
CAPÍTULO 4

CONTINUIDADES Y RUPTURAS DE LOS SECTORES DOMINANTES

En la Argentina, una consecuencia de las múltiples represiones que ejercieron los Videla, Martínez de Hoz y otros, fue que cargaron el dado fuertemente contra buena parte de una sociedad paralizada por el terrorismo de Estado y por una brutal venganza de clase. A partir de entonces no hizo falta (y ésto es mi argumento) jugadores particularmente buenos para que ganaran una y otra vez contra los intereses de los sectores populares y medios y, cada vez más, en un acto típico —en estas situaciones— contra las fracciones capitalistas más débiles. Y tanto ganaron algunos que, en varias coyunturas de crisis, ellos pudieron volver a cargar los dados cada vez más a su favor.

Guillermo O'Donnell, 2002.

INTRODUCCIÓN

De manera general, la teoría social considera como sectores dominantes a aquellos actores sociales que ocupan un lugar privilegiado —a la vez económico y político— dentro del modelo de acumulación capitalista, vinculado al control de empresas, cuyo carácter puede ser muy variado (nacional o asociado con el capital internacional, o bien, de carácter multinacional). Durante décadas, la pregunta acerca del carácter de los sectores dominantes ocupó un espacio importante en la reflexión de las ciencias sociales latinoamericanas. Gran parte de estos análisis, que provenían de la economía y la sociología política, se articulaban en torno a tres preguntas centrales. En primer lugar, en el marco de un análisis histórico de las relaciones de clase, los estudios ponían el acento en la composición interna del actor y sus relaciones externas, estableciendo cuáles eran los vínculos de cooperación (las alianzas) o de conflicto (de oposición y contradicción) entre las diferentes fracciones de la burguesía y el resto de los actores sociales. En segundo lugar, dadas las condiciones de inserción económica de América Latina en el proce-

so de división internacional del trabajo, los análisis apuntaban a poner de manifiesto los niveles de dependencia o subordinación de la burguesía local con respecto al capital internacional. En tercer lugar, los estudios abordaban la cuestión acerca de si existía o no una clase dirigente, definida ésta por su capacidad de control y dirección del desarrollo general de la sociedad. La última pregunta, leída en clave gramsciana, aparecía como el corolario natural de las dos primeras, sea que se entroncara con el análisis de los procesos de construcción de alianzas de clase, como con una reflexión más acabada sobre las posibilidades de la burguesía local de erigirse en sujeto autónomo.

Buena parte de la literatura latinoamericana pareció concluir en el carácter más bien dominante —antes que dirigente— de la burguesía. Esto sucede también entre aquellos que utilizan la noción de “elite en el poder” (Wright Mills, 1987)¹. Así, por ejemplo, uno de los pocos estudios sociológicos que hay sobre la composición de la elite es el de José Luis de Imaz, *Los que mandan*, publicado en 1964, precisamente desiste de utilizar la categoría “elite dirigente”, para designar el caso argentino. Para otros autores, esta deficiencia aparecía reflejada en la ausencia de un comportamiento “verdaderamente empresarial” de las elites, lo cual terminaba por obstaculizar o impedir que la sociedad se orientara por la senda de un desarrollo capitalista endógeno. Como sostiene Carlos Acuña (1995), lo propio de estos enfoques es que presentaban explicaciones de carácter culturalista (el carácter retrógado o antimoderno del empresariado local), en algunos casos combinadas con argumentos que reenviaban a la teoría de la dependencia, como marco explicativo mayor.²

En la Argentina, más allá de los diferentes niveles de adhesión a cierta perspectiva dependentista-marxista que recorrió el espacio intelectual latinoamericano en otras épocas y pese a la escasez de estudios en torno a los sectores dominantes, estas tres preguntas aparecían articuladas en los análisis que sobre las relaciones de clases de la sociedad contemporánea realizaron en su momento distintos investigadores, entre ellos Juan Carlos Portantiero (1973) y, sobre todo, Guillermo O'Donnell (1977), por mencionar algunos de los más relevantes. Igual tentativa de articulación se registra en el brillante estudio histórico

de Jorge Sábato (1988), aun si se concentra en el proceso de formación de las clases dominantes en la Argentina moderna.

Pero éste no es el caso de la época actual, que añade a la ya notoria escasez de estudios sobre el tema, una suerte de apatía o desconfianza generalizada hacia todo tipo de análisis que evoque categorías como la de “clase social” o, más sencillamente, que apueste a una visión más integral de las diferentes dimensiones del actor en juego. En realidad, pese a que la referencia a “los sectores dominantes” constituye todavía un lugar común dentro de las ciencias sociales, lo cierto es que éstas parecen haber renunciado a una propuesta de análisis que involucre las diferentes problemáticas evocadas más arriba, y que engloben, como afirma Carlos Acuña (1994), los planos “estructural, organizativo y político”. Los escasos estudios existentes se han abocado a realizar análisis sectoriales, a partir del estudio de algunas de las organizaciones más representativas de estos actores, tales como la Sociedad Rural Argentina (Palomino:1988), la Unión Industrial Argentina (Schvarzer:1991) y, más cercanamente, la Asociación de Bancos Argentinos (Heredia:2003). Por otro lado, durante los 80, los trabajos de investigación apuntaron a desarrollar una visión centrada en la relación de los grupos económicos con el régimen político democrático (Ostiguy:1990; Acuña:1995; Beltrán:1999), enfatizando en algunos casos los enfoques político-institucionales.

En la actualidad, salvo raras excepciones, el estudio de la dinámica de los sectores dominantes parece haber quedado confinado al espacio de la economía y de la sociología económica. Entre los trabajos más destacados se encuentran aquellos que, de manera sistemática, viene realizando el grupo de sociología económica de Flacso, compuesto por Daniel Azpiazu, Eduardo Basualdo y Hugo Notcheff (1998), y más recientemente por Ana Castellani y Martín Schorr. Dicho grupo de investigación desarrolla un abordaje de las clases dominantes en términos de “cúpula económica”, definición que incluye tanto a los conglomerados económicos de origen extranjero y los grupos económicos locales (caracterizados por la diversificación económica), como a las empresas transnacionales y las empresas locales independientes (que se insertan en un sector de actividad). Estos análisis han desembocado en una profusa y rica literatura centrada en

el estudio de las fracciones más concentradas económicamente, vinculadas con la modalidad que adoptaron los procesos de privatización operados a comienzos de los 90.³

A la luz de lo dicho, el lector podrá imaginarse que nuestra presentación sobre las transformaciones de los sectores dominantes no podrá tener sino un carácter fragmentario y necesariamente incompleto. Esta dificultad proviene sobre todo de la escasa investigación que existe sobre las transformaciones actuales de los sectores dominantes, principalmente en lo que respecta a las dimensiones más sociales y culturales. El capítulo retomará gran parte de los aportes realizados por el grupo de Flacso, así como algunas investigaciones puntuales realizadas sobre las organizaciones sectoriales más representativas de la elite (Unión Industrial Argentina, Sociedad Rural Argentina, Asociación de Bancos Argentinos). Asimismo, en esta línea, intentaremos plantear algunos interrogantes acerca de los agentes económicos involucrados en las denominadas "nuevas tramas productivas" que hoy asoman, asociadas al nuevo paradigma agrario y la revolución biotecnológica. Por último, sin aspirar a concretar un verdadero análisis de las dimensiones socio-culturales de las relaciones de clase, buscaremos dar algunas pistas —y sólo algunas— acerca de los cambios visibles en los estilos de vida de lo que muy genéricamente hemos denominado "sectores dominantes".

DEL EMPATE SOCIAL A LA GRAN ASIMETRÍA

Entre 1880 y 1930, las clases dominantes argentinas se caracterizaron por un fuerte dinamismo social y económico, estrechamente asociado a las ventajas comparativas que tuvo su inserción internacional, como productora y exportadora de carnes y cereales. En efecto, durante esta etapa de gran prosperidad, las clases dominantes pusieron en marcha un proyecto modernizador, que trajo aparejada la integración socio-económica de vastos sectores de la sociedad. Sin embargo, esta dimensión integracionista que dotaba a la Argentina de altos niveles de homogeneidad social (y no solamente en comparación con otros países latinoamericanos), era acompañada por una tendencia política excluyente, con una definición restrictiva de la democracia, y que

involucraba no sólo a la población de origen inmigrante, sino también a amplias capas de las clases medias y populares nativas.

Luego de la sanción del voto universal y obligatorio, en 1912, una de las grandes dificultades de la elite dirigente sería la dificultad de consolidar en el nivel nacional un partido conservador.⁴ Por ello, los portavoces privilegiados de las elites serían, por un lado, las corporaciones tradicionales, paradigmáticamente representadas por la tradicional Sociedad Rural Argentina (SRA) y la Unión Industrial Argentina (UIA); por el otro, el Ejército, cuya entrada en la escena política se produciría con el golpe de Estado de 1930. Así, arrancaba el proceso de conformación de una elite oligárquico-militar, cuyo protagonismo en la sociedad argentina —y más allá de las divisiones ideológicas registradas en ciertos períodos—, se extendería durante cincuenta años.

Ciertamente, recordemos que en las primeras décadas del siglo, tanto el modelo de desarrollo económico (agroexportador), como el esquema de dominación política empezaron a mostrar signos de agotamiento. Esto se debía a la complejidad de los cambiantes escenarios internacionales (que perjudicaba notoriamente los términos del intercambio comercial, anunciando con ello el fin de una época de prosperidad fácil), así como a la diversidad de conflictos que recorrían la tumultuosa y modernizada sociedad argentina (entre ellos, la emergencia de un partido político moderno, de fuerte carácter plebeyo; el desarrollo de sindicatos contestatarios, con un importante poder de movilización; la alta tasa de población de origen inmigrante). Frente a estos nuevos desafíos, la elite oligárquica abandonarían prontamente el camino del reformismo institucional para agudizar sus comportamientos autoritarios.

Así, durante los años 30, aparecen claramente cristalizados dos de los núcleos identitarios de los sectores dominantes; a saber, el liberalismo económico y el conservadurismo político. Como consignan tantos autores, la irrupción del peronismo (como antes el yrigoyenismo), con sus novedosas formas de democracia plebeya y sus líderes carismáticos, añadiría un tercer rasgo identitario: el antiperonismo militante. Sin embargo, el pasaje a un modelo nacional-popular implicaría importantes cambios en la estructura económica del país, lo cual pondría en eviden-

cia el declive de la burguesía agropecuaria, como agente del progreso socio-económico, así como la emergencia de un nuevo empresariado nacional, asociado al desarrollo sustitutivo. La CGE, entidad representativa del nuevo actor económico, ilustraba la alianza entre un sector de la burguesía (el empresariado "nacional") y los sectores populares, representados por los grandes sindicatos, y promovida por Juan Domingo Perón desde el aparato del Estado.

Cabe subrayar el rol que desempeñaría la UIA, otra de las organizaciones representativas de una fracción de las clases dominantes. Como señala Jorge Schvarzer, a partir de la década del 20, la UIA supo consolidar un grupo de control con poder económico y fuerte influencia política, que se mantuvo estable hasta su colisión (política) con el peronismo. Luego del golpe de Estado de 1955, se produjo una renovación de sus elites sin que ello significara cambios importantes en sus orientaciones económicas. La UIA estaba formada por grandes empresarios pertenecientes a la elite tradicional argentina, que sin profesar una fe proteccionista, serían beneficiados por el cierre del mercado, operado durante la Segunda Guerra Mundial (Schvarzer, 1991, p. 265).

Así las cosas, el programa de industrialización sustitutiva restaría dinamismo económico a la elite agropecuaria, aunque ésta seguiría conservando una gran centralidad económica y política. En efecto, como señala Guillermo O'Donnell, estos sectores mantuvieron la capacidad para presionar y desarrollar estrategias ofensivas, orientadas a obtener, tras la crisis de la balanza de pagos, masivas transferencias de ingresos en su beneficio (O'Donnell:1977, p. 542). Pero su centralidad seguiría siendo también cultural, pues pese a que las referencias a la burguesía agropecuaria, como núcleo de la elite dirigente, remitían cada vez más al pasado, ésta continuaría ejerciendo un poder de fascinación social por medio de la propiedad terrateniente (la imagen de la pampa y su extensión), como encarnación paradigmática a la vez del pasado glorioso y de la riqueza consolidada.

La entrada en un período de democracia restringida, luego de 1955, coincidió también con el avance de la internacionalización del capital. La situación posterior no sólo haría ostensible el fracaso constante de las alianzas de clase establecidas, sino también la fragmentación creciente en el interior de los sectores

dominantes. Más aún: el nuevo escenario aceleró la dinámica de polarización política, lo cual terminaría por erosionar las bases de cualquier proyecto político-económico de mediano plazo. Este cuadro de "empate social" (Portantiero:1973) o "hegemónico" (O'Donnell:1977) revelaba así tanto las oscilaciones de los sectores dominantes como el vacío político producido por la caída del peronismo, y la entrada en un período atravesado por la recurrente inestabilidad institucional, producto de la polarización política y de las fuertes pujas intersectoriales.

Un primer intento de poner fin a esta situación tuvo lugar durante el gobierno de Onganía, con la gestión de Krieger Vasena en el Ministerio de Economía; en ese momento se establece una alianza entre el estamento militar y las elites burocráticas, vinculadas con los grandes grupos económicos extranjeros. El resultado fue la implementación de un "Estado burocrático-autoritario" (O'Donnell:1972), combinación aparentemente paradójica entre crecimiento económico y autoritarismo político.

Finalmente, sería durante la última dictadura militar y bajo la gestión del ministro Martínez de Hoz, perteneciente a una de las familias más emblemáticas de la oligarquía ganadera, la que sellaría el final del empate social, sentando las bases de un nuevo régimen excluyente. Como lo muestran diferentes trabajos (Azpiázu, Khavisse y Basualdo:1986; Nun:1987), el proceso de concentración se inicia en los 70, época en la cual se interrumpe la industrialización sustitutiva, al tiempo que se opera una transferencia de excedente desde el Estado a los grandes grupos económicos. Asimismo, este proceso marca el reemplazo del liderazgo de las empresas nacionales, por empresas extranjeras diversificadas y/o integradas.

En efecto, la política económica de la dictadura militar significó el ingreso en una primera etapa de fuerte concentración de los grupos económicos (que produjo la quiebra de otros grandes empresarios), hecho que se iría acentuando luego de la hiperinflación de 1989. En otros términos, la estrecha articulación establecida entre los primeros y el gobierno militar, precedió e impulsó la consolidación de los grupos económicos como actores centrales de la política argentina, al tiempo que vino a confirmar la salida de una situación caracterizada como de "empate social" o "hegemónico". Asimismo, el programa emprendido por la dic-

tadura militar permitiría a los sectores dominantes adaptarse a los cambios, sin tener que renunciar por ello a los elementos centrales de su núcleo identitario (a saber, liberalismo, conservadurismo y antiperonismo).

Ya hemos dicho que la reinstalación del régimen constitucional trajo consigo nuevos desafíos, a partir del abandono de las posiciones golpistas y la aceptación de las nuevas reglas de juego por parte de las elites económicas (véase capítulo 1). Sin embargo, no menos importante es tener en cuenta que este cambio de perspectiva política se llevaría a cabo en un contexto de mayor protagonismo de los grupos económicos. En este sentido, la relación que el nuevo gobierno constitucional entabló con los grandes grupos económicos anticiparía la entrada en una nueva época. Recordemos que, al inicio de su gestión, el gobierno de Raúl Alfonsín intentó llevar a cabo una propuesta de "concertación", suerte de pacto social que aspiraba a involucrar a los principales agentes socioeconómicos (entre ellos, los llamados "capitanes de la industria"). Pese a ello, los sucesivos planes de estabilización sólo lograron un apoyo más bien volátil de las grandes corporaciones económicas y los tradicionales grupos de interés, como la Sociedad Rural Argentina, la Unión Industrial Argentina y la Cámara Argentina de Comercio (Martínez:1991). Ahora bien, más allá de los manifiestos de buenas intenciones, lo cierto es que un nuevo vínculo se estaba gestando. En efecto, como consigna José Nun (2002), pocos advertirían la brecha que se iba abriendo entre la retórica crítica de Alfonsín contra los grandes grupos económicos y los ostensibles gestos de acercamiento hacia ellos, que privilegiaban cada vez más "los diálogos a puertas cerradas",⁵ sobre todo de los agrupamientos informales, que irían ganando cada vez más espacio económico y protagonismo político.

No por casualidad, en adelante, la acción de los sectores dominantes se orientaría muy particularmente a la colonización de los dos grandes partidos políticos existentes, mediante la difusión de un discurso económico liberal, como eje de la solución de los problemas argentinos. Este discurso asumiría un nuevo alcance, luego del fracaso ostensible del Plan Austral, en 1987, momento a partir del cual los sectores dominantes impulsarían una campaña sistemática en favor de la necesidad de

realizar profundas reformas estructurales (Beltrán:1999, p. 75). La propuesta, además de contener medidas concretas de reformas, realizaba una particular lectura política y económica que luego se iría afianzando en la sociedad, responsabilizando al Estado argentino de la crisis actual y haciendo hincapié en el agotamiento del régimen de acumulación vigente, iniciado en el período de la posguerra (Beltrán:1999, p. 76).

Sin embargo, muy probablemente, como bien consigna el epígrafe de este capítulo, el triunfo final de la estrategia de los grandes grupos económicos no hubiera sido posible sin aquel golpe de Estado de 1976, que desembocaría en una verdadera revancha de clase, por medio de la mayor represión política de la historia argentina del siglo XX. La resolución final del empate social, luego del tumultuoso interregno radical, marcaría entonces la entrada en un período signado por las grandes asimetrías, entre las elites cada vez más internacionalizadas del poder económico y los cada vez más fragmentados y empobrecidos sectores populares y medios.

CONCENTRACIÓN ECONÓMICA Y EXTRANJERIZACIÓN DEL CAPITAL

El gobierno de Carlos Menem abrió las puertas al establecimiento de una alianza entre los sectores dominantes, nucleados en los grandes grupos económicos, y la dirigencia política, de origen peronista. En efecto, si el nuevo modelo de acumulación había hallado su momento constitutivo durante la última dictadura militar, fue el gobierno peronista de Menem el que finalmente asumiría sin ambages la remoción de todos los obstáculos que hasta el momento habían impedido su verdadera consolidación, al tiempo que entregaría directamente el diseño y ejecución de la política económica, primero a los grandes grupos económicos (como Bunge y Born), luego, a los expertos procedentes de las usinas ideológicas más reconocidas del neoliberalismo vernáculo.

El correlato económico de esta nueva alianza fue la modalidad que adoptaron las privatizaciones de las empresas públicas. Esa modalidad posibilitó la reconfiguración positiva de los grupos económicos nacionales, que reorientaron sus actividades

hacia los servicios. Recordemos una vez más los principales factores que caracterizaron el conjunto de las privatizaciones, bien resumidos por Daniel Azpiazu (2002): celeridad del proceso privatizador, subvaluación del patrimonio de las empresas privatizadas, alta improvisación en las negociaciones, en fin, debilidades normativas y déficit de marcos regulatorios. Más aún, el saldo de esta reconfiguración abrió las puertas a una época de grandes beneficios, incluso de una "rentabilidad diferencial" (Notcheff:1998), dado el contexto de monopolio en el que se insertaron muchas de las empresas privatizadas.

Por último, la reconfiguración del perfil empresarial incluyó la desaparición de las empresas estatales, lo cual dio paso a un protagonismo mayor de los grupos subsidiarios de empresas transnacionales (caracterizadas por una mayor presencia y una integración entre los diferentes grupos) y de unos pocos grupos económicos locales (con capacidad de articulación internacional), al tiempo que señaló una pérdida de relevancia de las pymes (Bisang *et al.*:1996, p. 205).

No olvidemos que la desregulación económica potenció la dinámica desindustrializadora característica de la economía argentina desde mediados de los 70, acentuando su tendencia concentracionista, así como el proceso de extranjerización. En efecto, esta dinámica implicó el colapso y cierre de numerosas pequeñas y medianas empresas, que se encontraron en condiciones desventajosas para competir frente a la apertura de los mercados. En realidad, durante el primer lustro de la década del 90, sólo una fracción del sector industrial—aproximadamente unas 400 empresas, que representaban el 40% de la producción industrial—, estuvo en condiciones de desarrollar "estrategias de reconversión ofensivas" en el proceso de adaptación a las nuevas reglas de juego, mientras que el 60% del sector industrial, que abarcaba unas 25.000 empresas, no pudieron desarrollar sino estrategias "defensivas" (Bisang *et al.*:1996) o, como bien aclara Alberto Barbeito (1996, p. 217), "de sobrevivencia".

La constitución de una alianza con el peronismo y, a partir de ello, la apertura de nuevas oportunidades económicas, favorecida por el contexto internacional, dio paso entonces a una nueva época. Así, durante los primeros años de la década del 90, varias empresas argentinas decidieron repatriar parte del capi-

tal financiero depositado en el exterior, para invertirlo como capital fijo. Sin embargo, esta tendencia volvió a revertirse a mediados de la década, cuando los grupos económicos locales vendieron parte de los activos a consorcios extranjeros. Como señala Eduardo Basualdo (2001), ello no significaba que los grupos locales no continuaran estando presentes como accionistas de esas mismas empresas. En realidad, durante ese período, parte de esos grupos invertiría en sectores considerados tradicionales (producción agropecuaria) que ofrecerían de ahí en más una alta rentabilidad, al tiempo que se reanuda la fuga de capitales. En este sentido, vale la pena recordar que, en el momento de la crisis de 2001, el monto depositado en el exterior, perteneciente a ciudadanos o empresas argentinas, era casi equivalente al total de la deuda externa (115 mil millones).

Así las cosas, el período se caracteriza por la fuerte concentración de la riqueza y de la producción y, al mismo tiempo, por el creciente proceso de extranjerización de la economía argentina. Esto último aparece reflejado en las cifras del Indec, que ya en 1997 señalaban que el 71% de los activos de las grandes empresas locales pertenecían a capitales extranjeros (Aronskind:2001, p. 76). Ahora bien, además de las áreas directamente involucradas en el proceso de privatizaciones, los sectores más favorecidos fueron los servicios comerciales, financieros y profesionales. Durante los 90 éstos aumentaron su participación en el PBI del 64,9% al 66,8% (Aronskind:2001, p. 68). Lo destacable, empero, fue el proceso de concentración, ejemplificado de manera paradigmática por las grandes firmas o cadenas en el sector comercial, a partir de la proliferación de hipermercados y shoppings, lo cual perjudicó notablemente los pequeños comercios, en gran medida desplazados del mercado. Como señalan Daniel Contartese, Marcelo Gómez y Daniela Rúfalo (2003, p. 2), mientras en 1984 los negocios tradicionales tenían una participación en el mercado de alimentos del 56,6%, en 2001 ésta era del 17,2%. En el mismo período, los supermercados pasaron del 26,6% a concentrar el 53,3%. Sin embargo, la dinámica de concentración alcanzó a todos los rubros de la vida social y económica, incluyendo también los medios de comunicación, con la conformación de poderosos multimedia, hacia fines de los 90.

EMPRESARIADO, PRIVATIZACIONES Y SECTOR FINANCIERO

Lo dicho anteriormente puede servirnos para avanzar en algunos de los rasgos presentes en los grupos económicos dominantes. El primero de ellos se refiere al carácter dependiente del gran empresariado respecto del Estado; el segundo, a la profundización de una perspectiva "cortoplacista", asociada a la dominación del capital financiero. Veamos brevemente cada uno de ellos.

Mucho se ha criticado la figura del empresario nacional, crecido al amparo del modelo de acumulación anterior, subsidiado y protegido desde el Estado. Por otra parte, la distorsión de este modelo (para algunos, en realidad, su corolario inevitable) aparecía ilustrada por un tipo de empresariado prebendario, vinculado estrechamente al Estado por medio de la prestación de servicios. Ambos modelos de empresariado nacional eran los que, supuestamente, el orden neoliberal, basado en la competencia del mercado, vendría a erradicar. Sin embargo, lo cierto es que una parte importante de los grandes empresarios nacionales supo adaptarse exitosamente a los nuevos tiempos, mientras que los pequeños y medianos empresarios quebraban o eran absorbidos por firmas mayores. En realidad, estos grandes grupos pasaron de una relación de tipo prebendario con el Estado, a la constitución de un vínculo de tipo patrimonial con un Estado neoliberal (asegurándose una alta rentabilidad gracias a mercados cautivos): Una vez más, las privatizaciones fueron el marco ideal para garantizar el acceso y saqueo del Estado por parte de los grupos privados. En definitiva, por encima de las diferencias de los contextos estructurales, el nuevo perfil empresarial parece mostrar menos la ruptura que la continuidad (aunque ésta se diera bajo otras formas y condiciones de acceso al Estado), en un marco de mayor internacionalización del capital y, a la vez, de constitución de conglomerados y nuevas sociedades.⁶

Por otro lado, no es menos cierto que el contexto estructural externo acompañó la consolidación de un nuevo "empresariado absentista", según la categoría acuñada por Zigmund Bauman (1999). Como afirma Ricardo Sidicaro, retomando a Bauman, las

nuevas reglas del capitalismo tendieron a afianzar una relación de "exterioridad" de estos "nuevos empresarios de la globalización, actores a la vez internos e internacionales, en relación con las sociedades nacionales" (Sidicaro:2001, pp. 52-53).⁷ Sin duda, la realización mayor de este nuevo empresariado se ha venido operando en el marco de las sociedades dependientes periféricas. Como lo muestra el caso argentino, el pasaje a un nuevo modelo apuntó a la creación de un escenario de fuerte reducción de incertidumbre para la ansiada movilidad de los capitales, gracias a la desregulación y al déficit de controles estatales. Aún más, el gobierno de Menem no dudaría en utilizar el conjunto de herramientas institucionales disponibles (que incluyeron desde los decretos de necesidad y urgencia hasta los "poderes extraordinarios") para intervenir de manera decisiva en favor del capital, descuidando deliberadamente los controles y la formulación de marcos regulatorios, tanto en relación con el movimiento del capital como en lo que respecta a la privatización de las empresas.⁸ Asimismo, las características propiamente inestables que adoptó el modelo argentino, sacudido primero por las crisis financieras de otros países "emergentes" (México), luego por la devaluación de la moneda en Brasil, a lo cual se añadía el carácter cada vez más agudo de la recesión económica, radicalizaron la tendencia de la elite empresarial a actuar y pensar en términos "cortoplacistas".⁹

Además de ello, las opciones político-económicas del gobierno menemista impulsaron la radicalización de uno de los rasgos ya presentes en el período anterior, a saber, la valorización del capital financiero, cuyo peso en la economía argentina (y sobre las otras fracciones del capital) fue sin duda en aumento. Como hemos subrayado en el capítulo 2, este proceso no debe imputarse exclusivamente a la dinámica propia de la globalización, sino también a los arreglos políticos específicos y, por ende, a la nueva estructura de alianzas político-económicas puesta en juego.

Favorecido por la estabilidad monetaria, el sector financiero logró expandir notoriamente sus servicios, modernizando su oferta y aumentando el volumen de créditos. Al igual que en otros sectores, esta expansión fue concretándose en un marco de concentración y consolidación de la posición de los grandes

bancos y de su creciente internacionalización. Así, durante los 90, el total de las entidades financieras pasó de 213 a 119 (Aronskind:2001, p. 76). Asimismo, en el año 2000, las organizaciones extranjeras controlaban el 50% de los bancos argentinos y un 51% del total de los activos (M. Bleger, 2000, citado en Heredia:2003).

En este escenario de expansión, el capital financiero contaría con diferentes voceros institucionales, académicos y mediáticos, repartidos en grupos de interés, fundaciones y universidades privadas. En efecto, entre las usinas de difusión de las ideas neoliberales se encontraban fundaciones privadas como la Fundación Mediterránea, el Centro de Estudios Macroeconómicos (CEMA) y la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL), de donde salieron gran parte de los equipos técnicos que desempeñarían un rol mayor en el proceso de las reformas estructurales.

Uno de los grupos de interés que ilustrará estas nuevas coordenadas —tanto económicas como ideológicas— sería Adeba (Asociación de Bancos de la Argentina). Como consigna Mariana Heredia, “a diferencia de las asociaciones que representaban a los bancos cooperativos y a los bancos públicos, Adeba no se opuso a la extranjerización. Por el contrario, la asociación bancaria decidió modificar sus estatutos para poder representar también a los bancos extranjeros. Así, en 1998, la entidad aceptó la incorporación del Citybank. Paralelamente y bajo la presión de los miembros, los dirigentes de Adeba y los de la organización madre, de la cual aquella se había desprendido, comenzaron a negociar la fusión. Esta se concretó en 1999 con la creación de la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA). Mientras otros representantes del sector financiero desaparecían o se debilitaban, la nueva asociación logró consolidarse como portavoz de 93 de los 96 bancos que operan en el país y que controlan el 80% de los depósitos del sistema”.

Recordemos que Adeba es una organización surgida en 1972, cuyos primeros pasos fueron el de resistir a las medidas intervencionistas del tercer gobierno justicialista. Desde sus comienzos, lejos de estructurarse como una organización cerrada sobre el mundo de las finanzas, mantendría contactos fluidos con empresarios de otros sectores y entidades financieras extranje-

ras, además de contar entre sus propias filas con propietarios de grandes grupos económicos. En fin, siguiendo a Mariana Heredia, uno de los elementos novedosos de Adeba es que su ideario propone la articulación entre “el saber de los economistas y la práctica de los hombres de negocios”. Esta articulación se expresaría también mediante la organización de “convenciones”, de las cuales participaría un sector del mundo académico, el grueso del empresariado y representantes de la clase política dirigente.

En resumen, este conjunto de actores aparecen como la ilustración de un *ethos*, esto es, el conjunto de coordenadas éticas e ideológicas que orientan la acción de un grupo o individuo, asociado a la nueva etapa de acumulación del capital y, muy especialmente, a las exigencias del capital financiero en el contexto de la nueva dependencia. En fin, un *ethos* que en su expresión hiperbólica impulsa no sólo la autonomía de la economía y las virtudes del *management*, sino el desarrollo de prácticas empresariales disociadas del contexto nacional (del conjunto de actores sociales y, en última instancia, de otras fracciones del capital) y cada vez más marcadas por las referencias al mercado global y la internacionalización de la economía.

MODELO AGRARIO Y ¿NUEVOS? PERFILES EMPRESARIOS

Como hemos señalado en el capítulo 1, bien vale la pena tomar nota de que, desde mediados de los 90, asistimos al desarrollo de nuevas tramas productivas en el agro argentino, que han modificado bruscamente el modelo local de organización de la producción. Este nuevo modelo, que se caracteriza por el uso intensivo de biotecnologías, de acuerdo a estándares internacionales (semillas transgénicas a través de la siembra directa), ha colocado a la Argentina no sólo como uno de los grandes exportadores mundiales de cultivos transgénicos, sino como uno de los países mejor posicionados en términos tecnológicos. Dichas innovaciones implicaron un gran desarrollo del sector agroalimentario, incrementando notoriamente su peso relativo en la economía argentina. Por último, estos cultivos no sólo se extendieron en la región pampeana, sino también en las llama-

das áreas marginales, como Entre Ríos o Santiago del Estero, entre otras provincias.

Según Roberto Bisang (2003), el creciente desarrollo de la agroindustria (que incluye, además de la producción de soja y oleaginosas, ligadas a las nuevas biotecnologías, otros productos, como vinos finos, cítricos, tabaco y cortes de carne "no tradicionales"), muestra "como tendencia la reformulación del perfil empresarial, traccionado por el mercado internacional".¹⁰ Se trataría aquí de una figura empresarial que, lejos de depender de los subsidios del Estado, se ha desarrollado en el marco de un mercado abierto y competitivo, de alta rentabilidad (pese a las retenciones, que alcanzan el 20%), por medio del aprovechamiento de las nuevas tecnologías. Este modelo articularía diferentes actores económicos: mientras que en el sector semillero aparecen las grandes empresas multinacionales (como Monsanto y Novartis) y unos pocos grandes grupos económicos locales, en el circuito de producción surgen otros actores económicos, igualmente centrales, entre ellos los "terceristas" (los que cuentan con el equipamiento tecnológico) y los "contratistas", suerte de "productores sin tierra", que rentan la propiedad para su explotación, además de los "productores rentistas".¹¹

Así, una hipótesis optimista plantearía que, dada la heterogeneidad de actores que asoman en el nuevo mapa agrario, dicho modelo tendría la particularidad de salir de una dinámica de "ganadores y perdedores", propia de los 90. Más aún, para esta visión dicha trama productiva daría cuenta de la emergencia de una nueva clase empresarial, suerte de "nuevos ricos", que no provienen solamente de los grandes emporios económicos y financieros, sino también de ciertos establecimientos o productores (medianos) del campo. Estos actores habrían acertado en la búsqueda de una "diversificación", mediante una modalidad muy extendida en los 90: el contratismo y el tercerismo. En un texto publicado en 1998, Miguel Murmis ya observaba que la expansión del "contratismo" se registraba no sólo para los megapools de siembra, sino también para el caso de aquellos establecimientos que buscaban expandir y modernizar su dotación de maquinarias, y luego comenzaron a tomar trabajos fuera de la unidad. Sin embargo, el modelo más expandido, agregaba, era el del contratista puro. Señalaba, asimismo, la expansión

del modelo de contratista puro en diferentes regiones —agrarias— del país (Murmis:1998, p. 219). Una hipótesis plausible sería, entonces, que el modelo del contratista encontró otras posibilidades (y potencialidades) a partir de la introducción del nuevo modelo agrario, ligado a las biotecnologías. Retomando a Roberto Bisang, el contratista y el tercerista vendrían a reflejar una nueva tendencia que, en el límite, expresaría un perfil empresarial más de tipo schumpeteriano, que asocia las modernas tecnologías con la búsqueda de nuevos nichos de mercado. Por último, se trataría de un modelo que plantea una relación recursiva entre investigación y producción en el marco de una "sociedad del conocimiento", por medio la experimentación y aplicación de los últimos avances en biotecnología.

Otro elemento novedoso es el surgimiento de organizaciones empresariales vinculadas a este sector agroindustrial, entre las que se destacan Aapresid (Asociación Argentina de Productores de Siembra Directa), Aacrea (Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola), así como otras asociaciones que se han venido generando en los diferentes sectores (Maizar, Asagir, entre tantas otras). Estas últimas, a diferencia de las tradicionales (SRA, Federación Agraria Argentina o Coninagro), presentan una integración vertical (que abarca desde la producción primaria hasta sectores de servicios ligados a la nueva trama productiva). Dichas corporaciones, que comienzan a ser reconocidas por el Estado como los nuevos referentes del mundo agrario,¹² se hallan en proceso de formación; muchas de ellas aparecen asociadas a fundaciones que cuentan con sus equipos de "intelectuales orgánicos" (o, en lenguaje más empresarial, sus *think tank*), entre los cuales se encuentran conocidos economistas —tal el caso de Juan José Llach—. Al igual que ABA, estas organizaciones convocan numerosos seminarios y convenciones en donde convergen los diferentes actores involucrados, donde se abordan preocupaciones técnicas, económicas y políticas.

Sin embargo, la discusión acerca del nuevo modelo agrario y sus consecuencias aún no se ha instalado. En realidad, la introducción de nuevas tecnologías y de innovaciones organizacionales en el sector agrario ha motivado algunos debates, en los cuales intervienen no sólo especialistas, sino también orga-

nizaciones no gubernamentales y movimientos campesinos.¹³ Las hipótesis más optimistas deben ser insertadas y evaluadas en un cuadro mayor. Así, hay elementos que indican que el vertiginoso desarrollo de la agroindustria ha traído aparejada la desarticulación de los sistemas productivos locales; aun si esto se ha realizado en favor del desarrollo de formas organizacionales con escasas relaciones con el contexto local (entre las cuales se incluyen los *pools* de siembra y los fondos de inversión). Como aparece citado en el trabajo de Eduardo Trigo *et al.* (2002, p. 99): según un estudio de Manuel Mora y Araujo, entre 1992 y 1999, el número de explotaciones se redujo un 32%, de 176.000 a 116.000, con un incremento en la superficie media, que pasó de 243 a 357 hectáreas. Asimismo, las técnicas de siembra directa han disminuido entre un 28 y un 37% el uso de mano de obra (GER:2003), lo cual generó no sólo una población de supuestos "rentistas", sino también un fuerte éxodo o desplazamientos voluntarios del campo. A esto hay que añadir, como hemos consignado en otro capítulo, la ola de desalojos en ciertas provincias situadas en la llamada "nueva frontera agrícola" (las áreas marginales), como Santiago del Estero y Salta, entre los casos más conocidos. En esas regiones, el aumento de la rentabilidad en el cultivo de transgénicos parece ir de la mano del avance de la deforestación y la tendencia al monocultivo intensivo, con el consiguiente peligro en términos de degradación de la biodiversidad. Asimismo, no hay que olvidar que el control de los llamados "paquetes agrotecnológicos" está en manos de unas pocas empresas multinacionales. Por último, los datos acerca de la concentración de la producción son más que elocuentes: así, en la Argentina, tan sólo cinco grandes compañías exportan el 78% del trigo, 79% del maíz, 71% de harina de soja, 95% de aceite de soja y 99% de girasol (Pengue:2004).

En resumen, es demasiado pronto para establecer cuán fuertes o vulnerables son los diferentes actores presentes en la nueva trama productiva; sin embargo, no es menos cierto que la expansión del modelo —y su alta rentabilidad actual— está estrechamente vinculada con cuestiones de orden coyuntural (entre otros, los precios favorables en el mercado internacional). En los próximos años habrá que ver qué dinámicas se establecen entre los distintos actores económicos y qué rol asume el

Estado,¹⁴ para realmente sopesar hasta dónde el nuevo paradigma agroalimentario, asociado a la revolución biotecnológica, es capaz de generar desarrollo —como aseguran sus defensores más entusiastas— o sólo es una burbuja más, un paréntesis cada vez más acotado, dentro de una larga historia de estancamientos y recesiones, cuyo final dejará un nuevo saldo de (pocos) ganadores y (numerosos) perdedores.

LAS MARCAS DEL MIMETISMO CULTURAL

Vamos a presentar ahora, aunque sea también de manera fragmentaria, algunos elementos que den cuenta de las transformaciones culturales de los sectores dominantes, en especial, ciertos cambios ligados a las fracciones más tradicionales de la elite. No son los únicos ni son, quizá, los aspectos más relevantes; sin embargo, son los que, por distintas razones, se hicieron más visibles durante la década de los 90. El análisis de estos cambios fue abordado básicamente desde el periodismo de investigación y desde la sociología.

En términos generales y al igual que en otras sociedades, los sectores dominantes argentinos se han caracterizado por el desarrollo de una sociabilidad de tipo comunitario. En realidad, pese a que suscriben un discurso individualista, centrado en la competencia, las clases dominantes —como afirman Monique y Michel Pinçon (2000)—, se han caracterizado por desarrollar un "colectivismo práctico": prácticas y estrategias sociales encaminadas a la conservación de las posiciones y la reproducción social dentro del espacio social. En la Argentina, desde los orígenes de la república moderna, dichas prácticas fueron definiendo los diferentes círculos de pertenencia, que abarcaban los deportes "exclusivos", realizados colectivamente (como el polo y el golf), los lugares de sociabilidad y "de encierro" que permitían la práctica del "ostracismo social" (los clubes selectos, como el Jockey Club, Club del Progreso; más adelante, ciertos *countries*, como el Tortugas), en fin, que incluían también la elección de las instituciones educativas, esto es, las escuelas de "elite". El corolario inevitable de este estilo de vida sería, sin duda, una sociabilidad homogénea, intensa, de carácter mundano,

con rasgos comunitarios, visible en la contigüidad e interpenetración de los diferentes círculos sociales.

Sin embargo, la sociabilidad sin duda comunitaria de la elite oligárquica encontró un límite tangible en el carácter "socialmente abierto" (Sábato:1988) de la sociedad argentina. Así, pese a que la novela del siglo XIX, desde Miguel Cané a Eugenio Cambaceres, se encargaría de mostrar las consecuencias "degenerativas" de este fenómeno (el "arribismo" de los inmigrantes), el carácter aluvional de la sociedad argentina impedía tal cierre, lo cual no tardaría en manifestarse en la composición misma de la elite, nutrida de nuevos ricos, muchos de ellos de sonoros apellidos inmigrantes. Aun así, durante mucho tiempo, la elite logró conservar la exclusividad de ciertos espacios de sociabilidad, dosificando la entrada de nuevos ricos.

Ahora bien, en el marco de los nuevos procesos de articulación entre lo local y lo global, el establecimiento de una alianza con el peronismo triunfante produjo en las elites argentinas, tradicionalmente liberales y profundamente antiperonistas, una importante recomposición. Desde el punto de vista político y cultural, lo más notorio de los 90 es que las clases altas fortalecieron su seguridad ontológica, esto es, su confianza de clase, al encontrar en su adversario histórico, el peronismo, un inesperado aliado. Al mismo tiempo, este encuentro con el peronismo se dio en un contexto de modernización de la elite y de generación de nuevos espacios de sociabilidad, asociados al avance de la privatización de lo social.

Así, en un contexto de alta rentabilidad económica y de fuerte afirmación política, la elite tuvo, sin embargo, que resignar ciertos criterios de afirmación del nivel social, para aceptar la entrada de "nuevos ricos", que el régimen menemista, del cual ella era socia fundamental, iba generando. Pero, contrariamente a otros períodos sacudidos por grandes cambios, y en virtud de la alianza de poder establecida, dicho pasaje estuvo mucho más marcado por la búsqueda por momentos eufórica de las afinidades, antes que por una arrogante afirmación de las diferencias, como había sucedido en otras épocas. El resultado de esta experiencia fue una suerte de ampliación de los espacios de sociabilidad y socialización, que posibilitaron el contacto y vinculación con la clase política y los "nuevos ricos" emergentes.

Además, la alianza establecida con el peronismo en su inflexión neoliberal se realizó en un contexto de modernización y globalización de las elites (visiblemente más "americanizadas") lo cual probablemente facilitó el paso hacia la ostentación desmedida y el exhibicionismo más desenfrenado.

Tempranamente, en 1989, la empresaria Amalia Lacroze de Fortabat, quien sería nombrada embajadora itinerante durante el menemismo, afirmaba: "Ahora todos los de la clase alta somos peronistas" (citado en Mirta Palomino:2003). Hasta la Sociedad Rural Argentina, cuyo peso gravitacional en la economía argentina era cada vez menor, se incorporaría al clima de fiesta y frivolidad que atravesó la época, resignando gran parte del conservadurismo que, junto con el liberalismo y el antiperonismo militante, habíanse constituido en los pilares de su identidad de clase. Además, los gestos del menemismo para con los sectores tradicionales de la elite fueron ostensibles, abarcando desde el discurso de la conciliación (el abrazo con el almirante Isaac Rojas) hasta el reconocimiento de las reivindicaciones de la SRA, incluidas la liberación de controles y precios, la supresión del impuesto a las exportaciones, y la venta del predio de Palermo a un precio por demás irrisorio.¹⁵ En fin, pese a las renuencias que cada tanto se manifestaban en el interior de la tradicional asociación, para el conjunto de sus miembros resultaba claro que se hallaban frente a un gobierno al cual efectivamente "no podían no apoyar" (Heredia:2003).

El producto fue así lo que Silvina Walger denominó en su libro *Pizza con champán*, publicado en 1994, una "cultura del transformismo", a saber, un estilo de vida marcado por el consumo ostentoso, la frivolidad, los gestos excesivos, que abrazó el conjunto de la clase dominante argentina, en el cual coincidieron no sólo empresarios exitosos y representantes de la clase política, sino también gran parte de la elite más tradicional.

Sin embargo, es necesario destacar una diferencia esencial en lo que se refiere a la transformación cultural de la clase política peronista y la de las fracciones más tradicionales de los sectores dominantes. Para una parte de la clase política, esta reconfiguración cultural supuso un gran quiebre ideológico, a partir del abandono del ideario tradicionalmente peronista y la conversión al neoliberalismo. No pocos de ellos, hasta ayer irreve-

rentes defensores de lo popular, se convirtieron en nuevos ricos, motivo por el cual se apresuraron a abandonar toda referencia a una ética ciudadana o una supuesta moral colectiva, para celebrar hiperbólicamente la asociación entre mercado e individuo, entre *res publica* y asuntos privados. Más aún, en un marco de comunión con las clases dominantes, el elemento plebeyo —tradicionalmente asociado al peronismo— fue expurgado (esto es, desconectado de su sentido originario popular y contracultural, más aún, de su potencialidad política antagónica) y reconvertido en función de un nuevo estilo, asociado al *kitsch* y el consumo ostentoso. Así las cosas, la tan denunciada y a la vez festejada “transgresión”¹⁶ exhibida por la clase política dirigente y sus nuevos ricos, no era sino la inscripción de lo plebeyo transfigurado, esto es despojado de todo antagonismo político, en el espacio de las clases dominantes.

En cambio, para la elite, el espíritu de celebración, visible en la ostentación obscena y la apertura de los lugares antes exclusivistas (el ingreso en los *countries* más elitistas, las fiestas en Punta del Este, la banalización del golf, entre otros), nos habla menos de un quiebre ideológico que de una muestra de mimetización con la nueva clase política, tan segura y gozosa del éxito de su “transgresión”.

En todo caso, sorprendida primero frente al viraje neoliberal de su adversario histórico, seguidamente satisfecha ante las multiplicadas muestras de buena fe, atraída incluso por el carácter festivo del nuevo *look* plebeyo, como lo consignan prolijamente las páginas sociales de los semanarios, así como los trabajos de periodismo de investigación, una buena parte de la elite terminará por dejar atrás el antiperonismo, para mirar con buenos ojos la farandulización de los gustos, sin esquivar por ello ni el *kitsch* ni mucho menos la desmesura reinante.

ELITISMO, SOCIALIZACIÓN HOMOGÉNEA Y VISIONES DE LA POBREZA

En los 90 se redefinen los espacios de sociabilidad y de socialización. Esto aparece ilustrado en la expansión de las urbanizaciones privadas. No cabe aquí analizar los pormenores de este

proceso, del cual hemos dado cuenta en otros trabajos (Svampa:2001, 2004). Lo que nos interesa analizar es en qué medida esta nueva dinámica privatizadora afectó las pautas y comportamientos de la elite, lo cual trajo aparejado tanto una apertura social como la reformulación de las tradicionales estrategias de distinción. Recordemos que el impulso mayor de las urbanizaciones privadas ocurrió en un contexto de notorio aumento de las desigualdades sociales: frente a la desertión del Estado y el vaciamiento de las instituciones públicas, se fueron desarrollando modalidades privatizadas de la seguridad y de la integración social, que marcarían nuevas y rotundas formas de diferenciación entre los “ganadores” y los “perdedores” del modelo neoliberal.

Como consecuencia de ello, la autosegregación urbana, un fenómeno típicamente asociado a las clases altas, se haría extensivo a otros sectores sociales. Ciertamente, la difusión de las nuevas urbanizaciones privadas incluyó una variedad de ofertas inmobiliarias, no sólo barrios privados y *countries*, sino también condominios, chacras y megaemprendimientos. En la actualidad, existen más de 600 emprendimientos en todo el país, que incluye los alrededores de las ciudades de Buenos Aires, Córdoba, Rosario (aún si el 90% de ellas se encuentra en la provincia de Buenos Aires). Los nuevos enclaves fortificados incorporaron y modificaron un estilo de vida ya existente, el de *countries* o clubes de campo, estrechamente vinculados al estilo de vida tradicional de las clases altas y medias-altas, caracterizados por una intensa vida social y recreativa. En realidad, la elite participó activamente en la (re)creación de nuevos espacios de sociabilidad, producto de la nueva ola privatizadora, en los cuales confluyeron diferentes fracciones, entre ellas, un contingente de nuevos ricos ligados al poder, pero también franjas importantes de las clases medias consolidadas y las clases medias en ascenso.

Por otro lado, el correlato de esta búsqueda de homogeneidad social, por parte de los sectores altos y medios-altos consolidados, ha sido la transformación del “mercado educativo”, visible en la proliferación de centros de enseñanza privados. Claro está que dicha tendencia no excluye una fuerte segmentación dentro del circuito de la educación privada (Del Cueto:2004). Para sopesar las repercusiones de este nuevo estilo residencial desde el punto de vista de las clases medias en ascenso, conviene

recordar que el proceso de autosegregación espacial ha llevado a la constitución de una nueva periferia urbana, que se articula en forma de red o archipiélago, cuyo grado de densidad es variable, según las zonas, en la cual aparecen interconectados *countries* y barrios privados, colegios y universidades privadas, con servicios de recreación y comercialización. Esto se expresa de manera paradigmática en el área norte de los partidos del Gran Buenos Aires. Desde este punto de vista, dichas conexiones, originadas en el interior de esta nueva mancha urbana, refuerzan la homogeneidad de los círculos sociales.

Sin embargo, en el campo educativo, quizá lo más notorio durante los 90 no haya sido solamente la proliferación de colegios privados dentro de la nueva red socio-espacial compuesta por *countries* y barrios privados, sino la creación de un conjunto de universidades privadas, claramente de elite, entre las cuales se encuentran, por ejemplo, la Universidad de San Andrés y la Universidad Austral (esta última, situada en Pilar, la zona que concentra la mayor cantidad de urbanizaciones privadas), así como la Universidad Torcuato Di Tella. A diferencia de aquellas primeras creadas luego de la polémica Ley de Educación Superior sancionada durante el gobierno de Frondizi (quizá más ligadas a una demanda de modernización), en la actualidad las nuevas universidades privadas (como los colegios privados de elite) realizan una apuesta más explícitamente orientada a la creación de una clase dirigente. Esos "centros de excelencia" desarrollan vínculos con prestigiosas universidades de Estados Unidos, muchas de ellas consideradas como usinas de las ideas neoliberales, sobre todo en el área de la economía y la administración. Por último, no hay que olvidar que esos centros privados de elite abren nuevos espacios de vinculación entre la elite consolidada y la emergente.

Por otro lado, en el marco de la gran brecha social afianzada en los 90, se observa que en el interior de los sectores dominantes se desarrollan nuevas "concepciones" acerca de la pobreza. Recordemos que, tradicionalmente, la cultura de la beneficencia era ejercida por las mujeres provenientes de las clases altas, por medio de fundaciones, iglesias, o comisiones informales en los *countries*. Fueron ellas las encargadas de introducir y difundir la figura de la "caridad" como una pauta cultural de

los sectores altos y medios-altos. Sin embargo, pese a que las actividades ligadas a la asistencia social cuentan con una larga historia, en los últimos quince años, en una sociedad en la cual la gran asimetría se ha traducido en el explosivo incremento de empobrecidos y excluidos, el lugar de la "ayuda social" (bajo formas tales como la "beneficencia", el "voluntariado" o el "trabajo solidario") cambió notablemente. Amén de ello, durante los 90, en consonancia con la dinámica neoliberal, el Estado argentino fue consolidando nuevas modalidades de intervención sobre lo social, lo que aparece ilustrado hoy paradigmáticamente por una batería de planes sociales focalizados. Lo particular es que en la implementación de estas políticas de "contención social", que apuntan a incluir al excluido en tanto excluido, recomendadas y controladas por los organismos multilaterales, tienden a participar también una serie de agentes sociales, entre ellos ONG, fundaciones privadas y empresas.

En este contexto, se fueron creando también fundaciones de nuevo tipo, más profesionalizadas, ligadas a la acción del llamado "tercer sector", que agrega a la asistencia social focalizada (la acción comunitaria), ciertos objetivos de formación y capacitación. Esto aparece confirmado por la difusión de la noción de "responsabilidad social empresarial", un concepto de resonancias globales introducido por las empresas multinacionales, que aspira a combinar la filantropía empresaria con una idea más general acerca de la responsabilidad social de las empresas. Este nuevo modelo ha sido propuesto por y para las grandes empresas, que operan en contextos de gran diversidad, de fuerte competencia internacional y, sobre todo, de creciente exposición ante la opinión pública. No es casual que muchas de las grandes empresas que lideran internacionalmente el Movimiento de Responsabilidad Social Empresarial, con fuertes campañas mediáticas y enormes presupuestos, sean responsables de daños ambientales, de explotación de trabajo infantil y subcontratación de trabajo esclavo, sobre todo, en las regiones periféricas, donde los marcos regulatorios son siempre más permisivos que en los países industrializados del centro.

Estas nuevas formas de intervención sobre lo social se inscriben en un determinado marco ideológico y epistemológico, atravesado por las exigencias de individualización y la demanda de

autoorganización de los sectores populares, propias del capitalismo contemporáneo. Ahora bien, como consignan Mario Roitter y Marcelo Carmelo (2005), para el caso argentino sería más pertinente que estas nuevas formas de intervención de las empresas sobre lo social fueran denominadas "acción social empresaria", antes que "responsabilidad social empresaria", pues lo único verdaderamente existente y constatable es que hay acciones (de todo tipo), que se han incrementado a lo largo de los 90, y que muestran una participación creciente de fundaciones pertenecientes a firmas multinacionales de origen extranjero. Ciertamente es que luego de la crisis de 2001, las acciones sociales empresarias se incrementaron, como lo ilustran desde el "Programa Soja Solidaria" (propuesto por Aapresid y fuertemente criticado), hasta los publicitados "programas de responsabilidad empresarial". Así, en 2005, nada menos que quinientas empresas se habían presentado para el premio "Ciudadanía Empresaria", cuyo lema era "Porque la comunidad es nuestra mayor empresa"...¹⁷

Pese a ello, en la Argentina, siguiendo a Roitter y Carmelo, más allá de las denominaciones apologeticas y las inflaciones terminológicas, "muy pocas empresas están próximas a satisfacer con sus acciones los atributos que plantea el 'enfoque moderno', aunque gran parte dice haberlo adoptado". Así, amén de las prácticas concretas, lo que resulta preocupante son "los discursos en los cuales se difunde, así como el modelo social implícito que proponen, cuando se considera a estas acciones como un sucedáneo de la redistribución del ingreso" (Roitter y Carmelo:2005, p. 10).

LAS MARCAS DE LA DISTINCIÓN

El mimetismo cultural de las elites operado en los 90 no significó empero el borramiento absoluto de las marcas de la distinción. Así, la reformulación de las estrategias de distinción puede ser ilustrada por dos aspectos visibles en los espacios de sociabilidad, generados en el marco de las nuevas urbanizaciones privadas: por un lado, la flexibilización de los códigos de pertenencia; por el otro, la reafirmación del estilo de vida asociado a la elite, como símbolo de la distinción. Veamos, para terminar este capítulo, cada uno de ellos.

El primero se refiere a las diferentes estrategias de adaptación de la elite, frente a la flexibilización inevitable de las condiciones de acceso a los espacios de sociabilidad tradicionales. En medio de las transformaciones económicas, la vertiginosa expansión del estilo de vida *country* afectó las condiciones de admisión y, por ende, los códigos de pertenencia. Recordemos que el ingreso en estos espacios exclusivos suele exigir el pago de una cuota (que en los 90 podía alcanzar los 25 mil dólares); sin embargo, en el caso de los círculos más exclusivistas, resultan más importantes las restricciones al ingreso, visibles en las condiciones de admisión.¹⁸ Asimismo, el proceso de expansión de los 90 produjo una importante transformación en los *countries*, pues condujo a pensar al espacio de recreación, antes restringido al fin de semana, como un estilo de vida permanente, fuertemente protegido. En consecuencia, pese a que no estuvieron en el centro de la expansión inmobiliaria, no fueron pocos los *countries* antiguos y prestigiosos que, a fines de los 90, desarrollaron una política de expansión, para lo cual adquirieron, cuando era posible, predios vecinos, que fueron rápidamente loteados y vendidos. Así, el boom inmobiliario desencadenó una "fuga hacia adelante", que generó la necesidad de marcar un equilibrio entre las estrategias comerciales y las estrategias de distinción. Por ejemplo, a fin de adaptarse a la nueva ola, algunos *countries* elitistas optaron por flexibilizar el pago de la cuota de ingreso; en otros se disminuyó su monto; en fin, otros alternaron el debilitamiento de las condiciones de admisión con su refuerzo y el nuevo cierre, una vez consolidada la estrategia comercial. En los *countries* más exclusivos, la necesidad de mantener el "nivel social" terminó por conciliarse con el ingreso —inevitable, aunque "dosificado"— de los "nuevos ricos", personajes casi siempre provenientes del mundo empresarial, de la política, de la farándula y el deporte. Pese a ello, cada tanto, una negativa contribuía a reafirmar el sentimiento de pertenencia. En fin, una vez consolidada la tendencia, todo parece indicar que las marcas de la exclusividad se han desplazado a algunos *countries* más recientes; muchos más lujosos que sus predecesores y, por ende, menos accesibles a los sectores de clase media en ascenso (profesionales y clases medias de servicios).

En segundo lugar, como hemos señalado más arriba, pese a los cambios registrados en los sectores dominantes, la distin-

ción, esto es, aquello que es considerado como "legítimo" (Bourdieu:1979) continúa haciendo referencia al estilo de vida de la elite oligárquica, tradicionalmente asociada al campo. En este sentido, el discurso publicitario de los 90 respecto de las urbanizaciones privadas no deja lugar a dudas: así, un rápido análisis de las ofertas existentes permite distinguir por lo menos dos formatos claramente diferenciados: en un primer nivel, amplio y más masivo, se halla el "estilo de vida verde", que imita el de las clases medias-altas suburbanas norteamericanas, y que apunta a las clases medias y medias-altas; en un segundo nivel, asoma un estilo más selecto, añorado y "exquisito", propio de la "ruralidad idílica", que alude a la vinculación con el pasado rural del país.

Es este modelo de ruralidad idílica, símbolo de la distinción, en el cual las nuevas fronteras no se relacionan tanto con la expansión del "verde", como con el "campo" y su extensión, el que tiene como destinatario a las clases altas y medias-altas consolidadas. Su ilustración más clara son los nuevos barrios de chacras, que apuntan a recrear parte del estilo de vida de la elite tradicional: aquí, extensión, pasado criollo, ecología e intimidad, se conjugan en un estilo reservado sólo para unos pocos. Ello puede ser compartido por aquellos *countries* que ostentan ciertos elementos de distinción —como un *clubhouse* "de estilo", en algunos casos, un antiguo casco de estancia—, lo cual remite a algún apellido tradicional. En algunos casos, incluye la cercanía de un pueblo que conserva el encanto de otra época, lo cual permite combinar el turismo ecológico con el cultural, esto es, el "campo" con la "pieza de museo".

Asimismo, ciertos elementos de la ruralidad idílica pueden ser invocados a través de algunas actividades deportivas, ligadas de manera connatural al pasado criollo, por ejemplo, el polo, el más aristocrático de todos los deportes. Por último, el modelo de ruralidad idílica puede combinar, como en el caso de los megaemprendimientos (ilustrado por la urbanización Nordelta, situada en el partido de Tigre), la añorada extensión con aquellas imágenes prolijas y recortadas de espacios y jardines propios de los suburbios residenciales norteamericanos, símbolos de la modernidad primermundista. Pero la nueva exclusividad de fines de los 90 aparece representada, antes que nada, con el usu-

fructo permanente de la "tranquilidad", por la extensión del predio y por el resguardo de la privacidad, sin vecinos a la vista, a través de la imagen de la pampa y su extensión.

* * *

Ante la escasez de investigaciones sobre el tema, ya mencionada, este capítulo sólo se ha propuesto realizar una aproximación de tipo exploratorio a las transformaciones más generales y los nuevos rasgos socio-culturales que presentan los sectores dominantes en la Argentina.

Durante los 90, la economía argentina atravesó por un proceso de concentración y de transnacionalización, que castigó a las fracciones más débiles del capital (pequeñas y medianas empresas), al tiempo que expandió y consolidó grandes grupos económicos, y sirvió como trampolín a otros todavía más recientes. Estas nuevas condiciones acentuaron también la importancia del capital financiero en la estructura productiva argentina. Todo ello nos llevó a preguntarnos acerca del alcance de la reconfiguración del perfil empresarial y sus diferencias con aquel otro, asociado a la última etapa del modelo nacional-popular. Por otro lado, consignamos la expansión de un nuevo paradigma agrario, desde mediados de los 90. Frente a aquellos que hablan de la emergencia de un nuevo perfil empresarial, vinculado a la revolución tecnológica y la sociedad del conocimiento, buscamos instalar la pregunta acerca de su realidad y, al mismo tiempo, insertamos esta problemática en un escenario marcado por la fuerte concentración del poder.

Exploramos luego las transformaciones culturales, analizando las prácticas de los actores. Desde el punto de vista cultural, para los sectores dominantes, definidos históricamente como liberales en lo económico y antiperonistas en lo político, la alianza con el gobierno de Menem significó una gran oportunidad histórica. Este giro inesperado alentaría una suerte de mimetización cultural de la elite con la clase política gobernante, una fascinación por lo plebeyo despojado de su dimensión antagónica y contracultural, en una dinámica en la cual se entremezclaban y confundían ética de la ostentación y sentimiento de impunidad, consumos suntuarios y afán de transgresión.

Aunque acostumbradas a la distancia social y, en mucho, a las ventajas de los lugares protegidos, la modificación del espacio social trajo consigo consecuencias importantes para las clases altas, en términos de socialización y sociabilidad. En este sentido, nos resultó importante consignar la existencia de nuevas intervenciones privadas sobre lo social, en el marco de la gran asimetría.

Esta última temática introdujo la necesidad de pensar alguna de las dimensiones de la sociabilidad homogénea y los nuevos espacios de socialización, que comparten tanto los antiguos como los recién llegados a la elite. En realidad, en el período se constata la emergencia de un estilo de vida, tendiente a la homogeneidad social; elemento que de aquí en más la elite compartirá —con matices, como veremos en el próximo capítulo— con otros sectores sociales, no sólo con las clases medias altas, sino también con una franja exitosa de las clases medias. Finalmente, buscamos dar cuenta de las marcas de distinción, en los nuevos estilos de vida, visibles en las referencias al “ruralismo idílico” como símbolo de la consagración social.

En fin, si el triunfo del neoliberalismo se apoyó en la promoción de modelos de ciudadanía restringidos, centrados en la figura del consumidor y el propietario, entonces fueron ciertamente los sectores dominantes los que asumieron de manera exacerbada ambas figuras, mediante el consumo desmedido y la privatización de lo social. Pues si la fiesta, la frivolidad y el exceso, en su versión elitista, ilustraban la consagración de la figura del consumidor, la difusión por momentos frenética de determinados estilos de vida —como el desarrollado durante los 90 en los *countries* y barrios privados, refugio de los llamados “ganadores” del modelo— terminarían por consagrar y expandir la figura del “ciudadano propietario”.

CAPÍTULO 5

LA FRAGMENTACIÓN DE LAS CLASES MEDIAS

Los más decididos soportes de esos valores democráticos no pueden ser otros —en mérito de su educación y de la tradición que les empapa— que los más claros representantes de las clases medias cultivadas. ¿No se les estará pidiendo —con todo lo dicho— demasiado? ¿No podrá exceder esta tarea la voluntad de los nuevos hombres requeridos? No. Las tareas difíciles son para los hombres, y éstos no se han encogido ante su carga en ningún gran momento. Lo cual no impide que se vean y señalen a tiempo las inevitables tensiones internas que esa carga lleva consigo.

CEPAL, *El desarrollo social de América Latina en la posguerra* (1963).

Nadie podrá dejar de percibir lo trágico de esta desfuncionalización que consiste en el hecho de que hombres cuya existencia y autoconsciencia están ligadas a una conducta tradicional determinada, que llevó a sus padres, y quizá también a ellos mismos en su juventud, al éxito y a una autoafirmación suficiente, se vean, con el mismo comportamiento, condenados ahora al fracaso y a la decadencia, en un mundo que se ha transformado en virtud de causas ininteligibles.

Norbert Elias,
La sociedad cortesana.

Históricamente, en nuestro país, las clases medias fueron consideradas como un rasgo particular de la estructura social respecto de otros países latinoamericanos y un factor esencial en los sucesivos modelos de integración social, tanto del oligárquico-conservador, como del nacional-popular. Sin embargo, la crisis de los 80 y el pasaje a un nuevo modelo de acumulación, en los 90, terminaron por desmontar el anterior modelo de integración, echando por tierra la representación de una clase media fuerte y, hasta cierto punto, culturalmente homogénea, asociada al progreso y la movilidad social ascendente. Esta nueva situación está ligada a la instalación de una doble lógica de polarización y fragmentación en el interior de las cla-