrocarburos como objetos de uso quedase subordinado, *ipso facto*, a las posibilidades de desenvolvimiento de la lógica del valor en el sector hidrocarburífero. En otras palabras, a partir de aquí, la *comoditización* se convertiría en condición necesaria para la apropiación social del petróleo y el gas en cuanto que “recursos estratégicos”.

La transformación cualitativa de la industria petrolera fue un aspecto del proceso de reestructuración capitalista y metamorfosis estatal de la convertibilidad. En cuanto tal, gravitó inicialmente en la recuperación de competencias fiscales y de intervención del Estado, así como en la reconstitución de la legitimidad política. Luego, no solo permitió el aseguramiento de la oferta interna de energía, sino que también propició el ingreso de un importante caudal de divisas por exportaciones o a través de la cuenta capital. Así pues, tanto la operatoria del sector como el progresivo desprendimiento de acciones de YPF y el arribo de otros capitales internacionales contribuyeron a morigerar los desequilibrios externos y fiscales de la “estrategia de acumulación”.

En este mismo plano, la imposición de la mediación dineraria en todos los segmentos de la actividad y la igualación de los precios locales con los internacionales a partir de la eliminación de subsidios y regímenes especiales vehicularon mecanismos de disciplinamiento implícitos en la restricción monetaria, la desregulación y la apertura indiscriminada de la economía. Si, durante el modelo de la ISI, el manejo “político” del precio de los combustibles había subsidiado económicamente al capital, ahora el libre juego de la

²⁷ Lectura en la que, a su vez, una serie de relaciones asume un carácter pretendidamente antinómico: Estado/mercado; capital productivo/capital financiero; producción industrial/producción primaria y servicios; burguesía nacional/“oligarquía diversificada”/capital y acreedores extranjeros.

oferta y la demanda descargaba con más fuerza aún el peso del mercado mundial sobre la economía nacional. Así, reforzaba la necesidad de que la producción local ganara competitividad a través de transformaciones técnicas, la reorganización de los procesos productivos y una mayor explotación de la fuerza de trabajo.

En tanto, como parte de un proceso global y de largo plazo, las políticas neoliberales introdujeron en el espacio nacional tendencias dadas por la reestructuración y la desintegración vertical de los capitales petroleros, su interpenetración en *joint ventures* con el Estado y la expansión mundial en búsqueda de nuevas reservas y nuevos mercados. Así pues, el aspecto definitorio de la transformación cualitativa impulsada a partir de 1989 fue la conversión del sector hidrocarburífero argentino en un escenario más de la competencia mundial. En un mismo movimiento, las fracciones del capital local fueron “compensadas” por la desarticulación del sistema de contratos con el Estado a través de YPF y lanzadas a competir en la arena internacional. De aquí se explica que fueran forzadas a emprender estrategias de expansión y que luego vieran sus negocios absorbidos por unidades más concentradas.

Ahora bien, la misma lógica que permitió potenciar la inversión y alcanzar el autoabastecimiento exasperó la extracción y la exportación de recursos. Puestos en manos de los capitales petroleros, los hidrocarburos pasaron a tener valor de uso únicamente como portadores de valor. Como consecuencia, la planificación y la organización de su explotación quedaron primariamente ordenadas por la maximización de ganancias. Sin embargo, este usufructo en cuanto que *commodity* en ningún momento desvaneció el carácter “estratégico” del petróleo y el gas, si por ello nos referimos a sus propiedades naturales como valores de uso.

Como demostramos, la reestructuración neoliberal del capital magnificó el consumo de energía en la producción y circulación de mercancías. Los hidrocarburos siguieron subsidiando en términos energéticos la explotación de la fuerza de trabajo y la apropiación de la naturaleza, así como la reproducción de la sociedad en su conjunto. Por esta razón, en su dimensión material, las transformaciones y políticas implementadas en el sector se articularon de manera compleja con las características de la “estrategia de acumulación”. Si, por un lado, posibilitaron el mantenimiento de la oferta energética, por el otro supusieron la despolitización de la gestión global de los recursos. El sometimiento de las inversiones a la inmediatez de la lógica internacional del valor se tradujo en un desarrollo de la producción que

rebasó las necesidades del mercado interno, acelerando así la maduración de los principales yacimientos, y que no tuvo contrapartida en los esfuerzos dedicados al cateo y la exploración. La colocación en el mercado mundial de las reservas comprobadas durante décadas por la vieja YPF estatal, sin su correspondiente reposición, acortó el horizonte de vida de los principales yacimientos. Tendió a socavar así los fundamentos “termodinámicos” del corazón de la acumulación. Después de todo, como dice el adagio tantas veces repetido, *Argentina es un país con petróleo y no un país petrolero*.

El problema permaneció latente durante la convertibilidad, solo presentándose como dilema a conjurar por la política petrolera del Estado a partir de 2002. En esta etapa, una serie de cambios “tácticos” de la “estrategia de acumulación”, entrelazados con la reversión de la tendencia secular de los precios en el mercado mundial, dio lugar a una recomposición del ciclo económico que relanzó el consumo interno de energía. Dada la maduración de los reservorios sobre los que debían operar en el país, así como la internacionalización de sus *portfolios*, las compañías petroleras comenzaron a demandar garantías respecto de la situación institucional, la libertad de mercado y la implementación de distintos estímulos para dinamizar nuevamente la inversión. Estas aspiraciones, especialmente las de naturaleza económica, entraron en contradicción con la separación entre espacios de valor y los límites a la acción de los capitales planteados por el sistema de derechos de exportación de hidrocarburos. De esta manera, durante la posconvertibilidad, el Gobierno nacional enfrentó un desafío aparentemente irresoluble: lanzar exitosamente a la geología argentina a la competencia mundial, pero evitando aquellas concesiones a la inversión internacional de alto riesgo que pudieran desequilibrar drásticamente los fundamentos de la “estrategia de acumulación”.

Referencias bibliográficas

- Abdalla, K. (1995). “The changing structure of the international oil industry”. *Energy Policy*, 23(10), 871-877.
- Aglietta, M. (1986). *Regulación y crisis del capitalismo: la experiencia de los Estados Unidos*. México, México: Siglo XXI.
- Altwater, E. (1977). “Notas sobre algunos problemas del intervencionismo de Estado”. En H. R. Sonntag y H. Valecillos (eds.), *El Estado en el capitalismo contemporáneo* (pp. 88-133). México, México: Siglo XXI.

• La dimensión inevitable: estudios sobre la internacionalización del Estado y del capital •

Arrighi, G. (1999). *El largo siglo XX*. Madrid, España: Akal.

Astarita, R. (2004). *Valor, mercado mundial y globalización*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Cooperativas.

Azpiazu, D., Basualdo, E., y Khavisse, M. (1989). *El nuevo poder económico en la Argentina de los 80*. Buenos Aires, Argentina: Legasa.

Azpiazu, D., Basualdo, E., y Schorr, M. (2001). *La industrialización argentina durante los años noventa: profundización y consolidación de los rasgos centrales de la dinámica sectorial post-sustitutiva*. Buenos Aires, Argentina: Flacso.

Barreau, S. (2002). "Innovations and External Growth Strategy: the Case of Oil and Gas Supply and Service Companies". *Oil and Gas Science and Technology*, 57(2), 193-203.

Barrera, M. (2014). *La entrega de YPF. Análisis del proceso de privatización de la empresa*. Buenos Aires, Argentina: CCC/Atuel.

Barrera, M., Sabbatella, I., y Serrani, E. (2012). *Historia de una privatización. Cómo y por qué se perdió YPF*. Buenos Aires, Argentina: Capital Intelectual.

Basualdo, E. (2000). *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del noventa*. Bernal, Argentina: UNQ-Flacso-IDEP.

Basualdo, E. (2006). *Estudios de historia económica argentina*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI.

Bina, C., y Yaghmaian, B. (1991). "Post-war Global Accumulation and the Transnationalisation of Capital". *Capital and Class*, (43), 107-130.

Bonefeld, W. (1995). "Dinero y libertad. El poder constitutivo del trabajo y la reproducción capitalista". En *Cuadernos del Sur* (Ed.), *Globalización y Estados-nación. El monetarismo en la crisis actual* (pp. 65-96). Ushuaia-Rosario, Argentina: Editorial Tierra del Fuego-Homo Sapiens Ediciones.

Bonnet, A. (2002). "El fetichismo del capital dinero. Un comentario sobre el debate Chesnais-Husson". *Revista Sociedade Brasileira de Economia Política*, (8), 49-79.

Bonnet, A. (2007). "Políticas neoliberales y lucha de clases". En W. Bonefeld, A. Bonnet, J. Holloway, y S. Tischler (eds.), *Marxismo abierto* (vol. II, pp. 141-170). Puebla-Buenos Aires, México-Argentina: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla-Herramienta.

Bonnet, A. (2008). *La hegemonía menemista. El neoconservadurismo en Argentina, 1989-2007*. Buenos Aires, Argentina: Prometeo Libros.

- Bosch Badía, M. T. (2008). "Repsol: De empresa pública a multinacional del petróleo". *Información Comercial Española*, (842), 217-234.
- Caruso, N. (2003). *Estudios sectoriales. Componente: Gas natural y derivados*. Buenos Aires, Argentina: Cepal.
- Cruz, C. E. (2005). "El gran desafío de ampliar las fronteras de la exploración". *Petro-tecnia*, XLV(6), 8-26.
- Gadano, N. (1998). *Determinantes de la inversión en el sector petrolero y gas de la Argentina*. Santiago de Chile, Chile: Cepal.
- Gerchunoff, P. (1994). *Privatización y desregulación del sector petrolero en Argentina*. Santiago de Chile, Chile: Cepal.
- Grigera, J. (2013). "El concepto de desindustrialización como peculiaridad argentina". *Revista de Estudios Marítimos y Sociales*, (5/6), 187-195.
- Grossmann, H. (1979). *Ensayos sobre la teoría de las crisis*. México, México: Pasado y Presente.
- Guillén Rodríguez, M. (2004). "La internacionalización de las empresas españolas". *Información Comercial Española*, (812), 211-224.
- Hardt, M., y Negri, A. (2002). *Imperio*. Buenos Aires, Argentina: Paidós.
- Harvey, D. (1990). *La condición de la posmodernidad*. Buenos Aires, Argentina: Amorrortu.
- Harvey, D. (2007). *Espacios del capital: Hacia una geografía crítica*. Madrid, España: Akal.
- Hirsch, J. (1978). "The State Apparatus and Social Reproduction: Elements of a Theory of the Bourgeois State". En J. Holloway y S. Picciotto (eds.), *State and Capital. A Marxist Debate* (pp. 57-107). Londres, Reino Unido: Edward Arnold.
- Hirsch, J. (1992). "Fordismo y posfordismo. La crisis social actual y sus consecuencias". En W. Bonefeld y J. Holloway (eds.), *Los estudios sobre el Estado y la reestructuración capitalista* (pp. 13-50). Ushuaia, Argentina: Editorial Tierra del Fuego.
- Hirsch, J. (1996). *Globalización, capital y Estado*. México, México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Holloway, J. (1994). *Marxismo, Estado y capital*. Ushuaia, Argentina: Editorial Tierra del Fuego.
- Informe Mosconi* (2012). Buenos Aires, Argentina: Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios; Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

• La dimensión inevitable: estudios sobre la internacionalización del Estado y del capital •

- Jessop, B. (1991). "Accumulation Strategies, State Forms and Hegemonic Projects". En S. Clarke (ed.), *The State Debate* (pp. 157-182). Londres, Reino Unido: Palgrave Macmillan.
- Jessop, B. (2002). *The Future of the Capitalist State*. Cambridge, Reino Unido: Polity Press.
- Kosacoff, B. (1993). "La industria argentina: un proceso de reestructuración desarticulada". En B. Kosacoff (ed.), *El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación* (pp. 11-70). Buenos Aires, Argentina: Alianza Editorial.
- Kozulj, R. (2002). *Balance de la privatización de la industria petrolera en Argentina y su impacto sobre las inversiones y la competencia en los mercados minoristas*. Santiago de Chile, Chile: Cepal.
- Kozulj, R., y Bravo, V. (1993). *La política de desregulación petrolera argentina. Antecedentes e impactos*. Buenos Aires, Argentina: Centro Editor de América Latina.
- Kulfas, M., y Schorr, M. (2000). *Concentración en la industria manufacturera argentina durante los años noventa*. Buenos Aires, Argentina: Flacso.
- Labban, M. (2010). "Oil in parallax: Scarcity, markets, and the financialization of accumulation". *Geoforum*, 41(4), 541-552.
- Lipietz, A. (1986). "New Tendencies in the International Division of Labour: Regimes of Accumulation and Modes of Regulation". En A. J. Scott y M. Storper (eds.), *Production, Work, and Territory: The Geographical Anatomy of Industrial Capitalism* (pp. 16-40). Boston, Estados Unidos: Allen & Unwin.
- Mansilla, D. (2007). *Hidrocarburos y política energética. De la importancia estratégica al valor económico: desregulación y privatización de los hidrocarburos en Argentina*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones del CCC.
- Martínez, R., Lavarello, P., y Heymann, D. (1998). *Inversiones en la Argentina. Aspectos macroeconómicos y análisis del destino de los equipos importados*. Buenos Aires, Argentina: Cepal.
- Marx, K. (2001). *El Capital. Libro I Capítulo VI (inédito)*. México, México: Siglo XXI.
- Negri, A. (1992). *Fin de siglo*. Barcelona, España: Paidós-ICE de UAB.
- Palloix, C. (1975). *Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización*. México, México: Siglo XXI.

- Pistonesi, H. (2001). *Desempeño de las industrias de electricidad y gas natural después de las reformas: el caso de Argentina*. Santiago de Chile, Chile: Ilpes-Cepal.
- Piva, A. (2012). *Acumulación y hegemonía en la Argentina menemista*. Buenos Aires, Argentina: Biblos.
- Rodríguez-Padilla, V. (1991). "Sovereignty over Petroleum Resources: The End of an Era?". *EnergyStudiesReview*, 3(2), 108-123.
- Rosdolsky, R. (2004). *Génesis y estructura de El Capital de Marx*. México, México: Siglo XXI.
- Sabbatella, I. (2013). *¿Commodities o bienes estratégicos para el crecimiento económico? La ecología política del petróleo y gas en la etapa posneoliberal*. Tesis de doctorado. Doctorado en Ciencias Sociales. Buenos Aires, Argentina: Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Salvia, S., y Frydman, A. (2004). "Modo de acumulación y relaciones de fuerza entre capital y trabajo en la Argentina de los noventa". Recuperado de <https://herramienta.com.ar/articulo.php?id=272>.
- Schorr, M. (2000). "Principales rasgos de la industria argentina tras una década de ajuste estructural". *Realidad Económica*, 170, 1-36.
- Schvarzer, J. (1998). *Implantación de un modelo económico. La experiencia argentina entre 1975 y el 2000*. Buenos Aires, Argentina: AZ-Editora.
- Serrani, E. (2012). *Estado, empresarios y acumulación privilegiada de capital. Análisis de la industria petrolera argentina (1988-2008)*. Tesis de doctorado. Doctorado en Ciencias Sociales. Buenos Aires, Argentina: Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Thwaites Rey, M. (2003). *La (des)ilusión privatista. El experimento neoliberal en la Argentina*. Buenos Aires, Argentina: Eudeba.
- Toledo Tolentino, Á. (2011). "Cambios en la industria petrolera internacional bajo la etapa neoliberal". En H. Márquez Covarrubias, R. Soto Esquivel, y É. ZáyagoLau (eds.), *El desarrollo perdido. Avatares del capitalismo neoliberal en tiempos de crisis* (pp. 153-180). México, México: UAZ.
- Yergin, D. (2008). *The Prize*. Nueva York, Estados Unidos: Free Press.

Argentina rural y el mundo. Una revisión crítica de la internacionalización del capital desde las sociologías rurales

Rolando García Bernado

Presentación

El siguiente artículo parte de la presentación del debate clásico de la sociología rural, normalmente conocido como “la cuestión agraria”, para revisitarlo a partir de distintas teorías que, en diálogos frontales o accidentales, contribuyen a repensar sus términos y alcances a partir de la dimensión internacional. Sin duda existen múltiples líneas de investigación que han intervenido en este debate y cualquier selección porta algún grado de arbitrariedad. En nuestro caso, nos concentramos en los enfoques y teorías que marcaron una época en la labor investigativa, afectando un gran número de producciones académicas. Así, el recorrido de este capítulo se inicia con la perspectiva del agronegocio –que involucra por cierto una multiplicidad de teorías–, pasa por los enfoques sistemáticos nucleados en los análisis de cadenas y sistemas agroalimentarios y agroindustriales, para finalizar con una revisión de las contribuciones de la nueva sociología rural americana. Una vez concluido este recorrido general, nos concentramos en lo que decidimos llamar “apropiaciones y creaciones latinoamericanas”, es decir, aquellas relecturas o construcciones propias realizadas por autores de Argentina y de la región que, nuevamente, complejizan la mirada sobre la cuestión agraria al involucrar el problema de la internacionalización de capital. A modo de cierre, proponemos algunas hipótesis sobre el impacto de la internacionalización de la agricultura y una lectura propia de la cuestión agraria, que parte de la necesidad de reconocer el carácter global de determinación de las estructuras de clase presentes en las agriculturas nacionales.

1. Repasar las bases: la cuestión agraria

La relación entre capitalismo y agricultura fue abordada frontalmente hacia finales del siglo XIX por Karl Kautsky en el marco de las discusiones de la socialdemocracia alemana, de las cuales participaron otros autores marxistas

como Bernstein, Bulgakov y Lenin (Procacci, 1974). La discusión sienta las bases de lo que se conoce como *la cuestión agraria*, es decir, el interrogante sobre el futuro de la producción campesina y familiar –en ese momento aún la forma de vida mayoritaria de la especie humana– en el contexto de las relaciones capitalistas de producción en creciente expansión (Alavi y Shanin, 1988; Banaji, 2016; Cravioti, 2013). Esta discusión inicia uno de los debates fundantes y aún vigentes de los estudios agrarios, cuya extensión temporal abarca hoy más de un siglo.

Kautsky se centra en desarrollar un aspecto que se encuentra apenas esbozado en el tomo III de *El Capital* de Marx. Según Kautsky, el marxismo parte de la relación tripartita específica de la producción agraria –terratenientes, capitalistas, obreros rurales–, que emerge del carácter privado del suelo como una “fuerza natural (que) constituye un monopolio en manos de su poseedor” (Marx, 1975: 828). Kautsky argumenta que el avance de las relaciones sociales de producción de forma general conduce a la liquidación de la producción campesina-familiar precapitalista en manos de la propiamente capitalista (Kautsky, 1974). Siguiendo las reglas propias de la acumulación, la base técnica superior de la gran propiedad (*Grossbetriebe*) se impone ante la pequeña propiedad (*Kleinbetriebe*) en el largo plazo, desplazándola y consolidando procesos de trabajo tecnificados y formas capitalistas de producción por sobre procedimientos atrasados y relaciones campesinas.

Además de esta hipótesis general, Kautsky avanza en caracterizar algunas particularidades de aquella tendencia al incremento en la escala productiva y argumenta que la agricultura presenta especificidades materiales que retrasan su proceso de concentración y, por lo tanto, la realización de esta tendencia general a la extinción de la propiedad campesina. Sostiene también que existen intereses políticos que juegan un papel en el mismo sentido, por ejemplo, actuando para sostener a los campesinos como base del régimen bismarkiano. Estos intereses políticos, a su vez, se conjugan con la creciente demanda de mano de obra rural de parte de las explotaciones de mayor escala productiva, mano de obra que proviene típicamente de las explotaciones más pequeñas. Según Kautsky, esto detiene el proceso natural y contrapesa la tendencia hacia la concentración propia de todos los sectores de la economía capitalista. Alavi y Shanin (1988) y Procacci (1974) señalan la contradicción de la afirmación de Kautsky acerca de que el campesinado subsistirá como sector social proveedor de fuerza de trabajo rural a las grandes explotaciones y que, por lo tanto, las pequeñas explotaciones

no tienen mayor propensión a desaparecer que las grandes, respecto de su propia tesis inicial que equipara la producción agraria con la producción fabril en cuanto a las concentración y centralización propias del desarrollo de las fuerzas productivas bajo relaciones sociales de producción capitalistas (Sevilla Guzmán, 2011).

La inversión de Kautsky es ignorada por Lenin (1972) al centrarse el segundo en las principales conclusiones teóricas del primero y constatar que el avance de las relaciones sociales de producción en Rusia ya había generado la emergencia de las clases sociales antagónicas centrales en la relación capitalista: la burguesía agraria y el proletariado rural. El caso ruso, según Lenin, evidenciaba un proceso creciente de polarización social que era, a su vez, la demostración de que la mirada industrialista en el agro predecía de modo adecuado el final del proceso abierto para la época en que la socialdemocracia alemana daba estos debates. A nuestro entender, tanto Kautsky como Lenin desarrollan una interpretación original de Marx, para quien la concentración y centralización como ley general de desarrollo capitalista no se restringe únicamente a la esfera industrial, sino que también se aplica a la producción agraria (García Bernado, 2018; Mann y Dickinson, 1978).

La posterior intervención de Chayanov (1974) cierra el ciclo de los autores del *canon* fundacional de la cuestión agraria (Banaji, 2016; Murmis, 1999). Chayanov analiza un campesinado que “[...] no es ni completamente tradicional, ni totalmente orientado a la subsistencia, ni semejante a los agricultores modernos que utilizan tecnología industrial” (Kochanowicz, 1989: 1). A partir de ello, sostiene otra posición: el campesinado no se integra ni desaparece, sino que, por el contrario, se trata de una unidad productiva donde no existe distinción entre tiempo de trabajo y tiempo de reproducción. Este campesinado produce para el autosustento y la reproducción de la unidad familiar; por lo tanto, su trabajo es de autoexplotación. Por ello, según Chayanov, la relación de producción capitalista se frena en las tranqueras y es necesario constituir una teoría económica de la producción campesina que explique la permanencia y la reproducción de la pequeña explotación, planteo que fue desarrollado y retomado por autores de la sociología rural y el marxismo (Bartra, 1976).

Este somero repaso de la cuestión agraria tiene el sentido de ilustrar un punto: la ausencia de la dimensión internacional en las intervenciones que dieron origen al principal debate de la sociología rural. Si bien estas intervenciones conforman la base teórica para analizar las potencialidades del

desarrollo de las relaciones de producción capitalistas en el agro, toda la discusión se da en términos notoriamente nacional-centrados. Por supuesto, se trata de una discusión de finales del siglo XIX entre autores motorizados por el horizonte epocal del desarrollo y, en consecuencia, por la relación entre las naciones y sus propias clases. Por lo tanto, esta carece del análisis del impacto de las relaciones globales de producción en su seno.

En forma llamativa, la perspectiva nacional se tensiona con la teoría de la renta agraria que Marx expresa de manera general y que da base para la conceptualización de las actantes en el agro. Independientemente de alguna eventual alusión a una economía *nacional* hipotética, Marx sostiene en sus análisis de la renta la necesidad de presuponer precios y demanda internacionales (Marx, 1975). Sin embargo, para los marxistas de la cuestión agraria la renta de la tierra no cumple un papel importante en el momento de explicar la estructura de clases. El debate se centra sobre todo en las características técnicas o los aspectos políticos que permitirían explicar en un momento determinado la subsistencia de formas familiares de producción –o, a la inversa, su extinción creciente– y la cuestión internacional queda relegada.

Con posterioridad, la supervivencia de ciertas formas de trabajo con explotación familiar fue tomada por muchos autores como la evidencia empírica del error de la tesis de Marx y de Kaustky. Esto propicia el vuelco hacia marcos teóricos no marxistas, en busca de explicaciones al cambio rural (Mann y Dickinson, 1978). A partir de ello, la cuestión agraria resulta mal enfocada ya que, por un lado, el debate se centra en las características específicas de cada país y no en el funcionamiento global de las relaciones de producción enmarcadas en la constitución de una renta agraria –que es desde temprano transnacional– y por el otro lado, la supuesta manifestación empírica del error de Marx es interpretada como base suficiente para descartar la teoría de plano. De esta forma, el debate se da por cerrado de manera prematura e inconclusa, y los términos de la discusión mutan a lo largo de los años, enfrentándose a un mundo con crecimiento exponencial del intercambio de mercancías alimentos e insumos agroindustriales.

2. Internacionalización en el agronegocio y enfoques derivados

Si bien el debate queda algo discontinuado al interior del marxismo, emergen otras líneas que redefinen la forma de analizar la internacionalización. En este apartado nos concentraremos en la producción vinculada a la noción

de agronegocio, probablemente la más influyente de los tiempos recientes y la más esquivada, por la amplitud, la multiplicidad de sus usos y su notoria ambivalencia y polisemia.

El concepto de agronegocio –que daría lugar con posterioridad a la perspectiva general del agronegocio– surge en la década de 1950 en Estados Unidos, ante una crisis de la producción *farmer*. Esta afectaba principalmente a las cooperativas agrarias, por esos años un modelo bastante extendido en la producción norteamericana (Fusonie, 1995). El concepto de agronegocio redefine entonces la perspectiva desde la cual se observaba a la agricultura, expandiendo la mirada desde el proceso de trabajo en los lotes hacia el procesamiento y la distribución de los productos agrarios, con énfasis en la necesidad de adaptación tecnológica en los eslabones propiamente agrarios de la cadena como método sugerido de supervivencia de estas producciones a través de su adecuación a las nuevas condiciones productivas a globales (Hamilton, 2014).

La noción de agronegocio domina múltiples campos de conocimiento, incluido el de la sociología rural. De hecho, a pesar de su ambigüedad y de no presentar propuesta respecto del vínculo entre la internacionalización capitalista y la producción agraria, la noción de agronegocio y sus derivados teórico-metodológicos no solo se mantuvieron vigentes a lo largo de las décadas, sino que se expandieron, se popularizaron, inundaron la literatura científica y especializada, fueron adoptados por organismos relevantes para el mundo agrario a escala global –como la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, FAO por su sigla en inglés–, asociaciones de empresarios agrarios e instituciones en todo el globo y los medios de comunicación especializados en el sector. En definitiva, se volvieron un lugar común de la literatura vinculada a la agricultura a nivel mundial. Su polisemia y su ambigüedad fueron la base de su uso generalizado.

Ya en 1957 fue señalada la ambigüedad del concepto como una de sus limitaciones principales para explicar lo que estaba sucediendo en las producciones agrarias estadounidenses (Rust, 1957). La ambigüedad estriba en que la noción de agronegocio es utilizada de manera dual. Con regularidad se la utiliza para agrupar en términos conceptuales los eslabones de la cadena productiva, evitando la clasificación clásica entre sector primario y secundario. Pero también es utilizada para referirse a la racionalidad económica y la capacidad de ajuste de las empresas agropecuarias a las necesidades del mercado. Esta ambigüedad de origen implícito, incluso, el viraje desde una

mera definición conceptual hacia un enfoque metodológico, que profundiza el primer aspecto de la doble definición.

Casi la totalidad de la literatura sobre agronegocio deposita el origen del término en el texto de Davis y Goldberg (1957) –aunque algunos autores han reconstruido líneas previas asociadas al marketing o a la administración agraria (King, Boehlje, Cooky Sonka, 2010). Allí, Davis y Goldberg recomiendan medidas concretas a las empresas y cooperativas agropecuarias para subsanar el estrangulamiento de costo/precio de la producción de baja escala en el *corn belt* estadounidense (Milliman, 1958). Con el tiempo, la misma noción pasa de ser un programa para el *salvataje* de las producciones técnicamente rezagadas hacia un enfoque teórico-metodológico en el seno de la economía agraria. Este enfoque es el que da luz a las primeras investigaciones en torno a los complejos agroalimentarios, afirmando que la viabilidad para el capital agrario en la nueva etapa del capitalismo mundial se vincula con su capacidad para producir *acoplados* en los eslabonamientos internacionales para “habilitarlos a volverse parte de un sistema comercial alimentario” (Goldberg, 1981: 3).

Esa reorientación como enfoque teórico-metodológico se basa en la novedad de las teorías de red y vínculos entre agentes. Para ello, se usan como metáfora las *cadena de commodities* (Wilkinson, 2006), cuya perspectiva es la de mejorar las interacciones entre capitales participantes en la elaboración de una mercancía alimentaria o insumo industrial integrando a las producciones locales al mercado global. Es el propio Goldberg quien sostiene que la misión de los agronegocios es contribuir a articular cadenas globales con producciones locales (Goldberg, 1968, 1981). Siguiendo esta línea, Sonka y Hudson (1989) plantean que este enfoque debe servir para develar la identidad común de los sectores participantes de la producción de alimentos y fibras, para poder operar sobre los vectores de la cadena y mejorar las interacciones entre agentes. De allí en adelante, la economía de los agronegocios se concentra crecientemente en defender al capital transnacionalizado como el agente con mayor capacidad para alcanzar y conectar a las empresas locales con la cadena global y, de esta manera, obtener mejores réditos aguas abajo (Zylbersztajn, 2017). Así, al interior del enfoque se conforma un desplazamiento desde las operaciones a los agentes, se contraponen agricultura –como producción orientada al consumo de alimentos– a agroindustria –como producción orientada a insumos industriales– y se desarrollan dos tipos de estudios: los de coordinación vertical y horizontal

dentro de la cadena alimentaria, y los de toma de decisión entre los agentes de la cadena (Cook y Chaddad, 2000).

El derrotero del enfoque de agronegocios significó su asimilación cada vez mayor a un análisis de la competitividad de las empresas transnacionales desde distintas perspectivas (Ng y Siebert, 2009). El enfoque choca, por lo tanto, con la internacionalización y concentración del capital de forma accidental, tomando los dos fenómenos como el punto de partida en lugar de reconocerlos como parte del problema a explicar. El funcionamiento de las cadenas tal como se presenta debe, pues, ser reconstruido en su complejidad mediante los estudios de caso.

De esta forma, el enfoque de agronegocios constituye el primer paso hacia una teoría de los sistemas agroalimentarios (Graziano da Silva, 1994), que atiende a las regulaciones de la cadena agroalimentaria y agroindustrial desde una mirada que se aleja de la esfera pública para centrarse en el papel que juegan los capitales transnacionales (Hamilton, 2014). El enfoque inicial es neoclásico, aunque a veces se confunda con cierta heterodoxia presente en la fundación de otro paradigma similar, el de las Cadenas Globales de Valor. La hipótesis –explícita o subyacente– de los análisis de cadenas agroalimentarias que se originan en la noción de agronegocio es que el desarrollo “de los pequeños” está atado al desarrollo “de los más grandes”: mayor concentración y riqueza, produce también el mismo efecto en los más pequeños que alcanzan a insertarse con éxito en la cadena (Goldberg, 1981). Hay comunidad de intereses entre las empresas transnacionales, productoras de insumos, procesadoras y exportadoras, y la unidad productiva agraria. De este modo, el análisis internacional se abre camino a través de los estudios de funcionamiento de cadenas, cuyas compra de insumos y distribución se realizan en el mercado mundial. Pero las categorías propias de la producción capitalista en la agricultura se desdibujan y, de hecho, también lo hacen las asimetrías entre capitales al interior de la cadena o en red. La agricultura entonces no es analizada como un sector específico, sino como parte de un “sistema interdependiente y especializado de agentes que operan en industrias interconectadas” (Zylbersztajn, 2017: 2 [traducción propia]) para beneficio mutuo.

Davis y Goldberg brindaron también la base teórica para el enfoque de *filière* (cadenas agroalimentarias) que desplegaron Le Bihan y Mallasis en Francia (Rastoin, 2000). El enfoque de las *filières* implicó ciertamente un cambio de perspectiva de análisis, más centrado en visibilizar procesos de

industrialización “aguas arriba” –alimentación animal, genética vegetal– y “aguas abajo” –relación producción-clientes–, estandarización de la producción y, en algunos casos, generación de vínculos de dependencia tecnológica (Hugon, 1988). Esta nueva economía agroalimentaria parte del hecho de que el porcentaje de valor que le corresponde a la producción agraria al final de la cadena es relativa y crecientemente menor al que se le atribuye al sector de transformación y distribución de los alimentos y los agronegocios (Malassis, 1977). Con este movimiento identifica un fenómeno trascendental, ya que los eslabones productores de insumos tienen procesos de concentración y de internacionalización que no están condicionados de la misma manera que aquellos que producen mercancías agrarias. En otras palabras, identifican que la concentración y la internacionalización, tanto del mercado de agroquímicos, semillas e insumos en general como de las empresas compradoras y distribuidoras de la producción a escala global, no están sujetas a las mismas reglas de acumulación que la producción agraria propiamente dicha. Malassis reconoce pues que la cadena de producción del agro actúa cada vez más a escala global y está cada vez más centralizada en el eslabón de mayor valor agregado. Este fenómeno llama la atención de los autores por sus importantes consecuencias para las producciones locales. Y concluye, al igual que Goldberg, que frente a este hecho inexpugnable lo que debe cambiar es el enfoque clásico de la economía rural –centrado en los problemas de la renta, los actores económicos o personificaciones del proceso agrario y el desarrollo agrario–, girando hacia preocupaciones vinculadas con las cadenas agroindustriales y los sistemas alimentarios mundiales (Malassis y Ghersi, 2000).

Es destacable que la conceptualización del agronegocio y sus ramificaciones teórico-metodológicas no solo representaron de forma temprana el movimiento de internacionalización de distintos eslabones de la cadena productiva agropecuaria a escala global, sino que además constituyeron un antecedente pocas veces señalado del enfoque de *Redes Productivas Globales* (Henderson, Dicken, Hess, Coey Yeung, 2002). Asimismo, su desarrollo es temporalmente paralelo –tal vez ligeramente previo– al de *Cadenas Globales de Valor* de Gereffi (2001). Todas estas teorías comparten la necesidad de superar los análisis nacional-centrados para dar cuenta del paulatino proceso internacional involucrado en la transformación de una mercancía y su realización en el mercado. Probablemente esto se deba a que su unidad de análisis son las “firmas”, cuando la acumulación de capital vista desde los

capitales individuales requiere, normalmente, una mirada global. Este cambio de punto de vista teórico data de los años setenta y sucede en el marco de una creciente mundialización del capital, que tiene al neoliberalismo como principal expresión política en los países occidentales.

Las nociones que estamos analizando han sido utilizadas de manera similar, generando algo de confusión, como si la terminología propia del campo nunca terminará de asentarse. A su vez, presentan a nuestro entender un problema común, trasversal al enfoque de cadenas agroalimentarias/agroindustriales, *filières* y sistemas agroalimentarios/agroindustriales. En comparación con los términos del debate de la cuestión agraria, estas nociones tienen la fortaleza de mirar de manera inmediata la cuestión de la internacionalización y constituyen un antecedente de todos los enfoques de la globalización. Quienes trabajan desde estos enfoques están obligados a abordar lo internacional, ya que siguen eslabonamientos que normalmente conducen al mercado mundial por la vía de los insumos o la de la comercialización (o de ambas). Pero carecen de una mirada sistémica y toman por punto de partida un fenómeno internacional que requiere explicación. Por lo tanto, sus aportes suelen ser incompletos.

Si se analizan estas nociones desde su propia lógica, se vuelve evidente que todos estos conceptos expresan solo una agregación, según un criterio determinado, de un conjunto de actividades afines (Graziano da Silva, 1994). En otras palabras, ninguna de ellas busca demostrar una diferencia cualitativa en lo específicamente agrario o comprender por qué algunos eslabones de la cadena se comportan de distintas maneras. Por ejemplo, los eslabones industriales están fuertemente internacionalizados y concentrados y las unidades agrarias suelen ser explotadas por capitales nacionales de menor tamaño. Al prescindir de las categorías clásicas, se pierde la pretensión de explicar cómo el avance innovativo, el alza de los precios de los *commodities*, la desregulación internacional o los convenios entre naciones, las legislaciones y la aparición de instituciones reguladoras impactan en los productos que se comercializan, la emergencia o el cierre de mercados, los regímenes alimentarios políticamente instaurados, entre otras cosas. Fundamentalmente, se pierde el vínculo entre la mundialización creciente del agro y la redefinición permanente de la estructura de clases de las producciones agrarias nacionales. Para abordar este problema, hubiera sido necesario valerse de una teoría sobre la estructura de clases, la acumulación de capital y el Estado, pretensión que fue largamente abandonada. Sin embargo, la sociolo-

gía rural americana aparece como un punto de vista alternativo que aborda frontalmente estas dimensiones en su intento de vincular la cuestión agraria con la internacionalización del capital.

3. Internacionalización y la nueva sociología rural americana

En los análisis de los marxistas de la cuestión agraria la renta no es un factor determinante en lo que respecta a la estructura agraria de clases. En los estudios de agronegocios, la cuestión de las personificaciones del agro es reemplazada por un análisis de relaciones entre firmas para la transformación de un producto y el mundo es un punto de partida mucho más que uno de llegada. En cambio, la sociología rural americana identifica la necesidad de partir de una mirada global, alejada de los estudios del desarrollo y basada en la teoría del sistema-mundo (McMichael, 2000) para problematizar la novedad de las transformaciones agrarias producto de un mundo crecientemente globalizado. Propone, pues, un punto de partida opuesto: asumir el carácter global del modo de producción capitalista para entender su desarrollo, podríamos decir, desde lo general a lo particular (Wallerstein, 1984). De este modo, si la generación de precios se produce de manera global, no podemos reconstruir la estructura de clases de una región agraria mirando exclusivamente a su espacio nacional (Friedmann, 1982: 254). Sin embargo, hacen falta nuevos esfuerzos para clarificar el vínculo entre la determinación global y la estructura nacional. Aquí encontramos por primera vez una sociología directamente concernida en la cuestión de la internacionalización de la agricultura y sus efectos en las estructuras sociales vigentes, que se aleja, a su vez, de la decadencia de la sociología rural norteamericana, orientada por esos años a dar cuenta del declive de la ruralidad estadounidense vía estudios de caso (Buttel, 2001).

Nuevamente, la crisis *farmer* juega un papel vital para dar empuje a enfoques alternativos, pero, para la sociología rural americana, la crisis se presenta de manera inmediatamente global y tiene explicaciones en el funcionamiento del sistema alimentario mundial moderno. La crisis es abordada como “la expresión internacional de tendencias estructurales determinadas por las modernas políticas agrarias” (Goodman y Redclift, 1989: 4). Newby (1983) acuña el término *nueva sociología rural americana* para nombrar el fracaso de la sociología rural tradicional americana en dar cuenta de ciertas tendencias subyacentes que estaban transformando paulatinamente la

estructura social agraria en Estados Unidos y que habían desembocado en la mencionada crisis productiva. Desde esta incapacidad emerge una serie de críticas en el seno de lo que se transformaría en la nueva sociología rural, contra la defensa populista de la pequeña explotación familiar (Newby, 1983). Nuevamente –como sucedió con la noción de agronegocio y con los debates de la cuestión agraria– una serie de herramientas de análisis surge de un contexto de estrangulamiento de la producción de baja escala. Esta vez, no como recetario para la adaptación tecnológica sino como diagnóstico de las consecuencias negativas del propio cambio técnico en la producción. Al valerse de aportes del neomarxismo, esta nueva sociología acercó los términos del debate a la clásica cuestión agraria. Sin embargo, el enfoque no es marxista, sino que incorpora herramientas de diversos orígenes: la sociología del desarrollo y estudios sobre el campesinado, la economía política, la antropología rural y el llamado neomarxismo, representado en la teoría de los sistemas-mundo (Buttel, 2001).

La investigación de McMichael, Buttel, Carrofigueroa, Myhrey Reynolds (1993) se da en diálogo con la tesis de la nueva división internacional del trabajo de Fröbel *et al.* (1980). Se refieren puntualmente a una nueva internacionalización del agro. Barkin, quien observa los cambios en la estructura social agraria a partir de la internacionalización del agro en México, es uno de los referentes del enfoque y de los primeros en resaltar la necesidad de analizar globalmente los cambios locales en este país (Barkin, 1987; Roza y Barkin, 1983). Explica el proceso del contratismo y desplazamiento de pequeñas producciones producto de la aparición de las “fábricas en los campos”, integrando así a los productores locales a complejos agroindustriales internacionales, con el resultado inmediato de la destrucción de la autosuficiencia alimentaria mexicana (Barkin, 1987).

Influido también por las investigaciones de Palloix (1981) sobre internacionalización y transformaciones del capitalismo agrícola a escala global, Barkin sitúa las tendencias agrícolas en relación con las tendencias generales de la economía global hacia la internacionalización, entendida como la adaptación de las producciones locales al mercado internacional –en materia de productos– y de las técnicas de trabajo local a las más avanzadas a escala global. Discute con Fröbel *et al.* (1980) que la internacionalización sea meramente exportación de capital desde el centro a la periferia y sostiene que se trata de un proceso de adaptación de la periferia a las técnicas productivas de los países desarrollados. Este proceso erosiona la propie-

dad campesina e impulsa formas de trabajo asalariadas y producciones de mayor escala (Barkin, 1987). El punto de vista de Barkin sobre la internacionalización de la agricultura mexicana incluye un énfasis, tanto en el papel desempeñado por el Estado mexicano como en su decreciente autonomía y su acción promotora de las transformaciones promercado. Preocupado por la dimensión política, Barkin argumenta que a medida que la internacionalización del capital avanza rápidamente el Estado mexicano tiene cada vez menos opciones para políticas agrícolas, alimentarias y de desarrollo en general, lo que resulta en la disminución de la autosuficiencia alimentaria, el aumento de la miseria campesina. Argumenta que el desarrollo de la agroindustria contribuye a dar coherencia al avance de la producción capitalista de bienes de capital, como resultado de la competencia entre las grandes corporaciones de insumos. También asimila la internacionalización de capital a la expansión de las fronteras capitalistas para la conformación de un modo de producción capitalista mundial, fenómeno que Barkin y Rozo asocian con la eliminación de la propiedad campesina y la creciente proletarización rural (Roza y Barkin, 1983).

Otro gran aporte de la nueva sociología rural americana es la teoría de los regímenes alimentarios mundiales de Friedmann (1982). El punto de partida de este enfoque es el carácter global de sucesivos regímenes alimentarios que son instalados desde un centro hegemónico, desde el cual se explican las economías nacionales. De este modo, las transformaciones en el orden alimentario internacional –tales como la desafección de ingentes masas de trabajadores de la producción directa de alimentos y la transformación de países productores hacia la importación de bienes alimenticios– son explicadas por el impacto que buscan tener en la estructura de clase de las naciones periféricas, dando lugar a la incorporación de millones de personas al mercado de alimentos en la escala global y al mejoramiento de los flujos mercantiles en espacios donde previamente existían relaciones sociales solo formalmente subsumidas a las condiciones de producción capitalistas globales (Friedmann, 1982). Friedmann y McMichael (1989) elaboran una teoría de los regímenes alimentarios mundiales para dar cuenta del cambio cualitativo de la globalización. Sostienen que bajo la hegemonía de Estados Unidos se desarrolló un segundo régimen alimentario mundial promovido por el sistema estatal nacional –siendo el primero el del colonialismo británico–, el cual se encuentra en crisis debido a la internacionalización de la agroindustria y su impacto en el comercio internacional de alimentos y pro-

ductos agroindustriales (Friedmann y McMichael, 1989). En el plano general, el enfoque sobre *regímenes alimentarios mundiales* fue un punto de llegada de la sociología rural americana y su mayor esfuerzo por enfatizar el carácter estratégico de la agricultura asociada a periodos estables de la acumulación de capital global, centrados en formas concretas de configuración del poder geopolítico, condicionadas por la forma de producción y consumo de alimentos (McMichael, 2009). Actualmente, algunos autores en esta línea plantean la existencia de un tercer régimen alimentario mundial originado en las tensiones generadas por las aperturas neoliberales, los acuerdos internacionales y el desarrollo biotecnológico (Pechlaner y Otero, 2008).

La nueva sociología rural americana se distingue por abandonar los estudios de caso y poner en crisis el paradigma desarrollista –como lo hizo la teoría del sistema-mundo– en el análisis de la producción agraria. No obstante, señala Friedland (2001), se trata de un enfoque fragmentado. Al hacer una descripción de las metodologías de análisis de cadenas de *commodities* –que considera un subgrupo relevante de esta nueva sociología–, el autor propone una que integre la organización sectorial y estatal y la cultura del *commodity* al análisis de las agroindustrias (Friedland, 2001). E introduce un elemento fundamental para la cuestión de la internacionalización: la escala productiva. El volumen de intercambio, que varía de mercancía en mercancía, está determinado por una multiplicidad de factores: dónde es agrónomicamente factible de producir, con qué infraestructura cuentan los países que la producen, dónde están centrados los grandes núcleos de demanda, cómo se comportan y modifican las dietas de las poblaciones consumidoras, si existe la tecnología para congelar y trasladar los alimentos, e incluso si es posible hacerlo en cualquier caso. El orden metodológico de Friedland es importante porque intenta vincular la perspectiva sistémica presente en los trabajos mencionados anteriormente con la metodológica típica de los enfoques derivados del agronegocio. Este trabajo ha tenido un importante impacto en los estudios argentinos, que analizaremos en esta segunda parte del capítulo.

4. Apropiaciones y creaciones latinoamericanas desde la sociología rural y la economía política agraria

En los años ochenta, Miguel Teubal retoma el enfoque de sistemas agroalimentarios para el análisis del caso argentino y de la región latinoamericana. A partir de ello, advierte en forma temprana el avance de la transnacionali-

zación en la agricultura, de la mano del desarrollo de las agroindustrias. A lo largo de su labor investigativa, Teubal hace un uso profuso de esta naciente metodología. Su preocupación gira en torno a describir los impactos de la globalización en el sector agrario regional, razón por la cual puede ser considerado el máximo exponente local de la línea de investigación desarrollada inicialmente por la nueva sociología rural, en la que él colabora de forma contemporánea. Teubal utiliza el término *internacionalización* para describir el funcionamiento de un nuevo sistema agroalimentario mundial, que se manifiesta en el creciente comercio exterior de granos y productos agrícolas (Teubal, 1984), la nivelación a la baja de los costos de reproducción de la fuerza de trabajo y el creciente dominio de las procesadoras de alimentos y las firmas agroindustriales en general en la cadena productiva de bienes alimentarios. Todos estos fenómenos son efectos de la transnacionalización de las actividades del agronegocio y el incremento relativo de las agroindustrias en la producción de *commodities* a nivel mundial. Un punto de llegada fue el análisis (en el año 2001) del Sistema Agroalimentario Argentino (SAA) como una articulación de 14 complejos agroindustriales:

[...] que involucran la producción, el procesamiento industrial y la comercialización y distribución final de los alimentos, orientados tanto al mercado interno como a las exportaciones; incluye el sector agropecuario y las industrias que le proveen insumos, la comercialización y el procesamiento industrial de productos de origen agropecuario y la distribución mayorista y minorista de alimentos elaborados (Teubal y Rodríguez, 2002: 67).

Los autores constatan la relevancia relativa del SAA en el PBI nacional y en la canasta exportadora –aproximadamente un 11,4 % y un 60 %, respectivamente–, y el creciente peso relativo de los complejos cerealero, oleaginoso, cárnico y lácteo. Como tendencia general, identifican el aumento de la concentración en eslabones industriales y de distribución, la conformación de conglomerados, la extranjerización creciente de los mismos y su integración vertical (Teubal y Rodríguez, 2002). La explicación general de los autores enfatiza las asimetrías del modelo económico global instaurado en el sistema agroalimentario nacional en detrimento de las explicaciones tecnológicas –que correlacionan dichas tendencias con la incapacidad de las pequeñas y medianas empresas para adaptarse al cambio. Esta línea constituyó un marco de referencia general y estableció un enfoque teórico-metodológico

para los estudios de complejos determinados. Sin embargo, pareciera haber encontrado un límite en su capacidad para construir nuevos problemas desde una mirada holística.

La globalización agraria también ha sido recientemente abordada desde la antropología rural mediante la noción de “ruralidad globalizada” (Gras y Hernández, 2009). De acuerdo con las autoras, la ruralidad globalizada resulta de la creciente implantación mundial de un modelo basado en formas de contratación y gestión entre capitales, en el cual el conocimiento juega un papel trascendental. Concluyen que se trata de un cambio de paradigma en el agro: allí donde el factor fundamental para la producción agraria era el trabajo y la mecanización, hoy lo es el conocimiento (Gras y Hernández, 2009). La ruralidad en el mundo se vuelca cada vez más hacia una nueva organización social del trabajo al interior de las explotaciones agropecuarias, reconvirtiendo la unidad familiar en una empresa-red “y hacia fuera [...] modificando la relación entre los componentes de la cadena de valor de cada producto [...] en vistas de su integración en una trama agroindustrial más extendida y globalizada” (Hernández, 2009: 41; citado en Vértiz, 2015). También se produce un quiebre en el horizonte de aspiración social de los agentes: ya no se trata de volverse un terrateniente, sino de lograr pertenecer a esta nueva “sociedad del conocimiento”. Lo que se desprende de la descripción es la imagen de un agente en constante dinámica, no anclado a la forma de propiedad, subido a los circuitos del capitalismo global, donde su principal potencial es la combinación de conocimiento, capacidad de innovación y movilidad, que lo hacen parte de una red. Así se explica la emergencia de una red de nuevos actores prestadores de servicios que se vinculan de manera flexible con la producción, la mayor parte expulsados de la producción agraria propiamente dicha y reconvertidos en contratistas.

La mundialización del agro es analizada a partir de la estandarización de procesos de trabajo, un aspecto que también señalaba Palloix refiriéndose a la creciente uniformidad de los procesos de trabajo a escala internacional en los distintos sectores de la economía transnacionalizada (Palloix, 1975). En este sentido, *ruralidad globalizada* alude a un fenómeno similar al que señalaron las mencionadas investigaciones de Barkin: el proceso de trabajo para la producción de *commodities* resulta cada vez más estandarizado a lo largo y ancho del globo. La principal manifestación de este proceso es la extensión global de la agricultura de contrato. Lo que emerge, es una homogeneización creciente de los procesos de trabajo. Sin embargo, lo que fue mayormente

señalado es su resultado residual, es decir, una mayor heterogeneidad de las categorías sociales presentes en la producción agraria (Murmis, 1994).

Convergen en el planteo de la ruralidad globalizada dos tradiciones: la teoría de la sociedad de la información y la de la producción en red –utilizada también por autores evolucionistas como Roberto Bisang (Bisang, Anlló y Campi, 2013). El enfoque de la sociedad de la información observa el proceso según el cual los saberes utilizados para la producción se generan cada vez más lejos del proceso de trabajo mismo –a diferencia del célebre obrero de Smith que reconoce cómo desarrollar su tarea de forma cada vez más eficiente y enriquece con su saber específico la propia explotación a la que está sujeto. Esta creciente independencia de la producción de los saberes científicos lleva a argumentar que estos últimos se han autonomizado de la acumulación capitalista. Por otra parte, la producción de saberes no se restringe al momento de la innovación sino que, además, se genera en el ámbito de la distribución y el consumo de mercancías (Rullani, 2000). El tratamiento de esta tradición excede el propósito del presente trabajo, pero es preciso dejar planteado que cualquier noción fundada en esta concepción, si bien permite identificar algunos aspectos del desarrollo de la gran industria y procesos modernos como el patentamiento de las biotecnologías, tiene enormes dificultades para explicar dónde se origina el valor y, por lo tanto, la acumulación de capital. Si bien preferimos utilizar la noción de ciencia en lugar de conocimiento –para dar cuenta del ingreso de la agricultura a la producción de gran industria–, lo relevante es reconocer la estandarización en el uso de ciertas herramientas científicas, incluidas las personificaciones de la ciencia en la producción (los asesores técnicos), como un instrumento insoslayable para las empresas agropecuarias que quieran permanecer competitivas. Este proceso no es local, sino internacional.

Otro enfoque crítico generado desde América Latina, que desarrolló su propia visión sobre la articulación entre internacionalización y agro, es el llamado “neoeextractivismo exportador” (Gudynas, 2010; Seoane, 2012; Svampa y Viale, 2017). Dando por sentado que el avance de las relaciones sociales de producción capitalistas representadas por la producción de gran escala es equiparable a la noción de agronegocio, estas investigaciones sostienen que el modelo productivo basado en el nuevo paquete tecnológico –siembra directa, quimicalización y biotecnologías– y aplicado centralmente a cultivos extensivos no es sustentable y se basa en una lógica depredadora de los *bienes comunes*. Estas investigaciones denominan *extractivista* a la nueva

dinámica de acumulación de capital en el agro a escala regional. Esta línea de producción se estructura detrás de la idea de que en las últimas décadas emerge y se profundiza un modelo “extractivista exportador” en América Latina, compuesto fundamentalmente por actividades que explotan recursos naturales sin procesamiento o con procesamientos acotados, principalmente destinados a la exportación (Gudynas, 2012). A su vez, el extractivismo como marco económico o modelo productivo impulsa un gran consumo de bienes no renovables, la gran escala en la producción, la tecnologización y la profundización de la extranjerización de la economía agraria (Teubal y Giarraca, 2010). En diversos trabajos podemos encontrar una equiparación entre actividades productivas –minera, petrolera y agraria– relevantes para algunas economías de la región.

En países como Argentina, donde la producción minera explica un porcentaje insignificante de la producción –aunque relevante en economías regionales–, el principal impacto del extractivismo está en el crecimiento de la superficie de cultivos extensivos de exportación y se manifiesta en el proceso de “sojización”. El corrimiento de la frontera agrícola para destinar mayor cantidad de tierra marginal a la producción de soja trajo consigo la expulsión de poblaciones originarias, la deforestación, el desplazamiento de producciones preexistentes y cultivos no *comoditizados* hacia la producción de *commodities*, y la expansión de un modelo productivo cuyo resultado esperable es la destrucción de la fertilidad de los campos. Se trata, por lo tanto, de un modelo no sostenible o de “maldesarrollo” promovido por el avance de los negocios y la internacionalización del capital (Svampa y Viale, 2014). La perspectiva del neoextractivismo no tuvo impacto solo en Latinoamérica, sino que es recuperada, por ejemplo, por Petras y Veltmeyer (2014), quienes enfatizan la tendencia mundial del acaparamiento de tierras (*landgrabbing*) que emerge como un nuevo colonialismo.

Es necesario exponer las insuficiencias de la noción de “neoextractivismo”, en particular en su versión de “modelo extractivista exportador”, para dar cuenta de un proceso de transformación internacional en el agro. El enfoque es ecléctico ya que, como explican Grigera y Álvarez, presenta al menos dos filiaciones teóricas: una asociada “a la acumulación originaria reiterada y la territorialidad” –vinculada a la tesis clásica de Harvey–, y otra, “al estructuralismo y la teoría de la dependencia” (Grigera y Álvarez, 2013: 94).

En general, la tesis del neoextractivismo se vale de la noción de agronegocio para designar la dinámica de acumulación de capital en economías

con un sector agrario relevante, como es el caso de buena parte de las naciones latinoamericanas. Ya hemos criticado los límites de esta noción, fundamentalmente por su ambigüedad y polisemia. De esta forma, el “neoeextractivismo” acumula a dicha ambigüedad, confundiendo al agronegocio con la dinámica de acumulación de capital presente en sectores tan diversos como la minería y los hidrocarburos, cuya concentración y centralización, por un lado, y cuyo grado de internacionalización, por otro, son absolutamente disímiles.

En su acepción más difundida, el “neoeextractivismo” propone entender la etapa económica de nuestro país y de América Latina como de creciente inserción internacional subordinada a la globalización y a las instituciones de gobernanza mundial (Gudynas, 2012). Plantea esta hipótesis sin dar espacio a un análisis acerca de la internacionalización del capital en la cadena agropecuaria. De este modo, escapa a la pregunta por las determinaciones específicas que juegan en los eslabones fuertemente extranjerizados y los que no lo están, así como también al debate clásico sobre personificaciones del agro. Tampoco se remite a las rentas del monopolio natural –lo que contribuiría a representar la forma de articulación de las economías nacionales de los países en cuestión con el resto del mundo. La idea de un nuevo y viejo extractivismo está atada a una supuesta reiteración de los modelos de inserción internacional latinoamericanos que fueron revitalizados durante el último periodo político pero que datan de la época colonial (Portillo, 2014). Pero un país como Argentina, que industrializa la enorme masa de la producción resultante de la “sojización”, no pareciera adecuarse a la reprimarización económica, que constituye un punto central importante de la teoría neoeextractivista. Por lo tanto, esta mirada presenta problemas argumentativos y límites para explicar en qué consiste la nueva internacionalización de la agricultura.

Como ocurre con otros enfoques analizados previamente, el “neoeextractivismo exportador” tiende a centrarse en los propios Estados nacionales. Si bien esto parece esconderse detrás de una evaluación regional, el análisis mundial consiste en comparaciones que enumeran los aspectos comunes de los procesos económicos de los distintos países de la región. A su vez, sobresale el lugar otorgado a los gobiernos regionales en calidad de responsables directos de la reproducción del extractivismo, por su supuesta capacidad para determinar la lógica económica imperante al interior de un espacio nacional. Nuevamente, se da por sentado lo que debe explicarse, es decir, la articulación política que acompaña un proceso de acumulación determinado.

Finalmente, el aspecto más endeble del enfoque se presenta bajo la asunción implícita de que el desarrollo del nuevo proceso productivo agrario, que involucra los distintos aspectos aquí mencionados, se desenvuelve sobre procesos precapitalistas y no sobre procesos de acumulación capitalista con diversas bases materiales –por ejemplo, producciones campesinas que venden al mercado, producciones familiares, producciones semicapitalizadas o capitalizadas, y aquellas plenamente industriales. Pueden encontrarse a lo largo del complejo territorio latinoamericano determinadas situaciones excepcionales donde algunas regiones aisladas presenten escasos rasgos de relaciones capitalistas. Sin embargo, la gran mayoría del territorio donde hoy se impone el “modelo extractivista” solo presenta relaciones de producción capitalistas –muchas de las cuales existen bajo la forma de subsunción formal de la producción particular a las relaciones de producción globales. Señalar esto no implica novedad alguna. La idea de que las producciones campesinas y familiares se encuentran subsumidas formalmente a la producción capitalista fue señalada por varios autores en el marco de los debates de la sociología rural americana. Está presente, por ejemplo, en la noción de dualismo funcional de De Janvry (1981). Sin embargo, esta tesis parece ser desconocida por el enfoque neoextractivista.

Consideraciones finales: ¿cómo representar la internacionalización y concentración en el agro mundial?

A la luz de esta reconstrucción podemos afirmar que abunda la fragmentación de miradas y la ausencia de hilos conductores respecto de cómo pensar la dimensión internacional entre las sociologías rurales. Esta forma de evolución no lineal del conocimiento científico explica las conexiones eclécticas entre teorías distanciadas temporalmente por décadas, como sucede, por ejemplo, con los términos del debate de la cuestión agraria a principios del siglo XX en Europa del Este, que retornan parcialmente para intentar explicar la crisis *farmer* de mediados de los setenta en Estados Unidos. Por ello también, entre la tradición marxista y la neoclásica existe un amplio campo en el cual confluye una multiplicidad de enfoques que recurren a la noción de cadenas o sistemas agroalimentarios, como una manera específica de investigar ciertos eslabonamientos productivos a escala local, regional y mundial. Un caso paradigmático lo constituye el enfoque metodológico centrado en la noción de agronegocios, ya que su ambigüedad y su prescindencia de de-

finiciones conceptuales para delimitar las propias fronteras analíticas dieron lugar a un uso transversal y maleable. Tanto el intento de impulsar la modernización forzosa de la producción *farmer* estadounidense como la construcción de una legitimidad corporativa favorable a las empresas internacionales de insumos agrícolas contribuyeron a la expansión de un uso que alcanzó a articularse con los enfoques económicos que describieron una parte del funcionamiento de la producción alimentaria a escala global, centrándose en los análisis de complejos y sistemas agroalimentarios.

Así como hubo una apropiación apologética de la noción, hubo otra crítica, especialmente relevante en la literatura en español producida desde Latinoamérica, que buscaron redefinir su uso a partir de asociarlo a un fenómeno mundial creciente vinculado con cambios en las relaciones sociales de producción en el agro a escala global. Originalmente, el concepto de agonegocio y sus nociones asociadas no describen conflictos entre clases –por ejemplo, capitales agrarios, rentistas, proveedores de insumo de pequeña escala, campesinos, etcétera. Los enfoques sobre complejos y sistemas agroalimentarios apenas logran identificar algunos conflictos entre capitales, que suelen exponer como conflictos entre “grandes” y “pequeños” “productores” o bien “productores” y empresas multinacionales.

A riesgo de parecer algo conservadores, afirmamos que los términos de la discusión clásica sobre la relación entre capitalismo y agricultura deberían permanecer vigentes. La razón fundamental es que las determinaciones elementales detrás del avance de las relaciones sociales de producción capitalista en el agro no han variado. En este sentido, sigue teniendo plena vigencia la tesis original de Marx según la cual la producción agraria debe ser estudiada a través de las tres personificaciones que son convocadas en el nivel de la producción, y que conforman clases sociales a escalas local e internacional. Pero, a diferencia de cómo se estableció en aquella discusión fundacional, es necesario destacar que esta conformación está afectada por la acumulación de capital a nivel global. Por ejemplo, el mero hecho de un incremento en los valores de los *commodities* como el que aconteció con la soja desde el año 2003 en adelante impacta en la estructura de clases de los distintos espacios nacionales. En Argentina, este aumento hizo viable la reconstitución de una clase terrateniente novedosa y la aparición de los fondos de inversión en un solo movimiento. Es decir, una masa de capital invertida en insumos, alquileres y fuerza de trabajo para la búsqueda de una ganancia inmediata abandona la producción agraria frente al descen-

so de los precios –contradiendo en este movimiento de abandono de la producción, dicho sea de paso, a la teoría del capital cognitivo. El fenómeno internacional de la suba de ciertos *commodities* agrarios transformó, de este modo, la relación histórica entre capitalistas y terratenientes de la pampa al invertir la relación de poder entre clases. La evolución de los precios es solo una determinación, no explica plenamente este proceso –podría haber sucedido otro fenómeno– pero es *conditio sine qua non*.

Considerando la multiplicidad de posibilidades de relaciones que subsumen la producción agraria a nivel de un espacio nacional, el enfoque de regímenes alimentarios propone una hipótesis respecto de este interrogante: se trata de un orden mundial hegemonizado por los poderes centrales. Lamentablemente, no explica la mayor concentración en los niveles finales de la cadena, ni el papel de las rentas agrarias, y tiende a depositar en el aspecto subjetivo y microeconómico –las empresas que no se ajustan al cambio tecnológico–, o en el aspecto político –la dominación estadounidense y la necesidad de crear nuevos consumidores dependientes, o eventualmente la desregulación económica– la razón del mismo proceso que no problematiza.

Otro aspecto relevante sobre la internacionalización es aquel que permite visibilizar la estandarización creciente en el modo de producir a escala planetaria como una forma de internacionalización de la agricultura, a lo cual alude, a nuestro entender, la noción de ruralidad globalizada de Gras y Hernández (2009). Entendido de esta manera, el planteo coincide con el expuesto por Palloix (1981) y por Barkin (1987) sobre la internacionalización, no como mera extranjerización del capital sino como homogeneización internacional del proceso de trabajo. Efectivamente, el paquete tecnológico que caracteriza la producción de cultivos extensivos es una forma productiva difundida a lo largo y ancho de Latinoamérica –sobre todo en Brasil, Bolivia, Uruguay y Paraguay–, y presente también en los Estados Unidos y en África –donde han hecho excursiones económicas empresarios agrarios argentinos, con éxitos moderados, y hasta se han firmado convenios de parte de instituciones locales con Sudáfrica para asesorar en la implementación de la siembra directa.

Es por ello que, incluso cuando se utilicen términos distintos, el problema es el mismo. Las conceptualizaciones bajo las ideas de agronegocios, de sistema agroalimentario-agroindustrial, de *filière* y de cadenas globales de valor no explican de manera adecuada cómo opera la concentración de capital en la producción agraria. En otras palabras, hay un cambio en la matriz del problema gnoseológico desde una visión basada en la pretensión explicativa de

un proceso de desarrollo económico hacia una propedéutica fundamentada en la descripción de aspectos vinculados al funcionamiento correcto o incorrecto, las potencialidades y debilidades de la cadena productiva. Por ello es normal que estos análisis concluyan con recomendaciones o críticas a la política económica, o que incluso las decisiones políticas del funcionariado de gobierno aparezcan como externalidades del proceso de acumulación.

El traspaso de la economía rural al enfoque del agronegocio y sus derivados no supera viejos problemas, ni tampoco supone el paso de una integración vertical a una integración en red (García Bernado, 2018), tal como pretende el evolucionismo. Por el contrario, ese traspaso significó un salto epistemológico asimilable a aquel que supuso pasar de analizar un sector económico a estudiar un encadenamiento productivo, pero en la producción agroindustrial. Además, el enfoque de los sistemas agroalimentarios resulta tan maleable que ha sido combinado con todo tipo de teorías: los llamados estudios de economía política, los análisis neoinstitucionalistas, los estudios sobre procesos de trabajo, el regulacionismo, las teorías convencionalistas, la teoría del sistema-mundo, la teoría de la dependencia, los análisis de actores-redes, entre muchas otras. Algunas no han podido recibir la atención que merecen en estas líneas.

Las determinaciones de la transnacionalización creciente de la agricultura y sus eslabonamientos —tal vez no así, el impacto de este fenómeno— tampoco han sido abordadas por quienes lograron valerse de la noción de agronegocio para criticarlo. Una parte de la producción latinoamericana revirtió el sentido apologético original de la noción de agronegocio para denotar los aspectos más dañinos de la creciente industrialización de la producción agraria. Gran parte de estas intervenciones se ubican en el interior de las perspectivas “antiextractivistas”. Como resultado, cierta utilización y apropiación de la noción de agronegocio ha sido teóricamente acrítica, en el sentido de que no se ha puesto en cuestión si efectivamente el desarrollo de la relación social de producción capitalista en el agro requería de una denominación específica para nombrar aquello que durante los debates de la cuestión agraria era denominado simplemente como industrialización. Este uso acrítico aparece incluso cuando la noción de agronegocio fue tomada como marco de referencia para describir sus impactos negativos en términos laborales, ambientales y de sustentabilidad económica y social. Muchas de estas críticas buscaron evidenciar que detrás de la noción de agronegocio se esconde una transformación radical de la ruralidad y la destrucción del

mundo rural tal como lo conocíamos. No obstante, no han podido explicar el funcionamiento de la concentración e internacionalización de capital en el agro.

Muchas veces, la labor científica da lugar a la denuncia política, sin duda valiosa, pero tentada a concluir rápidamente que el origen de la tragedia es la gran corporación productora de semillas e insumos o el régimen político beneficiado por el avance del capital. Esto obstaculiza la posibilidad de analizar con más detenimiento cómo la acumulación de capital en el agro está transformando las estructuras agrarias en el nivel de la producción de manera paralela al proceso de concentración e internacionalización en los niveles de los insumos y la comercialización.

En la comprensión adecuada de este problema se juega parte de nuestra posibilidad de revertir el daño causado hasta el momento y también de imaginar una ruralidad distinta a la que hoy se impone de manera creciente a lo largo y ancho de nuestro planeta.

Referencias bibliográficas

- Alavi, H., y Shanin, T. (1988). "La cuestión agraria: El discurso marxista de Kautsky". *Agricultura y Sociedad*, (47) (Abril-Junio), 43-54.
- Banaji, J. (2010). *Theory as History. Essays on modes of production and exploitation*. Leiden, Boston: Brill.
- Banaji, J. (2016). "Chayanov, Kautsky, Lenin: Considerations towards a Synthesis". *Economic y Political Weekly*, 11(40), 1594-1607.
- Barkin, D. (1981). "Internationalization of Capital: An Alternative Approach". *Latin American Perspectives*, 8(3/4), 156-161.
- Barkin, D. (1987). "The end to food self-sufficiency in Mexico". *Latin American Perspectives*, 14(3), 271-297.
- Bartra, R. (1976). "Introducción a Chayanov". *Nueva Antropología*, 1(3), 49-69.
- Bisang, R., Anlló, G., y Campi, M. (2013). "Introducción". En R. Bisang, G. Anlló, y M. Campi (eds.), *Claves para repensar el agro argentino*. Buenos Aires, Argentina: Eudeba.
- Buttel, F. H. (2001). "Some reflections on late twentieth century agrarian political economy". *Sociologia Ruralis*, 41(2), 165-181.

- Chayanov, A. (1974). *La organización de la unidad económica campesina*. Buenos Aires, Argentina: Nueva Visión.
- Cook, M. L., y Chaddad, F. R. (2000). "Agroindustrialization of the global agrifood economy: Bridging development economics and agribusiness research". *Agricultural Economics*, 23(1), 207-218.
- Cravioti, C. (2013). "Las explotaciones familiares en el agro pampeano: controversias y perspectivas". *Pueblos y Fronteras Digital*, 7(14), 6-30.
- Davis, J., y Goldberg, R. (1957). "A concept of agribusiness". *American Journal of Agricultural Economics*, 39(4), 1042-1045.
- De Janvry, A. (1981). *The agrarian question and reformism in latinamerica*. Estados Unidos: The Johns Hopkins University Press.
- Friedland, W. H. (2001). "Reprise on Commodity Systems Methodology". *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 9(1), 82-103.
- Friedmann, H. (1982). "The Political Economy of Food: The Rise and Fall of the Postwar International Food Order". *American Sociological Review*, (88), 248-286.
- Friedmann, H., y McMichael, P. (1989). "Agriculture and the State System". *Sociologia Ruralis*, XXIX(2), 93-116.
- Fusonie, A. (1995). "John H. Davis: Architect of the Agribusiness Concept Revisited". *Agricultural History Society*, 69(2), 326-348.
- García Bernado, R. (2018). "Cambio tecnológico en la producción agraria argentina: algunas teorías en disputa". *Mundo Agrario*, (41), 1-17.
- Gereffi, G. (2001). "Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización". *Problemas del Desarrollo*, 32(125), 9-37.
- Goldberg, R. (1968). *A System Approach to the Wheat, Soybean and Florida Oranges Economics*. Boston, Estados Unidos: Harvard Business School.
- Goldberg, R. (1981). *The Role of the Multinational Corporation*. State College, Estados Unidos: American Agricultural Economics Association. University of Penn State.
- Goodman, D., y Redclift, M. (1989). *Introduction: The International Farm Crisis*. 10.1007/978-1-349-10332-4_1.

- Gras, C., y Hernández, V. (2009). "La ruralidad globalizada y el paradigma de los agronegocios en las pampas gringas". En C. Gras y V. Hernández (eds.), *La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios* (pp. 39-64). Buenos Aires, Argentina: Biblos.
- Graziano da Silva, J. (1994). "Complejos agroindustriales y otros complejos". *Agricultura y Sociedad*.
- Gudynas, E. (2010). "Cultura y Naturaleza. Imágenes, ideas y conceptos sobre la naturaleza en América Latina". *Cultura y Naturaleza*, 1(1998), 267-292.
- Gudynas, E. (2012). "Estado compensador y nuevos extractivismos". *Nueva Sociedad*, (237), 128-146.
- Hamilton, S. (2014). "Agribusiness, the Family Farm, and the Politics of Technological Determinism in the Post-World War II United States". *Technology and Culture*, 55(3), 560-590. Recuperado de <https://doi.org/10.1353/tech.2014.0067>.
- Hugon, P. (1988). "L'industrie agro-alimentaire. Analyse en termes de filières". *Tiers-Monde*, (115) (Industrialisation et développement. Modèles, expériences, perspectives.), 665-693.
- Kautsky, K. (1974). *La cuestión agraria*. Barcelona, España: Laia.
- Malassis, L. (1977). "Economie agro-alimentaire". *Économie Rurale*, 122(1), 68-72.
- Malassis, L., y Ghersi, G. (2000). "Sociétés et économie alimentaire". *Économie Rurale*, (255-256), 54-60.
- McMichael, P. (2000). "World-Systems Analysis, Globalization, and Incorporated Comparison". *Journal of World-Systems Research*, VI(3), 668-690.
- McMichael, P. (2009). "A food regime genealogy". *Journal of Peasant Studies*, 36(1), 139-169.
- McMichael, P., Buttell, F., Carrofigueroa, V., Myhre, D., y Reynolds, L. T. (1993). "The New Internationalization of Agriculture - a Reformulation". *World Development*, 21(7), 1101-1121.
- Newby, H. (1983). "The Sociology of Agriculture: Toward a New Rural Sociology". *Annual Review of Sociology*, (9), 67-81.
- Ng, D., y Siebert, J. W. (2009). "Toward better defining the field of agribusiness management". *International Food and Agribusiness Management Review*, 12(4), 123-142.

- Palloix, C. (1975). *Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización*. México, México: Siglo XXI.
- Palloix, C. (1981). "L'internationalisation du capital des IAA et le procès de travail agricole". *Tiers Monde*, (88) (Oct-Dec), 748-762.
- Pechlaner, G., y Otero, G. (2008). "The third food regime: Neoliberal globalism and agricultural biotechnology in North America". *Sociologia Ruralis*, 48(4), 351-371.
- Petras, J., y Veltmeyer, H. (2014). *Extractive Imperialism in the Americas. Capitalism's New Frontier*. Leiden, Países Bajos: Brill.
- Procacci, G. (1974). "Introducción". En *La cuestión agraria* (pp. 92-140). México, México: Siglo XXI.
- Portillo, L. (2014). "Extractivismo clásico y neoextractivismo, ¿dos tipos de extractivismos diferentes?". *Tendencias*, 15(2), 11-29.
- Radonich, M., Steimbregger, N., y Kreiter, A. (2007). "Reestructuración productiva en regiones frutícolas de exportación. Marco teórico metodológico para el estudio de las estrategias empresariales". En M. Radonich, y N. Steimbregger (comps.), *Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias*. Buenos Aires, Argentina: La Colmena.
- Rastoin, M. J. (2000). "Une breve histoire de l'industrie alimentaire". *Économie Rurale*, 1(255-256), 61-71.
- Rozo, C., y Barkin, D. (1983). "La producción de alimentos en el proceso de internacionalización del capital". *El Trimestre Económico*, 50(199/3), 1603-1626.
- Rullani, E. (2000). "El capitalismo cognitivo ¿un déjà-vu?". *Multitudes*, (2) (mayo), 97-110.
- Rust, I. W. (1957). "Review of 'a concept of Agribusiness'". *American Journal of Agricultural Economics*, 39(4), 1042-1045.
- Sevilla Guzmán, E. (2011). *Sobre los orígenes de la agroecología en el pensamiento marxista y libertario*. La Paz, Bolivia: Agruco/Plural.
- Sonka, S. T., y Hudson, M. A. (1989). "Agribusiness Anyway?". *Agribusiness*, 5(4), 305-314.

• La dimensión inevitable: estudios sobre la internacionalización del Estado y del capital •

Teubal, M. (1984). "Internacionalización del capital y complejos agroindustriales: impactos sobre la agricultura latinoamericana". *Investigación Económica*, 43(170), 129-159.

Teubal, M., y Giarraca, N. (2010). "Disputas por los territorios y recursos naturales: el modelo extractivo". *Análisis Latinoamericano del Medio Rural*, 5(21), 113-133.

Teubal, M., y Rodríguez, J. (2002). *Agro y alimentos*. Buenos Aires, Argentina: La Colmena.

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, 1-18.

Wilkinson, J. (2006). "Network theories and political economy: from attrition to convergence?". En T. Marsden y J. Murdoch (eds.), *Between the Local and the Global: confronting complexity in the contemporary agri-food sector* (pp. 11-38). Oxford, Reino Unido: Elsevier.

Zylbersztajn, D. (2017). "Agribusiness systems analysis: origin, evolution and research perspectives". *Revista de Administração*, 52(1), 114-117.

La reestructuración capitalista en la posdictadura: entre la ofensiva internacionalizada del capital y la resistencia nacional de la clase obrera

Juan Pedro Massano y Adrián Piva

Introducción: internacionalización del capital, endeudamiento externo y reestructuración inconclusa

El objetivo de este capítulo es analizar el papel jugado por la crisis de la deuda externa como correa de transmisión de las presiones globales por la reestructuración capitalista y, al mismo tiempo, como marco de la agudización de la contradicción entre acumulación y legitimación en el seno del Estado durante el gobierno de Raúl Alfonsín. En ese sentido planteamos que la presión internacionalizada por la reestructuración capitalista y su bloqueo por la *alianza defensiva* entre la clase obrera y las fracciones de mercado internistas de la burguesía industrial estructuraron el proceso económico-político de la doble transición (Nun, 1995) posdictadura.

El periodo abordado forma parte de una fase más larga inaugurada por el “rodrigazo” de 1975¹ y el golpe militar de 1976. Desde los años 50, la presión objetiva para resolver las crisis recurrentes de balanza de pagos mediante un aumento sostenido de la tasa de explotación y el incremento de la productividad se enfrentaba con los límites que le presentaba la resistencia del movimiento obrero. El relanzamiento periódico de la acumulación, entonces, se basaba en la reiteración de ciclos de devaluación y recesión a los que seguían nuevas fases expansivas, los conocidos ciclos “*stop-go*” (Diamand, 1972; Braun y Joy, 1981). La crisis de 1975 no fue una crisis más del ciclo *stop-go*, sino que significó la crisis del modo de acumulación basado en la industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Condensó la acumulación de desequilibrios y contradicciones de la acumulación local y la crisis del orden capitalista de posguerra. Es decir, fue el capítulo local de

¹ El “rodrigazo”, así llamado por el ministro de Economía del gobierno de Isabel Perón Celestino Rodrigo, fue la gran protesta social en respuesta a las políticas de *shock* implementadas por aquel: una fuerte devaluación (160 %), y el aumento de tarifas, combustibles y transporte en porcentajes similares.

un proceso de crisis y reestructuración a escala mundial que redefiniría las relaciones Estado-acumulación y mercado nacional-mercado mundial (Piva, 2017). Las condiciones que habían hecho posible el desarrollo de la ISI son inseparables de la articulación internacional de posguerra y de las relaciones de fuerza internacionales entre capital y trabajo que entraban entonces en terreno de redefinición. La internacionalización del capital y el desborde de los mecanismos de regulación internacional de posguerra eran parte de la respuesta global –no coordinada en forma consciente– del capital al bloqueo obrero de la acumulación sintetizado en la fórmula de *rechazo del trabajo* (Aglietta, 1986, Negri, 2003).²

El golpe militar de 1976 fue parte de los primeros intentos a nivel global de transformar esa respuesta anárquica en una ofensiva coordinada contra la clase obrera a través del Estado. Desde esa perspectiva, el golpe militar fue el inicio de la ofensiva neoliberal en Argentina, que tenía dos objetivos estrechamente conectados. En primer lugar, promover un proceso de reestructuración capitalista cuya orientación era hacia una mayor integración del espacio nacional de valor con el mercado mundial. Ello implicaba la integración entre mercado financiero local y mercado financiero internacional, la apertura comercial y, por ese medio, la inducción de la reestructuración productiva del agro y de la industria. La reestructuración productiva involucraba el aumento de la productividad del agro y la industria, la reorientación exportadora de los sectores industriales más competitivos a escala internacional, y la desindustrialización en las ramas orientadas al mercado interno (Kosacoff y Ramos, 2001; Piva, 2017).

El segundo objetivo era el disciplinamiento de la clase obrera. Ambos objetivos estaban entrelazados, ya que de lo que se trataba era, por un lado, desarmar las posiciones ofensivas de la clase obrera, es decir, aquellas que desafiaban el poder de Estado, bien a través de la acción revolucionaria bien por medio del desborde/ruptura de los mecanismos estatales de integración de la clase obrera; y por otro lado, quebrar el bloqueo de la “alianza defensiva” entre clase obrera y burguesía industrial mercado internista (O’Donnell, 1977) a los intentos de reestructuración de la industria. La distinción de am-

² Sobre el vínculo entre *rechazo del trabajo* e internacionalización del capital ver Piva, A. “Una lectura política de la internacionalización del capital. Algunas hipótesis sobre la actual fase de la internacionalización del capital y el Estado nacional de competencia” en este volumen.

bos niveles del disciplinamiento de la clase obrera es relevante para lo que sigue porque la prioridad otorgada por la dictadura militar al desarme de las posiciones ofensivas de la clase obrera condicionó los resultados en el quiebre de la alianza defensiva y en el alcance del proceso de reestructuración.

En el terreno sindical, una parte considerable de las direcciones sindicales fue aliada o al menos fue prescindente en un ataque que se concentró en los colectivos sindicales que desafiaban los mecanismos de integración (Zorzoli, 2018). A su vez, el mantenimiento de la unidad de la clase dominante en torno al genocidio puso límites al avance de un proceso de reestructuración que producía inevitablemente conflictos entre diversas fracciones del capital.

Por último, los efectos de una reestructuración profunda sobre el empleo eran capaces de reducir los umbrales sociales de tolerancia a la política de la dictadura, como lo demostró la conflictividad obrera durante el periodo y la huelga general de 1979 (Pozzi, 1988).

El resultado fue una reestructuración inconclusa que alcanzó sus desarrollos más perdurables en la integración financiera, pero que avanzó pobremente en la esfera productiva (Abalo, 1992) y una clase obrera que –a pesar de la derrota– emergió de la dictadura con una importante capacidad defensiva. En consecuencia, la capacidad de bloqueo de la “alianza defensiva” resultó debilitada, pero no quebrada.

Los efectos de la integración financiera son, sin embargo, centrales a la hora de entender la imposición final del neoliberalismo en Argentina. El endeudamiento externo y el desarrollo del *carry trade* financiero se encontraban estrechamente vinculados. De la continuidad de este ciclo dependía la frágil estabilización económica durante el periodo de Martínez de Hoz.³ Schvarzer (1986) señaló tempranamente de qué modo la dependencia financiera del ciclo económico articulaba una lógica política cuyo resultado era el fortalecimiento político del ministro de Economía. La generalización de esta hipótesis más allá de la coyuntura política y de la figura del ministro permite comprender el endeudamiento externo como la articulación de un mecanismo de disciplinamiento social fundado en la presión externa –flujos de capitales y creciente poder de veto e imposición de los organismos financieros internacionales– y cuya expresión estatal era el fortalecimiento relativo del ala económica del Poder Ejecutivo (Ministerio de Economía y Banco Central). Los

³ Ministro de Economía de la dictadura militar entre 1976 y 1981.

límites de ese desplazamiento durante la dictadura eran impuestos por el predominio de la tarea política de exterminio del desafío al poder de Estado. Pero, además, las consecuencias plenas de la dependencia financiera en el marco del proceso de internacionalización del capital se evidenciarían con la crisis de la deuda externa, originada en el aumento de las tasas de interés en Estados Unidos desde 1979. De esta manera, el impulso reestructurador del capital y del Estado, carácter central del periodo abierto en 1976, se presentaba como presión externa –fundada en la dependencia del movimiento internacional de capitales– y limitada/bloqueada por la capacidad defensiva de la clase obrera aliada a las fracciones mercado internistas de la burguesía industrial.

1. El desarrollo de los hechos: la crisis de la deuda externa y los intentos de reestructuración capitalista durante la posdictadura

1.1. Del acuerdo con el FMI de septiembre de 1984 al Plan Austral: crisis de la deuda y presión por la reestructuración

La ofensiva neoliberal en la Argentina en los años ochenta se enmarcó en una yuxtaposición de crisis (Massano, 2016). En primer lugar, una crisis con características nacionales específicas: la de acumulación y dominación política que, en el contexto de salida de la dictadura, se configuró como “doble transición” –la transición en el modo de acumulación (desde la ISI hacia el neoliberalismo) se articuló con la transición de régimen político (de la dictadura a la democracia) (Nun, 1995). En segundo lugar, la crisis internacional de la deuda externa desde inicios de los años ochenta. Estas crisis yuxtapuestas presionaban hacia una reestructuración del capitalismo local, pero remitían a un mismo proceso de crisis e internacionalización capitalista a nivel global. Como dijimos anteriormente, aquí nos concentraremos en el papel que juega la crisis de la deuda.

Las reformas financiera y comercial implementadas por la dictadura permitieron que se articulara un mecanismo de endeudamiento y fuga de capitales al suprimir los obstáculos al libre flujo de capitales, sostener altas tasas de interés locales y establecer un sendero previsible y tendiente al atraso del tipo de cambio. El resultado fue el aumento del peso de la deuda externa en el PBI y, por consiguiente, del pago de los intereses en la cuenta corriente, lo que agravó los problemas históricos en el sector externo.

Pero esta dinámica estuvo directamente relacionada con el proceso de internacionalización del capital en respuesta a la crisis mundial.⁴ El ciclo de endeudamiento de las economías latinoamericanas fue el reverso de la sobreacumulación y exportación de capitales del centro (Cleaver, 1990). Desde mediados de los años setenta, en todos los países latinoamericanos se desarrolló un proceso de endeudamiento externo y se articularon mecanismos similares de integración financiera al mercado mundial. En este contexto, de la misma manera que la plétora de capital en los países centrales había permitido el endeudamiento a tasas relativamente bajas, un ascenso de la tasa de interés norteamericana podía conducir a una crisis de los países más vulnerables. Esto empezó a ocurrir desde 1979 con el “*shock* de Volcker”, que inauguró el ciclo de la crisis de la deuda externa de los países de la periferia y del este europeo, del que Argentina no estuvo exenta. El rescate de los capitales endeudados mediante la estatización de la deuda externa privada durante el final de la última dictadura (Basualdo, 2006) convirtió la crisis externa y la amenaza de quiebra de los capitales locales en crisis fiscal y tendencia a la bancarrota del Estado.

Con el fin de evitar o acotar los defaults soberanos, que podían generar grandes pérdidas a los bancos, el gobierno de Ronald Reagan, el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) impulsaron la refinanciación de las deudas mediante más empréstitos. El FMI, dada su función histórica, tendió a concentrarse en el ajuste de corto plazo que garantizara el pago de la deuda. Eso articuló estrechamente su intervención con la de los bancos privados acreedores (Brenta, 2008; Nemiña y Larralde, 2018; Machinea y Sommer, 1992), mientras que el BM dio más importancia a las reformas estructurales de largo plazo (Machinea y Sommer, 1992; Feinberg 1988). Sin embargo, desde mediados de los ochenta, el FMI abandonó la perspectiva de que el problema de pago de la deuda externa respondía a problemas temporarios de liquidez y asumió la existencia de dificultades estructurales de solvencia (Machinea y Sommer, 1992; García y Junco, 1987). Por lo tanto, ambas instituciones convergieron en la importancia de las reformas estructurales como garantía de la estabilización duradera y tendieron crecientemente a cooperar en un esquema de condicionalidades cruzadas (Feinberg,

⁴ Ver Piva, A. “Una lectura política de la internacionalización del capital. Algunas hipótesis sobre la actual fase de la internacionalización del capital y el Estado nacional de competencia” en este volumen.

1988). Aunque ello, como veremos luego, no garantizaría una intervención conjunta y coherente.

Estos cambios en la orientación del FMI y el BM ocurrirían, especialmente, en el marco del lanzamiento del Plan Baker de octubre de 1985,⁵ pero eran parte de un desplazamiento de objetivos del FMI, iniciado con la crisis mundial desde finales de los años sesenta, potenciado por el fin, en 1971, del sistema de Bretton Woods de tipos de cambios fijos e impulsado por la internacionalización del capital y el endeudamiento externo (Babb, 2003). Esta estrategia de “ajustes estructurales” se volvió un protocolo en sí mismo, posteriormente conocido como “consenso de Washington”.

Las negociaciones desarrolladas durante la década de 1980 se caracterizaron, según García y Junco (1987), por el énfasis del FMI en que se normalizaran las relaciones con el mercado internacional de capitales mediante el sostenimiento de las transferencias regulares al exterior, y resultaron en una combinación de ajustes y desplazamiento temporal de corto plazo del problema del endeudamiento.

La forma usual era el otorgamiento de créditos *stand-by*. En este tipo de acuerdos, los desembolsos son escalonados y solo se efectivizan si el FMI acredita, mediante monitoreo de corto plazo, que se cumplan los objetivos estipulados por los programas de estabilización acordados: metas trimestrales de política monetaria, fiscal, de sector externo, etcétera. Los recursos eran aportados principalmente por bancos privados que estaban representados en las negociaciones por comités especiales que coordinaban y unificaban los intereses y demandas de los acreedores. Cuando los deudores quisieron replicar algún tipo de representación coordinada, tanto los acreedores privados como el FMI y el gobierno de los EE. UU. hicieron lo posible para que ello no ocurriera, como lo demuestra el malogrado *Consenso de Cartagena* (Kan, 2019).⁶

En nuestro país, las negociaciones para refinanciar la deuda externa se iniciaron durante la última etapa de la dictadura militar (1982-1983) y conti-

⁵ El *Plan Baker* promovía paquetes de préstamos del FMI, el BM, el BID y los propios bancos privados acreedores a cambio de la aplicación de reformas estructurales: liberalización comercial y financiera y reforma del Estado.

⁶ Luego de la moratoria mexicana de 1982, en los inicios del gobierno de Alfonsín se apostó a la formación de un “club de países deudores” latinoamericanos con el fin de modificar las condiciones de negociación y amenazando con una moratoria conjunta.

nuaron durante toda la década. El fracaso de la estrategia de negociación con los acreedores para reducir el peso del pago de intereses en el presupuesto estatal (García y Junco, 1987) y la aceleración del ritmo inflacionario minaron las posibilidades de éxito del intento de reedición del esquema redistributivo de Bernardo Grinspun⁷ (Pesce, 2006). En septiembre de 1984, la necesidad de financiamiento llevó al Gobierno a negociar un *stand-by* con el FMI. El acuerdo era de 15 meses de duración y el monto total se desembolsaría en 6 cuotas, la primera incondicional y las siguientes, sujetas al cumplimiento de metas de revisión trimestral. El Gobierno se comprometía a abandonar la recomposición de la demanda interna vía impulso al salario; bajar el déficit fiscal mediante la contención del gasto y reducir la emisión monetaria para lograr una caída gradual de los niveles de inflación; mejorar la balanza comercial mediante el incentivo a las exportaciones; generar crecimiento económico; refinanciar la deuda impaga desde 1982 y la que estaba por vencerse; y cancelar los atrasos acumulados en el pago de intereses al 30 de junio de 1985, fecha en que se comprometía a concluir la renegociación de la deuda con los acreedores y el Club de París.

En febrero de 1985, Grinspun y su equipo eran desplazados por una combinación de presiones externas e internas. Por un lado, el FMI suspendía los desembolsos pendientes debido al incumplimiento de las metas acordadas en la revisión de ese mes y acompañaba dicha suspensión con una crítica pública al ministro. Por otro lado, la CGT y las corporaciones empresariales conformaban el Grupo de los 11 (Aruguete, 2006) cuyo punto de acuerdo fundamental era la oposición al ministro de Economía.

Grinspun y quienes lo acompañaban fueron reemplazados por Juan Vital Sourrouille⁸ y su equipo. Entonces, los cuestionamientos de los organismos de crédito a la gestión económica del alfonsinismo se moderaron y las negociaciones se reanudaron. El nuevo ministro mantuvo el sendero de ajuste del déficit fiscal, devaluó la moneda, aumentó las tarifas de servicios públicos y liberó los precios internos, dando un nuevo y fuerte impulso a la inflación. El objetivo era modificar la estructura de precios relativos como condición previa del congelamiento de precios, el que se establecería en el marco del

⁷ Primer ministro de Economía del gobierno de Alfonsín.

⁸ El perfil técnico y neocepalino de Juan Vital Sourrouille contrastaba con la estirpe radical y de la vieja Cepal del ministro saliente.

Plan Austral, en junio de 1985. La liberalización de precios preparó el terreno para quebrar el frente empresario-sindical del Grupo de los 11 y para generar el consenso social que necesitaba su congelamiento posterior.

Las medidas tomadas entre febrero y junio de 1985 aceleraron el giro económico iniciado con el acuerdo de septiembre de 1984. Sourrouille asumió que el viraje pro-FMI implicaba mayores costos sociales de los que Grinspun había estado dispuesto a aceptar. Y Alfonsín los legitimaba en abril de 1985, anunciando una “economía de guerra”.⁹ En junio de 1985, una inflación mensual del 30 %¹⁰ una escasez de divisas y una nueva amenaza de suspensión de los desembolsos del *stand-by* presionaban por el *ajuste estructural* que reclamaba el FMI. La deuda externa atendía a articular un mecanismo de transmisión de las presiones por la reestructuración neoliberal en Argentina y en la región.

Ese mes, después de varios meses de negociaciones, se alcanzaba un nuevo acuerdo con el FMI y se reanudaban los desembolsos del *stand-by* firmado en septiembre de 1984. Como resultado, se anunciaba el Plan Austral. El nuevo paquete de medidas económicas articulaba objetivos antiinflacionarios y de mejora del sector externo. Buscaba, por el lado del sector externo, liberar saldos exportables mediante una devaluación del 15 % y la caída del gasto público y el consumo. Esto era acompañado por medidas antiinflacionarias de corto plazo: el cambio de la moneda –reemplazo del peso argentino por el austral–, la fijación del tipo de cambio (1 US\$ = 0,8₳) y el congelamiento de precios y salarios –sin límite de tiempo preestablecido– sobre la base de la caída previa del salario real (Massano, 2018; Brenta, 2008; García y Junco, 1987). El lanzamiento del programa era acompañado por el otorgamiento de un crédito puente¹¹ por 12 países e impulsado por EE. UU., destinado al pago de intereses vencidos de deuda externa a los bancos acreedores. Este financiamiento era central para la viabilidad del plan, ya que, mientras se mantuvieran las transferencias fiscales a los grandes empresarios mediante subsidios, programas de promoción, exenciones de

⁹ Discurso en Plaza de Mayo el 26 de abril de 1985, en un acto convocado por el Gobierno en defensa de la democracia luego de que se iniciaran los juicios a las Juntas Militares. Ver “Alfonsín anunció una economía de guerra”, *Clarín*, 27/4/1985.

¹⁰ Fuente: Indec.

¹¹ El crédito puente es una modalidad de crédito temporal (hasta que se acuerde un crédito definitivo) por el que se pagan intereses adicionales. Responde a necesidades de financiamiento de corto plazo del deudor.

impuestos, sobrepuestos a proveedores, etc. (Ortiz y Schorr, 2006; Peralta Ramos, 2007), podría reducirse el déficit pero no alcanzarse el equilibrio fiscal. En ese contexto, el gobierno norteamericano y el FMI usaron su posición de garantes del nuevo plan económico como elemento de presión por las reformas estructurales más profundas que no tardaron en aparecer en agenda: en febrero de 1986 se presentó el primer plan de privatizaciones, comprendiendo a la empresa siderúrgica estatal Somisa, las petroquímicas Bahía Blanca, Mosconi, Río Tercero y Atanor, y la venta de paquetes accionarios del Estado en el Polo Petroquímico Bahía Blanca.¹²

A pesar de la fuerte oposición del sindicalismo al ajuste, las primeras modificaciones del escenario económico y político que generó el Plan Austral parecían apuntar a la legitimación del proceso de reestructuración: apoyo del FMI, ruptura del Grupo de los 11, estabilización relativa de los precios durante doce meses (menos del 5 % de inflación mensual),¹³ victoria oficialista en las elecciones legislativas de septiembre de 1985. Sin embargo, el ajuste producido por el Plan Austral era insuficiente para relanzar la acumulación, controlar el conflicto político y sostener el flujo de capitales que permitía el pago de la deuda.

1.2. Del Plan Austral al Plan Primavera: el persistente bloqueo de la alianza defensiva

A pesar del rebrote inflacionario después de nueve meses de relativo éxito (del 1,6 % de febrero de 1986 al 4,6 % de marzo según el IPC del Indec), la inflación se mantuvo en tasas de un dígito mensual hasta junio de 1987. Pero ya después de las elecciones de octubre de 1985 fue evidente que no se cumplirían las metas fiscales y monetarias. Por lo tanto, el Gobierno debió solicitar una dispensa al FMI que le fue otorgada para que no se interrumpiera el pago de intereses pero a cambio de un compromiso de negociación de un nuevo acuerdo *stand-by* (Brenta, 2008). El empeoramiento de todos los indicadores era evidente para febrero de 1987 cuando se lanzó, como parte del nuevo acuerdo, el primer “australito”. Su corazón era un nuevo congelamiento de precios y salarios al que seguiría un esquema de incrementos controlados, con la promesa de su eliminación progresiva. Los demás

¹² Ver “Privatizarán SOMISA y empresas petroquímicas”, *Clarín*, 7/2/1986.

¹³ Fuente: Indec.

puntos no se diferenciaban de los usuales programas del FMI: estímulo de exportaciones, reducción del déficit fiscal y de la emisión monetaria, etc. Sin embargo, a diferencia de los acuerdos anteriores, este ponía especial énfasis en las reformas estructurales como requisito para el ingreso en el Plan Baker. En junio de 1987, Sourrouille presentó un plan aún más vasto de reforma del Estado que el que había presentado en febrero de 1986 (privatización del 40 % de ENTel y Aerolíneas Argentinas, y del 100 % de Somisa). No obstante, en octubre, ante nuevos incumplimientos de las metas y bajo la amenaza del FMI de suspender los desembolsos del programa acordado en febrero, el Gobierno lanzaba otro “australito”. Devaluación para estimular las exportaciones, un nuevo congelamiento de precios y salarios, más impuestos y un ahorro forzoso para reducir el déficit. La novedad era un sesgo liberalizador aún mayor que el del Plan Austral y el australito de febrero, que incluía la liberación total de la tasa de interés, la introducción de un tipo de cambio libre para algunas transacciones y una nueva promesa de reforma del Estado.

La política de congelamiento de precios fracasó en las tres oportunidades en las que se intentó (el Plan Austral de junio de 1985 y los dos *australitos* de febrero y octubre de 1987). Lo mismo sucedió con los sucesivos intentos de reforma del Estado: fueron bloqueados por la fuerte oposición parlamentaria y extraparlamentaria del Partido Justicialista (PJ), los sindicatos y los sectores del capital que se beneficiaban de su relación con las empresas públicas.¹⁴

Los límites de acción que la crisis fiscal, la restricción externa, la tendencia a la devaluación y la estanflación permanente le impusieron al Estado agudizaron la contradicción entre acumulación y legitimación. Por un lado, la necesidad inmediata y creciente de un ajuste que permitiera el pago de servicios de deuda a los acreedores externos y la continuidad de las transferencias fiscales a las diversas fracciones de la burguesía local. A lo que se sumaba la cada vez más urgente reestructuración del Estado y el capital como medio de recomponer las condiciones de acumulación. Por otro lado, la necesidad de estabilizar el conflicto social –particularmente el conflicto obrero– canalizándolo institucionalmente, en un contexto de erosión de las capacidades estatales de regulación –de la economía y el conflicto.

¹⁴ La excepción fue la privatización de la línea aérea Austral, en 1987.

Esta contradicción se expresó en una tensión constante entre Gobierno, sindicatos y empresarios por el manejo ejecutivo de salarios, precios y tarifas y por los intentos de avanzar en el programa de privatizaciones. El Gobierno debió enfrentar un bloqueo sindical que puso de manifiesto que el movimiento obrero emergió de la dictadura militar con una importante capacidad defensiva. Además de los 13 paros generales de la CGT, todo el periodo se caracterizó por una intensa actividad huelguística, tanto a nivel del lugar de trabajo como al de rama de producción (Villanueva, 1994). Esa capacidad de bloqueo se evidenció cuando el Gobierno intentó infructuosamente impulsar una serie de reformas que buscaban debilitar al sindicalismo (la “ley Mucci”, la reforma laboral, la implantación de un seguro nacional de salud, etc.).¹⁵ Pero también fracasaron los intentos de avanzar en reformas por la vía de la concertación.

En ese contexto, el agravamiento de la crisis económica y política llevó al Gobierno a sumar a parte de la ortodoxia sindical peronista al gabinete, con el fin de reducir la conflictividad y de obtener consenso sobre los nuevos congelamientos de precios y salarios de 1987. El sector sindical de “los 15”¹⁶ se incorporó al Gobierno a través de la asunción de Carlos Alderete¹⁷ como ministro de Trabajo, a cambio de lo cual se entregó la sanción de leyes que aseguraban y reforzaban los fundamentos del viejo modelo sindical consolidado desde los años cuarenta.¹⁸ A su vez, con la vuelta de las negociaciones paritarias, efectivizada durante 1988, el Gobierno perdía el control ejecutivo de la variación del salario.

¹⁵ La “ley Mucci” fue un proyecto de normalización de gremios intervenidos que afectaba el control sindical de las elecciones. Buscaba debilitar las conducciones peronistas y apuntalar direcciones afines al Gobierno. Fue presentado en diciembre de 1983 y rechazado en el Senado en abril de 1984.

La reforma laboral consistía en una serie de proyectos de ley presentados durante 1985 que buscaban, principalmente, descentralizar las negociaciones colectivas. También proponía la integración consultiva de representantes gremiales en la dirección de las empresas privadas y como miembros plenos en la de las empresas públicas. Fue frenado en el parlamento por la oposición sindical y empresarial. El Seguro Nacional de Salud fue un proyecto que buscaba transferir al Estado los fondos de las Obras Sociales que administran los sindicatos. Fue descartado como prenda de negociación con los sindicatos en abril de 1986.

¹⁶ El “grupo de los 15” era un nucleamiento sindical formado por gremios de peso –construcción, energía eléctrica, comercio, petroleros, entre otros. En el contexto de la flexibilización del Plan Austral se mostraron dispuestos a la negociación con el Gobierno, alejándose de la postura más intransigente de Saúl Ubaldini, entonces secretario general de la CGT.

¹⁷ Miembro del sindicato de Luz y Fuerza, ocupó el cargo de ministro de Trabajo representando a “los 15” desde marzo a septiembre de 1987.

¹⁸ Entre otras, cabe destacar las leyes 23545 y 23546 de negociaciones colectivas; 23551 de asociaciones profesionales; y 23660 de régimen de obras sociales sindicales.

En septiembre de 1987, tras la derrota electoral del Gobierno en las elecciones, el sindicalismo peronista lo abandonó. La debilidad política aceleró una crisis a la que respondió con el último “australito”. Pero el intento de modificar precios relativos en detrimento del salario, reeditando la lógica que precedió al Plan Austral, esta vez condujo a una aceleración inflacionaria que no tuvo barreras efectivas.

Ante la caída de las reservas y las dificultades para financiar el déficit fiscal, el país declaró unilateralmente la moratoria de pagos de la deuda externa en abril de 1988. La suspensión del financiamiento externo implicó que la emisión monetaria y el endeudamiento interno fueran las únicas opciones disponibles para cubrir el déficit fiscal, dando paso a un verdadero “festival de bonos” de carácter explosivo en el corto plazo.¹⁹

En julio de 1988, la inflación llegó a superar el 25 % mensual²⁰ volviendo a los índices previos al Plan Austral, y la posibilidad de un proceso hiperinflacionario se actualizó. En este contexto, el horizonte temporal del Gobierno se contrajo y el diseño del nuevo plan económico se limitó a dos objetivos: llegar al fin del mandato sin caer en la hiperinflación e iniciar una transición hacia un proceso de reestructuración impulsado por la apertura comercial, la desregulación y el inicio de la reforma del Estado. Con esos objetivos, en agosto de 1988 se presentó el Plan Primavera.

1.3. Del Plan Primavera a la hiperinflación: de la reestructuración bloqueada al consenso neoliberal

El corazón del Plan Primavera era un desdoblamiento cambiario entre un tipo de cambio comercial fijado oficialmente y un dólar financiero más alto, cuyo valor sería determinado libremente en el mercado. Las exportaciones agropecuarias se liquidarían por el dólar comercial, las exportaciones industriales lo harían por un *mix* –50 % por el dólar comercial y 50 % por el dólar financiero–, y las importaciones y las operaciones financieras se realizarían a través del dólar financiero. El Banco Central de la República Argentina (BCRA) se comprometía a intervenir en el mercado libre a fin de mantener la brecha

¹⁹ La necesidad de financiamiento de corto plazo del Gobierno en un contexto altamente inflacionario incrementó la emisión de títulos públicos en australes, redujo drásticamente los plazos de *turnover* y llevó al aumento de las tasas de interés.

²⁰ Fuente: Indec.

entre ambos tipos de cambio entre un 20 % y un 25 %. El segundo aspecto del plan era el acuerdo, fundamentalmente con la Unión Industrial Argentina (UIA), de pautas decrecientes de aumentos de precios, las cuales suponían, a su vez, la imposición de techos a los aumentos salariales discutidos en el marco de paritarias libres, tal como exigían los sindicatos (Brenta, 2008; Piva, 2012).

El plan dependía del nuevo acuerdo firmado con el BM, con el auspicio del tesoro de los Estados Unidos, que permitiría al Gobierno el acceso a una serie de préstamos para fortalecer las reservas internacionales y hacer frente a la demanda de divisas. Mientras tanto, se continuaría negociando con el FMI y con los bancos acreedores. Sin esos recursos, al Gobierno le resultaría imposible sostener la intervención en el mercado cambiario. Pero ese financiamiento solo estaba garantizado en la medida en que, además de cumplirse las metas de corto plazo del plan, se avanzara en un esquema gradual de apertura comercial (reducción gradual de aranceles a la importación) –en el marco del cual se unificaría el tipo de cambio– y en el inicio de un programa de privatizaciones cuyo caso testigo era Aerolíneas Argentinas. Es decir, la suerte del plan estaba atada a la capacidad del Gobierno para avanzar en el proceso de reestructuración del capital y el Estado. Y, por lo tanto, de doblegar el poder de veto de la clase obrera y su alianza defensiva. Sin embargo, la propia lógica gradualista y transicional del plan era indicativa del delicado equilibrio sobre el que se apoyaba y, en los siguientes meses, se desarrolló una agudización del conjunto de las contradicciones sociales.

“Los 15” fueron, nuevamente, encargados de negociar los *pisos* y *techos* de incremento salarial. Sin embargo, aunque la actividad de la CGT decayó y la última huelga general de septiembre de 1988 fue la de menor adhesión del periodo (Villanueva, 1994), los sindicatos fueron capaces de perforar los *techos*. Por ejemplo, la UOM obtuvo en agosto un incremento salarial del 47,7 % –que se trasladó inmediatamente a los precios– y un nuevo aumento de 21,7 % para noviembre y diciembre. También en noviembre, una serie de conflictos en empresas del Estado –ferroviarios, petroleros, telepostales, gas del Estado– permitió perforar el *techo* del 4% estipulado para esos sectores (Fuente: *Clarín*, 1/8/1988 a 28/2/1989).²¹ El salario real había caído desde 102,2 % en enero de 1988 a 78,8 % en julio (diciembre de 1987 = 100), a raíz de

²¹ Fuente: *Clarín*, 1/8/1988 a 28/2/1989

la aceleración inflacionaria. Durante el periodo de vigencia del Plan Primavera, ascendería a 86,8 % en agosto y a 104,4 % en enero de 1989, 2 % arriba de enero del año anterior.²² En parte, la dificultad de los 15 para cumplir el acuerdo se debía a las crecientes divisiones de la CGT a medida que se acercaban las elecciones presidenciales y disputas al interior del PJ. Pero en cualquier caso reflejaban la capacidad defensiva de la clase obrera frente a la ofensiva capitalista. Esa capacidad era la que explicaba los obstáculos para construir unidad en la clase dominante y la persistencia de la *alianza defensiva*.²³

Las organizaciones empresariales del sector agropecuario se habían opuesto al plan desde el inicio. Para el agro, el desdoblamiento cambiario equivalía a la imposición de retenciones encubiertas. Por lo tanto, la Sociedad Rural Argentina (SRA), Confederaciones Rurales Argentinas (CRA) y la Confederación Intercooperativa Agropecuaria (Coninagro) presionaron hasta último momento por la unificación cambiaria. Esta ruptura condujo a la disolución de los espacios de acción conjunta de las diversas organizaciones empresarias como el “grupo de los 8” o el “grupo de los 17”.

Pero en la UIA también crecieron las tensiones internas durante el periodo de vigencia del Plan Primavera. La central industrial era conducida por el Movimiento Industrial Argentino (MIA), cuyo núcleo dirigente estaba conformado por empresarios del sector agroindustrial y alimentario que exportaban una parte significativa de su producción. Ese sector fue el principal impulsor del acuerdo. El MIA era de tendencia liberal, favorable a la apertura comercial y a un proceso de reestructuración capitalista, pero impulsaba un proceso gradual que permitiera al conjunto de la industria, y particularmente a su sector, encarar un proceso de reconversión de sus empresas como paso previo a la apertura comercial plena. La oposición se agrupaba en el Movimiento Industrial Nacional (MIN), conformado por la burguesía industrial orientada al mercado interno y con fuerte presencia de empresarios del interior y pymes. El acuerdo de la UIA con el Gobierno fue posible porque contó con el apoyo de un sector del MIN, conocido como *acuerdistas críticos*, compuesto básicamente por grandes empresas del interior. Los *acuerdistas críticos* prestaron su apoyo a cambio de un programa negociado de rebajas

²² Fuente: elaboración propia basada en datos del Indec.

²³ Desde aquí, salvo indicación contraria, la reconstrucción de las posiciones empresarias se hace a partir del diario *Clarín*, Panorama empresario, desde el 1/2/1988 hasta el 8/7/1989.

de aranceles y contención salarial. La prenda fundamental de unidad entre estos dos sectores, sin embargo, era el *mix* cambiario para las exportaciones industriales, que suponía condiciones diferenciales de acumulación para la burguesía industrial exportadora. A pesar de ello, los llamados *capitanes de la industria* –los grandes grupos económicos locales–,²⁴ si bien apoyaron públicamente al acuerdo, mantuvieron una posición expectante y negociaron con el Gobierno a través de canales propios de diálogo, independientes de la UIA, como el Consejo Empresario Argentino y el Consejo Empresario Asesor. En los hechos, por lo tanto, la base empresaria del plan se reducía al MIA, en un delicado equilibrio de compromisos con los demás grupos industriales. El desarrollo de la implementación del programa económico mostró la desagregación del frágil bloque empresario sobre el trasfondo del poder de veto de la “alianza defensiva”.

El aumento de los salarios por encima de los techos acordados condujo a incrementos decrecientes del IPC, pero siempre superiores a las pautas acordadas entre septiembre y noviembre (11,7 %, 9 % y 5,7 %), y finalmente a un nuevo aumento de la inflación en el mes de diciembre (6,8 %).²⁵ El resultado fue el retraso del tipo de cambio durante los meses de octubre, noviembre y diciembre, en un contexto de alza de las tasas de interés. Ello se debió a la estrategia del BCRA, que recurrió durante todo el periodo de vigencia del Plan Primavera a la emisión de deuda interna y al incremento de los encajes de depósitos como medio de contención de la demanda de divisas. El aumento de las tasas exigido era tanto mayor cuanto más caía la demanda de bonos y más se aceleraba el *turnover*. Pero el Gobierno quedaba atado a las altas tasas de interés, también como incentivo a la oferta de dólares. Los bancos privados extranjeros continuaron alimentando la oferta de divisas del mercado local, a pesar de la moratoria de pagos de la deuda externa, debido al atractivo del retraso cambiario con altas tasas de interés en pesos (Machinea y Sommer, 1992).

En este marco, se agravaron las tensiones al interior de la UIA y el MIN unificó sus críticas a las condiciones iniciales del acuerdo. En octubre, la UIA presionó para reducir el impacto de la primera rebaja arancelaria. El resultado fue una rebaja mucho menor a la acordada con el BM. Ello suponía, da-

²⁴ Ver Azpiazu, Basualdo y Khavisse (1989).

²⁵ Fuente: Indec.

das las condicionalidades del préstamo, que la siguiente rebaja, programada para marzo, debía ser muy superior a la pauta inicialmente y de muy difícil concreción política. En el mismo mes de octubre, también a instancias de la UIA, se renegociaron las pautas de precios al alza. Por su parte, durante los meses de noviembre y diciembre, los *capitanes de la industria* iniciaron negociaciones con el PJ y “los 15” –en ese momento pata sindical menemista.

Para diciembre, era también evidente que el Gobierno no podría superar el bloqueo del congreso a la privatización de Aerolíneas Argentinas. A su vez, el retraso tarifario de las empresas del Estado, utilizado como estrategia antiinflacionaria, sumado al aumento de los costos de insumos y salarios, hacía estallar en enero la crisis energética, lo que obligaba a un fuerte aumento de tarifas. La segunda semana de enero, la conducción de la UIA exigía, para renovar el acuerdo, aumentos de precios superiores al incremento tarifario y la unificación cambiaria para la industria cinco meses antes que para el agro. El Gobierno, incapaz de romper lanzas con su único aliado empresario, aceptó. Como respuesta al acuerdo con la UIA y a las crecientes dificultades del Gobierno para sostener la brecha cambiaria, la burguesía agraria dejó de liquidar exportaciones. En enero de 1989, por primera vez desde el lanzamiento del Plan Primavera, la brecha cambiaria superó el techo del 25 %. También en enero, el FMI y los bancos privados acreedores se retiraron de las negociaciones. En ese escenario, en la semana del 30 de enero al 3 de febrero de 1989, el Gobierno soportó una fuerte corrida contra el austral, que obligó al BCRA a gastar casi un 20 % de sus escasas reservas. El 6 de febrero, decretó el feriado bancario y cambiario, suspendiendo la venta de dólares, y se inició el camino hacia la hiperinflación.

A principios de marzo de 1989, ninguna de las metas del plan se había cumplido. No se había avanzado en la rebaja arancelaria, se había bloqueado el inicio del programa privatizador, la inflación desde comienzos de año acumulaba un 40 % y el dólar libre era un 215 % superior al oficial. El BM, por lo tanto, suspendió la ejecución de un crédito por US\$ 350 millones. A partir de fines de marzo, las diferentes medidas de los sucesivos ministros de Economía –Juan Carlos Pugliese y Jesús Rodríguez– no pudieron detener la depreciación del austral y el descontrol hiperinflacionario. En el mes de mayo, la inflación mensual se ubicó en 78,5 %; en 114,5 % en junio; y en julio alcanzaría el 196,6 %.²⁶ La crisis hiperinflacionaria fue el terreno de la

²⁶ Fuente: Indec.

recomposición de las condiciones de acumulación y dominación. Ese mismo mes de julio, el gobierno de Carlos Menem comenzó a impulsar un proceso de reestructuración del capital y del Estado con amplio consenso social y en un marco de unidad de la clase dominante sin precedentes en la Argentina desde el periodo de entreguerras.

2. De la hiperinflación al Plan Austral: la crisis como clave de interpretación de la doble transición posdictadura

El análisis de la aceleración y agudización de las contradicciones sociales durante el Plan Primavera evidencia una serie de hechos. En primer lugar, el éxito de la “alianza defensiva” para bloquear la reestructuración. La acción sindical de la clase obrera se mostró eficaz a la hora de romper los techos salariales, impedir la reforma del Estado y bloquear cualquier discusión en torno al sistema de relaciones laborales vigente. Las fracciones mercado internistas de la burguesía industrial fueron capaces de bloquear la apertura comercial. En segundo lugar, las crecientes disputas interburguesas señalaban un escenario de fractura, incluso de fragmentación de la clase dominante en su acción corporativa.

En este marco, una parte de la literatura sobre el periodo ha subrayado que la puja entre bancos acreedores y grupos económicos locales por la apropiación del excedente habría llevado a la aceleración de la inflación y finalmente a la hiperinflación como terreno de la lucha (Basualdo, 2006; Levit y Ortiz, 1999). Durante todo el periodo, el FMI y los bancos acreedores presionaron por garantizar, mediante ajustes de corto plazo, la disponibilidad de excedentes para el pago de la deuda externa. Al mismo tiempo, la crisis fiscal tuvo dos de sus principales componentes, por un lado, en el pago de intereses de la deuda y, por el otro, en diversas transferencias directas e indirectas a fracciones de la burguesía local mediante subsidios, congelamiento tarifario, esquemas de contratación de obra pública y la expansión de la deuda interna, entre otros.

En tercer lugar, ese escenario de puja se resolvió a partir de fines de enero de 1989 en un proceso de fuga de capitales que fue expresión del desarme del mecanismo de *carry trade* posibilitado por el festival de bonos del Estado nacional. En cuarto lugar, en el marco del proceso de fuga y descontrol hiperinflacionario, se construyó una unidad del conjunto de la gran burguesía en torno a un programa neoliberal de apertura comercial, desregulación de los

mercados y reforma del Estado –incluido un ambicioso programa de privatizaciones– que ganó amplio consenso social.

El problema no radica en la constatación de estos hechos harto conocidos sino en establecer la conexión entre los fenómenos. Esa conexión devela la estructura del proceso económico-político que articuló la doble transición posdictadura.

La determinación más profunda sobre la cual se desarrollaron los hechos es –como señalamos en la introducción– la crisis del modo de relación/diferenciación entre espacio nacional de valor y mercado mundial que se abre entre fines de los años sesenta y mediados de los setenta. Dicho modo, que reproducía una autonomía relativa entre espacio nacional y mercado mundial, fue el supuesto y el resultado de una relación Estado-acumulación que estructuró el sistema internacional de posguerra. En la medida en que la crisis tuvo la forma de un proceso de internacionalización del capital, se caracterizó por la presión creciente por la integración entre espacio nacional y mercado mundial y por la erosión de las capacidades de intervención/regulación estatal de los procesos nacionales de acumulación.

En Argentina, como en gran parte de la periferia, esa presión se abrió paso a través de la primera forma en que esta internacionalización se desarrolló: el endeudamiento externo. La integración financiera con el mercado mundial y el mecanismo de *carry trade* articulado en torno a ella configuraron una primera fase de ofensiva neoliberal contra el trabajo, esto es, de articulación estatal del proceso de internacionalización como mecanismo de disciplinamiento de la clase obrera. Sin embargo, el pleno desarrollo de ese rol del endeudamiento externo se desplegó a partir de la crisis de la deuda externa. Los organismos financieros internacionales, especialmente el FMI y el BM, fueron particularmente relevantes para ello.

Como señalamos antes, ambas instituciones convergieron en la importancia de las reformas estructurales como garantía de la estabilización duradera y tendieron cada vez más a cooperar en un esquema de condicionalidades cruzadas (Feinberg, 1988). Aunque ello no garantizase una intervención conjunta y coherente, como lo puso de manifiesto la distinta disposición a acordar con el gobierno argentino durante el Plan Primavera. La autonomización respecto de los Estados centrales en el marco del proceso de internacionalización, la especialización y el desplazamiento funcional, y los énfasis diversos en el corto y largo plazo produjeron incoherencias en sus intervenciones. En cualquier caso, el BM y el FMI no solo ganaron influencia en el diseño

de políticas a partir de las crecientes necesidades de financiamiento externo del Estado nacional: además, articularon institucionalmente la presión por la reestructuración, transformando en condicionalidades de los préstamos las demandas de los bancos acreedores (particularmente el FMI) y del *mercado financiero internacional*, es decir, el creciente poder de sanción –mayor cuanto más internacionalizada la acumulación de capital– del movimiento internacional de capitales. Desde esta perspectiva, las demandas de ajustes de corto plazo y reformas estructurales fueron articulando concretamente, no sin tensiones, la presión por la reestructuración del capital y del Estado a lo largo de la década de 1980.

Sin embargo, el rol del FMI y del BM adquiere el carácter de una “presión exterior” sobre el Estado nacional en la medida en que es allí donde se estructura la dominación política. Encuentra entonces su límite –o su condición de realización– en las relaciones de fuerza nacionales. La capacidad de veto de la clase obrera, el secreto de la persistencia de la “alianza defensiva”, tendió a configurar un bloqueo a la reestructuración capitalista que se expresó en el fracaso secuencial de los planes de estabilización de corto plazo, desde el Plan Austral hasta el Plan Primavera. La presión internacionalizada por la reestructuración y su bloqueo por la alianza defensiva nacional modificaron el proceso económico-político de la doble transición posdictadura. El resultado fue, por un lado, las tendencias al estancamiento, a la acumulación de desequilibrios en los sectores externo y fiscal y, finalmente, a la crisis económica abierta; por otro lado, la tendencia a la inestabilidad y a la crisis de la dominación política. Ambas tendencias se aceleraron y agudizaron durante el corto lapso entre el anuncio del Plan Primavera y el inicio de la crisis hiperinflacionaria.

Esa estructura del proceso posdictadura permite entender, en primer lugar, la relación entre resistencia obrera y fractura de la clase dominante. La capacidad defensiva de la clase obrera limitó la disposición de las fracciones mercado internistas de la burguesía industrial a la unidad con el resto de las fracciones de la burguesía en torno al programa neoliberal. Pero además, tendió a limitar o disolver los frágiles consensos en el seno de la gran burguesía local, al reducir el horizonte temporal de los planes de estabilización y desbaratar las metas de ajuste de corto plazo. Por ello, la dinámica de puja distributiva entre fracciones tendió a prevalecer en todo el periodo, siendo la disputa por el excedente entre bancos acreedores y las diversas fracciones de capital local (nacional y extranjero) el articulador central de esa puja. La

tendencia al estancamiento convirtió en un juego de suma cero la relación entre transferencias al exterior por pago de intereses y transferencias directas e indirectas a las diversas fracciones de capital local. La agudización de las contradicciones sociales durante el Plan Primavera dio lugar a una fragmentación de las respuestas de los capitales, que tuvo su punto más alto en el inicio de la fuga de capitales entre fines de enero y principios de febrero de 1989.

Pero también permite entender la acelerada transformación de las relaciones de fuerza en el marco de la hiperinflación. En la medida en que la determinación profunda sobre la que se desarrollaba la lucha de clases era la crisis de la relativa separación entre espacio nacional de valor y mercado mundial, el éxito de la alianza defensiva en el bloqueo a la reestructuración solo podía conducir a la profundización de esa crisis. Desde esta perspectiva, la fuga de capitales iniciada a fines de enero de 1989 fue una respuesta anárquica y descoordinada de los capitales individuales a esa capacidad de bloqueo. Frente a la resistencia obrera, desataron la crisis hiperinflacionaria.

El reverso de la medalla fue la desorganización de la acción colectiva de la clase obrera. La crisis hiperinflacionaria esterilizó la lucha salarial y, con ello, el centro alrededor del cual se articulaba la acción sindical. Nuevamente, no se trató más que de la agudización de las tendencias presentes a lo largo de todo el periodo. Como señalamos, los sindicatos fueron capaces una y otra vez de perforar los *techos* de aumento salarial fijados por el Gobierno. Sin embargo, las sucesivas pujas inflacionarias abiertas con el fracaso de cada uno de los planes económicos culminaron en la caída del salario real, que tuvo una tendencia decreciente a lo largo de toda la etapa (Salama y Valier, 1992). En ese marco de crisis de la estrategia sindical dominante no sorprende que desde el segundo semestre de 1988 la actividad de la CGT tuviera una merma respecto del resto de la década.²⁷ En septiembre de 1988, la CGT realizó su paro número 13 al gobierno radical, pero con menor adhesión que los anteriores y sin la participación de importantes sindicatos. Sin embargo, no solo se produjo una fuerte caída de la cantidad de conflictos sino que también la acción de los trabajadores tendió a fragmentarse y a adquirir un carácter cada vez más defensivo. A partir de 1988, sobre todo en el sector privado, cayó el porcentaje de conflictos por motivos salariales, crecieron los

²⁷ Todos los datos de conflicto obrero son tomados de Villanueva (1994)

de estabilidad laboral y hubo un continuo aumento de los conflictos por empresa. En el primer semestre de 1989, el número de conflictos caía un 37 %. Esa tendencia al repliegue y a la dispersión de la clase obrera coexistió, en mayo y junio de 1989, con el desarrollo de saqueos a comercios. En ese contexto, los saqueos pueden leerse como el punto culminante de un proceso de desestructuración de la acción de clase de los asalariados.

Los saqueos son también la manifestación extrema del proceso de disolución de relaciones sociales durante la hiperinflación. En una sociedad en la que los vínculos sociales se establecen a través del intercambio mercantil, la crisis del dinero es la crisis de la sociedad *in toto*. De modo que el proceso hiperinflacionario como crisis de reproducción del conjunto social se convirtió en un eficaz mecanismo de disciplinamiento social (Bonnet, 2008). En ese acelerado proceso de crisis aguda se produjo una alteración radical de las relaciones de fuerza y el programa neoliberal –constituido como única alternativa de salida de la crisis– adquirió la potencialidad de galvanizar un amplio consenso social (Piva, 2012). La derrota de la clase obrera destruyó el fundamento de la capacidad de veto de las fracciones mercado internistas de la burguesía industrial. Se trató de la derrota de la alianza defensiva. Sobre esa base estaban dadas las condiciones de posibilidad para la construcción de la unidad de la clase dominante en torno al programa de apertura comercial, desregulación de los mercados, privatizaciones y política monetaria restrictiva. Es decir, la articulación de un mecanismo de subordinación obrera mediado por la extensión e intensificación de la competencia. También aquí, lo que se observa es la aceleración y agudización de tendencias preexistentes.

La crisis internacional de la deuda externa fue la condición de posibilidad de una serie de programas económicos que a lo largo de la década de 1980 allanaron el camino a la fiscalización por los organismos financieros internacionales de las políticas económicas nacionales y que dieron continuidad a la construcción de consenso en torno a políticas de ajuste. Desde septiembre de 1984, cuando se decidió avanzar en la línea de acuerdos con el FMI y el BM, el discurso alfonsinista giró hacia la abierta justificación del ajuste y hacia un liberalismo crítico de los consensos de posguerra sobre la función económica del Estado. El Plan Austral fue un punto de inflexión de suma importancia para comprender cómo el alfonsinismo fue el “huevo de la serpiente” menemista de los años noventa (Glavich y Bonnet, 1993).

Referencias bibliográficas

- Abalo, C. (1992). "La reconversión argentina y el mercado capitalista". *Realidad Económica*, 105, 48-67.
- Aglietta, M. (1986). *Regulación y crisis del capitalismo: la experiencia de los Estados Unidos*. México, México: Siglo XXI.
- Aruguete, E. (2006). "Lucha política y conflicto de clases en la posdictadura. Límites a la constitución de alianzas policlasistas durante la administración Alfonsín". En A. Pucciarelli (coord.), *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?* Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI.
- Azpiázu, D., Basualdo, E., y Khavisse, M. (1989). *El nuevo poder económico en la Argentina de los 80*. Buenos Aires, Argentina: Legasa.
- Baab, S. (2003). "The IMF in Sociological Perspective: A Tale of Organizational Slippage". *Studies in Comparative International Development*, 38(2) (Summer), 3-27.
- Basualdo, E. (2006). *Estudios de historia económica argentina*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI.
- Braun, O., y Joy, L. (1981). "Un modelo de estancamiento económico: estudio de caso sobre la economía argentina", *Desarrollo Económico*, 20(80), 585-604.
- Brenta, N. (2008). *El rol del FMI en el financiamiento externo de la Argentina y su influencia sobre la política económica entre 1956 y 2006*. Buenos Aires, Argentina: UBA/FCEN.
- Cleaver, H. (1990). "Notes on the Origins of the Debt Crisis". *Midnight Notes*, (10) (Fall 1990), 18-22.
- Diamand, M. (1972). "La Estructura Productiva Desequilibrada Argentina y el tipo de cambio". *Desarrollo Económico*, 12(45), 25-47.
- Feinberg, R. E. (1988). "The changing relationship between the World Bank and the International Monetary Fund". *International Organization*, 42(3), 545-560.
- García, A., y Junco, S. (1987). "Historia de la renegociación de la deuda externa argentina". *Boletín Informativo Techint*, (245), 29-58.
- Glavich, E., y Bonnet, A. (1993). "El huevo y la serpiente. Notas acerca de la crisis del régimen democrático de dominación y la reestructuración capitalista en Argentina, 1983-1993 (1ra. parte)". *Cuadernos del Sur*, (16), 9-29.

- Indec. Estadística de Cuentas Nacionales, Recuperado de <https://www.indec.gov.ar/>
- Kan, J. (2019). "Los proyectos de integración económica y de cooperación política regional entre la Segunda Posguerra y las reformas neoliberales. Algunas consideraciones sobre los años ochenta". En A. Schneider (Comp.), *Los 80 en América Latina. Más allá de "transiciones" y "pérdidas"*. Buenos Aires, Argentina: Imago Mundi.
- Kosacoff, B., y Ramos, A. (2001). *Cambios contemporáneos en la estructura industrial argentina (1975-2000)*. Bernal, Argentina: Universidad Nacional de Quilmes.
- Levit, C., y Ortiz, R. (1999). "La hiperinflación argentina: prelude de los años '90". *Época*, 7(1), 53-69.
- Machinea, J., y Sommer, J. (1992). "El manejo de la deuda externa en condiciones de crisis en la balanza de pagos: la moratoria argentina 1988-1989". En O. Altimir y R. Devlin, *Moratoria de la deuda en América Latina. Experiencia de los países*. Santiago de Chile, Chile: Cepal.
- Massano, J. (2016). "Inviabilidad hegemónica y yuxtaposición de crisis en la transición democrática". *Actas de las IX Jornadas de Economía Crítica*. Córdoba, Argentina: Sepla.
- Massano, J. (2018). "El 'Plan Austral' y el avance del 'consenso del ajuste' durante la transición democrática". *Sociohistórica*, 42(2), 1-22.
- Negri, A. (2003). "John Maynard Keynes y la teoría capitalista del Estado en 1929". En A. Negri (comp.), *La forma Estado*. Madrid, España: Akal.
- Nemiña, P., y Larralde, J. (2018). "Etapas históricas de la relación entre el Fondo Monetario Internacional y América Latina (1944-2015)". *América Latina en la Historia Económica*, 25(1), 275-313.
- Nun, J. (1995). "Populismo, representación y menemismo". En A. Borón, J. C. Portantiero, R. Sidicaro, y M. Mora y Araujo, *Peronismo y Menemismo. Avatares del populismo en Argentina*. Buenos Aires, Argentina: El Cielo por Asalto.
- O'Donnell, G. (1977). "Estado y alianzas en la Argentina, 1956-1976". *Desarrollo Económico*, 16(64) (enero-marzo), 523-554.
- Ortiz, R., y Schorr, M. (2006). "La economía política del gobierno de Alfonsín: creciente subordinación al poder económico durante la 'década perdida'". En A. Pucciarelli, (coord.), *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?* Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI.

• La dimensión inevitable: estudios sobre la internacionalización del Estado y del capital •

- Peralta Ramos, M. (2007). *La economía política argentina: poder y clases sociales 1930-2006*. Buenos Aires, Argentina: FCE.
- Pesce, J. (2006). "Política y economía durante el primer año del gobierno de Raúl Alfonsín. La gestión del ministro Grinspun." en A. Pucciarelli (Coord.), *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?* Buenos Aires: Siglo XXI editores Argentina.
- Piva, A. (2012). *Acumulación y hegemonía en la Argentina menemista*. Buenos Aires, Argentina: Biblos.
- Piva, A. (2015). *Economía y política en la Argentina kirchnerista*. Buenos Aires, Argentina: Batalla de Ideas.
- Piva, A. (2017). "El modo de acumulación de capital en Argentina (1989-2015)". *Ensamblajes en Sociedad, Política y Cultura*, 3(6), 53-79.
- Pozzi, P. (1988). *Oposición obrera a la dictadura*. Buenos Aires, Argentina: Contrapunto.
- Salama, P., y Valier, J. (1992). *La economía gangrenada. Ensayo sobre la hiperinflación*. México, México: Siglo XXI.
- Schvarzer, J. (1986). *La política económica de Martínez de Hoz*. Buenos Aires, Argentina: Hispamérica.
- Schvarzer, J. (1998). *Implantación de un modelo económico. La experiencia argentina entre 1975 y el 2000*. Buenos Aires, Argentina: AZ-Editora.
- Villanueva, E. (coord.) (1994). *Conflicto obrero. Transición política, conflictividad obrera y comportamiento sindical en la Argentina 1984-1989*. Bernal, Argentina: Universidad Nacional de Quilmes.
- Zorzoli, L. (2018). "Las intervenciones a organizaciones sindicales durante la última dictadura militar argentina: un estudio cuantitativo". *Desarrollo Económico*, 57(223), 487-510.

Acerca de las autoras y los autores

Vanessa Ciolli

Doctora en Ciencias Sociales por la Facultad de Ciencias Sociales (FSOC) de la Universidad de Buenos Aires (UBA). Docente de FSOC de la UBA e investigadora del Instituto de Estudios de América Latina y el Caribe (lealc-UBA). Realizó su doctorado y posdoctorado con becas del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet). Ha integrado equipos de investigación en la UBA, la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ), el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (Clacso) y el Institut für Sozialforschung an der Goethe-Universität (Frankfurt). Investiga sobre la articulación entre los organismos financieros internacionales y la internacionalización del Estado.

Federico Daniel Naspleda

Licenciado en Sociología por la Universidad Nacional de La Plata (UNLP). Magíster en Sociología Económica (Idaes) y Doctor en Desarrollo Económico (UNQ). Becario posdoctoral del Conicet/Leset-IDHICS-UNLP. Profesor de Sociología en la UCES. Miembro del proyecto de investigación “La acumulación de capital en una ‘estructura dual’ y los límites a la construcción de una hegemonía política: Argentina 1955-2015”, y del Instituto sobre Economía y Sociedad de la Argentina Contemporánea (Iesac-UNQ). Investiga sobre la evolución de la industria argentina desde la perspectiva de las estrategias de empresas multinacionales y acerca del impacto de las nuevas tecnologías (automatización, robotización e inteligencia artificial).

Rolando García Bernado

Licenciado en Sociología por la UBA. Doctorando en Desarrollo Económico (UNQ). Becario doctoral del Conicet. Miembro del proyecto de investigación “La acumulación de capital en una ‘estructura dual’ y los límites a la construcción de una hegemonía política: Argentina 1955-2015”, y del Iesac (UNQ). Jefe de Trabajos Prácticos en Epistemología de las Ciencias Sociales (FSOC-UBA). Investiga sobre acumulación del capital en el sector agropecuario y la estructura social agropecuaria argentina.

Adrián Piva

Licenciado en Sociología por la UBA. Doctor en Ciencias Sociales por la UNQ. Profesor Adjunto Ordinario de la UBA y de la UNQ e Investigador adjunto del Conicet. Director del proyecto de investigación “La acumulación de capital en una ‘estructura dual’ y los límites a la construcción de una hegemonía política: Argentina 1955-2015”. Ha trabajado sobre acumulación de capital y dominación política en la Argentina contemporánea y teoría de las clases, del Estado y de la hegemonía.

Anabella Gluj

Profesora de Enseñanza Media y Superior en Historia, Facultad de Filosofía y Letras (FFyL), UBA. Maestranda en Investigación en Ciencias Sociales (FSOC-UBA). Becaria doctoral del Conicet con sede en el Iesac (UNQ). Miembro del equipo “La acumulación de capital en una ‘estructura dual’ y los límites a la construcción de una hegemonía política: Argentina 1955-2015”. Investiga sobre la elaboración de la política exterior comercial de Estados Unidos respecto de China (1999-2019).

Igal Kejsefman

Licenciado en Economía (UBA). Magíster en Estudios Sociales Latinoamericanos (UBA) y Doctor en Ciencias Sociales (UBA). Realizó su doctorado con una beca Conicet, con lugar de trabajo en Iealc (UBA). Forma parte de proyectos de investigación en la UNQ y la UBA. Profesor de Metodología de las Ciencias Sociales en la Universidad Nacional de Lomas de Zamora (UNLZ), donde también dirige un proyecto de investigación (LomasCyT) sobre las características contemporáneas de la restricción externa en Argentina. Miembro del proyecto “La acumulación de capital en una ‘estructura dual’ y los límites a la construcción de una hegemonía política: Argentina 1955-2015”.

Juan Pedro Massano

Licenciado en Sociología (UNLP), becario doctoral del Conicet. Auxiliar diplomado en la cátedra Historia Argentina III (FaHCE-UNLP). Miembro de los proyectos de investigación “La acumulación de capital en una ‘estructura dual’ y los límites a la construcción de una hegemonía política: Argentina 1955-2015” y “Cambios y continuidades en el sindicalismo argentino y latinoamericano. De los años sesenta a la actualidad” (FaHCE-UNLP).

Diego Pérez Roig

Politólogo. Magíster en Investigación en Ciencias Sociales y Doctor en Ciencias Sociales por la UBA. Becario posdoctoral en Temas Estratégicos del Conicet, con lugar de trabajo en el Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL). Integrante del Programa de Investigación UNQ-lesac “Conflictividad social en la Argentina. Entre los procesos de acumulación y la construcción de hegemonía (1960-2020)”. Docente de los seminarios Metodología de la Investigación en Sistemas Complejos y Taller de Tesis de la Maestría en Desarrollo Territorial y Urbano (UNQ-Universidad Nacional de Avellaneda, UNDAV). Sus investigaciones se centran en el desarrollo del sector hidrocarburífero durante la posconvertibilidad.

Julio Fabris

Ingeniero Civil (UBA). Posgrado en Economía (UBA) y Doctor en Economía (UBA). Miembro del PIUBAD (Programa Interdisciplinario UBA para el Desarrollo) y director de un proyecto UBACyT (UBA). Docente de grado y posgrado en la Facultad de Ciencias Económicas (UBA) y docente de grado en la carrera de Economía de la Universidad Metropolitana (UMET). Se especializa en Economía Matemática (modelos económicos y econométricos, modelos de equilibrio general computable y modelos financieros) y en Desarrollo Económico, disciplinas en las cuales ha publicado numerosos artículos y presentado ponencias en congresos y jornadas.

Gabriel Ríos Díaz

Licenciado en Economía (UBA). Maestrando en Desarrollo Económico en la Universidad Nacional de San Martín (Unsam). Actualmente participa en el proyecto UBACyT “Análisis del impacto de las reformas económicas en Argentina sobre el crecimiento y el bienestar. Un estudio mediante la metodología Macro-Micro”, dirigido por el Dr. Julio Fabris. Se especializa en los debates sobre los ciclos económicos en los países latinoamericanos.

Libros publicados

1. Noemí Wallingre (compiladora), *Desarrollo del turismo en América Latina. Fases, enfoques e internacionalización.*

2. Miguel Lacabana (coordinador), *Economía y ambiente. El subsistema Celulosa-papel en la Argentina.*

3. Patricia Gutti y Cecilia Fernández Bugna (compiladoras), *En busca del desarrollo: planificación, financiamiento e infraestructuras en la Argentina.*

4. Gabriela Nelba Guerrero, Karina Ramacciotti y Marcela Zangaro (compiladoras), *Los derroteros del cuidado.*

5. Germán Dabat y Sergio Paz (compiladores), *Factores de la competitividad argentina.*

6. Felipe Vismara, *Competitividad provincial en Argentina: indicadores simples para cuestiones complejas.*

7. Vanesa Ciolli, Federico Daniel Naspleda y Rolando García Bernado, *La dimensión inevitable: estudios sobre la internacionalización del Estado y del capital desde Argentina.*