

## **Relación entre grandes grupos económicos y el Estado: ganadores y perdedores en la post-convertibilidad. Un estudio basado en la trayectoria del sector servicios (2002-2010)**

Por Naspleda Federico Daniel (UNLP-IDAES)

Mail: blefff@hotmail.com

### **Resumen**

A lo largo de la post-convertibilidad el esquema de los ganadores y perdedores entre los grandes grupos económicos (GGE) se fue redefiniendo. Este trabajo de cuenta de tales cambios a partir de considerar los estudios sociales más importantes sobre el tema, que incluyen tanto el problema de la crisis de la convertibilidad como la nueva situación de los GGE y el Estado durante la post-convertibilidad. De aquí saldrán los insumos para pensar el rol del Estado y las acciones de los GGE, ambos condicionados por la crisis de la convertibilidad y el mercado mundial. Por último se analizará un caso específico: las empresas privatizadas en función de los elementos anteriormente elegidos.

*Términos claves:* grandes grupos económicos (GGE), Crisis de la convertibilidad, lucha entre devaluadores y dolarizadores, condicionamientos del mercado mundial, arbitraje neopopulista.

### **Introducción**

Durante la crisis de la convertibilidad hasta la actualidad se vinieron desarrollando amplios cambios tanto en las políticas-económicas adoptadas por el Estado, como en la rentabilidad y ventas de los GGE pertenecientes al conjunto de las fracciones de la burguesía –industrial, agropecuaria, agroindustrial, servicios, ligada a la extracción de minerales y petróleo, y financiera-. El Estado y las empresas más grandes interactuaron en función de una lógica de beneficios y pérdidas para las distintas fracciones de la burguesía, y ambos quedaron marcados tanto por un contexto condicionado por las repercusiones de una de las crisis económicas más grandes de la historia que tuvo el país, como por los límites que el mercado mundial impuso en el modo en que se realizó su recuperación económica. Dicha recuperación se dio en periodos claramente distintos: un primer periodo de crisis general y recomposición económica -donde los GGE productores de *commodities* se destacan por su gran crecimiento-, y un segundo periodo de amplios beneficios desiguales pero generales – cuya característica principal es la continuidad del crecimiento de los productores de *commodities*, y, sobre todo un acelerado crecimiento del sector servicios-.

En este trabajo se profundizarán las relaciones que fueron construyendo los GGE y el Estado para marcar las diferencias respecto con la convertibilidad, en función de las

transformaciones del segundo y su incidencia en la puja inter-burguesa y en la re-organización de la burguesía. Y, como última parte, sigue el trazado de dichos periodos para el caso de las empresas privatizadas de servicios en relación a las políticas del Estado.

## **Capítulo 1**

En este capítulo comenzamos con el debate sobre las relaciones entre los GGE y el Estado en la crisis de la convertibilidad elaborando un estado de la cuestión con parte de la bibliografía sobre el tema, para poder analizar las explicaciones sobre los orígenes y las bases político-económicas de la post-convertibilidad.

En segundo lugar hemos tenido en cuenta distintos planteos en relación a “los ganadores y perdedores” del actual modelo de acumulación en función del denominado “bloque en el poder”, y su relación con las políticas económicas impulsadas por el Estado. De esta manera podremos contrastar las diferentes perspectivas y jerarquizaciones con que se analiza el poder de las fracciones y del Estado.

### **1.1. Crisis de la convertibilidad (1998-2001): ¿lucha entre dolarizadores y devaluadores o descomposición de la convertibilidad y crisis del modelo de acumulación?**

Dos líneas antagónicas del debate han marcado las discusiones en torno a este tema al interior de las ciencias sociales. En primer lugar tenemos un conjunto de trabajos realizados por varios investigadores de FLACSO sobre los GGE. Podemos considerar que los trabajos del grupo FLACSO –Basualdo (2001), Wainer y Schorr (2006), Ortiz y Schorr (2007) , Azpiazu y Schorr (2010)- hacen una lectura en común de la crisis según ciertos puntos:

- El conflicto entre devaluadores y dolarizadores, según la conformación de grupos a partir de cierta estructura económica instalada en los 90'. Con proyectos antagónicos por la imposibilidad de conformar una comunidad de negocios, que tienen como base la disputa por el tipo de cambio. Dicha estructura económica es la base del antagonismo de intereses al poseer, “los devaluadores”, una estructura económica productiva basada en las exportaciones y en colocaciones financieras en el exterior, y, los dolarizadores, poseen activos fijos o con obligaciones dolarizadas ampliamente beneficiados por el modelo de la convertibilidad, por eso querían pasar a una “etapa superior” de la convertibilidad.
- El proceso político ideológico-desplegado por los “devaluadores” que tiene como contenido una matriz nacionalista y destaca al sector productivo como eje del desarrollo nacional en contraposición del sector financiero y al “modelo de los 90”.
- La idea de que la salida de la crisis fue ganada por este último grupo al desplegar dicho proceso ideológico-político, acumulando un conjunto de fuerzas sociales –partidos políticos, así como parte del sindicalismo, del empresariado y de la iglesia- hasta llegar a hegemonizar al bloque dominante e implementar la devaluación..

Por otro lado tenemos otras explicaciones de la crisis de la convertibilidad y su desenvolvimiento, que centra su análisis en un proceso de descomposición del modo de reproducción del capital. Aquí se analizarán los realizados por dos investigadores de la Universidad de Quilmes: Eskenasi (2009) y Salvia (2009).

En resumen ellos ponen como elementos centrales:

- El problema estructural de la convertibilidad en función de la brecha irresoluble entre la producción industrial local y la internacional, que, en su momento más crítico, desencadenó un proceso de estancamiento de la burguesía en su conjunto y de las cuentas del Estado.
- El fracaso continuo de las medidas adoptadas por el Estado y por los GGE a la hora de soportar las debilidades de la convertibilidad, dando lugar a un proceso de descomposición irreversible.
- La crisis como elemento central de ruptura de la burguesía a partir de la puja por apropiarse la renta cada vez más acotada. La formación de una hegemonía alternativa, pero que, en un contexto de crisis, no pudo establecer una *salida ordenada*.
- La importancia de las fuerzas internacionales, referidas sobre todo a las que condicionan la relación del mercado Nacional frente al Internacional; y las crisis internacionales y sus repercusiones sobre La Convertibilidad.
- La lucha de clases y su rol en la descomposición de la Hegemonía propia de la convertibilidad. Y más específicamente la oposición a las medidas de Ajuste del Estado y las jornadas de diciembre del 2001.

En definitiva la diferencia entre ambos grupos radica en que para el primero crisis y salida de la crisis están claramente relacionadas bajo el triunfo de un proyecto económico-político sobre otro y las fracciones del capital tienen “plena conciencia” del proceso. Mientras que para el segundo grupo la descomposición de la convertibilidad inaugura un escenario donde un proyecto era inviable y otro ganaba terreno pero contaba con la imposibilidad de establecer una salida ordenada antes del estallido de la crisis.

## **1.2. Ganadores y perdedores en la post-convertibilidad**

Aquí se presentan parte de los autores referentes de los estudios sobre ganadores y perdedores en la post-convertibilidad con el objetivo de comparar y mostrar las similitudes y tensiones con que afrontan dicho análisis, y los diferentes mecanismos por los cuales se posicionaron en dicha situación.

Ortiz y Schorr (2007) y Wainer (2011) plantean que a partir del triunfo político del bloque “pro-devaluación” las características que va a adquirir el nuevo modelo económico se centran en:

- el cambio de hegemonía al interior del bloque dominante y el nuevo liderazgo de “los grupos económicos de capital local y extranjero con fuerte inserción productivo exportadora”, en detrimento del sector servicios y las empresas privatizadas. El sector hegemónico estaría compuesto por algunas

empresas que dominan las exportaciones de las actividades petroleras, agro-industriales, automotrices, siderurgia y minería, que se ven beneficiados básicamente por el tipo de cambio, los precios internacionales y los bajos salarios.

- “La morigeración” de los enfrentamientos al interior del bloque dominante por la caída de los costos laborales y ciertos beneficios del Estado concedidos a diversas fracciones de la burguesía –tales como subsidios, la pesificación de las deudas-.
- La caída del salario real de los trabajadores a partir del incremento de la productividad como proceso general que sustenta la tasa de ganancia de los grandes grupos económicos y el crecimiento económico dentro de un esquema distributivo regresivo.
- La continuidad y profundización de características de la estructura productiva de las fracciones del capital que integran el bloque dominante. Esto es la concentración del comercio exterior en pocas empresas con actividades de muy limitada generación de valor agregado y de puestos de trabajo, vinculadas al aprovechamiento de ventajas comparativas naturales.
- Un Estado que carece de una estrategia de desarrollo productivo e industrial, al tener como único eje el mantenimiento del dólar alto, según la lógica del piloto automático que caracterizo a los 90’.

Wainer en particular va a profundizar en los cambios que sufrió el bloque en el poder, donde, para él, la fracción que se impone como hegemónica es la Gran Burguesía Industrial que tiene la mayor capacidad exportadora. Señales de esto lo expresan su rentabilidad y la evolución de sus ventas. En segundo lugar dice que se encuentra la burguesía agraria, también en función de su rol exportador y por los beneficios que le acarreo la devaluación, pero perjudicada por la magnitud de las retenciones

Por su parte Peralta Ramos (2007) al analizar la trayectoria de los GGE en la post-convertibilidad, lo hace a partir de dos elementos centrales: el nuevo modelo económico y la función del Estado para su desarrollo. Así, según ella, tras el duro paso de la economía Argentina en el 2001, se formó un *nuevo consenso* entre los sectores más concentrados de la economía que tuvo como resultado un crecimiento económico sostenido y de carácter ampliamente regresivo en términos distributivos. Dicho consenso empezó durante la presidencia de Duhalde e iba a la par de ciertas acciones del Estado efectuadas según el mantenimiento de un tipo de cambio alto relativamente estable, y diferentes compensaciones a los sectores más poderosos de la economía, logrando una aceptación de estas a las nuevas reglas de juego –tales como la pesificación asimétrica, la aceptación de todos los reclamos del sector financiero, el aseguramiento de un dólar alto a los exportadores que les permitió competitividad de sus productos y reducir el coste de la mano de obra, entre otras medidas. Así mismo, el Estado entro a cumplir nuevas funciones de transferencias de recursos desde los grandes grupos económicos hacia los sectores de la sociedad más perjudicados y a la inversa, mediante diferentes mecanismos.

Para la autora, Kirchner intentará mantener estas políticas-económicas. Y entiende que como resultado de estas se obtuvo un crecimiento continuo del PBI, que en el 2005 llegó a los niveles de 1998. Los sectores líderes van a ser los productores de bienes agropecuarios que según sus datos, para el 2005 acumularon el 50% de las exportaciones totales. Sumado al sector productor de manufacturas de origen industrial y a los productores de energía y combustibles. Las nuevas funciones que adquirió el estado fueron fundamentales y los subsidios y la inversión pública uno de sus principales componentes.

Teniendo en cuenta a todos los investigadores analizados en este punto ellos en general comparten la visión de un proceso de crecimiento de todos los sectores de las fracciones de la Burguesía pertenecientes al Bloque en el poder. Así como también comparten la idea de que la hegemonía en la post-convertibilidad pertenece a los sectores más concentrados exportadores de commodities, si bien existen diferencias respecto de si son los exportadores industriales o agropecuarios. Además entienden que dicha recomposición tiene como base la conformación de una estructura productiva altamente concentrada y cada vez más extranjerizada propias de un modelo cuya distribución es regresiva y que se apoya principalmente en la caída del salario real.

Ahora bien, las diferencias aparecen en si consideran el surgimiento del modelo de la post convertibilidad según un consenso entre las distintas fracciones de la burguesía relacionado con las acciones y las nuevas funciones del Estado, o según la victoria por parte de los “devaluadores”. A partir de estos análisis surgen algunas preguntas: ¿Cuál es la relación entre la crisis de la convertibilidad y el desarrollo de un nuevo modelo que llegó a revertir la situación de la reproducción del capital en su conjunto? ¿Realmente “perdieron” los sectores de las empresas de servicios y el capital financiero teniendo en cuenta como repercutió la crisis en ellas y las ganancias obtenidas durante la post-convertibilidad? Esto se tratará en el siguiente capítulo.

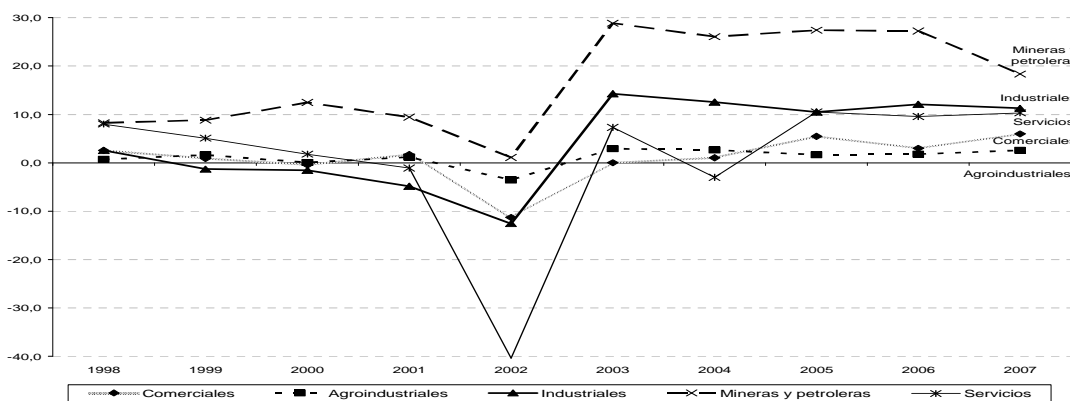
## **Capítulo 2: Crisis y recomposición de las fracciones burguesas. La relación entre el desarrollo de Las Fracciones y el Estado.**

Retomando los puntos señalados en el capítulo anterior, “el grupo dolarizador”, según el denominado grupo flacso, tenía como proyecto la profundización de la convertibilidad. Pero no argumentan como en un contexto de crisis progresiva del modelo de los noventa se podía profundizar dicho proyecto, o sea, cuáles fueron los apoyos nacionales e internacionales que lo sustentaron a medida que cada intento de sostener la convertibilidad

fracasaba. Entonces, según sus análisis, el modelo de acumulación queda en un segundo plano al no incluir o no dar peso la imposibilidad de reactivar el modelo de los 90' en su fase crítica. Así los términos de la lucha se definen en relación a una lucha político-ideológica desprovista de articulaciones económicas según una coyuntura cambiante.

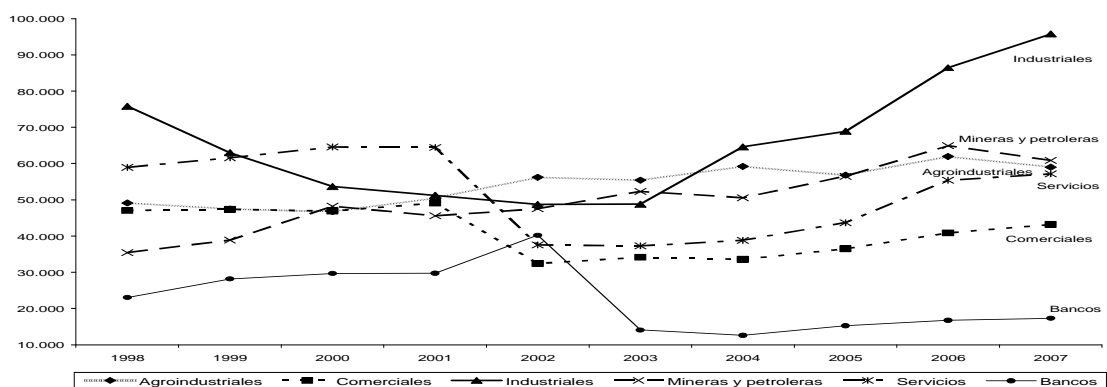
La crisis repercutió de manera general en las distintas fracciones del capital pertenecientes al denominado Bloque en el Poder, pero para las que fueron hegemónicas durante los 90' la situación fue más aguda. Expresión de esto se puede apreciar en los siguientes gráficos:

**Gráfico N° 1. Evolución de la rentabilidad por sector de la cúpula empresaria, 1998-2007. (en porcentajes)**



Fuente: Wainer (2011), pp.21, en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, las revistas Prensa Económica y Mercado y BCRA.

**Gráfico N° 2. Evolución de las ventas por sector de la cúpula empresaria, 1998-2007. (en millones de pesos de 2005)**



Fuente: Wainer (2011), pp. 13; en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, las revistas Prensa Económica y Mercado y BCRA.

Según los datos durante el 2001 la rentabilidad de todos los sectores de la cúpula de la burguesía cae abruptamente, y sobre todo en el sector servicios donde pasa de ser 0% a principios del año a -40% en el final, llegando al momento más crítico del periodo analizado. Vemos que durante el peor año de la crisis el sector que cae más estrepitosamente es justamente el sector servicios, seguido de la industria, llegando a presentar a mitad del 2002

su peor momento. Entonces si tenemos en cuenta la rentabilidad y las ventas realizadas de las fracciones de la burguesía en el periodo de la crisis podemos señalar que los sectores más poderosos en términos económicos dejaron de ser las empresas líderes del sector financiero y de servicios, y esto no fue producto solo de la salida y respuesta económica a la crisis, sino de la pésima situación que atravesaron durante la crisis.

En este sentido pensamos que la salida que la burguesía encontró para recomponer el proceso de reproducción del capital en términos generales fue un proceso complejo, contradictorio y que se dio durante la post-convertibilidad. Si bien su recomposición atiende a que se crearon mejores condiciones de inserción de una fracción de la burguesía en el mercado mundial a partir de la devaluación y del aprovechamiento de los buenos precios internacionales de las commodities, también mejoró notablemente la situación del conjunto de las fracciones de la burguesía en términos económicos, si bien de manera desigual. Y se realizó no solo desde la hegemonía de las empresas exportadoras, sino a partir de un complejo proceso donde el Estado también participó. En este sentido, el Estado tuvo una “metamorfosis” de sus funciones, al actuar y tomar decisiones que incidieron directamente en la posibilidad de un consenso entre las fracciones de la burguesía –siguiendo la idea de Peralta Ramos-. Otorgó subsidios y pudo intervenir incidiendo de manera mayor en términos relativos –respecto a los noventa- sobre la renta del conjunto de la burguesía. Se produjo una reorganización que las diferentes fracciones del capital, “por su mero interés mezquino” no la podían dar, resolviéndose en el Estado -que no es según la libertad de acción del Estado- y condicionado por el mercado mundial. La aceptación de “las nuevas reglas de juego” y de la nueva situación hegemónica pareció, en dicha coyuntura, mostrar sus beneficios rápidamente y un horizonte prometedor. Siguiendo a la investigadora, algunos signos que muestran la estabilidad se ven a finales del 2002, donde se llegó a un superávit record y a la estabilidad del tipo de cambio. Tanto el Estado como las empresas interactuaron en función de una lógica de beneficios y pérdidas para las distintas fracciones de la burguesía según dos periodos claramente desiguales: un primer periodo de crisis general y de salida a la crisis, y un segundo periodo de beneficios desiguales pero generales donde el continuo crecimiento de la economía es significativo-. En este sentido, lejos de poder pensar al conjunto del periodo solamente desde la perspectiva de las pujas inter-burguesas, es importante resaltar *la reorganización* del conjunto de las fracciones de la burguesía, y el nuevo rol del Estado para arbitrar y mediar en dicha reorganización, sin desconocer y aceptar las fricciones que sucedieron en dicho periodo entre ellas.

Bonnet y Piva (2011) piensan la acción y la forma del Estado a partir de la post-convertibilidad según la lógica de un tipo de *arbitraje neopopulista*. Esto es un Estado que intenta arbitrar directamente sobre los conflictos que mantienen las fracciones de la burguesía que integran el bloque en el poder, que, por supuesto, no opera con plena efectividad – algunos límites de dicho arbitraje lo expresa “el conflicto del campo”-. Así el Estado interviene abiertamente en cada conflicto de intereses otorgándole un carácter político que marca diferencias respecto a la acción del Estado en los 90’. Esta nueva forma que adquiere se instala no en términos absolutos, quedando limitado por formas que tuvo en los 90’.

Entonces tenemos dos ejes desde donde poder pensar la acción del Estado en la post convertibilidad a diferencia de los noventa –de sus políticas económicas y acciones sobre las fracciones-, en función de los desarrollos de Bonnet, Peralta Ramos y el grupo Flacso:

- Según un Estado que puede intervenir sobre los conflictos inter-burgueses y puedan resolverse en su interior a partir de un arbitraje Neo Populista. Y así cimentar el consenso entre las fracciones de la burguesía.
- Limitado ampliamente por los condicionamientos del mercado mundial y la relación de los grandes grupos económicos en él – según las diferencias que pueden hacer las empresas que más ganan al operar con niveles de productividad y competitividad internacional-.

De este modo se han expuesto los principales lineamientos desde donde se analizará el comportamiento de una de las fracciones correspondiente al sector servicios en el siguiente capítulo.

### **Capítulo 3: La situación de los GGE pertenecientes al sector servicios.**

Tal como puede observarse en la información presentada en el capítulo anterior los GGE pertenecientes al sector servicio durante la post-convertibilidad pasaron por diferentes periodos en términos económicos –más precisamente en función de su rentabilidad y ventas realizadas desde principios de 1998 y principios del 2008-, caracterizados por: una profunda crisis –entre los años 1998 y 2002-, un proceso de recuperación y definitiva salida de la crisis pero que no alcanza a estabilizarse en términos positivos, presentando una caída relativamente menor al periodo anterior -entre 2002 y mediados del 2004-, y un crecimiento sostenido con vuelta a la situación de ganancias aproximadas a los niveles del modelo anterior, quedando por encima de otros sectores pertenecientes a la cúpula -entre mediados del 2004 y hasta el 2007 según la información disponible-. Si bien estos análisis son parciales, nos permiten entender una tendencia del comportamiento de las grandes empresas privatizadas que, a su vez, será complementado con otras fuentes. Según dichos periodos es que se analizará la relación entre el Estado y el sector servicios.



### **3.1. El proceso de recuperación de los grandes grupos económicos del sector servicios y su relación con el Estado (2002-2004).**

A finales de la crisis la burguesía para proteger sus intereses económicos retiró los depósitos del sistema bancario efectuando “una sangría de divisas” (Salvia 2009). Peralta Ramos (2007) plantea que a la convulsión social y política se le sumaba la paralización total de la actividad económica por las consecuencias del default y “el corralito” –que aislaron a la Argentina de las posibilidades de financiamiento internacional-. Así para la investigadora, desde finales de octubre del 2001 la fuga de capitales alcanzó alrededor de 3500 millones de pesos; y hacia finales de noviembre se perdieron depósitos cercanos a los 2363 millones de pesos y reservas por 2736 millones de pesos. Parte importante de los que fugaron capitales eran empresas de servicios privatizadas. Basualdo, Nahón y Nochteff (2006) exponen la situación de varias empresas en relación a la fuga de capitales realizadas durante el 2001 con los siguientes montos en millones: Telefónica Argentina S.A. U\$S1559,9; Telecom S.A. U\$S 963,4; EDESUR S.A. U\$S172; Central Puerto SA U\$S149,3, Transportadora Gas del Sur S.A. U\$S 143,1; Aguas Argentinas S.A. 132,8; Metro Gas S.A. U\$S104,4; Transportadora Gas del Norte S.A. U\$S 86,8; para citar algunos casos. Así parte importante del sector puso en resguardo a una cantidad importante de su capital consiguiendo una ventaja importante antes de la devaluación.

Si analizamos la trayectoria de las políticas-económicas en los inicios del gobierno de Duhalde podemos verificar desde un principio cierta tendencia a la formación de un arbitraje del tipo *neo-populista* y de acciones impulsadas por las empresas para revertir su situación crítica, que, posteriormente, van a servir para unificar al sector con el conjunto de las fracciones según “nuevas reglas de juego” aceptadas por todas, en el sentido marcado por Peralta Ramos.

Así en los comienzos tenemos como una de las primeras acciones del Estado la Ley de Emergencia Pública y Reforma del Régimen cambiario (Ley N° 25.561) cuyo contenido principal fue la del abandono de la paridad cambiaria de un peso igual a un dólar, y la consiguiente devaluación del peso. Esto, de acuerdo a los análisis del Grupo FLACSO, alteró la situación de los servicios al modificar los precios relativos en detrimento del sector. Pero lo más concerniente a los cambios que afectaron al sector en el nuevo escenario lo expresan diferentes medidas incluidas en dicha ley, como que: “A través del artículo N° 8 de la ley de Emergencia se estableció la eliminación de la dolarización de las tarifas así como también de su indexación periódica en función de la evolución de los precios de Estados Unidos”

(Azpiazu y Schorr 2006, pp2). De esta manera el Estado pasó a tener mayor control de las tarifas y esto va a determinar “la suerte” del sector en este periodo, al trabar, en términos relativos, los incrementos tarifarios, y realizando diferencias frente a otros sectores. A su vez su situación empeoraba al incrementar el valor de sus deudas quedando “dolarizadas”. Con el control de las tarifas se expresa esta versión del Estado Neo-populista al intervenir abiertamente en el conflicto de intereses desatado en la crisis, y dotándolo de un carácter político: la recomposición tiene como eje el despliegue de los GGE exportadores sobre las demás fracciones integrantes del bloque en el poder.

Ahora bien, el Estado va a adoptar una serie de medidas en favor del sector servicios tales como la *pesificación asimétrica*. Esta acción supuso la licuación de pasivos del sector privado respecto a las deudas concernientes con la banca local al transformar sus pasivos de dólares a pesos. De esta manera gran parte del gasto Estatal en el tercer trimestre del 2002 corresponde a los efectos de la pesificación asimétrica según la emisión de bonos para resarcir a los bancos por el cambio de los pasivos de las empresas de dólares a pesos. Y, según estimaciones de Azpiazu y Schorr (2006): “Entre los 50 mayores deudores privados que, a comienzos de 2002, vieron licuados sus pasivos con el sistema financiero local (mediante su pesificación a una relación de 1 peso = 1 dólar estadounidense), quedan incluidas 25 empresas privatizadas que, por ese medio, obtuvieron un beneficio -del orden de los 2.000 millones de dólares- prácticamente equivalente al de las ganancias obtenidas por éstas en el año 2000.” (Azpiazu y Schorr, 2006, pp.27).

Pero esta medida no alcanzó a “dejar contento” al sector frente al peso que para ellos acarreó la devaluación y el congelamiento de las tarifas. Y pronto, apelando a aparatos de denuncia internacionales, consiguieron crear un mecanismo de presión frente al Estado. Según explican Basualdo, Nahón y Nochteff (2006), un conjunto de empresas privatizadas presentó demandas al Centro Internacional sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados (CIADI) que depende del Banco Mundial, logrando neutralizar los tribunales locales. Siguiendo su investigación los investigadores agregan que, al año 2004, varias empresas que en su mayoría eran empresas de servicios públicos privatizadas, presentaron un conjunto de demandas al Estado por un monto mayor a U\$S17 mil millones, y cuyo objetivo principal era “intentar preservar, mediante la instauración de los seguros de cambios y el aumento de las tarifas de los servicios públicos, los excepcionales privilegios logrados en la década anterior” (Basualdo, Nahón y Nochteff 2006 pp.75). Si bien los montos exigidos al día de hoy no fueron cobrados

por las empresas, los juicios sirvieron como una fuerte herramienta del sector para presionar al Estado.

Otros beneficios con los que contaron las empresas de servicios en dicho periodo fueron las suspensiones, pesificaciones y/o eliminaciones de las inversiones y los compromisos de universalización de los servicios públicos contenidos en los contratos, como también la disminución de los índices de calidad (Azpiazu y Schorr, 2003). Y, en algunos casos, siguiendo el trabajo antes citado, se mantuvieron dolarizadas las tarifas – es el caso de Hidrovías S.A. y de las operadoras privadas de los puertos de Buenos Aires-, y en algunos casos se permitieron aumentos tarifarios –para sectores de gas y energía-.

Además según Basualdo (2006) varias aprovecharon la cesación de pagos para presionar al Estado y obtener algún tipo de “seguro de cambio” -tales como descuento en sus importaciones-, u obtener descuentos o reestructurar de manera favorable sus deudas. Para tal caso explica Basualdo que el 40% de las empresas oligopólicas entraron en cesación de pagos siendo “(...) encabezadas por las firmas privatizadas de servicios públicos, destacándose aquellas pertenecientes a los sectores de telecomunicaciones, energía eléctrica, gas, comunicaciones y peajes.” (Basualdo, 2006, pp.79). Hubo un proceso de reestructuración de una parte importante de la deuda externa de las empresas oligopólicas entre 2002-2004, que incluyó a las empresas del sector servicios según diferentes modalidades: PECOM energía reestructuró U\$2000 millones de su deuda consiguiendo 3 años de extensión sin incremento de la tasa de interés y sin quita de capital; por su parte Telecom lo hizo por un monto de U\$1500 millones a partir de la aceptación del 94,4% de los bonistas de acuerdos en efectivo o con alargamiento de plazos; Telefónica de Argentina S.A. según U\$600 millones con alargamiento de plazos, y U\$565 millones con “canje a la par por nuevas ON, dos de Telefónica y dos de Cointel” (Basualdo, 2006, pp. 83); y, finalmente, Autopistas del Sol S.A. por U\$400 millones con canje por Ons a mayor plazo o pago en efectivo con quitas del 60%.

Por último, en una parte importante de empresas del sector se dieron grandes reestructuraciones en la composición de sus dueños. Según Azpiazu, Bonafiglio y Nahon (2008) una tendencia característica del conjunto de las empresas privadas distribuidoras de energía en cada provincia en este periodo, fue la formación de bolsas de inversión, y el “cambio de manos” de varias empresas por la ida de inversores extranjeros, y su reemplazo, por otros actores tanto Nacionales como extranjeros que ya estaban posicionados en el sector. Según los autores el endeudamiento externo de Varias empresas como EDENOR y EDESUR, abrió las puertas a acreedores tenedores de deudas, o a empresas con experiencias en

reestructuraciones financieras. . En otro trabajo (Azpiazu y Bonafiglio 2007), se hace énfasis en como dichos fondos de inversión resultaron ser “especialistas en reestructuración en carteras financieras deficitarias”, que pudieron reestructurar las deudas con el exterior, revalorizar el valor de las empresas de distribución de electricidad en todas las provincias y llegar a comprar acciones de otras empresas endeudadas. Como es el caso de la gestión empresaria del fondo Dolphin.

En síntesis podemos decir que el periodo analizado está fuertemente marcado por el intento de parte de las empresas del sector de conseguir ventajas en torno a los problemas que le trajo la crisis de la convertibilidad, la devaluación y el congelamiento de sus tarifas, esto es, “el cambio en las reglas de juego”. El Estado paso a controlar las tarifas alterando las condiciones de reproducción del sector que quedo en peor posición frente los grandes grupos exportadores de commodities. Pero aprovechando ciertas ventajas por su estructura de poder: la posibilidad que tuvieron de fugar una gran masa de capitales al exterior antes de la devaluación, por la posibilidad de disminuir y reestructurar parte de sus deudas tanto locales como externas a través de mecanismos estatales y por el aprovechamiento del contexto de incertidumbre económica generalizado, y las concesiones otorgadas por el Estado en términos de aliviar los compromisos que las empresas tenían según sus contratos. Las presiones de uno y otro lado estuvieron claramente presentes –basta recordar los juicios del CIADI, y llegaron a romper sus relaciones con la salida de algunos inversores extranjeros, pero la mayoría logró reorganizarse, y aprovechar los buenos signos de recuperación tras la crisis, que se hicieron presentes después del primer año de su peor momento.

### ***3.2. De la recuperación económica al despegue: la política de subsidios como motor de crecimiento del sector energético y de transporte (2004-2010)***

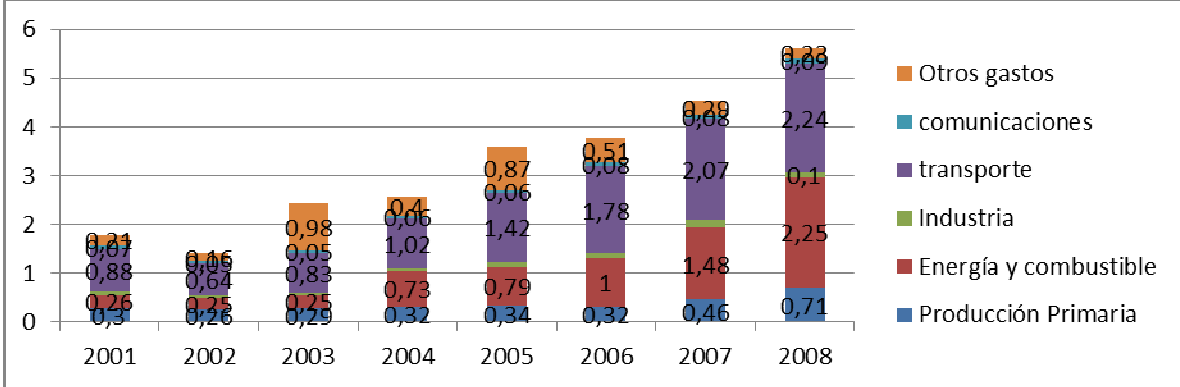
A partir del 2004 una tendencia que se iba desarrollando desde comienzos del 2002 comenzará a impactar aceleradamente: la relación entre el gasto público y la “suerte” de los GGE del sector servicios, según el crecimiento de los subsidios entregados a los sectores energético y de transporte. A lo largo de la post-convertibilidad su incidencia sobre el gasto público aumentará, como a su vez lo hará el mismo gasto público. Bonnet y Piva (2011) muestran como uno de los elementos de la evolución del aparato del Estado en estos años el incremento del gasto público con los siguientes datos: del 2002 al 2009 aumenta un 192%, equivalentes a 14 puntos del PBI; presentando una contracción inicial hasta el 2005, momento en el cual se incrementa extraordinariamente llegando a representar en el 2009 el

43% del PBI. Ahora bien, el porcentaje de este gasto destinado a los servicios públicos estuvo, desde el 2003 en claro ascenso.

Según un estudio del ministerio de Economía y Finanzas públicas (Iñiguez y Selva 2009) el crecimiento en el gasto público en servicios económicos –comprende los gastos en energía, combustible y minería, transporte, comunicaciones, industria, comercio, turismo, agricultura, etc.- crece significativamente a partir del 2003 -corresponde a los años de salida de la crisis-. Y se consolida en el 2005 donde se incrementa más levemente. Según el gasto público consolidado en servicios económicos, para el periodo 2003-2004 el gasto en Energía y combustible representaba el 1,0% del PBI, mientras que en transporte y comunicaciones un 0,5%; mientras que en el periodo 2007-2008 representaban 2,2% y 1,8% del PBI respectivamente, siendo los sectores que más crecieron y que mayor proporción del gasto ocupan en dicho rubro. Según el informe “El crecimiento experimentado por la función Energía, Combustible y Minería se debe al incremento de las erogaciones del Gobierno Nacional a partir de 2004, vinculado con las transferencias para subsidios a CAMMESA, al Fondo Fiduciario para el Transporte Eléctrico Federal y los mayores subsidios al sector privado.” (Iñiguez y Selva, 2009, pp.14). También explican que el incremento en el gasto en transporte se debe al aumento en las erogaciones por mayores subsidios otorgados a los operadores de trenes y subterráneos, y transferencias al fondo Fiduciario para el sistema de Infraestructura de Transporte. Mientras que el gasto referente a la producción primaria y a la industria es mucho menor, representando 0,6% y 0,1% respectivamente en el 2007-2008, siendo este su mejor periodo.

Ahora bien el gasto público Argentino orientado en servicios económicos en términos cualitativos cambió en su distribución a partir del 2004.

**Gasto público consolidado para el sector público Argentino en términos del PBI (2001-2008)**

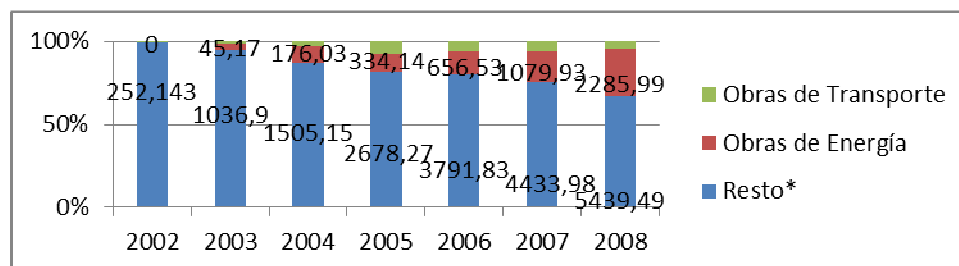


Elaboración propia según datos de la Asociación Argentina de Presupuesto y Administración Financiera Pública.

Aquí se observa que lo destinado al sector energía y combustible se triplicó en términos del PBI entre el 2003 al 2004, como a su vez aumentó lo destinado al sector transporte; y de

ahí en más ambos sectores, además de ser los mayores, seguirán recibiendo fondos en ascenso.

**Ejecución anual del Ministerio de Planificación, Inversión Pública y servicios (2002-2008). En Porcentaje y en millones de pesos de 1993.**



Elaboración propia según datos del Ministerio de Planificación Federal inversión pública y servicios.

Según el Ministerio de planificación, Inversión Pública y servicios, entre los años 2002 y 2008 inclusive, el 60% del Gasto Total fue en Servicios económicos, el 15% en Servicios sociales y el resto en “otros”. Dentro del sector energético los gastos corresponden a la producción de Gasoductos y Obras de Generación, Líneas de Alta Tensión y “Otras obras Energéticas”. De nuevo vemos que a partir del 2004 el gasto para este sector aumenta considerablemente ascendiendo a más del triple, y, entre este año y el 2008, aumenta 13 veces, mostrando un crecimiento acelerado y sostenido.

Entonces como resultado general de todos los informes tenemos que:

- El gasto público en general muestra un crecimiento acelerado en todo el periodo, dotando mayor capacidad relativa al estado en el manejo del destino de sus fondos. No solo en dirección al gasto social sino también hacia la inversión en servicios económicos. Comparando el periodo actual con los noventa las diferencias son claras siendo en la actualidad el gasto mucho mayor.
- Los servicios económicos que más reciben en calidad de subsidios son el de transportes y el energético, que, frente a los subsidios a la industria y al sector agropecuario, se destacan notablemente.
- La cantidad de subsidios en ambos sectores líderes se expande notablemente a partir del 2004 y crece de manera acelerada hasta el 2008 –según los últimos datos disponibles-, pasando del 1,02%PBI a 2,24% en dichos años para el sector transporte, y del 0,73% al 2,25% para el sector energía. Las inversiones en infraestructura para el sector energético a partir del 2004 se expanden exponencialmente hasta los últimos datos disponibles en el 2008.

El proceso de crecimiento acelerado de los subsidios (2004-2010) coincide con el periodo de mayor crecimiento del sector servicios –según los datos analizados-. Comparado con la cúpula empresaria del sector agro-industrial, a partir del 2005 las pertenecientes al sector servicios las superan en términos de renta y cantidad de ventas. Y comparado con el sector industrial si bien son ampliamente superados en las cantidades de ventas, en términos de rentabilidad se equiparan. De esta manera la relación del arbitraje del Estado y el crecimiento de los GGE pertenecientes al sector servicios es directa. El crecimiento de sus ventas y de su

renta está relacionado a las inversiones en infraestructura y transferencias de capital realizadas por parte del Estado.

## **Conclusiones**

En la primer parte de este trabajo se dio cuenta del mayor peso que, durante los últimos años de la crisis de la convertibilidad (1998-2001), tuvieron los efectos de la crisis del modelo por encima de la acción que llevaron a cabo los GGE en “cambiar el curso de la historia” y redefinir un nuevo modelo a través de los conflictos inter-burgueses. Los problemas que trajo la crisis –básicamente expresados en el déficit comercial y fiscal-, abrieron más que cerraron un periodo lleno de incertidumbres. A su vez, el Estado no fue prescindente en su accionar y, mediante un arbitraje condicionado por el mercado mundial y las fracciones que podían acceder a él, inicio un proceso de recomposición de la burguesía, interviniendo en las perdidas y beneficios de los GGE pertenecientes a la cúpula en el poder. De esta manera incidió en el crecimiento económico sostenido que tuvieron los estos. Las tensiones en el periodo no fueron menores y más teniendo en cuenta los problemas que se dieron a partir del 2004 respecto al sector energético. Aquí de nuevo la acción del Estado fue determinante y a diferencia de los primeros años de la post-convertibilidad, ayudó a los GGE de este sector mediante subsidios, evitando los problemas que la falta de inversiones le acarrearaban al mercado local. Es en este año donde el crecimiento de los GGE del sector servicios se dio con más fuerza, para alcanzar en años posteriores a ganancias similares a los noventa

Explicar el funcionamiento del modelo político-económico actual según diferentes periodizaciones que incluyan cambios macroeconómicos y políticos, la lucha entre fracciones del capital –pero no como única variable- y el accionar de varias fuerzas sociales –tanto locales como internacionales - nos permite entender de manera integral los cambios entre los “ganadores y perdedores” de los GGE en la post-convertibilidad.

## Bibliografía

Azpiazu, D y Schorr, M. “Privatizaciones - La renegociación de los contratos entre la administración Duhalde ¿Replanteo integral de la relación estado-empresas privatizadas o nuevo sometimiento a los intereses de estas últimas?”, en *Realidad Económica* n° 193, 2006, [www.iade.org.ar](http://www.iade.org.ar)

Azpiazu, D. y Bonafiglio, N. “Nuevos y viejos actores en los servicios públicos. Transferencias de capital en los sectores de agua potable y saneamiento y en distribución de energía eléctrica en la

post-convertibilidad”. - 1a ed. - Buenos Aires: FLACSO – Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, 2007, [www.flacso.org.ar/economía](http://www.flacso.org.ar/economía)

Azpiazu, D. y Schorr, M., *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Siglo XXI editores, Buenos Aires, 2010.

Azpiazu, D., Bonafiglio, N. y Nahon, C. “Agua y energía: mapa de situación y problemáticas regulatorias de los servicios públicos en el interior del país” 1a ed. - Buenos Aires: FLACSO - Fac. Latinoamericana de Ciencias Sociales, 2008, [www.flacso.org.ar/economía](http://www.flacso.org.ar/economía)

Basualdo, E., Nahon, C. y Nochteff, H., “Trayectoria y naturaleza de la deuda externa privada en la Argentina. La década del noventa, antes y después.” 1a ed. - Buenos Aires: FLACSO - Fac. Latinoamericana de Ciencias Sociales, 2006, [www.flacso.org.ar/economía](http://www.flacso.org.ar/economía)

Basualdo, E. *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera (1976-2001)*, UNQ, Buenos Aires, 2001.

Bonnet y Piva “El estado kirchnerista. Un análisis de los cambios en la forma de estado a partir de la crisis de 2001”, inédito.

Eskenasi, M. “El espectro de la dolarización. Discutiendo las interpretaciones sobre la disputa interburguesa en el origen de la crisis de la convertibilidad”, en *Argentina en pedazos. Lucha sociales y conflictos interburgueses en la crisis de la convertibilidad*, Bonnet. A y Piva. A comps., Ediciones Continente, Buenos Aires, 2009.

Iñiguez, A. y Selva, R. “Descripción de la evolución del Gasto Público Consolidado del Sector Público Argentino: 1980-2008”, en Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. 85

Secretaría de Política Económica Subsecretaría de Coordinación Económica, 2009, [www.mecon.com.ar](http://www.mecon.com.ar)

Ortiz, R. y Schorr, M. “La rearticulación del bloque de poder en la Argentina de la postconvertibilidad”, en *Papeles de trabajo. Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín*, Año 1, n° 2, Buenos Aires, diciembre de 2007, [http://www.idaes.edu.ar/papelesdetrabajo/paginas/Documentos/02\\_8\\_Ortiz-Schorr.pdf](http://www.idaes.edu.ar/papelesdetrabajo/paginas/Documentos/02_8_Ortiz-Schorr.pdf)

Peralta Ramos, M., *La economía política argentina: poder y clases sociales (1930-2006)*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 2007

Salvia, S. “Estado y conflicto interburgues en Argentina. La crisis de la convertibilidad (1999-2001)”, en *Argentina en pedazos. Lucha sociales y conflictos interburgueses en la crisis de la convertibilidad* Compilado Bonnet. A., y Piva. A., comps., Ediciones Continente, Buenos Aires, 2009.

Schorr, M. y Wainer, A., “Notas sobre la relación entre economía y política en la transición del "modelo de los noventa" al del "dólar alto", en *Realidad Económica* n° 211, 2006, <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=803>

Wainer, A. “Cambios en el bloque en el poder a partir del abandono de la Convertibilidad. ¿Una nueva hegemonía?”, inédito, 2011.