

**Área de Economía y Tecnología de la Facultad Latinoamericana
de Ciencias Sociales (FLACSO) – Sede Argentina**

**Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Política Económica**

**Programa de Fortalecimiento Institucional de la Secretaría de
Política Económica**

Préstamo BID 1575/OC-AR

Componente 2

**“El caso de los grupos económicos: trayectoria, incidencia y
situación actual”**

Eduardo M. Basualdo, Daniel Azpiazu,
Federico Basualdo, Pablo Manzanelli y Nicolás Arceo

Julio 2010

Índice

Primera parte

Características, trayectoria e incidencia de los grupos económicos desde la dictadura militar hasta el 2001. Una aproximación a través del estado del arte

1. La creciente incidencia de los grupos económicos en la producción manufacturera en los tiempos en que predomina la desindustrialización.
2. La presencia de los grupos económicos en el agro pampeano.
3. El papel determinante de la deuda externa y la fuga de capitales en el predominio estructural de los grupos económicos y el comportamiento microeconómico de sus firmas.
4. La “etapa de oro” de los grupos económicos: la privatización de las empresas públicas durante el primer quinquenio de la década de 1990.
5. Predominio económico y hegemonía política de los grupos económicos. La irrupción de un nuevo patrón de acumulación de capital.

Segunda parte

Las transformaciones de los grupos económicos durante las últimas décadas y la situación actual. Una aproximación a través de la incidencia en las 200 empresas de mayores ventas.

1. La participación de los grupos económicos en las ventas de las firmas líderes desde la dictadura militar a la actualidad (1976-2008)

- 1.1. Incidencia de las firmas controladas por los grupos económicos en la cúpula empresarial
- 1.2. Importancia y características de las empresas vinculadas.
- 1.3 Una visión de largo plazo a través de la participación de las firmas controladas y vinculadas que participan en la cúpula empresarial.

2. Las características estructurales de los grupos económicos durante la postconvertibilidad

- 2.1 Sectores económicos y actividades industriales de las firmas controladas por los grupos económicos
- 2.2 Concentración de las ventas y las exportaciones
- 2.3 Una digresión ineludible: La propiedad y la producción agropecuaria como retaguardia de los grupos económicos.

3. Síntesis y conclusiones

Bibliografía citada

Anexos

Primera parte

Características, trayectoria e incidencia de los grupos económicos desde la dictadura militar hasta el 2001. Una aproximación a través del estado del arte

Los primeros pero valiosos antecedentes sobre el análisis de los grupos económicos no solamente son escasos sino que generalmente estuvieron encaminados a realizar un análisis circunscripto a casos particulares mediante los cuales se intentaba demostrar la gran significación que asumían determinados capitales pero sin evaluar sus repercusiones en términos sectoriales o macroeconómicos (Paz, 1939; Boso y Mendoza, 1974). En realidad, los elementos disponibles indicaban que la problemática de los grupos económicos y de su incidencia sobre el proceso económico argentino recién cobró una importancia crucial a partir del drástico replanteo de las condiciones políticas, sociales y económicas que se desplegaron en la Argentina desde el golpe de Estado de 1976 en adelante.

1. La creciente incidencia de los grupos económicos en la producción manufacturera en los tiempos en que predomina la desindustrialización

En el nuevo marco institucional, económico y social que planteaba la dictadura militar, algunos de los trabajos iniciales (Schvarzer, 1980) destacaron el dinamismo industrial de los grupos económicos locales respecto a las empresas transnacionales. Esta sugerencia acerca de un predominio totalizador por parte de los grupos económicos nacionales se vio relativizada ya que varios de esos conglomerados fueron seriamente afectados por la crisis financiera de 1980 (Sasetru, Greco, Oddone, etc.).

Otros autores (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 1986), demostraron posteriormente que la nueva cúpula industrial estaba integrada por empresas controladas tanto por grupos económicos locales como por conglomerados extranjeros, lo cual permitía tener una visión más abarcativa sobre la configuración y el comportamiento de los nuevos integrantes del poder económico en la Argentina a partir de la dictadura militar. Allí se indicaba, que la interrupción de la etapa de sustitución de importaciones liderada por las firmas industriales extranjeras había dado lugar, desde 1976 en adelante, a un proceso en el que unos pocos grupos económicos locales y un conjunto de conglomerados transnacionales habían ocupado el centro de la escena económica. Esta conclusión era significativa por varios motivos:

- a) En primer término, porque se afirmaba que de los cientos de miles de empresas que actuaban en la economía argentina había un número reducido que contaba con la capacidad de definir el rumbo de la economía en su conjunto.
- b) En segundo lugar, porque dicha cúpula no ejercía el predominio sobre el proceso económico por ser, únicamente, dueña de alguna de las grandes empresas industriales ni siquiera por ser los propietarios de alguna de ellas con varias plantas fabriles sino por controlar conjuntos de empresas, entre las que se encontraban algunas de las que se ubican como las de mayores ventas en la producción industrial. Se trataba de grupos fuertemente industriales, que además actuaban mediante otras empresas controladas e incluso vinculadas, en diversos sectores de la actividad económicos.
- c) Finalmente, porque esa inserción multisectorial significaba que los integrantes de la cúpula tenían una estrategia empresarial que necesariamente debía tomar en cuenta el conjunto de la economía argentina y no únicamente un sector de actividad como es el caso de la estrategia de una firma individual. Rasgo con el cual la política económica de la dictadura fue altamente funcional.

La caracterización de que a partir de la dictadura militar se consolida una nueva cúpula empresaria no se refiere a que en ese momento surgieron y se organizaron los grupos económicos locales y conglomerados transnacionales que la constituyeron de allí en más, sino que alude a que en ese momento histórico estos agentes económicos, que ya estaban presentes en la sociedad argentina, pasaron a ocupar, por primera vez, esa posición de poder y liderazgo en forma conjunta.

En efecto, el origen histórico de los grupos económicos locales se remontaba, mayoritariamente, a la época del modelo agroexportador o a la primera sustitución de importaciones y sólo excepcionalmente a la segunda etapa de la industrialización sustitutiva y, en consecuencia, constituían una fracción específica del capital en la Argentina. Tan es así, que dicha fracción fue la que definió una propuesta, hacia fines de la década del 40, que intentaba reemplazar al crecientemente agotado modelo agroexportador por otro basado en la industrialización exportadora. Esa propuesta, que se puso de manifiesto mediante el denominado "Plan Pinedo" a comienzos de la década de 1940, finalmente no prosperó (Llach, 1984).

Por su parte, las empresas extranjeras de mayor relevancia de acuerdo a sus ventas, provenían mayoritariamente de la primera y segunda etapa de sustitución de importaciones, habiéndose expandido todas ellas durante esta última. Sin embargo, cabe señalar que las que accedieron a la cúpula a partir de 1976 no fueron todas las firmas transnacionales que lideraron la expansión industrial de la segunda etapa de sustitución de importaciones (años 60 y parte de los 70), sino sólo aquellas que, al igual que los grupos económicos locales, adoptaron una estrategia de diversificación y/o integración, constituyendo vastos conglomerados empresarios en el país (Basualdo, 1983 y 1984). Muchas otras, especializadas en un sector de la producción industrial, perdieron posiciones a partir de mediados de los años 70 o abandonaron el mercado argentino (Basualdo, Lifschitz, Roca, 1987) ante la ruptura de la sustitución de importaciones y las características antiindustrialistas de la política económica adoptada por la dictadura militar.

Ciertamente, la modificación de la cúpula empresaria implicó implícitamente que el comportamiento de las firmas se alterara significativamente. Al respecto, los mencionados estudios intentaron una primera aproximación a las causas que motivaron la consolidación de esta fracción local del capital. La centralidad de la valorización financiera, a partir de la Reforma Financiera implementada en 1977, era una de ellas (Feldman y Sommer, 1984). La misma no sólo desplazó a la producción industrial como la actividad de mayor rentabilidad sino que impulsó la desindustrialización y la reestructuración regresiva de la producción manufacturera, cuando se conjugaron las altas tasas de interés con la subvaluación del dólar y la reducción de la protección efectiva y la liberalización comercial que en reiteradas ocasiones afectaron a las ramas y los productos en los que no participaban los grupos económicos, y otras oportunidades en que sí alcanzaban a las firmas de los grupos económicos, sus efectos eran neutralizados por la inserción multisectorial de los mismos.

En dichas circunstancias, la vinculación y articulación entre esas empresas financieras y las firmas industriales que controlaban los grupos económicos y las empresas extranjeras adquirió una importancia decisiva, hasta ese momento desconocida porque les permitió ser beneficiarios de la profunda redistribución del ingreso en marcha. No menos importante fue la reorientación operada en el aparato estatal ya que permitió una reasignación de sus recursos hacia las empresas vinculadas o controladas por estos capitales ya no solo vía el endeudamiento fiscal o previsional, sino a través de la demanda y oferta de bienes y/o servicios y el manejo de sus precios relativos y del crédito e, incluso, del acceso diferencial al mismo así como a los avales o garantías oficiales.

En otro orden de cosas, en esos estudios también se señalaba que la estructura conglomeral que exhibían estos capitales les permitió participar en las actividades más dinámicas y de mayor rentabilidad a lo largo de las distintas fases por las que atravesó la política económica. En el mismo sentido, operó la estrategia de integración de las actividades de sus diferentes empresas controladas porque les facilitó llevar a cabo, en el momento álgido de la crisis, una centralización de las compra-ventas que se realizaban en el interior de los conglomerados. Esta disminución de las transacciones hacia afuera del grupo económico, les permitió a sus empresas arribar a un nivel de actividad superior al que alcanzaron las empresas que no pertenecían al conglomerado pero desarrollaban la misma actividad que sus firmas controladas.

Tanto el análisis de la composición sectorial del PBI como la comparación de los Censos Industriales y la evolución de la encuesta manufacturera del INDEC, indicaban que desde la dictadura militar estaba en marcha un proceso de involución industrial. La misma, no sólo se expresaba como una pérdida de incidencia de este sector en los agregados económicos que era congruente con una disminución del número absoluto de las plantas fabriles y de la ocupación, sino también en acentuadas modificaciones dentro de la propia estructura industrial.

Cabe mencionar al respecto que se produjo una alteración de envergadura en la importancia relativa que tenían las distintas actividades que lo componían. Se redujo la incidencia de las producciones que habían liderado la expansión industrial de los años 60 y 70: específicamente las relacionadas con el complejo metalmecánico. Al mismo tiempo, creció la importancia de un conjunto de bienes intermedios, que constituían la principal base industrial de los grandes grupos económicos locales (químicos-petroquímicos, aluminio, papel, cemento, acero).

Por otra parte, las investigaciones sobre la industria electrónica local (Nochteff, 1984; Azpiazu, Basualdo y Nochteff, 1988) permitieron, entre otras cosas, determinar los efectos que tuvo la interrupción de los procesos de maduración industrial y tecnológica en el sector que se constituyó en el núcleo generador y portador del progreso técnico a nivel internacional. Estas nuevas evidencias, indicaban que nuevamente a partir de 1976 se había iniciado en la producción electrónica local un profundo retroceso y desarticulación, inducido por la drástica apertura del mercado, en una situación en la que se verificaba un acelerado cambio tecnológico mundial y el país carecía de una política industrial y tecnológica.

Asimismo, la comparación intercensal permitió constatar un incremento significativo en la concentración de la producción industrial que fue acompañado por un leve aumento en la incidencia, que de por sí ya era muy significativa, de los grandes establecimientos industriales en el valor de la producción sectorial, así como una reducción muy acentuada en la cantidad de los asalariados ocupados en esta actividad. Finalmente, se verificaba también un incremento en las diferencias de productividad que mantenían los grandes establecimientos industriales respecto a los de menor tamaño.

Si bien todos estos rasgos de la crisis industrial eran congruentes con la caracterización global mencionada precedentemente, existían otros elementos -como era la instalación de nuevos e importantes emprendimientos industriales y el incremento de los activos físicos en las grandes firmas- que planteaban la posibilidad de que la caracterización que se realizaba acerca de la profundidad de la crisis sectorial fuese demasiado drástica al dejar de lado ciertos comportamientos expansivos que podían ser vital en tanto indicarían que, por ejemplo, la caída de la inversión no descendería por debajo de ciertos niveles mínimos.

Esta presunción inicial se reafirmó cuando se comprobó que los datos censales indicaban que, junto a los procesos ya mencionados, también se había desplegado cierta

desconcentración regional de la producción industrial, aún cuando los tradicionales centros industriales del país siguieron explicando una parte mayoritaria de la misma. Ello se había sustentado tanto en el traslado de plantas industriales como en la instalación de nuevos establecimientos manufactureros, que mayoritariamente pertenecían a los principales grupos económicos. Dada esta situación, cabía la posibilidad de que una parte de los beneficios obtenidos de la valorización financiera y de los subsidios estatales que habían recibido, se hubiera canalizado hacia la inversión productiva con el objetivo de afianzar su presencia sectorial.

Otro trabajo encaró el análisis de esta problemática (Azpiazu y Basualdo, 1988). El estudio de las nuevas plantas industriales estableció que la mayoría de estos establecimientos fabriles se habían instalado también con recursos transferidos por el Estado mediante la promoción industrial, y no con recursos propios de las empresas privadas. Obviamente, estas características despejaban las dudas planteadas anteriormente y en consecuencia confirmaban el diagnóstico inicial. Los subsidios implícitos derivados de la promoción industrial no alimentaron, como en otros casos, la fuga de capitales al exterior sino que, al mismo tiempo que definieron el nuevo perfil industrial, acrecentaron el control sectorial ejercido por los grandes grupos económicos locales.

En el estudio citado precedentemente, se indicaba que las nuevas plantas fabriles estaban dedicadas a la producción de bienes intermedios (siderurgia, papel, cemento, petroquímica, insumos textiles, etc.) en los cuales, generalmente, los grupos económicos propietarios de los nuevos establecimientos ya controlaban diversas empresas líderes. De allí, entonces, podía afirmarse que la estrategia empresarial estuvo basada en consolidar sus posiciones oligopólicas en una amplia gama de bienes industriales intermedios, siempre sobre la base de los recursos estatales transferidos mediante los regímenes de promoción industrial (tal el caso de los grupos económicos Loma Negra, Alpargatas, Bagley, Siderca, Arcor, Acindar, Celulosa Argentina, etc.).

En menor medida, algunas de las nuevas plantas industriales les permitieron a sus grupos propietarios ubicarse en actividades que eran proveedores o demandantes de un establecimiento propio ya existente, es decir avanzar en la integración vertical de sus empresas (tal como Massuh, Acindar o Siderca). Sólo en algunos pocos casos, estos nuevos establecimientos le permitieron a sus propietarios implementar una estrategia de diversificación al introducirse en nuevas actividades que no eran ni proveedoras ni demandantes de las empresas del grupo económico en cuestión (tal el caso de Bidas en la industria papelera o de Alpargatas en la pesquera).

Complementariamente, en otros trabajos posteriores (Basualdo y Fuchs, 1989; Azpiazu, 1995) se pudo constatar que las empresas extranjeras industriales, que habían tenido vedado hasta mediados de la década de 1990 el acceso a los beneficios otorgados por la promoción industrial, fueron las que mayor participación tuvieron en los primeros programas de capitalización de la deuda externa, vinculados a la instalación de nuevas inversiones (programa de capitalización de la deuda externa pública reglamentado mediante las comunicaciones A 1035 y A 1059 del Banco Central en 1987).

De esta manera se advirtió que el nuevo comportamiento de la cúpula había mantenido una característica de la industrialización sustitutiva de los años 60 y 70 que consistía en realizar nuevas inversiones productivas con subsidio estatal. Pero no sólo este rasgo de la sustitución había permanecido sino que se había expandido, porque ahora el subsidio estatal ya no representaba una parte más o menos importante de la inversión sino que, prácticamente, cubría la totalidad de la misma (FIEL, 1988).

Paradójicamente, al mismo tiempo que esto ocurría, la inversión bruta fija total, y la estatal dentro de ella, disminuyó vertiginosamente asentando las condiciones para lo que configuraría el núcleo del "colapso estatal" que se desplegó como parte de la profunda crisis económica que signó a los últimos años de la década de 1980. Crisis que se superaría en los primeros años de la década siguiente, a través de la convergencia de la privatización de las empresas públicas con la capitalización de la deuda externa, y la firma del Plan Brady que regularizó los pagos al exterior y permitió un nuevo ciclo de endeudamiento externo que fue vital para sostener la convertibilidad de la moneda local a una tasa de cambio fija.

Si bien estos estudios determinaban la composición empresarial de numerosos grupos económicos y firmas extranjeras, no se disponía aún de un análisis exhaustivo de todos los que eran propietarios de una o varias de las más grandes empresas industriales. La profundización de esta temática mediante una investigación oficial (Acevedo, Basualdo y Khavisse, 1988) dio lugar a un libro sobre el tema (Acevedo, Basualdo y Khavisse, 1991) donde, sobre la base de un análisis de los propietarios de las 200 empresas industriales de mayores ventas en el país, pudo establecerse que en la década de 1980 había 30 grupos económicos y otros tantos conglomerados transnacionales que controlaban una porción mayoritaria del capital de esas empresas y de sus ventas. En conjunto, eran propietarios de más de mil firmas ubicadas en diferentes sectores de la actividad económica y habían tenido una significativa importancia en los procesos de endeudamiento externo, promoción industrial, capitalización de la deuda externa y exportaciones industriales.

Prosiguiendo con el análisis del aspecto industrial de los grupos económicos, cabe señalar que un trabajo realizado en los años '90 aportó elementos destacables sobre esta problemática (Bisang, 1994). La incidencia de los grupos económicos tradicionalmente se evalúa a través de la información de los Censos industriales, de la proveniente de encuesta manufacturera del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos y de los balances corporativos. Este trabajo, sobre la base a esta última fuente de información determinó para comienzos de la década de 1990 que la facturación de 42 grupos oscilaba entre 19 y 25 mil millones de dólares y sus exportaciones rondaban los 2.800 millones de dólares (30% de las exportaciones industriales) mientras que su nivel de empleo ascendía a 160.000 mil personas (10% del empleo industrial). Por otra parte, destacaba que la diversificación de sus actividades es muy marcada y se asentaba sobre una heterogénea base tecnológica a nivel de sus plantas industriales. Además sus emprendimientos industriales no implicaban la generación y/o adopción de tecnologías que enriquezcan las vigentes en el medio local y sus requerimientos tecnológicos giraban en torno a su relación con oferentes internacionales sin encarar proyectos propios de I y D. Con varias de estas consideraciones coincide otro trabajo publicado poco tiempo después (Schvarzer, 1995).

En este contexto, es apropiado destacar que desde mediados de la década de 1990 comienza la etapa en que los grupos económicos pierden su predominio económicos en la estructura económica y en la estructura industrial específicamente. De allí en más, las fracciones del capital extranjero presentes en la Argentina se consolidan como la forma de propiedad más predominante en la cúpula. Ciertamente, el ocaso de unos y la consolidación de otros no estuvo sustentada en el mejor comportamiento económico de las empresas controladas por el capital extranjero sino por un acentuado proceso de transferencia del capital de las empresas controladas por los grupos económicos que, como era de esperar por la importancia que habían asumido en las ventas externas sus empresas, vino acompañada de la pérdida de su liderazgo en términos de las exportaciones y del saldo de su balanza comercial (Schorr, 2004; Azpiazu, Basualdo, Arceo y Wainer, 2009; Azpiazu y Schorr, 2010).

2. La presencia de los grupos económicos en el agro pampeano

Históricamente, el desarrollo de la disciplina económica en el país estuvo alejado del análisis de la evolución y las características del agro pampeano. Generalmente, el estudio económico de esta actividad fue encarada por investigadores de otras disciplinas, generalmente ingenieros agrónomos, cuya formación económica se caracteriza por ser marcadamente ortodoxa o neoclásica. En este contexto, es obvio que el análisis de la inserción agropecuaria de los grupos económicos ha sido un tópico por demás olvidado en las investigaciones económicas y, en consecuencia, su análisis se circunscribirá, salvo excepciones, a los trabajos que realizó el Área de Economía y Tecnología de la FLACSO durante las últimas dos décadas.

Al respecto, cabe señalar que los primeros estudios sobre los grupos económicos permitieron, entre otras cuestiones, detectar que las sociedades agropecuarias tenían dentro de esta fracción del capital una presencia difundida y relevante, al menos más importante de lo que se había presumido hasta ese momento.

La presencia de la propiedad rural en los grandes grupos económicos fue constada por otros estudios realizados durante los primeros años de la década de 1990 (Basualdo y Khavisse, 1993; Basualdo y Khavisse, 1994). Sus resultados no sólo confirmaron las evidencias iniciales sino que indicaron que los grupos económicos eran propietarios de firmas líderes pero numéricamente minoritarios dentro de la cúpula. Esta característica replicaba o que ocurría en otras actividades económicas, incluida la producción industrial.

No obstante, lo realmente llamativo consistía en que los terratenientes más importantes fuesen, tanto en número como en superficie, aquellos propietarios eminentemente agropecuarios que controlaban sus propiedades mediante, principalmente, varias sociedades de distinto tipo pero generalmente anónimas. Se trataba de un rasgo destacado porque, en primer lugar, indicaba no únicamente que los grandes grupos económicos con inserción industrial sino que los mayores terratenientes únicamente agropecuarios también ejercían el control sobre sus tierras mediante conjuntos articulados de sociedades que pertenecían a un mismo y específico conjunto de accionistas, generalmente integrantes de una misma familia. En segundo lugar, porque estos últimos si bien controlaban una parte mayoritaria de la superficie de sus campos mediante sociedades ejercían la propiedad del resto a título individual o mediante los condominios familiares. Es decir combinaban, en distinta proporción, la propiedad societaria con la individual o condómina.

Si bien, inicialmente el propósito del mencionado programa de investigación había sido esclarecer la incidencia de los activos rurales en el patrimonio y facturación de los capitales que lideraban la producción industrial durante la década de 1980, los estudios posteriores incursionaron en el estudio de la concentración de la propiedad de la tierra en toda la provincia de Buenos Aires, que constituía, y lo sigue haciendo, el núcleo productivo más relevante de la pampa húmeda. Los resultados obtenidos discrepaban con las visiones más difundidas a comienzos del decenio de los años noventa. Dichas evidencias, indicaban que si bien durante las últimas décadas había avanzado la concentración de la propiedad rural, lo más relevante era que los propietarios con 2.500 o más hectáreas controlaban más del 30 % de la superficie bonaerense, mientras que otros estudios señalaban la existencia de un proceso de descentralización significativa a partir de metodologías erróneas (Barsky, Lattuada y Llovet, 1987), lo cual dio lugar a polémicas específicas alrededor de la concentración y las formas de propiedad rural (Lattuada, 1995; Basualdo, 1995; Basualdo, 1998).

No menos relevante, fue que estos estudios orientados a determinar el grado de concentración de la propiedad rural y de las formas de propiedad, al investigar toda la cúpula

agropecuaria bonaerense permitieron comprobar que los que aparecían inicialmente como casos diversos, en realidad conformaban dos fracciones del capital agrario dentro de los grandes terratenientes pampeanos que tradicionalmente, desde el análisis político, fueron caracterizados como el núcleo central de la oligarquía agropecuaria. Una de ellas estaba integrada por grandes propietarios rurales cuyos activos físicos estaban localizados exclusivamente, o primordialmente, en el sector agropecuario. La otra fracción del capital agrario, además de controlar extensas propiedades rurales, tenía una significativa diversificación hacia diversas actividades económicas, principalmente la producción industrial. En ambas, el control de sus tierras se estructuraba sobre la base de grupos de sociedades anónimas las cuales generalmente eran propietarias de inmuebles rurales en las principales regiones productivas, ya que en la zona pampeana es inusual el latifundio geográfico (Basualdo, 1996 y Basualdo y Bang, 1998).

Si bien, la comprobación de que regía una elevada y creciente concentración de la propiedad de la tierra era un hito relevante para caracterizar la situación del agro pampeano, restaba por esclarecer la relación entre propiedad y producción. Es decir, faltaba investigar si la importancia que asumían los diversos propietarios en la propiedad de la tierra se replicaba en términos del valor de producción sectorial. El desarrollo de nuevos proyectos de investigación del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO junto con el Instituto de Clima y Agua del INTA, contribuyeron a dilucidar estos aspectos de tanta significación mediante la utilización de las nuevas tecnologías como la digitalización de la superficie perteneciente a los terratenientes que integran la cúpula bonaerense y la posterior determinación de la producción mediante la lectura satelital de las mismas para 1996, (Basualdo y Arceo, 2005).

Entre otras cuestiones, estos estudios permitieron determinar que la cúpula rural bonaerense, es decir los propietarios con 2.500 o más hectáreas en esa jurisdicción provincial, ostentaba una participación en el valor de producción sectorial que era superior a la que tenía en términos de la superficie agropecuaria provincial, tanto en términos de la producción ganadera como agrícola. Más aún, la forma de propiedad que mayor diferencia exhibía entre su participación en la superficie de la cúpula y su incidencia en el valor de producción eran los grupos de sociedades, puesto que su mayor productividad en tanto eran los propietarios de buena parte de las mejores tierras de la jurisdicción que constituía el núcleo de la región pampeana, así como a las economías de escala derivada de la significativamente elevada extensión de sus propiedades.

En este contexto estructural, el análisis del comportamiento sectorial permitió determinar que a partir de la dictadura militar se interrumpió el funcionamiento del “ciclo ganadero” que guiaba la trayectoria de la producción agropecuaria pampeana durante la sustitución de importaciones. En efecto, a partir de la Reforma Financiera de 1977 y durante 17 años sucesivos se registró la mayor liquidación de ganado vacuno de la historia argentina, sin que aumentara el área sembrada destinada a la producción de granos. Más aún, no solamente esta última no se elevó sino que disminuyó quedando millones de hectáreas sin uso productivo. Cabe recordar al respecto, que un rasgo típico del “ciclo ganadero” era la alternancia en el uso de la tierra entre la ganadería y la producción agrícola de acuerdo a los precios relativos entre ambas producciones. Esta alteración tan crucial que expresaba la disolución del “ciclo ganadero” ocurrió debido a que la producción sectorial dejó de regirse por dos precios (ganadería y agricultura) para hacerlo por tres (a los dos anteriores se le agrega la tasa de interés) en una situación donde la tasa de interés superaba a los dos anteriores (Basualdo y Arceo, 2006). Este comportamiento, recién se modificará de 1995 en adelante, momento en el cual se consolidará el paradigma sojero vigente en la actualidad y

en el cual, nuevamente, los propietarios y las economías de escala son su base de sustentación fundamental (Basualdo, 2005).

3. El papel determinante de la deuda externa y la fuga de capitales en el predominio estructural de los grupos económicos y en el comportamiento microeconómico de sus firmas

La caracterización de que la producción industrial y agropecuaria eran los ejes productivos de los grupos económicos era cierta, pero también era innegable que era incompleta o sesgada, porque integraban sólo marginalmente un elemento central en la realidad económica de las últimas décadas: el endeudamiento externo.

De allí, que en trabajos posteriores (Basualdo, 1987; Kulfas y Schorr, 2003) se comprueba el papel que cumplió la deuda externa no sólo en la reestructuración económica y social del país sino específicamente en la consolidación económica de los grupos económicos. En términos generales, se puede afirmar que el endeudamiento externo fue el que articuló la redistribución del ingreso con una reestructuración económica sustentada en la centralización del capital, la concentración de los mercados y la alteración en la importancia relativa de las diferentes actividades económicas e industriales.

En términos más específicos, se constató que los grupos económicos y las empresas extranjeras diversificadas y/o integradas no sólo eran predominantes en la producción industrial y en el proceso económico en general sino que también concentraron una porción determinante de la deuda externa privada. Este rasgo, de indudable importancia, adquiriría mayor relevancia aún si se tiene en cuenta, en primer término, que la deuda externa privada fue la que definió el ritmo y las modalidades de todo el endeudamiento externo a partir de 1979. En segunda instancia, que la deuda externa estuvo estrechamente vinculada a la fuga de capitales al exterior y que finalmente, con posterioridad a 1980, la deuda externa del sector privado fue transferida en gran parte al Estado mediante los regímenes de seguro de cambio y la emisión de bonos de la deuda externa. La significación que alcanzó esta transferencia es ratificada por otros trabajos que le prestaron atención a diversos casos que habían sido investigados por el Banco Central de la República Argentina (Halliburton, Bianco y Villalba, 1989), así como por documentos de organismos internacionales que indagan en esta materia (Banco Mundial, 1984).

El análisis del endeudamiento externo no solo permitió precisar las causas del predominio que ejercían los grupos económicos y los conglomerados transnacionales sino también comprender su relación con otros agentes económicos decisivos en la Argentina: los bancos extranjeros privados y los organismos financieros internacionales. La confluencia de todos ellos fue la que hizo posible que el ciclo del endeudamiento externo incorporara nuevos elementos al ponerse en funcionamiento, en 1985, el Plan Baker: los primeros programas de capitalización de la deuda externa. El objetivo primordial para los acreedores externos era hacerlos confluir con la privatización de las empresas del Estado (Basualdo, 2006).

Estos elementos indicaban ya la existencia de cambios drásticos respecto a la situación imperante en la sustitución de importaciones. No sólo se había transformado la composición de la cúpula empresaria sino que se había modificado su comportamiento. Desde 1977 en adelante ya no era la vinculación entre la producción industrial y el Estado el núcleo central del proceso económico y social sino que ese lugar lo ocupaban la valorización financiera y la salida de capitales al exterior vinculadas a otro tipo de Estado. Esta modificación en el patrón de acumulación traía aparejado, necesariamente, la crisis y la reestructuración industrial.

En este contexto, la cúpula empresaria se consolidó sobre la base de diversas transferencias de recursos que recibía desde el Estado por múltiples vías y por la valorización de recursos económicos en el mercado financiero interno y externo. Se diluyó de esta manera un

comportamiento centrado en la inversión productiva, realizada con recursos propios y subsidios del Estado, que daba lugar a que los beneficios obtenidos por los sectores empresariales más poderosos se originaran en un aumento de la producción y en su realización en el mercado interno y, en menor medida, también en el externo.

La expansión de la cúpula no estuvo basada en el crecimiento económico (la década del 80 fue de crisis o de estancamiento, en el mejor de los casos) sino en un proceso de redistribución del ingreso sumamente acentuado. La aguda reducción de la participación de los asalariados en el ingreso fue la que hizo posible las transferencias y los subsidios estatales así como los beneficios financieros que consolidaron a la nueva cúpula. No se trató de fenómenos coyunturales ni siquiera de una característica de mediano plazo, sino de un proceso estructural y permanente que no culminó en una reactivación de la formación de capital (durante la década del 80 se registró una inédita reducción de la inversión bruta fija) sino en una fuga de capitales al exterior desconocida hasta ese momento.

La vinculación entre el nuevo comportamiento macroeconómico y la expansión de los grupos económicos y los conglomerados extranjeros fue confirmada por otro estudio que analizó el comportamiento de las grandes firmas sobre la base de sus balances durante el período 1979-1985. Este estudio (Damill y Fanelli, 1988) demostró el nuevo comportamiento económico asumido por los grupos empresarios locales y extranjeros¹. Al respecto cabe mencionar al menos tres aspectos de importancia:

- a) El crecimiento del activo y del patrimonio neto reales alcanzó al 8% y 11% anual acumulativo en una etapa en que el producto industrial cayó al 4% anual acumulativo.
- b) Los activos que más crecieron son los financieros (10% anual) pero los físicos lo hicieron al 7% anual.
- c) Mientras el crédito otorgado por el sistema financiero se contraía acentuadamente, el otorgado por esta muestra de firmas se expandió significativamente también en términos reales (el crédito corriente al 5% y el no-corriente al 7% anual acumulativo). Esta fue la base de la expansión del mercado financiero interempresario de esa etapa.

En este contexto, resultaba imprescindible profundizar el análisis de la fuga de capitales locales al exterior que bajo esas circunstancias era la contracara de la deuda externa. Los primeros trabajos al respecto, identificaron las metodologías convalidadas internacionalmente para determinar la envergadura y evolución de la misma (Padilla del Bosque, 1997), mientras que estudios posteriores permitieron profundizar el análisis de la misma en la Argentina a partir de la dictadura militar, estableciéndose que la misma convergía crecientemente con el monto del endeudamiento externo total a medida que transcurría el tiempo (Basualdo y Kulfas, 2000).

Si bien, se podía estimar el monto de la fuga de capitales locales al exterior -tanto por el método residual de balanza de pagos como el método directo que utiliza el Ministerio de Economía con estos fines desde 1992- hasta la crisis del 2001 no se disponía de un registro de quienes estaban girando recursos al exterior. En este sentido, cabe destacar que en el marco de la profunda crisis del año 2002 se conforma en la Cámara de Diputados de la Nación la Comisión Especial sobre la Fuga de Divisas en el 2001 que realizó por primera vez en el país un exhaustivo estudio basado en los registros bancarios (Cámara de Diputados, 2003). Los anexos que acompañan al informe final de la Comisión permiten verificar, entre otras cuestiones, que los grupos económicos y los conglomerados extranjeros fueron

¹ La muestra está compuesta por 122 firmas de las cuales 111 son industriales (generan el 25% del valor de producción manufacturero), 3 comerciales y 8 petroleras o gasíferas. Una parte muy significativa de todas ellas integran grupos económicos locales o conglomerados extranjeros.

centrales en la salida de capitales al exterior durante ese año, reafirmando las características que asumió durante las décadas anteriores la fuga de capitales locales al exterior.

Finalmente, es pertinente señalar que estudios posteriores aportan elementos inéditos respecto a las modalidades que adoptó el notablemente elevado endeudamiento externo del sector privado durante la década de 1990 (Basualdo; Nahón, y Nochteff; 2007; Basualdo, Arceo y Nahón, 2007), habiendo sido un complemento indispensable de otros estudios anteriores sobre el endeudamiento público y privado (Dal Din. y López Isnardi, 1998; Dal Din, C. 2000) y permitiendo un esclarecimiento de la especificidad que adoptó el endeudamiento externo argentino en la etapa en la que se registraron los mayores montos del mismo.

4. La “etapa de oro” de los grupos económicos: la privatización de las empresas públicas durante el primer quinquenio de la década de 1990

Estos valiosos aportes al conocimiento de los grupos económicos en términos tanto de la producción industrial y agropecuaria como de la deuda externa y la fuga de capitales locales al exterior, omitían una problemática que era insoslayable de analizar. Se trataba de la vinculación que se establecía entre los grupos económicos y el proceso de privatización de empresas públicas en tanto este último implicó una profundización de vasto alcance en la reestructuración económica del país.

El primer antecedente de importancia que vinculó las privatizaciones y los grupos económicos fue un trabajo publicado durante la primera etapa de las privatizaciones (Verbitsky, 1991), que establecía con notable claridad y detalle la profunda imbricación entre los intereses de la gestión gubernamental y la cúpula empresaria y, al mismo tiempo, esbozaba el papel de las mismas para estos agentes económicos.

Posteriormente, otro estudio (Azpiazu y Nochteff, 1994) realizó aportes substanciales en términos de la privatización de las empresas públicas. En el contexto de la desregulación y la apertura de la economía, el análisis de las privatizaciones (Azpiazu, 1994) se encaró con especial referencia a su incidencia industrial y el proceso de centralización de capital. Allí se detectó, en primer término, que la transferencia de las empresas públicas a un reducido conjunto de grupos económicos y empresas transnacionales implicaba la consolidación y difusión de formas oligopólicas de mercado y un acelerado proceso de concentración y centralización de capital. Asimismo, que esta transferencia ilimitada del poder regulatorio traía aparejada un sesgo en los precios relativos en detrimento de los bienes transables con el consiguiente desaliento de la inversión en dichas actividades y una jerarquización de los bienes no transables en general y de los servicios públicos en particular.

Un estudio posterior estableció la relación entre las privatizaciones, el endeudamiento externo y la cúpula empresaria (Basualdo, 1994). Allí se indicaba que los grupos que accedieron a la propiedad de los activos públicos privatizados impulsaron un nuevo ciclo de endeudamiento externo, el cual siguió aumentando con posterioridad a la crisis del "Tequila" (1995) pero a una tasa más atenuada. Otros trabajos, relacionaron los desequilibrios macroeconómicos y la concentración económica y, al mismo, tiempo actualizan la incidencia de los grupos económicos en las privatizaciones (Azpiazu, 1995; Azpiazu y Basualdo, 1995). En este último trabajo se señalaba que las modalidades de los diversos procesos de privatización -exigencias patrimoniales mínimas, requisitos técnicos, celeridad, importancia del poder de "lobbying", etc.- habían facilitado, e incluso inducido, la adopción de diversas estrategias por parte de los principales conglomerados locales que participaron en ese proceso:

a) Los grupos económicos que a través de alguna de sus empresas controladas adquirieron firmas estatales que operaban en el mismo sector de actividad en el cual están insertos (**estrategia de concentración**). Tal el caso, por ejemplo, del grupo Indupa y su participación en Petropol S.A. e Induclor S.A., del grupo Garovaglio y Zorraquín que a partir de Ipako S.A. adquiere Polisur S.A., o el del conglomerado Techint que adquirió la mayoría accionaria de la siderúrgica estatal (SOMISA). Idéntico fenómeno se manifiesta en la privatización de áreas de explotación petrolífera que, en su mayoría, pasaron a manos de las principales empresas del sector (Pérez Companc, Astra, Techint, Cia. Gral. de Combustibles);

b) Los conglomerados empresarios adquirentes o concesionarios de empresas o servicios públicos para lograr, directa o indirectamente, un mayor grado de integración vertical u horizontal (**estrategia de integración**). Los ejemplos son muchos y muy diversos: las siderúrgicas de Techint y Acindar que integraban la producción la producción de acero con la distribución de energía eléctrica y gas, insumos fundamentales de su producción; las principales empresas aceiteras (Bunge y Born, Cia Continental, La Plata Cereal, La Necochea Quequén, Aceitera General Deheza, etc.) en lo atinente a ferrocarriles e instalaciones portuarias, los oligopolios cementeros en ferrocarriles, las proveedoras de ENTEL en la privatización de dicha empresa (los grupos Pérez Companc -PECOM-NEC- y Techint -Telettra e Italtel-), las empresas petroleras que pasaron a controlar refinerías, destilerías, oleoductos, instalaciones portuarias, flota petrolera, etc.;

c) Los grupos económicos que tuvieron una activa y difundida presencia en los distintos procesos de privatización (**estrategia de diversificación y conglomeración**). Basta con señalar el grupo Pérez Companc (generación y distribución de energía eléctrica, transporte y distribución de gas, explotación de petróleo en áreas centrales y secundarias, refinerías y destilerías, ferrocarriles, telecomunicaciones, etc.); el grupo Techint (distribución de energía eléctrica, explotación petrolífera, transporte de gas, ferrocarriles, telecomunicaciones, rutas camineras, industria siderúrgica, etc.) o el grupo Cia. General de Combustibles (generación de energía eléctrica, explotación petrolífera -áreas centrales y secundarias- y destilerías, ferrocarriles, telecomunicaciones, aguas y servicios cloacales, etc.).

La profunda crisis que se desplegó en la economía argentina desde 1989 tuvo significativas repercusiones sobre la cúpula empresaria. Específicamente, en los grupos económicos locales y en los conglomerados extranjeros tradicionales se perciben cuatro situaciones estructurales claramente diferenciales:

a) Los grupos económicos que basados en su amplia participación en el proceso de privatización de las empresas públicas se consolidaron como los integrantes más poderosos de la cúpula empresaria. Este es el caso de Pérez Companc, Astra, Loma Negra, SOCMA, Werthein, Acindar y Clarín dentro de los grupos locales y de Techint y Comercial del Plata (Soldati) dentro de los conglomerados extranjeros tradicionales.

b) Los grupos económicos que inserto en el mercado interno y/o externo que no participaron en las privatizaciones o que la misma estuvo acotada por su esquema productivo. Tal el caso de Arcor y Fate dentro de los grupos económicos locales o de Bemberg y Alpargatas dentro de los conglomerados tradicionales.

c) Los grupos económicos y conglomerados extranjeros tradicionales que desaparecieron por la quiebra o la venta del conjunto económico, o que a raíz de una severa reestructuración perdieron posiciones dentro de la cúpula. En general, los grupos económicos que desaparecieron eran los más pequeños de la cúpula y ya tenían problemas serios al final de la década de 1980 (Acevedo, Basualdo y Khavisse, 1991), como por ejemplo Bonafide, FV-Canteras Cerro Negro, Noel, Aceros Bragados, Astilleros Alianza o Scholnik. El caso más notorio dentro de los grupos más poderosos fue la disolución del grupo Celulosa Argentina.

Por otra parte, hay un conjunto de grandes grupos económicos que perdieron posiciones. En primer término, se encuentra Bunge y Born que deja de ser el grupo más importante de la Argentina (ese lugar lo ocupan Pérez Companc y Techint) a raíz de su severo redimensionamiento con posterioridad a la primera gestión económica del gobierno de Menem que contó con la participación directa de funcionarios de este conglomerado (vendió algunas de sus empresas de mayor relevancia como Alba, Centenera o la Cia. Química así como de la mayoría de las firmas controladas por ellas). También es muy llamativo el retroceso del grupo Bidas (participa únicamente en las privatizaciones petroleras y pierde Papel de Tucumán y su inserción en el sector financiero) y de Garovaglio y Zorraquín, que pierde posiciones en la producción petroquímica al transferirle IPAKO a Dow Chemical, que además adquirió el conjunto de las empresas que constituyen el Polo Petroquímico de Bahía Blanca.

d) Los conglomerados que se incorporaron a la cúpula debido a su organización reciente o por su dinamismo económico. El caso más destacado en este sentido es el Citicorp Equity Investments que se nutre de la disolución del grupo Celulosa Argentina y del propio proceso de privatizaciones.

En este contexto, durante la década de 1990 se produjo una muy acentuada consolidación de la articulación estructural de los grupos económicos entre sí y de ellos con conglomerados y firmas extranjeras. Este proceso estuvo sustentado principalmente en la privatización de las empresas públicas y presenta un conjunto de características peculiares que es apropiado tener en cuenta, las cuales se mencionan a continuación.

En efecto, la intensidad de la crisis y la articulación de los intereses en juego le imprimieron al proceso privatizador argentino un conjunto de rasgos propios que lo diferenciaron de otras experiencias latinoamericanas. El primero de ellos, fue que se trató de una reforma estructural que, pese a su complejidad y los recursos que involucró, se realizó en un período de tiempo extremadamente breve². Una de sus consecuencias fue que la valorización de las empresas a privatizar se efectuó en forma inversa a la de otras experiencias, como la de Chile, por ejemplo, donde el saneamiento de las firmas fue un requisito previo para obtener un mayor valor en la privatización. Asimismo, el breve tiempo insumido por el proceso privatizador determinó la vigencia de marcos regulatorios sumamente precarios o, directamente, inexistentes.

Otra de las singularidades del caso argentino fue que se trató de un proceso de vasto alcance, en el cual el Estado transfirió hasta sus espacios de apropiación de renta como fue el caso del petróleo y la privatización de YPF. Esto no ocurrió en el resto de los países ya que Chile mantuvo la propiedad estatal de CODELCO, la empresa productora de cobre que, a su vez, constituía uno de los principales productos de exportación. México hizo lo propio

² Entre 1990 y 1991 se privatizaron las empresas de telecomunicaciones, de aeronavegación, tenencias accionarias en la industria petroquímica, áreas centrales y secundarias de explotación petrolífera, más de un tercio de la red nacional de carreteras, el ramal ferroviario Rosario-Bahía Blanca. Entre 1992 y 1993, el proceso alcanzó nuevas e igualmente importantes sectores. Basta señalar la privatización del transporte y distribución del gas natural, de la energía eléctrica (generación, transporte y distribución), de Obras Sanitarias de la Nación, diversos elevadores portuarios, las dos empresas siderúrgicas integradas (SOMISA y Altos Hornos Zapla); así como la continuidad y profundización de los procesos ya iniciados en materia de explotación petrolífera de áreas centrales y secundarias -se le adiciona la privatización de refinerías, oleoductos, destilerías, flota y otros activos de Y.P.F.-, la privatización parcial de la propia Y.P.F., ramales ferroviarios y líneas de subterráneos, la red caminera y de accesos metropolitanos, tenencias accionarias en empresas industriales (Petroquímica Río Tercero, Carboquímica), algunas empresas del área de Defensa y otros entes (como el Hipódromo, el Mercado de Hacienda de Liniers, más de 800 inmuebles, etc.) del sector público. Por último, en el año recién concluido, se transfirieron algunos ramales ferroviarios y redes viales, centrales térmicas e hidroeléctricas, líneas de transmisión de media y alta tensión, terminales portuarias, la Caja Nacional de Ahorro y Seguro.

con PEMEX, la empresa productora de hidrocarburos, de la cual obtenía el 40% de sus ingresos externos.

Asimismo, el caso argentino se distinguió por tener una proporción muy alta de capitalización de deuda externa que superó la de los otros países latinoamericanos y una participación muy escasa de oferentes en las principales licitaciones originada en un conjunto de restricciones que marginaron a la mayoría de las empresas nacionales y allanaron el camino a los grandes grupos económicos y empresas extranjeras. Un ejemplo de esto último fue, por ejemplo, el alto nivel patrimonial requerido en las licitaciones y concursos.

Finalmente, en la generalidad de los casos, las asociaciones empresarias que fueron "beneficiarias" de la privatización de las empresas públicas incluyeron grandes grupos económicos de capital nacional que suelen aportar capacidad gerencial administrativa y, fundamentalmente, de "lobbying" doméstico; bancos extranjeros o locales y contratistas públicos locales que capitalizaron títulos de la deuda -externa y/o interna-; un conjunto de empresas transnacionales que generalmente aportaron su capacidad y experiencia tecnológica y de gestión.

Esta última característica define el nuevo carácter de las articulaciones que exhibía la cúpula empresaria. En efecto, sus vinculaciones no sólo son mucho más densas entre sí sino que concretaron asociaciones de propiedad con firmas extranjeras que se incorporaron a la economía argentina. Estas empresas no sólo son operadores del servicio sino también bancos extranjeros, algunos de los cuales ya eran acreedores externos de la Argentina.

Un ejemplo paradigmático de esas articulaciones de capital dentro de la cúpula es el Citicorp Equity Investments, grupo empresario eminentemente financiero donde la asociación con los grupos locales se establecía no sólo en la propiedad de las empresas privatizadas³ sino también en el control del capital del propio Citicorp Equity Investments. En efecto, en su capital participaba el Banco República y el grupo económico Wertheim. El primero de ellos, pertenecía a las familias Moneta y Lucini que, a su vez, mantenía vinculaciones con el grupo económico Acindar. El segundo era un relevante grupo económico local que es propietario de no menos de 40 firmas en el país.

Es pertinente señalar que el papel del Estado fue decisivo en las características que asumieron las privatizaciones argentinas y específicamente en las asociaciones a que dio lugar, lo cual no expresa un grado apreciable de autonomía estatal sino que, por el contrario, indica su alta dependencia de la cúpula empresaria. En otras palabras señalaba la alta capacidad de "lobbying" de los grupos económicos locales y de los conglomerados extranjeros tradicionales⁴.

Las contradicciones dentro de la cúpula también se modificaron en ese período. En primer término, ante la crisis del Estado se generaron fuertes contradicciones entre los acreedores externos y los grupos económicos y de ellos y otras fracciones de capital internas. Las mismas fueron especialmente intensas al asumir la actual administración y hacerse cargo del Ministerio de Economía funcionarios del grupo económico Bunge y Born. En lo fundamental, esa gestión intentó recomponer la situación externa mediante un incremento significativo de las exportaciones a partir de una tasa de cambio fuertemente sobrevaluada. Al mismo

³ El Citicorp Equity Investment participó en la propiedad de: Telefónica de Argentina SA y la Transportadora de Gas del Sur SA. Además, según su balance de 1994, también los hizo en el capital de YPF (Yacimientos Petrolíferos Fiscales), Distribuidora de Gas Pampeana SA, Distribuidora de Gas del Sur SA, Empresa Distribuidora Eléctrica La Plata (EDELAP), Aceros Zapla SA y LLao LLao Holding.

⁴ Un ejemplo paradigmático de esta característica fue el frustrado intento de la Bell, empresa que insistía en mantener una clara mayoría accionaria, para adquirir una parte de ENTEL (Verbistky, 1991).

tiempo, impulsó un profundo recorte a un conjunto de transferencias hacia el resto de los grupos económicos, como los derivados de la promoción industrial, y retrasó la reanudación de los pagos a los acreedores externos, postergando el programa de privatización de empresas públicas. En este contexto, se desencadenaron una serie de conflictos entre los grupos económicos y conglomerados extranjeros exportadores y los asentados sobre el mercado interno que recibían transferencias desde el Estado, así como de los acreedores externos con todos ellos. Esta situación conflictiva acabó rápidamente con la mencionada gestión económica.

En segundo lugar, la pugna por la participación en los mercados adquirió nuevas dimensiones a partir del Plan Convertibilidad (abril de 1991) por la apertura externa con tipo de cambio fijo, lo cual trajo aparejado nuevas estrategias de mercado y de protección por parte de capitales oligopólicos. A este respecto, cabe señalar muy sintéticamente que en reiteradas ocasiones los principales importadores fueron las propias empresas líderes que producían internamente ese mismo producto, tras lo cual implementaron políticas de diferenciación de productos en tanto controlaban toda la cadena de distribución (esto ocurrió por ejemplo en productos lácteos, cerveza, galletitas, y neumáticos). Por otra parte, las firmas oligopólicas desarrollaron o recurrieron a mecanismos existentes para obstaculizar la entrada de bienes competitivos, tal el caso del grupo Acindar y Techint con el régimen anti-dumping. Finalmente, a los anteriores planteos se le agregaron las disputas para acceder a la propiedad de las empresas privatizadas por parte de los diferentes consorcios, algunas de las cuales fueron sumamente enconadas debido a la magnitud de los activos en juego.

Como fue señalado en el apartado sobre la trayectoria de los grupos económicos en la producción industrial, desde mediados de la década de 1990 comenzaron un proceso en el cual llevaron a cabo una acentuada transferencia de sus empresas industriales que fue acompañado por la venta de sus participaciones en el capital de las empresas privatizadas. Nuevamente, como ocurrió con las empresas industriales, esas participaciones en el capital de las firmas privadas prestatarias de los servicios públicos fueron adquiridas por capitales extranjeros y determinaron una masiva presencia del capital extranjero en los núcleos centrales de la economía argentina (Azpiazu, 2003).

En este contexto, cobró suma importancia la indagación de los factores que impulsaron tanto la profusa venta de las empresas industriales y de servicios públicos por parte de los grupos económicos, como la compra de esos activos por parte de capitales extranjeros. Al respecto, algunos de los trabajos realizados (Basualdo, 2000) indican que, paradójicamente, los motivos que impulsaron las ventas de las participaciones accionarias en las empresas de servicios públicos fueron el bajo precio inicial pagado al Estado y la creciente rentabilidad posterior de esas firmas que le abrieron a sus propietarios la posibilidad de realizar significativas ganancias patrimoniales que sólo podían hacerse efectivas con la venta de las mismas. En este caso, la creciente rentabilidad operó no sólo como una forma de garantizar la concentración del ingreso sino también como la manera de aumentar las ganancias patrimoniales. La decisión de los grupos económicos de vender ciertas participaciones de capital en los consorcios que surgieron a partir de las privatizaciones se conjugó, obviamente, con la voluntad de comprar por parte de otros capitales, mayoritariamente extranjeros. Todo parece indicar que esta conjunción fue posible porque a los compradores los tenía sin cuidado las ganancias patrimoniales de los vendedores, siempre que la rentabilidad de la inversión fuera provechosa en términos relativos. Teniendo en cuenta que los compradores eran, en general, grandes firmas internacionales prestadoras de un servicio específico, su referencia para definir la

adquisición era la rentabilidad del mismo a nivel mundial, comparación en la que el mercado argentino resultaba ser uno de los más rentables del mundo (Basualdo, 2000).

Es insoslayable mencionar, que esta transferencia de la propiedad de las empresas industriales y de las prestadoras de servicios públicos que realizaron los grupos económicos al capital extranjero diluyó la “comunidad de negocios” establecida pocos años antes entre ambas fracciones del capital, a raíz de la privatización de las empresas públicas. No menos relevante es señalar que los recursos percibidos por esas transferencias no se reinvirtieron en el país, sino que dieron lugar a una sobredeterminación de la fuga de capitales locales al exterior, sentando las bases para la crisis definitiva del proceso económico y social que había puesto en marcha la dictadura militar (Basualdo, 2001).

5. Predominio económico y hegemonía política de los grupos económicos. El auge y la disolución de un nuevo patrón de acumulación de capital en la Argentina

En conjunto, todas las transformaciones políticas, económicas y sociales que se fueron desplegando de 1976 en adelante indicaban que las modificaciones impuestas por la dictadura militar mediante la conjunción de la represión y las políticas económicas de corte monetarista, habían definido un nuevo patrón de acumulación de capital. Se trataba de un planteo equivalente, por su importancia, al modelo agroexportador de principios de siglo o la propia sustitución de importaciones que lo precedió, pero diferente en su comportamiento porque se sustentaba en la incorporación de ahorro externo, mediante el endeudamiento externo, y al mismo tiempo la descapitalización del país a través de la fuga de capitales.

Resulta innegable que su diseño abrevó en las nuevas condiciones imperantes en la economía mundial bajo la hegemonía del neoliberalismo pero, al mismo tiempo, también es indiscutible que asumió rasgos idiosincráticos que indican que se trató de una “revancha clasista” sin precedentes históricos en el país (Basualdo, 2009).

Tan es así, que por primera vez los grupos económicos locales conjugan en sus manos el predominio económico con la hegemonía política. Sobre este aspecto tan significativo, varios autores aportaron diversas evidencias, tal el caso de Ostiguy (1990) cuya contribución más significativa consistió en analizar la manera en que los grupos económicos participaban en las representaciones institucionales empresarias y las posiciones que adoptaron durante la primera etapa de la restauración constitucional (1983-1987) tanto los grupos tradicionales como los nuevos que integraron la cúpula económica. Otros posteriores exploraron la influencia del poder económico local durante el primer gobierno constitucional (Acuña y Golbert, 1990; Acuña, 1995), así como la pertenencia de los funcionarios económicos y políticos de la dictadura con el poder económico de ese momento (Castellani, 2009).

Más aún, en otros estudios se encaró el análisis de la profunda metamorfosis del sistema político durante el predominio del nuevo patrón de acumulación sustentado en la valorización financiera del capital (Basualdo, 2001). Este planteo retomó el análisis realizado por Antonio Gramsci acerca del “transformismo”, el cual alude a una situación en que la clase dominante ejerce el consenso en la superestructura, sin modificar las condiciones de vida de los sectores sociales subalternos, mediante la hegemonía que ejercen los intelectuales orgánicos de la clase dominante sobre los intelectuales del resto de los sectores sociales, definiendo una situación que no necesariamente es transitoria sino que surge como una alternativa orgánica de largo plazo. Todo parece indicar que, agotada la represión e interrumpida la industrialización sustitutiva, la opción de los sectores dominantes fue avanzar en la redefinición del sistema político y de la sociedad

civil mediante una estrategia que continúa la tarea dictatorial, pero a través de otros medios.

Así, mediante este planteo los sectores dominantes no pretendieron construir acuerdos sino impedir la organización de los grupos subalternos, inhibiendo su capacidad de cuestionamiento. Sin embargo, ya no se trata de hacerlo mediante la represión y el aniquilamiento de sus organizaciones sino a través de un proceso de integración de las conducciones políticas y sociales de los sectores populares. De esta manera, los sectores subalternos fueron inmovilizados no pudiendo generar una alternativa política y social que cuestione las bases de sustentación del nuevo patrón de acumulación. Este parece entonces haber sido el motivo por el cual, a lo largo de las últimas décadas, fueron cooptados cuadros políticos, dirigentes sindicales, etc. que conservaron, e incluso en algunos casos fortalecieron, sus liderazgos debido al respaldo que encontraron en los sectores de poder

La búsqueda de los fundamentos que expliquen, en términos de la teoría económica, el comportamiento de la economía argentina liderada por esta cúpula empresaria que comenzó a conformarse a partir del golpe militar y la interrupción de la sustitución de importaciones, fue otra problemática abordada durante los noventa (Nochteff, 1994). El análisis del mencionado autor se sustenta en la teoría schumpeteriana del desarrollo (Schumpeter, 1911) que considera dos procesos económicos alternativos: el de flujo circular y el de desarrollo. En el primero de ellos, la economía se mueve constantemente hacia el equilibrio, adaptándose constantemente a los datos que existen en cada momento no demandando ni generando cambios tecnológicos, allí los agentes económicos "se ajustarán tanto como puedan a los métodos habituales, no abandonándolos sino por la presión de las circunstancias y en tanto sea necesario". En el otro proceso de desarrollo, la economía modifica sus propios datos a través de la generación endógena de innovaciones. Su lógica básica consiste en que algunos empresarios introducen innovaciones en la búsqueda de cuasi rentas tecnológicas monopólicas que a lo largo del tiempo se ven erosionadas por la incorporación de otros empresarios que compiten con los innovadores.

Desde esta perspectiva, (esquemáticamente planteadas aquí) se concluye que el comportamiento de la economía argentina se puede considerar como de adaptación con períodos de expansión que se asemejan a "burbujas", en las cuales la elite económica y el Estado impulsan ajustes en la economía ante cambios en los datos externos (impulsos exógenos) creando monopolios no innovadores ni transitorios, amparados de la competencia por las políticas públicas. Específicamente en el período posterior a 1976, las mayores tasas de ganancias se concentraron en las actividades productoras de no-transables, especialmente las financieras o se asentaron en prebendas estatales generando conglomerados protegidos de la exposición externa y la crisis económica por políticas comerciales, financieras y de subsidios. Por lo tanto, la elite económica se sustenta en la obtención de cuasi rentas no tecnológicas ni transitorias.

Estudios posteriores (Nochteff, 1996) profundizan un aspecto de singular importancia: Si bien la tendencia a la conglomeración (centralización del capital) de la Argentina fue aparentemente similar a la seguida por gran parte de los países emergentes de mayor crecimiento relativo en los últimos tiempos (Corea del Sur, Brasil, etc.) su contenido económico es muy diferente. Mientras que los grupos económicos de los países exitosos reconocen como núcleo dinámico a las industrias "post-adolescentes" o de tecnología intermedia (Hikino y Amsden, 1995), la mayoría de los conglomerados argentinos sustentan su expansión en producciones con ventajas comparativas naturales (petróleo, gas y derivados; producción agropecuaria y agroindustrial) o en la actividad financiera y todos ellos, salvo contadas excepciones, con mayor o menor intensidad se han insertado en los

servicios privatizados que constituyen actividades oligopólicas no expuestas a la competencia internacional.

Las diferencias entre los conglomerados de las economías emergentes con los argentinos se hacen más dramáticas cuando se analiza el comportamiento de los grupos que reconocían a la producción industrial como su núcleo central. Ellos, durante los noventa adoptaron como su nuevo núcleo dinámico a los servicios privatizados (oligopólicos y no transables) y avanzaron en el control oligopólico de sus actividades industriales sobre la base del subsidio estatal a la inversión (programas de promoción industrial) y la privatización de las propias empresas industriales del Estado. Al mismo tiempo, desatendieron, como lo expresa el caso del grupo Techint, actividades estratégicas en términos de la adquisición de ventajas comparativas dinámicas como es la ingeniería y el asesoramiento técnico.

Estas diferencias substanciales entre los conglomerados argentinos y los de los países asiáticos estuvieron estrechamente vinculadas al papel que desarrolla el Estado en cada uno de ellos. Si bien, en ambos, el Estado promueve la conglomeración, en los países exitosos la misma está sujeta a metas precisas en términos de inversión, producción y exportación -con premios y castigos-, mientras que en la Argentina las mismas no existen y la propia estructura estatal se encuentra subordinada a la estrategia de las grandes corporaciones. De allí, que la experiencia argentina muestre un comportamiento muy pobre en términos de formación de capital y una ostensible salida de capitales locales al exterior. La inversión de los conglomerados argentinos no solamente fue reducida sino que se canaliza principalmente hacia los servicios, los de mayor rentabilidad, pese a lo cual la inversión agregada en los mismos es inferior a la realizada por el Estado durante la década de la "crisis de la deuda". Por otra parte, la poca inversión que se dirigía, siempre en los noventa, hacia la industria estuvo basada, generalmente, en la adquisición de plantas "llave en mano".

El conjunto de los trabajos realizados sobre la cúpula empresarial al abordar el análisis desde distintas perspectivas (economía aplicada y teoría económica) y estudiar diferentes aspectos de dicha problemática (endeudamiento externo, comportamiento sectorial, formación de capital, formas de control, etcétera) permiten extraer una serie de conclusiones básicas y relevantes para comprender la trayectoria y las características estructurales de la economía argentina.

La primera de ellas, es que la interrupción del proceso de sustitución de importaciones y su reemplazo por la valorización financiera a partir de la dictadura militar, replanteó la conformación de la cúpula dominante en el país. El predominio de las firmas extranjeras industriales se diluye y se consolida una nueva cúpula donde confluyen los grupos económicos locales con las empresas diversificadas y los acreedores externos.

En este contexto y en segundo lugar, la nueva cúpula se expande durante la década de 1980, a tasas de crecimiento comparables a las vigentes durante, por ejemplo, el "milagro brasileño" mientras que la economía en su conjunto retrocede. Los dos factores determinantes de dicha expansión fue la redistribución del ingreso sustentada en el retroceso en la participación de los asalariados y los subsidios y transferencias de recursos que recibieron desde el Estado.

La notable transferencia de ingresos fue posible debido al monto y modalidades que asumió el endeudamiento externo en esa etapa en tanto el contraído por el sector privado, concentrado en los integrantes de la cúpula, provee una masa de capital valorizable y el estatal las divisas que permiten una fuga de capitales al exterior que adquiere una envergadura desconocida hasta ese momento.

La significación de la fuga de capitales al exterior por parte, fundamentalmente, de la nueva cúpula adquirió tal predominio que trajo como consecuencia un notable deterioro en el

proceso de formación de capital. La inversión de las grandes firmas no se realizó con capital propio sino con subsidios estatales canalizados a través de la promoción industrial. Mediante estos subsidios instalaron sus nuevas plantas industriales con lo cual consolidaron su predominio industrial.

Durante la década de 1990, en el contexto de un nuevo ciclo de endeudamiento externo posibilitado por el Plan Brady así como del proceso de privatizaciones que impusieron los sectores dominantes, la cúpula económica no sólo logró un impensable incremento en su patrimonio a través de la compra de las empresas públicas sino que instalaron en la provisión de servicios (sectores protegidos contra la competencia externa) un nuevo núcleo de acumulación.

En última instancia, el carácter que asumió la reestructuración en el país, indica que en tanto el objetivo de los sectores dominantes se encontraba en la obtención de cuasi-rentas no tecnológicas o en ganancias extraordinarias desvinculadas de la innovación o incorporación tecnológica, su propia naturaleza y dinámica constituye el principal impedimento no sólo para un proceso de desarrollo sino, incluso, de crecimiento económico a mediano plazo. De esta manera, la existencia misma de la cúpula económica determinó rasgos estructurales como: una baja participación de los asalariados en el ingreso, la recreación de un ejército de reserva (desocupación) que hace posible el regresivo patrón distributivo, una escasa inversión vinculada a una alta tasa de ganancia y una declinación del proceso industrial y expansión de los servicios.

Finalmente, es insoslayable aludir al proceso que se inició en 1998 con el comienzo de la prolongada crisis económica que produjo en el año 2002 el colapso definitivo no sólo de la convertibilidad sino del patrón de acumulación que había puesto en marcha la dictadura militar 25 años antes.

Al respecto, cabe señalar que bajo esas circunstancias, la extranjerización de la economía argentina a partir de las ventas realizadas por los grupos económicos que diluyeron la “comunidad de negocios” constituida a partir de las privatizaciones se expresa en términos políticos mediante la irrupción de dos proyectos alternativos para reemplazar la convertibilidad y la vigencia de una tasa de cambio fija.

El primero de ellos estaba impulsado por la fracción dominante que estaba asentada en colocaciones financieras en el exterior, es decir los grupos económicos y algunos conglomerados extranjeros, mientras que el otro era esgrimido por la fracción posicionada en activos fijos o con obligaciones dolarizadas, el sector financiero y los diferentes inversores extranjeros que adquirieron empresas y paquetes accionarios durante los años previos. El proyecto vinculado a los capitales extranjeros tenía como objetivo fundamental la dolarización, concebida como la “fase superior” de la Convertibilidad. La misma les garantizaba a los capitales extranjeros radicados en el país el mantenimiento del valor en dólares de sus activos, que se estima que alcanzaban a cerca de 120 mil millones de dólares, y al sector financiero que sus deudas no se acrecentarían. El otro proyecto, vinculado a los grupos locales y algunos conglomerados extranjeros, tenía como objetivo fundamental la devaluación y la consiguiente modificación de los precios relativos para potenciar sus exportaciones, fue finalmente el que se aplicó.

Segunda Parte

1. La participación de los grupos económicos en las ventas de las firmas líderes desde la dictadura militar a la actualidad (1976-2008)

En el contexto de la trayectoria y características que, de acuerdo al “estado del arte”, exhiben los grupos económicos desde la dictadura militar hasta el final del régimen convertible, se encara en esta segunda parte un análisis de su relevancia dentro de las 200 empresas de mayores ventas. Es decir, que se trata de investigar la situación de los grupos económicos dentro del conjunto de firmas que definen la trayectoria del conjunto de la economía argentina, con el propósito de determinar la importancia actual de los mismos en la estructura económica.

Como lo señala la bibliografía sobre el tema, la inserción de los grupos económicos en la cúpula empresarial implica indagar la trayectoria e importancia tanto de sus empresas controladas como de aquellas vinculadas en las que comparten la propiedad de las mismas con otros capitales (Azpiazu, Basualdo, Arceo y Wainer, 2009). Ambos aspectos se tratarán a continuación en un análisis de largo plazo (1976-2008), para finalizar complementándolo luego con algunas precisiones sobre la situación actual de los mismos. El análisis de estas problemáticas permitirá precisar el tipo de inserción estructural, así como identificar el sustento objetivo que exhiben las propuestas que esgrime en la actualidad esta fracción del capital dominante.

1.1. Incidencia de las firmas controladas por los grupos económicos en la cúpula empresarial

Si bien, los grupos económicos durante la segunda etapa de sustitución de importaciones (1958-1975) eran una fracción significativa del capital dominante, la misma adquirió suma relevancia a partir de la dictadura militar (1976-1982). De allí que su participación en las ventas de la cúpula registre un incremento acelerado, del 17,3% al 24,3%, ubicándose como la forma de propiedad más relevante luego de las empresas estatales. Durante esos años, su expansión estuvo asociada a un no menos importante incremento en el número de empresas controladas dentro de la cúpula empresarial, al pasar de 36 a 55 empresas (Gráfico N° 1).

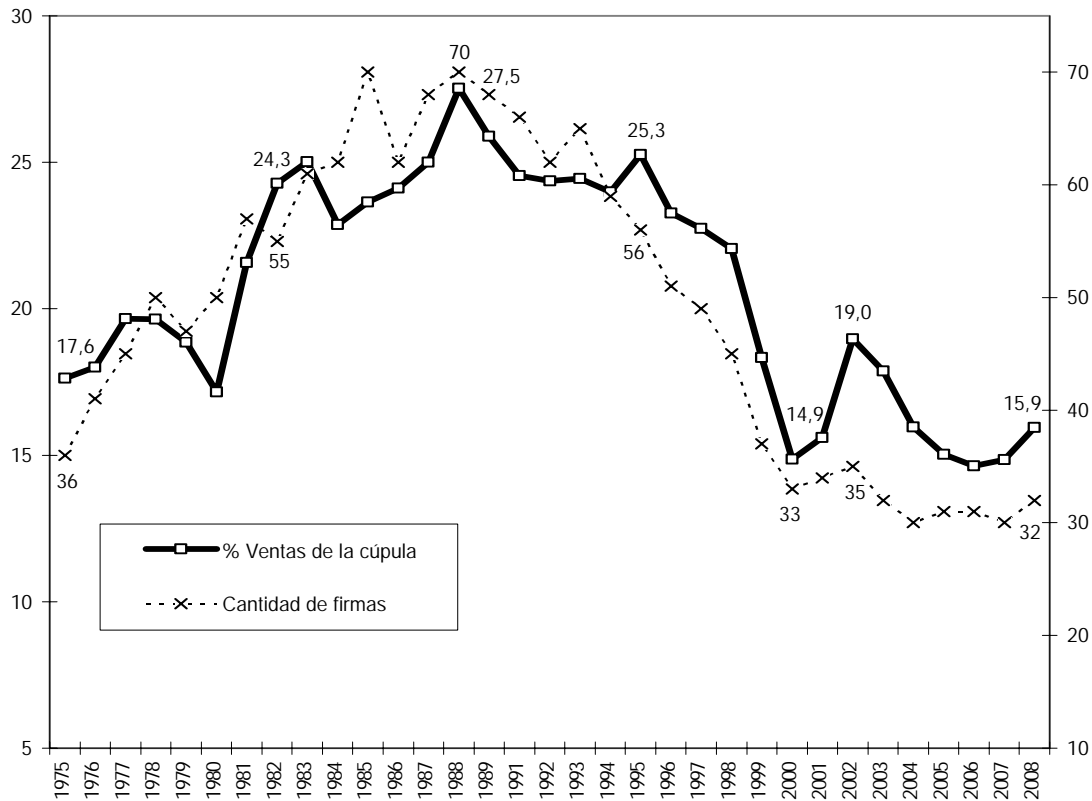
Es de señalar, tal como lo indica la bibliografía sobre el tema, que durante esos años los grupos económicos locales no solamente incrementaron acentuadamente su incidencia en términos de la economía real, sino que además devinieron en la fracción de capital dominante en el endeudamiento externo del sector privado y, por lo tanto, en el núcleo central del nuevo patrón de acumulación de capital que puso en marcha la dictadura militar sustentado en la valorización financiera.

Sin embargo, la expansión de esta forma de propiedad en términos de su participación en la facturación de las grandes firmas continuó durante el primer gobierno constitucional que le sucedió a la dictadura militar, llegando a representar el 27,5% de las ventas realizadas por la cúpula empresaria en 1988, consolidándose como la segunda forma de propiedad luego de las empresas estatales. Nuevamente, en esta etapa, ello está asociado a la expansión de la cantidad de empresas controladas que prácticamente se duplican entre 1975 y 1988. Cabe recordar, que la expansión de esta forma de propiedad es posible porque durante esos años, en el marco de la crisis de la deuda externa latinoamericana, se despliega una acentuada repatriación de empresas extranjeras industriales, al mismo tiempo que rige la promoción industrial que reconoce a los grupos económicos locales como principales receptores de los subsidios otorgados por el Estado.

La etapa en que la expansión de la incidencia de los grupos económicos está basada en la cantidad de sus empresas controladas y culmina con la crisis hiperinflacionaria y la

consiguiente interrupción en 1989 del primer gobierno constitucional. A partir del gobierno peronista que le sucede y de la implementación por parte del mismo de la Reforma del Estado -que reconoce a la privatización de las empresas públicas y la desregulación de los mercados como un componente central de la misma- y de su convergencia con el Plan Brady en 1992, se despliega una evidente retracción en el número de las empresas controladas por los grupos económicos locales, pasando de 70 en 1988 a 55 en 1995 (Gráfico N° 1). Sin embargo, la participación en las ventas de las 200 empresas más grandes de esta fracción del capital se reduce en una proporción significativamente menor -de 27,5% en 1988 a 25,3% en 2005-. Tanto es así, que hasta ese año los grupos económicos siguen siendo la segunda forma de propiedad más relevante de la cúpula en términos de su facturación pero ya no luego de las empresas estatales sino de las asociaciones cuyo núcleo central eran las empresas estatales privatizadas durante el primer quinquenio de esa década.

Gráfico N° 1 - Cantidad de empresas controladas por los grupos económicos y participación en las ventas de la cúpula, 1975-2008 (en cantidad y porcentaje)



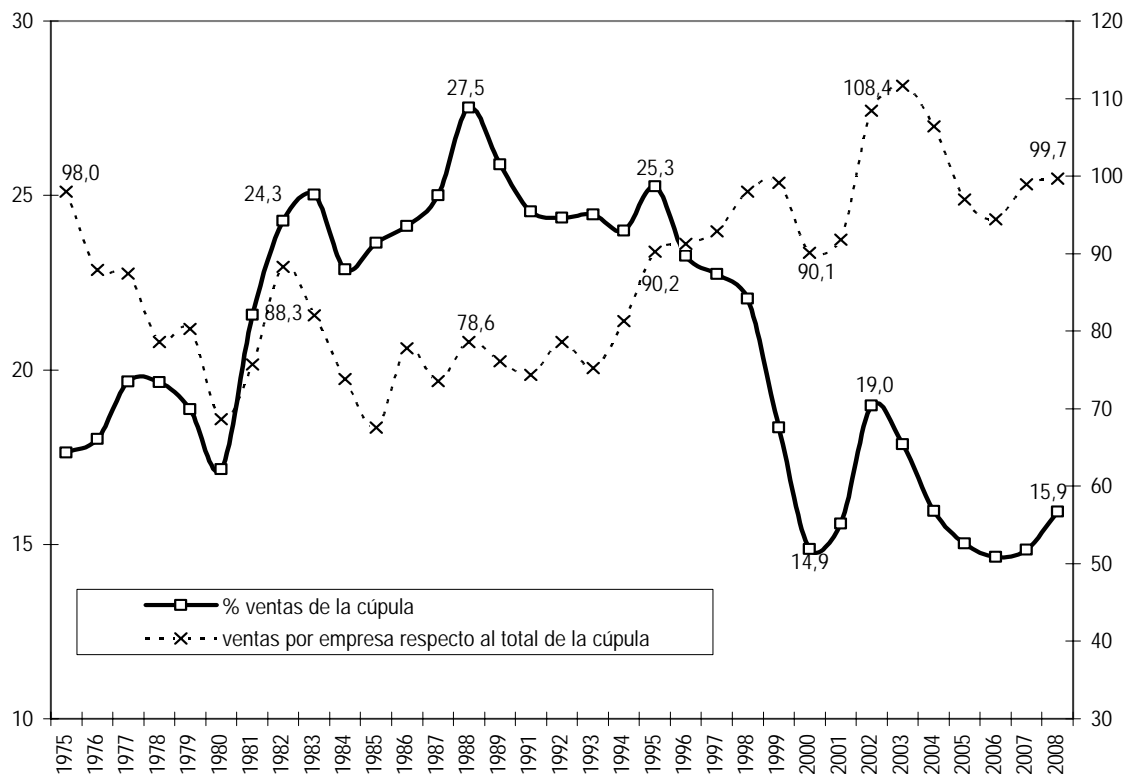
Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

En este contexto, es pertinente señalar que a partir de la crisis en el pago de la deuda externa mexicana de 1995 ("crisis del tequila") se constata una acentuada retracción de ambas variables (ventas y cantidad de firmas controladas) que se acelera cuando comienza en 1998 la prolongada crisis que dará por terminada la convertibilidad y, lo que es más importante aún, el patrón de acumulación de capital que había puesto en marcha la última dictadura militar a mediados de la década de 1970. Durante la postconvertibilidad la incidencia de las empresas controladas por los grupos económicos tiende a

estabilizarse, luego de un repunte en el año 2003, en torno al 16% de las ventas de cúpula a pesar de que siguen disminuyendo la cantidad de esas empresas.

La contraposición entre las etapas que transitaron los grupos económicos no se restringe a la expansión o contracción del número de firmas controladas y de su incidencia en las ventas de la cúpula, sino también a otros aspectos relevantes como el tamaño medio de sus empresas. Centrando la atención en esta última variable, las evidencias disponibles son contundentes en indicar que el tamaño medio de las empresas controladas (ventas por empresa) y la incidencia en la facturación de la cúpula mantienen una relación inversa (Gráfico N° 2). Cuando se expandió su incidencia en la cúpula (1976-1990) disminuyó el tamaño medio de sus firmas controladas, mientras que en la etapa de retracción (1991 en adelante) cuando disminuyó su participación en la facturación de la cúpula el tamaño medio de las firmas controladas se incrementó.

Gráfico N° 2 - Participación de las empresas controladas de por grupos económicos en las ventas de la cúpula y de las ventas por empresa respecto al de la cúpula, 1975-2008



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Dicho de otra manera, la reducción relativa del tamaño medio de las empresas controladas por los grupos económicos restringió el aumento de la participación de las mismas en la facturación de la cúpula, durante la fase de expansión. Por el contrario, en el período de retracción, el incremento del tamaño medio aminoró la reducción de su participación relativa en la cúpula. Sin embargo, también es de señalar que aún en los momentos en que el tamaño relativo de las empresas de los grupos económicos alcanza sus niveles máximos nunca supera el nivel de las ventas promedio del conjunto de las 200

firmas de mayor facturación, salvo en el año 2002 debido a la violenta modificación de los precios relativos.

Centrando la atención en el período que se inicia en la década de 1990, es impensable que la acentuada retracción de los grupos económicos, tanto en la participación de las ventas de la cúpula como en la cantidad de sus empresas controladas, se haya originado en su peor *performance* respecto a los otros tipos de empresas. En efecto, a mediados de la década de 1990 se consolida un intenso proceso de venta, total o parcial, del capital de sus empresas controladas a otras fracciones del capital dominante. Las evidencias disponibles (Gráfico N° 3) permiten constatar que hasta mediados de la década de 1990 el efecto sustractivo de la transferencia de firmas sobre la facturación de los grupos económicos ya había comenzado⁵, basado principalmente en la venta de las firmas Terrabusi y Bagley (ambas líderes en la fabricación de alimentos) a capitales extranjeros⁶. Pero aún así, era relativamente moderado ya que entre 1991 y 1995 se habían transferido siete empresas cuyas ventas representaban casi el 8% de la facturación realizada por las firmas controladas por los grupos económicos.

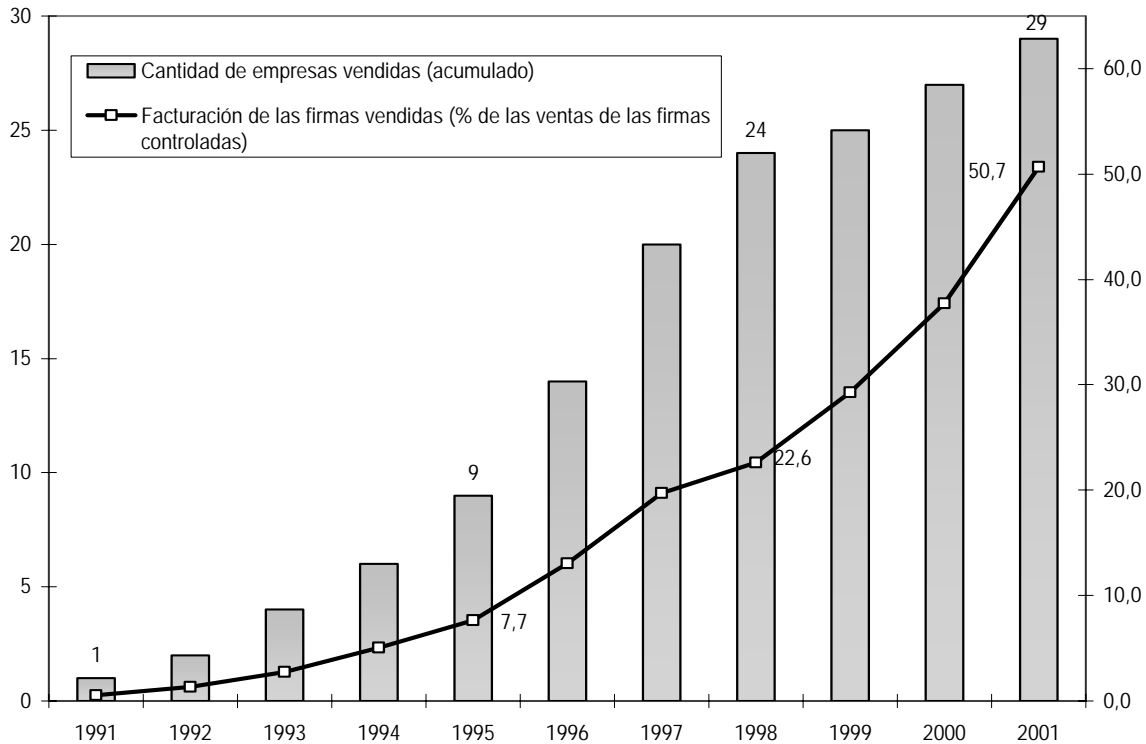
En 1998, las sociedades vendidas ya alcanzaban a veinticuatro y las ventas “perdidas” por esta razón representaban 22,6% de las efectivamente realizadas por las firmas controladas, debido a la salida de este panel de empresas relevantes como Astra, Corcemar y Refinerías San Lorenzo. Sin embargo, el epicentro de este fenómeno se encuentra con posterioridad a 1999, cuando se venden empresas no sólo importantes por su nivel de facturación sino emblemáticas en el país, como es el caso de Acindar, Cervecería Quilmes, Pérez Companc y SADE (también controlada por el grupo Pérez Companc). La transferencia de activos fijos más relevante en los años posteriores es la que compromete a la cementera Loma Negra, firma central del grupo económico Fortabat y posteriormente la Cervecería Quilmes, controlada por el grupo Bemberg, todas ellas vendidas a capitales brasileños.

Tal como lo señala la bibliografía sobre el tema, se trató de una ola de transferencias de capital que llevaron a cabo los grupos económicos, que incluso prosiguió pero con menor intensidad en la postconvertibilidad, buscando realizar ganancias patrimoniales en un contexto en que la creciente apreciación de la moneda local respecto al dólar determinaba un precio de los paquetes accionarios que superaba los valores alcanzados anteriormente en términos de la divisa norteamericana. Cabe señalar, que esas ganancias patrimoniales fueron fugadas al exterior exacerbando de esa manera la valorización financiera y acelerando el fin de ese patrón de acumulación de capital.

⁵ En términos estrictos, la metodología utilizada para determinar la incidencia de las ventas perdidas por los grupos económicos a lo largo del período, consistió en acumular las ventas realizadas por las firmas transferidas en el último año en que un grupo controlaba su capital social y luego determinar su importancia en términos de las ventas realizadas en cada año por aquellas que permanecían como controladas.

⁶ Al respecto, cabe señalar que el Establecimiento Modelo Terrabusi SA, firma líder en la producción de alimentos fue vendida a comienzos de 1994 por el grupo económico Montagna-Terrabusi, integrante de los grupos económicos, a RJR Nabisco (capitales norteamericanos) por alrededor de 230 millones de dólares. El grupo económico Terrabusi, posteriormente adquiere alrededor de 10 mil hectáreas en la provincia de Buenos Aires, las cuales se suman a las más de 15 mil hectáreas que ya controlaba en ese distrito, lo cual pone de manifiesto una característica que se analizará posteriormente que consiste en el énfasis que pone en marcha esta fracción de capital en asentarse en producciones primarias exportadoras. Un análisis detallado de las propiedades agropecuarias de este grupo económico y de sus compras de tierras durante la década de los años 90, se encuentra en: Basualdo, Bang y Arceo, 1999.

Gráfico N° 3 - Cantidad de empresas vendidas por los grupos económicos y su incidencia en términos de las ventas realizadas por las firmas que permanece como controladas, 1991-2001 (en cantidad y porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Azpiazu, Basualdo, Arceo y Wainer (2009)

1.2. Importancia y características de las empresas vinculadas

Históricamente las asociaciones entre las diversas fracciones del capital fueron sumamente escasas, prácticamente inexistentes, especialmente aquellas en donde participaban inversores foráneos, aún cuando desde los años setenta en adelante este tipo de propiedad (*joint-ventures*) tuvo una rápida expansión a nivel internacional.

Esta forma de propiedad asume cierta importancia en el país a partir de la significativa retracción de del capital extranjero en la producción industrial que comienza durante la dictadura militar que, con distinta intensidad, abarcará toda la década de los años ochenta. Se trata de un proceso que avanza no solamente por la diferente tasa de crecimiento de las ventas que exhiben las firmas nacionales sino, principalmente, por la repatriación de capitales, la transferencia de subsidiarias extranjeras a capitales locales o, en menor medida, la asociación con otros capitales locales o extranjeros. En conjunto, este fenómeno es tan acentuado que da lugar a la retracción más importante del capital extranjero en la producción industrial local desde el comienzo de la sustitución de importaciones, cuando esta actividad seguía siendo central en el ritmo de actividad y principal receptáculo de las inversiones extranjeras⁷. Durante esos años, las asociaciones no sólo fueron poco significativas sino que también asumieron un carácter defensivo para

⁷ La participación del capital extranjero en la producción industrial disminuyó un 9% entre los años censales 1973 y 1984 (del 30% al 27% del valor de producción durante esos años). Al respecto, consultar: Kosacoff y Azpiazu, 1989; Basualdo, Lisfchitz y Roca (1987); Kosacoff y Porta, 1997.

los capitales extranjeros que no querían abandonar el mercado argentino, tal el caso de PASA, donde se incorporó el grupo Pérez Companc como accionista o de Autolatina, que fue una fusión entre Ford y VW.

La primera gran transformación se registra a principios de la década de 1990, cuando las asociaciones comprometen 20 empresas y su participación alcanza al 14% de las ventas de la cúpula (Cuadro N° 1). Tal como lo señala la bibliografía sobre el tema (Azpiazu, Basualdo, Arceo y Wainer, 2009) esta primera expansión de las asociaciones es el resultado de la conjunción de situaciones coyunturales con procesos estructurales de vieja y nueva data. El primero de ellos, es la persistencia de esas asociaciones defensivas que se habían conformado en la década anterior, a los que se les suma un conjunto de empresas líderes controladas por grupos económicos que colapsaron en la crisis hiperinflacionaria de 1989 y 1990, como fue el caso de las empresas controladas por el grupo Celulosa y Alpargatas. A esas firmas se le suman otras, en las cuales los capitales extranjeros retoman participaciones en el capital quedando asociadas a grupos económicos locales, tal el caso de las empresas automotrices CIADEA (Renault) y SEVEL (Peugeot).

Cuadro N° 1

Evolución de la incidencia de las ventas de las asociaciones que integran la cúpula empresaria según provengan o no de las privatizaciones en la facturación de la cúpula empresaria, 1991-2008 (en cantidad y millones de dólares*)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2.004	2005	2006	2007	2008
Ventas (millones de dólares)																		
Total	6.186	11207	21679	25080	25917	25034	27315	28187	16652	17322	17684	7406	8489	12070	11862	14112	13929	22575
	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
No privatizada	3.241	6669	8130	9449	8463	6100	7355	7615	7362	8202	9615	3942	4603	6378	6262	8431	7682	6967
	52	60	37	38	33	24	27	27	44	47	54	53	54	53	53	60	55	31
Privatizada	2.945	4538	13549	15631	17454	18933	19959	20572	9289	9119	8069	3464	3886	5692	5600	5680	6246	15609
	48	40	63	62	67	76	73	73	56	53	46	47	46	47	47	40	45	69
% ventas cúpula	14,0	20,2	34,8	34,1	32,4	29,5	28,6	27,3	16,6	16,7	18,1	13,6	13,0	16,2	13,8	13,3	10,9	15,9
Cantidad de firmas																		
Total	20	21	37	43	45	42	42	43	42	43	48	34	34	37	33	28	25	23
	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
No privatizada	14	15	15	20	22	16	19	17	17	18	24	16	16	18	15	13	11	11
	70	71	41	47	49	38	45	40	40	42	50	47	47	49	45	46	44	48
Privatizada	6	6	22	23	23	26	23	26	25	25	24	18	18	19	18	15	14	12
	30	29	59	53	51	62	55	60	60	58	50	53	53	51	55	54	56	52

*Para determinar el monto de ventas en dólares, se consideró la tasa de cambio promedio vigente al 31/12 de cada año. Entre 1991 y 2001 rigió una tasa de cambio fija de un peso por dólar. Entre 2002 y 2008, las respectivas tasas de cambio consideradas fueron: 3,4; 2,9; 3,0; 3,0; 3,1; 3,1 y 3,5 pesos por dólar.

Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Finalmente, a todos ellos se les agregan los primeros efectos del cambio estructural más relevante de la década que consistió en la privatización de compañías públicas. La misma asumió una importancia económica indiscutible, incluso más significativa que la estatización de los servicios públicos que había llevado a cabo el peronismo en el segundo quinquenio de la década de 1940, ya que las empresas estatales eran, a fines de la década de los ochenta, las de mayor significación dentro de las corporaciones de

mayor facturación en la economía argentina, con un promedio de ventas por empresa que superaba largamente a cualquiera de las grandes sociedades privadas⁸.

Los grupos económicos participan en todas estas diferentes situaciones empresarias que integran el nutrido panel de las asociaciones, inclusive en las prestadoras de servicios públicos ya que, como lo indican varios de los trabajos publicados sobre el tema, las empresas estatales fueron transferidas a consocios privados donde convergen como accionistas diversos capitales extranjeros y grupos económicos locales.

Es decir, los grupos económicos no sólo están presentes en la cúpula empresaria mediante sus firmas controladas sino también mediante numerosas empresas vinculadas que se encuadran dentro de las asociaciones debido a que comparten la propiedad con otros capitales locales, especialmente extranjeros. Cabe señalar, que esta cualidad de los grupos económicos no es aleatoria sino el resultado de las estrategias empresariales que adoptan durante la década de 1990 y que no se replica, salvo excepciones, en ninguna de las restantes formas de propiedad que conviven en la cúpula de las empresas de mayor facturación. Obviamente, esta peculiaridad está sustentada -tal como lo señala la bibliografía sobre el tema- en la capacidad de influencia sobre la definición de la política económica durante la valorización financiera.

Con el propósito de evaluar el alcance y las características que presentan las firmas vinculadas de los grupos económicos, se identificó la participación de los mismos en el capital de esas firmas para luego calcular cuanto representa ese porcentaje en las ventas de las asociaciones que participan en la cúpula empresaria. Obviamente, se trata sólo de una aproximación a la importancia que asumen los grupos económicos en esta forma de propiedad, para posteriormente poder estimar la participación del conjunto de las firmas en que participan los grupos en la facturación de las 200 empresas de mayor facturación.

Los resultados obtenidos se exponen en el Cuadro N° 2 y señalan la existencia de sensibles fluctuaciones de las ventas en un doble sentido: entre los años en que rige la convertibilidad (1991-2001) y los correspondientes a la postconvertibilidad (2002-2008), así como dentro de ambos subperíodos.

Por otra parte, dentro de las ventas de las empresas vinculadas a los grupos económicos predominan a lo largo de toda la serie hasta el 2005 las firmas no privatizadas sobre la facturación de las privatizadas. Por cierto, no se trata de que los grupos participen en un escaso número de empresas privatizadas sino que por el contrario lo hacen en casi todas ellas, pero con una participación minoritaria que en promedio es inferior a la que alcanzan las firmas no privatizadas. De allí, que en este aspecto discrepen con lo que sucede en el conjunto de las asociaciones ya que, como fue mencionado previamente, en ellas la facturación de las privatizadas tiene una incidencia mayor entre 1993 y el último año de la convertibilidad.

La peculiaridad que exhibe la participación de los grupos en las asociaciones y sus diferencias con la composición del conjunto de las asociaciones en términos de la importancia que asumen las firmas privatizadas y no privatizadas, responde a un conjunto

⁸ En términos más generales y de acuerdo a la información disponible, entre 1950 y 1974, la participación promedio de las empresas públicas ascendía al 7,8% del PBI, de los cuales el 75% (casi el 6% del PBI) era generado por las empresas de servicios públicos. Más importante aún era su participación en el valor agregado industrial, ya que el mismo representaba entre el 17% y el 20% del PBI sectorial durante esos mismos años. También en la formación de capital el papel de estas empresas era decisivo, ya que en 1975 representan alrededor del 25% de la inversión total. Estas estimaciones fueron realizadas por: CEPAL, 1983; B.C.R.A., 1976 y S.I.G.E.P., 1982.

complejo de factores, vinculado tanto con las alteraciones que se registran en las empresas vinculadas de los grupos económicos como las modificaciones que se despliegan en las asociaciones en su conjunto.

Cuadro N° 2

Evolución de la incidencia de los grupos económicos en las ventas de las asociaciones según provengan o no de las privatizaciones que integran la cúpula empresaria, 1991-2008 (en cantidad y millones de dólares*)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ventas (millones de dólares)																		
Total	1.735	3.202	4.805	5.909	5.863	5.783	4.539	4.850	4.449	4.817	5.193	1.172	920	1.702	2.087	2.669	2.614	4.016
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
No privatizadas	1.135	2.372	2.678	3.470	3.096	2.693	2.300	2.459	2.611	3.175	3.725	776	674	943	956	1.528	1.226	1.079
	65,4	74,1	55,7	58,7	52,8	46,6	50,7	50,7	58,7	65,9	71,7	66,2	73,2	55,4	45,8	57,2	46,9	26,9
Privatizadas	600	830	2.128	2.439	2.767	3.090	2.239	2.390	1.838	1.642	1.468	397	247	760	1.131	1.142	1.389	2.938
	34,6	25,9	44,3	41,3	47,2	53,4	49,3	49,3	41,3	34,1	28,3	33,8	26,8	44,6	54,2	42,8	53,1	73,1
% ventas asociaciones	28,0	28,6	22,2	23,6	22,6	23,1	16,6	17,2	26,7	27,8	29,4	15,8	10,8	14,1	17,6	18,9	18,8	17,8
Cantidad de firmas																		
Total	16	15	29	34	36	35	30	27	24	27	30	14	12	15	16	10	8	8
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
No privatizadas	12	11	11	16	18	14	13	11	10	14	17	6	6	7	6	5	3	2
	75,0	73,3	37,9	47,1	50,0	40,0	43,3	40,7	41,7	51,9	56,7	42,9	50,0	46,7	37,5	50,0	37,5	25,0
Privatizadas	4	4	18	18	18	21	17	16	14	13	13	8	6	8	10	5	5	6
	25,0	26,7	62,1	52,9	50,0	60,0	56,7	59,3	58,3	48,1	43,3	57,1	50,0	53,3	62,5	50,0	62,5	75,0

*Para determinar el monto de ventas en dólares, se consideró la tasa de cambio promedio vigente al 31/12 de cada año. Entre 1991 y 2001 rigió una tasa de cambio fija de un peso por dólar. Entre 2002 y 2008, las respectivas tasas de cambio consideradas fueron: 3,4; 2,9; 3,0; 3,0; 3,1; 3,1 y 3,5 pesos por dólar.

Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

En términos de los grupos económicos y sus empresas vinculadas se registraron, tal como lo analizan los trabajos sobre el tema, cambios significativos a lo largo de la serie. Las asociaciones defensivas que venían de la década de 1980 y de la crisis de 1989 perdieron incidencia durante el primer quinquenio de la década de 1990. Si bien, esa declinación tendió a debilitar la importancia relativa de las no privatizadas, la misma se vio compensado por tres procesos:

- Las nuevas ventas parciales de un conjunto numeroso de empresas líderes controladas por los grupos económicos en el segundo quinquenio de la década de 1990 (tal el caso de: Mastellone, Acindar, Pecom-Agra, entre las más destacadas)
- El dinamismo que exhiben los nuevos negocios que surgen en la década de 1990 en algunos casos vinculados a las nuevas tecnologías (como el caso de Movicom, Miniphone o Cablevisión).
- Las derivaciones de las privatizaciones en diversos sectores de actividad dando lugar al surgimiento de nuevas firmas, como por ejemplo: Pan American Energy en la producción de petróleo, EG3 en la comercialización de combustibles o CTI que controla empresas privatizadas y de los grupos económicos que se disgregan durante las crisis de fines de la década de 1980.

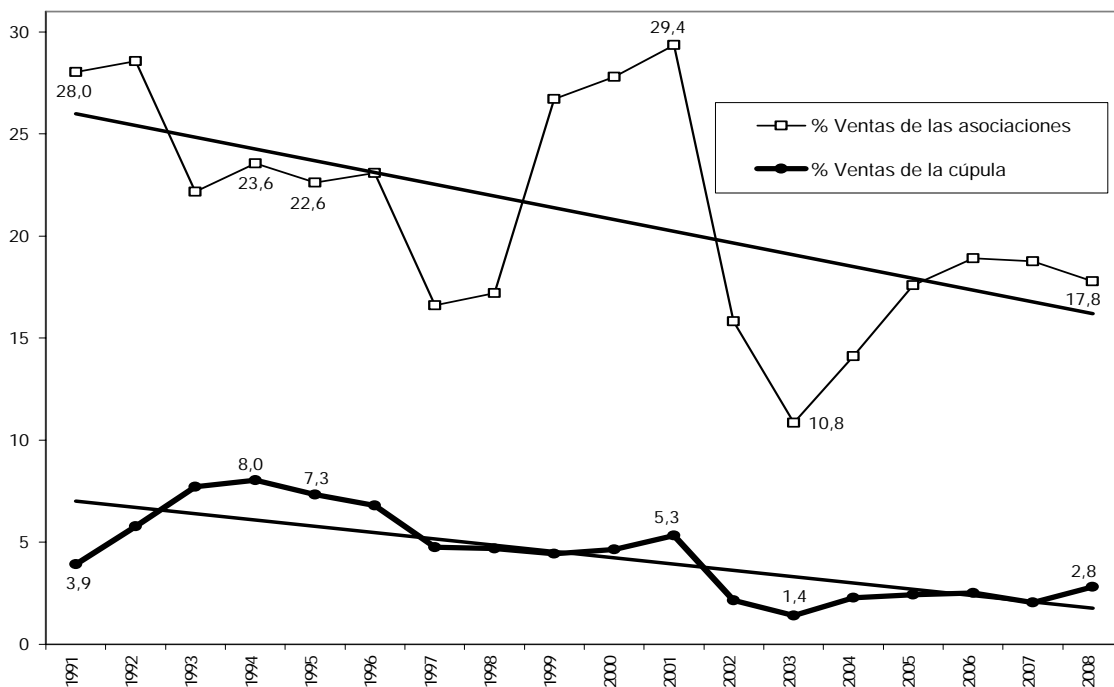
Mientras esto ocurre, a medida que avanza la década de 1990 se va deteriorando la presencia de los grupos económicos al transferirle sus participaciones accionarias a diferentes capitales extranjeros, situación que se revierte en los últimos años de la serie

debido a la incorporación del grupo económico Wertheim en Telecom y de Eskenazi en YPF, así como la venta definitiva de varias de las empresas controladas que habían comenzado a transferirse parcialmente en los años anteriores (Acindar, Peñaflo, etc.).

Las modificaciones que se despliegan en las empresas vinculadas de los grupos económicos se conjugan con otras no menos relevantes en el conjunto de las asociaciones. La más relevante en este sentido se registra a fines de la década de 1990, que consistió en la salida del panel de esta forma de propiedad de un número reducido de empresas que eran líderes en la cúpula empresaria, debido a que su capital pasa a manos de capitales extranjeros. Este es el caso de YPF, que es la mayor empresa de la economía argentina. Y de las dos empresas telefónicas que se habían organizado a raíz de la privatización de ENTEL (Telefónica Argentina y Telecom), las cuales también ocupaban los primeros lugares en el ranking de las firmas con mayor facturación de la economía local. Como se dijo anteriormente, dos de ellas volverán a integrar las asociaciones en el 2008, cuando los grupos Wertheim y Eskenazi adquieren parte del paquete accionario de Telecom e YPF, respectivamente.

Todas estas relevantes alteraciones estructurales se originan en idas y vueltas en la composición accionaria de un conjunto muy relevante de firmas que definen la evolución de la economía argentina. Pero, en términos de la participación de las empresas vinculadas de los grupos económicos, estas marchas y contramarchas no han tenido la misma intensidad ya que, más allá de los altibajos, la tendencia descrita entre 1991 y 2008, indica una declinación indiscutible en su incidencia tanto en las asociaciones y, lo que es más importante, en el conjunto de la cúpula empresaria constituida por las 200 firmas de mayor facturación (Gráfico N° 4).

Gráfico N° 4 - Participación de las empresas vinculadas de los grupos económicos en las ventas de la cúpula y de las asociaciones, 1991-2008 (en porcentajes)



Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

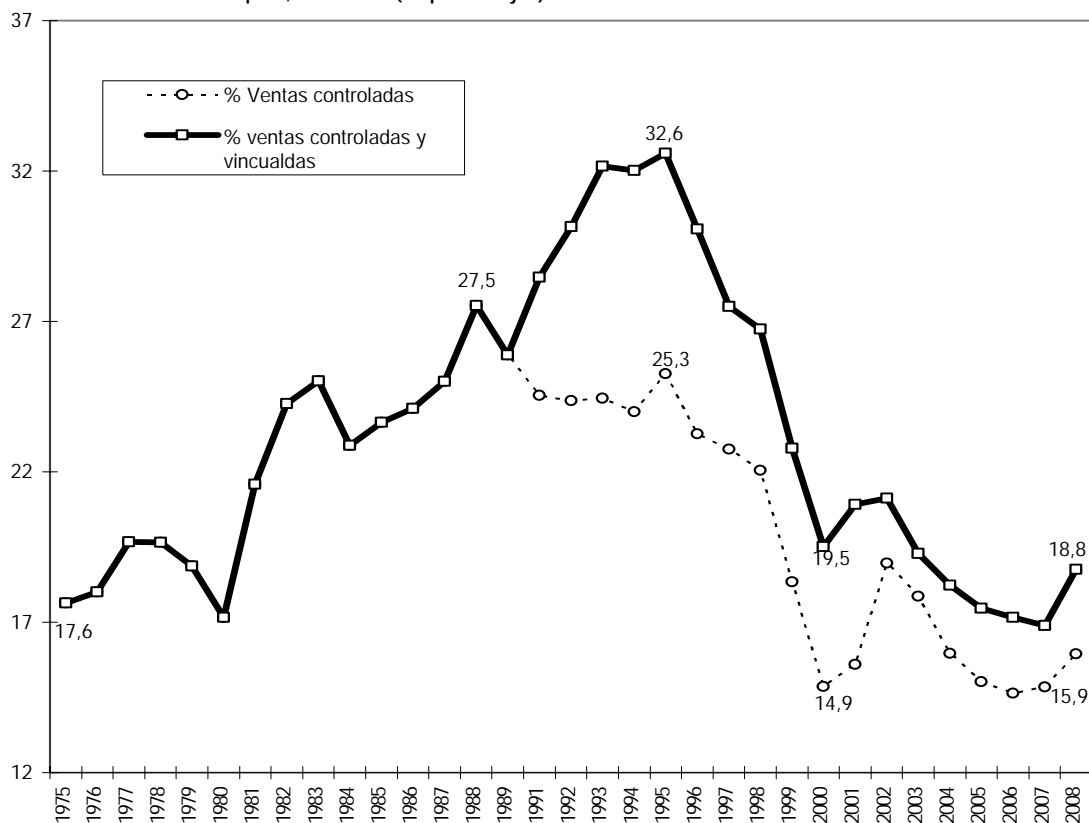
En el contexto de esta verificación tan trascendente, es ineludible destacar que la pérdida de incidencia de las empresas vinculadas a los grupos económicos es especialmente pronunciada entre 1994 y 2008, en tanto se reduce a menos de la mitad (de representar el 8% en 1994 descienden al 2,6% de las ventas totales de la cúpula en 2008) a pesar de las tomas de posición que realizan algunos grupos económicos en YPF y en Telecom, las cuales fueron mencionadas anteriormente. Todo ello, a su vez, en un escenario de relativa estabilización de las ventas de las empresas controladas por los grupos económicos locales en la facturación total de las asociaciones.

1.3 Una visión de largo plazo a través de la participación de las firmas controladas y vinculadas que participan en la cúpula empresarial

Determinadas las alternativas y tendencias seguidas tanto por las empresas controladas como por las firmas vinculadas de los grupos económicos, es posible avanzar en la determinación de la incidencia que tiene esta forma de propiedad contemplando todas las posibles inserciones que tiene dentro de las grandes empresas de la economía argentina.

Al respecto, en el Gráfico N° 5 se presenta la evolución en el largo plazo (1975-2008) de la incidencia relativa que alcanza la facturación de las firmas controladas y vinculadas por los grupos económicos en términos de las ventas realizadas por las 200 empresas que integran la cúpula empresarial.

Gráfico N° 5 -Incidencia de las empresas controladas y vinculadas de los grupos económicos en las ventas de la cúpula, 1975-2008 (en porcentajes)

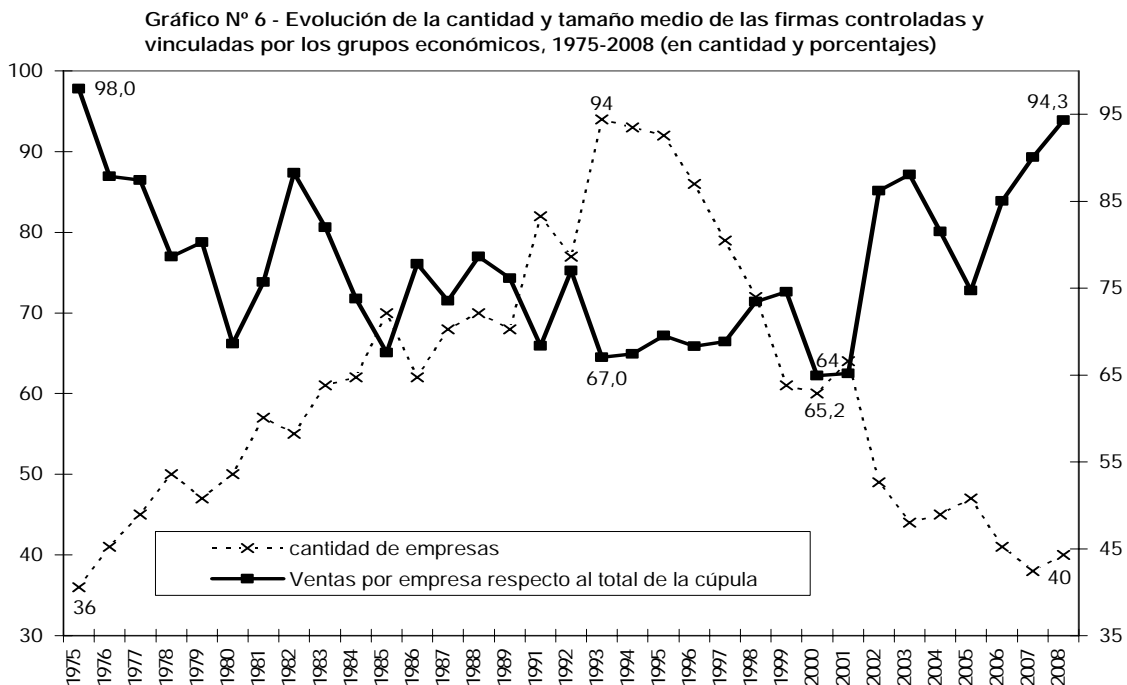


Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

La primera constatación relevante consiste en que la fase de expansión de los grupos económicos que culminaba en 1988 cuando se computaban únicamente las empresas controladas, al considerar también las firmas vinculadas se extiende hasta 1995. Se trata de una expansión, siempre en términos relativos respecto a las crecientes ventas de la cúpula (que experimentan un incremento real del 46,7% entre 1991 y 1995), ya que la misma se incrementa en un 16% aproximadamente (del 27,5% al 32,6% de las ventas totales), cuando antes disminuía en un 8% (de 27,5% al 25,3% de la facturación de la cúpula). Esta modificación se debe a que en 1995 las empresas vinculadas aportan el 7,3% en términos de las ventas del conjunto de las firmas líderes que se suma al 25,3% que alcanzaban las firmas controladas. Es decir, que la incidencia de los grupos económicos pasó a ser predominante en la cúpula y casi equivalente a la que exhibieron las empresas estatales unos pocos años antes, cuando lideraban la cúpula empresaria debido a su nivel de facturación.

La otra comprobación significativa que aporta esta nueva aproximación a la evolución de los grupos económicos que forman parte de las 200 empresas de mayor facturación, es que durante la fase de mayor contracción en la incidencia de este tipo de capitales (1994-2000) la disminución relativa cuando se consideran las firmas controladas y vinculadas es similar a la que registran únicamente las primeras de ellas (alrededor del 40%) pero el punto mínimo es un 30% más elevado (19,5% versus 14,9% de las ventas de la cúpula), diferencia que disminuye en el 2008 al 6% aproximadamente, a pesar del ascenso de las firmas vinculadas debido a las incorporaciones mencionadas.

Complementariamente, el Gráfico N° 6 aporta evidencias acerca de la evolución de la cantidad de firmas controladas y vinculadas por parte de los grupos económicos y sobre el tamaño medio de estas respecto al que exhibe la cúpula, que merecen tenerse en cuenta.



Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Estas nuevas evidencias indican que durante la prolongada etapa de expansión de los grupos económicos en términos de las ventas de la cúpula que comienza en 1976 culmina, desde el punto de vista de la cantidad de sus sociedades controladas y vinculadas, en 1993, al pasar de 36 a 94 empresas, representando estas últimas aproximadamente 47% de las firmas que integran la muestra de grandes empresas. Como en ese año, se verifica una de las facturaciones promedio por empresa más reducidas respecto al total (sólo superada, por su bajo nivel, por la alcanzada en el año 2000), se puede concluir que esa fase expansiva esta sustentada exclusivamente en el aumento de la cantidad de firmas vinculadas y controladas. Por otra parte, en la etapa en que se contrae su incidencia, especialmente desde el año 2001 en adelante, el aumento de la facturación promedio relativa –y la permanencias, por ende, de los más grandes– contribuye a atenuar la caída de la participación de esta fracción del capital dominante.

En síntesis, un análisis de largo plazo sobre la trayectoria seguida por los grupos económicos en la economía real indica la existencia de dos fases contrapuestas. La primera de ellas, se caracteriza por su fuerte expansión sobre la base del incremento de la cantidad de firmas controladas y vinculadas que fue acompañada por una disminución de su facturación promedio relativa. La otra, que comienza a mediados de la década de 1990 y se prolonga hasta la actualidad, es la contracara de la anterior ya que se distingue por una intensa contracción de su incidencia, tanto que al final del período la incidencia de sus firmas controladas y vinculadas en la facturación de la cúpula es similar a la del punto de partida de la serie, es decir el año anterior al comienzo de la dictadura militar. La disminución, tanto de sus empresas controladas como de las vinculadas, fue el factor fundamental que impulsó la abrupta disminución de la incidencia de los grupos económicos, la cual no fue aún más acentuada por el incremento relativo de las ventas promedio, especialmente a partir del año 2000. Desde el punto de vista de la participación en la facturación de la cúpula empresaria, la situación de los grupos económicos en la actualidad es similar a la vigente inmediatamente antes de la dictadura militar. Sin embargo, se trata de una fracción del capital incomparablemente más fuerte que a mediados de 1970 porque, como lo indica la bibliografía sobre el tema, el grueso de sus recursos se encuentra en el exterior en forma de capital financiero. A esto último, se le debe agregar la acentuada inserción exportadora que exhiben actualmente sus principales empresas controladas, tal como se analizará con mayor detalle en los próximos apartados

En consecuencia, se trata de una fracción significativa pero que ya no detenta el predominio económico que ejerció durante casi dos décadas en la economía real. De por sí, haber perdido el predominio en la economía real es una amenaza para sus posibilidades de expandir su acumulación de capital, pero que se agrava en las circunstancias actuales, en tanto en el año 2001 se agotó el patrón de acumulación de capital que se nutría de la valorización financiera y las posibilidades de potenciar la acumulación de capital por parte de las diferentes fracciones del capital se desplazaron de la valorización financiera a la rentabilidad obtenida en la economía real.

2. Las características estructurales de los grupos económicos durante la postconvertibilidad

En el marco de la evolución de largo plazo que exhiben los grupos económicos, es necesario indagar si, tal como puede asumirse como hipótesis, las características estructurales de su inserción económica se han modificado durante las últimas décadas.

Específicamente, si durante la etapa de su declinación que se inicia a mediados de la década de 1990 se han modificado las actividades económicas de sus empresas controladas, el tipo de mercados y la incidencia que alcanzan las firmas controladas, y los propios grupos económicos en términos de las ventas. Para realizar esta indagación, se considerarán tres cortes en el tiempo, siendo el primero de ellos en el año 1991, que expresa la situación estructural con la que culmina la década de 1980. El siguiente en el año 1994, como forma de analizar el momento en que culmina la expansión de los grupos económicos y, finalmente, el año 2008 para captar la situación actual.

2.1 Sectores económicos y actividades industriales de las firmas controladas por los grupos económicos

El análisis de los sectores económicos y de las ramas industriales constituye una primera aproximación relevante a la problemática planteada. Al respecto, en el Cuadro N° 3 constan la cantidad de firmas, el nivel de ventas y las exportaciones realizadas de los grupos económicos según los grandes sectores de actividad en los años mencionados previamente.

Cuadro N° 3

Distribución de las empresas controladas por los grupos económicos que integran la cúpula empresaria según los grandes sectores de actividad económica, 1991-1994-2008 (en cantidad, millones de pesos y millones de dólares)

	1991					1994					2008				
	Firmas	Ventas		Exportaciones		Firmas	Ventas		Exportaciones		Firmas	Ventas		Exportaciones	
		Mill. pesos	%	Mill. US\$	%		Mill. pesos	%	Mill. US\$	%		Mill. pesos	%	Mill. US\$	%
Comercio	4	547	5,0	0	0,0	3	928	5,3	0	0,0	1	3.551	4,5	34	0,3
Construcción	4	545	5,0	0	0,0	5	1.215	6,9	3	0,1	2	2.215	2,8	0	0,0
Industria	48	7.565	69,6	1.564	100,0	41	12.399	70,3	2.535	97,0	21	60.354	77,0	9.554	96,6
Petróleo	6	1.696	15,6	0	0,0	6	2.206	12,5	75	2,9	1	1.100	1,4	298	3,0
Servicios	3	335	3,1	0	0,0	3	506	2,9	0	0,0	5	6.192	7,9	0	0,0
Electricidad, gas y agua	0	0	0,0	0	0,0	0	0	0,0	0	0,0	2	4.988	6,4	0	0,0
Otros	1	176	1,6			1	395	2,2	0	0,0	0	0	0,0	0	0,0
Total	66	10.863	100,0	1.564	100,0	59	17.650	100,0	2.613	100,0	32	78.401	100,0	9.886	100,0
Total mill. de US\$		10.863	100,0	1.564	100,0		17.650	100,0	2.613	100,0		22.400	100,0	9.886	100,0

Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Estas evidencias, permiten constatar la acentuada reducción que se registra en la cantidad de firmas controladas, ya que entre 1991 y 2008 disminuyen a menos de la mitad. En términos generales, se trata de una reducción generalizada en el número de firmas que incluso afecta a la producción industrial, que siempre fue la más relevante. La excepción está constituida por los servicios, donde predominan los nuevos negocios que encararon durante los últimos años (como es el caso de Clisa y B. Roggio Ambiental) y la prestación del servicio de electricidad, gas y agua (especialmente Pampa Holding por su nivel de facturación ya que adquirió empresas relevantes como la Central Piedra Buena). La disminución de las firmas controladas es acompañada por una sensible concentración en la producción industrial (que mantiene su predominio absoluto en términos de las ventas externas) y de electricidad, gas y agua, así como una notable reducción de la

importancia relativa del sector petrolero, al pasar de representar el 15,6% en 1991 a sólo el 1,4% de la facturación de los grupos en 2008.

Es ineludible mencionar que la modificación más importante en el año 2008 es la irrupción de Pampa Holding. Su relevancia no radica únicamente en su elevado nivel de facturación, sino en que implica una renovación del elenco estable de los grupos económicos estrechamente vinculado a la política que llevan a cabo las nuevas gestiones gubernamentales que comienzan en el año 2003 para recrear la mítica "burguesía nacional"⁹. En este sentido, la aparición de Pampa Holding está en la misma línea de la incorporación del grupo Wertheim como accionista de Telecom y de Eskenazi en YPF, pero es más relevante porque en el caso de Pampa Holding no se trata de minorías accionarias. En efecto, entre mayo y septiembre de 2005, el Fondo de Inversión Dolphin (ahora Pampa Holding, controlada por capitales nacionales) le adquirió a Electricité de France (EDF) parte de sus participaciones directas y la totalidad de las indirectas en el capital social de Edenor (65%) en 100 millones de dólares. De esta manera, el mencionado Fondo de Inversión adquirió la empresa Electricidad Argentina (EASA), empresa de control (51%) de Edenor y, por otra parte, del 14% de las acciones en poder de EDF Internacional SA, que en consecuencia redujo su participación directa en el capital de la distribuidora del 39% al 25%. Cabe señalar que, como parte de esta operación, el comprador asumió una parte sustancial de la deuda de la empresa que ascendía en ese momento a 524 millones de dólares y, al mismo tiempo, Dolphin asumió el compromiso de hacer frente a los resultados del laudo del tribunal arbitral del Banco Mundial (CIADI) ante la demanda interpuesta por Electricidad Argentina S.A. y EDF Internacional (Azpiazu y Bonofiglio, 2006). Indudablemente, es una transferencia muy relevante porque lo ubica como la principal distribuidora de electricidad en el país al contar con casi dos millones y medio de usuarios y porque, como fue señalado, constituye la incorporación de un nuevo y muy importante actor en el área de las empresas privatizadas.

En términos de la producción industrial, que constituye la principal actividad desarrollada históricamente por las firmas controladas de los grupos económicos, la evolución en varios sentidos ha sido crítica (Cuadro N° 4). No sólo disminuyeron sistemática y acentuadamente la cantidad de firmas industriales (de 48 a 21 entre 1991 y 2008), sino que en ninguna de las trece ramas de actividad en que actuaban durante el 2001 se incrementó el número de empresas, siendo la reducción en algunas de las actividades centrales en este tipo de capital sumamente profunda, tal el caso de la producción química y la de alimentos y bebidas. Más aún, no sólo no se incorporó ninguna actividad nueva sino que el espectro de las ramas industriales en que estaban insertas las empresas controladas por los grupos económicos se redujo por la venta de un número significativo a capitales de origen extranjero, ese es el caso de la producción textil, de los minerales no metálicos y de la fabricación de aparatos de comunicaciones.

Al mismo tiempo que se registraba ese proceso, tanto la facturación como las exportaciones de las empresas controladas por los grupos económicos se concentraron

⁹ Se trata de una política implícita y por lo tanto poco aludida en las expresiones públicas de estos gobiernos. Una de las pocas alusiones a la misma se realizó en el discurso pronunciado por el, entonces presidente, Dr. Kirchner el 28 de setiembre de 2003, cuando convocó a *"la reconstrucción de un proceso que consolide la burguesía nacional en la Argentina"*. En esa misma oportunidad, el ex presidente señaló: *"Es imposible un proyecto de país si no consolidamos una burguesía nacional verdaderamente comprometida con los intereses de la Argentina"* (www.casarsada.gov.ar).

sensiblemente en dos ramas que incrementaron su participación: la producción de alimentos y la de metales. Entre ambas sumaron en 1991 el 60,7% de las ventas y el 88,2% de las exportaciones, mientras que en el año 2008 dichos guarismos se elevan al 82,2% y 96,2% respectivamente, en el marco de un desempeño industrial marcadamente más exportador (el coeficiente de exportación alcanza a 52,2% de las ventas en 2008, cuando en 1991 era de 20,7%). Como se analizará en el próximo apartado, se trata de un número reducido de poderosos grupos económicos como las productoras y exportadoras de alimentos y aceites (Molinos Río de la Plata, controlada por Pérez Companc luego de la reconversión de este grupo hacia la elaboración de alimentos, así como Aceitera General Deheza y Vincentín) y de Techint en la producción siderúrgica.

Cuadro N° 4

Distribución de las empresas industriales controladas por los grupos económicos que integran la cúpula empresaria según rama de actividad 1991-1994-2008 (en cantidad, millones de pesos y millones de dólares)

	1991					1994					2008				
	Firmas	Ventas		Exportaciones		Firmas	Ventas		Exportaciones		Firmas	Ventas		Exportaciones	
		Mill. pesos	%	Mill. US\$	%		Mill. pesos	%	Mill. US\$	%		Mill. pesos	%	Mill. US\$	%
(15) Alimentos y bebidas	17	3.231	42,7	941	60,2	16	6.466	52,2	1.809	71,4	7	30.007	49,7	6.590	69,0
(17) Textiles	1	126	1,7	0	0,0	1	111	0,9	26	1,0	0	0	0,0	0	0,0
(19) Art. de cuero, calzado	2	326	4,3	35	2,2	2	456	3,7	51	2,0	1	990	1,6	188	2,0
(21) Papel y prod. de papel	2	128	1,7	0	0,0	0	0	0,0	0	0,0	1	1.011	1,7	21	0,2
(22) Impresión	3	376	5,0	0	0,0	3	766	6,2	0	0,0	1	1.534	2,5	0	0,0
(23) Combustibles	0	0	0,0	0	0,0	1	196	1,6	0	0,0	0	0	0,0	0	0,0
(24) Químicos	12	1.211	16,0	111	7,1	6	992	8,0	33	1,3	3	2.071	3,4	51	0,5
(25) Neumáticos	1	84	1,1	5	0,3	1	108	0,9	14	0,6	1	885	1,5	98	1,0
(26) Min. no metálicos	3	281	3,7	4	0,2	2	470	3,8	2	0,1	0	0	0,0	0	0,0
(27) Metales	5	1.364	18,0	441	28,2	4	2.087	16,8	524	20,7	4	19.639	32,5	2.597	27,2
(29) Maquinaria y equipos	1	137	1,8	20	1,3	2	328	2,6	74	2,9	2	3.156	5,2	3	0,0
(32) Radio, TV, comunicaciones	1	300	4,0	7	0,5	2	312	2,5	0	0,0	0	0	0,0	0	0,0
(34) Automotores y autopartes	0	0	0,0	0	0,0	1	108	0,9	0	0,0	1	1.062	1,8	6	0,1
Total	48	7.565	100,0	1.564	100,0	41	12.399	100,0	2.535	100,0	21	60.354	100,0	9.554	100,0
Total en mill. de US\$		7.565	100,0	1.564	100,0		12.399	100,0	2.535	100,0		18289	100,0	9.554	100,0

Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

2.2 Concentración de las ventas y de las exportaciones

La trayectoria seguida durante los últimos años por los grupos económicos preanuncia un aumento de la concentración de las ventas y las exportaciones dentro de los mismos, hipótesis que confirman las evidencias empíricas que constan en el Cuadro N° 5.

Efectivamente, una somera comparación de la situación vigente en 1991 versus la de 2008 permite constatar una agudización de la concentración tanto en términos de la facturación como de las exportaciones. En 1991, las cinco empresas controladas por los grupos económicos realizaban el 23,3% y el 35,3% de las ventas y las exportaciones totales de esta fracción del capital, mientras que en el 2008 esos mismos parámetros llegan al 46,9% y el 77,4%, respectivamente. El incremento de la importancia de las segundas cinco empresas controladas es menos acentuado pero igualmente significativo, lo cual ubica al primer decil de empresas en el 2008 en una situación aún más decisiva

que la que tenían en 1991 al concentrar el 77,1% de la facturación y el 53,8% de las exportaciones, con un coeficiente de las ventas externas respecto a las ventas totales que supera largamente el 50%.

Cuadro N° 5

Evolución de la concentración según las empresas controladas por los grupos que participan de la cúpula empresaria, 1991-1994-2008 (en millones de pesos y millones de dólares)

Total	1991			1994			2008		
	Ventas Mill. de pesos	Ventas al exterior Mill. de US\$	Export./ventas %	Ventas Mill. de pesos	Ventas al exterior Mill. de US\$	Export./ventas %	Ventas Mill. de pesos	Ventas al exterior Mill. de US\$	Export./Ventas* %
Total	10.863	1.564	14,4	17.650	2.613	14,8	78.401	9.886	44,1
1 a 5	2.528	552	21,9	4.285	423	9,9	36.758	7.653	72,9
% del Total	23,3	35,3		24,3	16,2		46,9	77,4	
6 a 10	1.560	57	3,7	2.919	722	24,7	15.665	1.026	22,9
% del Total	14,4	3,7		16,5	27,6		20,0	10,4	
1 a 10	4.088	610	14,9	7.203	1.145	15,9	52.423	8.679	57,9
% del Total	37,6	39,0		40,8	43,8		66,9	87,8	
11 a 20	2.124	218	10,3	3.650	313	8,6	15.272	754	17,3
% del Total	19,6	14,0		20,7	12,0		19,5	7,6	
21 a 30	1.542	159	10,3	2.518	738	29,3	9.441	444	16,5
% del Total	14,2	10,2		14,3	28,3		12,0	4,5	
Resto	3.109	577	18,6	4.278	416	9,7	1.265	9	2,4
% del Total	28,6	36,9		24,2	15,9		1,6	0,1	

*Para estimar el coeficiente entre las exportaciones y las ventas se utilizó una tasa de cambio de \$3,50 por dólar.

Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

La contundencia de estas evidencias hace que sea innecesario abundar en nuevos señalamientos empíricos, pero sí es insoslayable advertir acerca de una transformación relevante en los grupos económicos durante los últimos años. Históricamente, los grupos económicos estuvieron compuestos por capitales de diferente origen y grado de diversificación económica. En primer término, se encuentra un conjunto de capitales de origen extranjero que expresan las formas de la *internacionalización temprana* ya que se instalaron en el país a fines del siglo XIX mediante la radicación de algunas ramas de las familias propietarias y, como tales, confluyeron con la clase dominante local en términos sociales y económicos. Entre ellos se encontraban destacados grupos económicos, como: Bunge y Born, Bemberg y Tornquist.

En segundo lugar, integran esta fracción empresaria otros capitales nacionales que tienen su origen en los diversos integrantes de los sectores dominantes pampeanos y provinciales que adquirieron trascendencia nacional, debido a su pertenencia -en un caso-, o integración social -en el otro- con la oligarquía pampeana, así como por la importancia económica que exhibían sus empresas en la producción local. Al igual que los anteriores, estaban presentes en diversas actividades económicas y, especialmente, detentaban una nítida y significativa trascendencia en la propiedad y producción agropecuaria pampeana y/o extrapampeana. Ejemplos de este tipo de capitales son: Braun Menéndez, Ingenio Ledesma, Terrabusi, Bagley, Fortabat y Corcemar.

En tercer lugar, también formaban parte de esta fracción algunos capitales estrechamente vinculados a capitales extranjeros de carácter financiero y de antigua data en la Argentina, cuyos representantes también se vinculan social y económicamente con la oligarquía pampeana. Estos son los casos de Alpargatas (relacionada al grupo Roberts) y la Cia. General de Combustibles (controlada por la transnacional suiza Brown Boveri) o más recientemente el grupo Techint.

Esta fracción empresaria (con sus respectivas incorporaciones y bajas en cada etapa, y las distinciones que imponen los distintos orígenes de los capitales) se diferencia claramente tanto de las típicas subsidiarias extranjeras instaladas durante la sustitución de importaciones, como de la denominada burguesía nacional conformada por pequeñas y medianas empresas, e incluso de aquellas grandes firmas locales con las cuales comparten un poder oligopólico en distintas ramas de actividad. A los grupos económicos, por su origen mayoritario, conformación e intereses se los puede considerar como una fracción de la oligarquía local con intereses en la industria, el agro y otras actividades económicas.

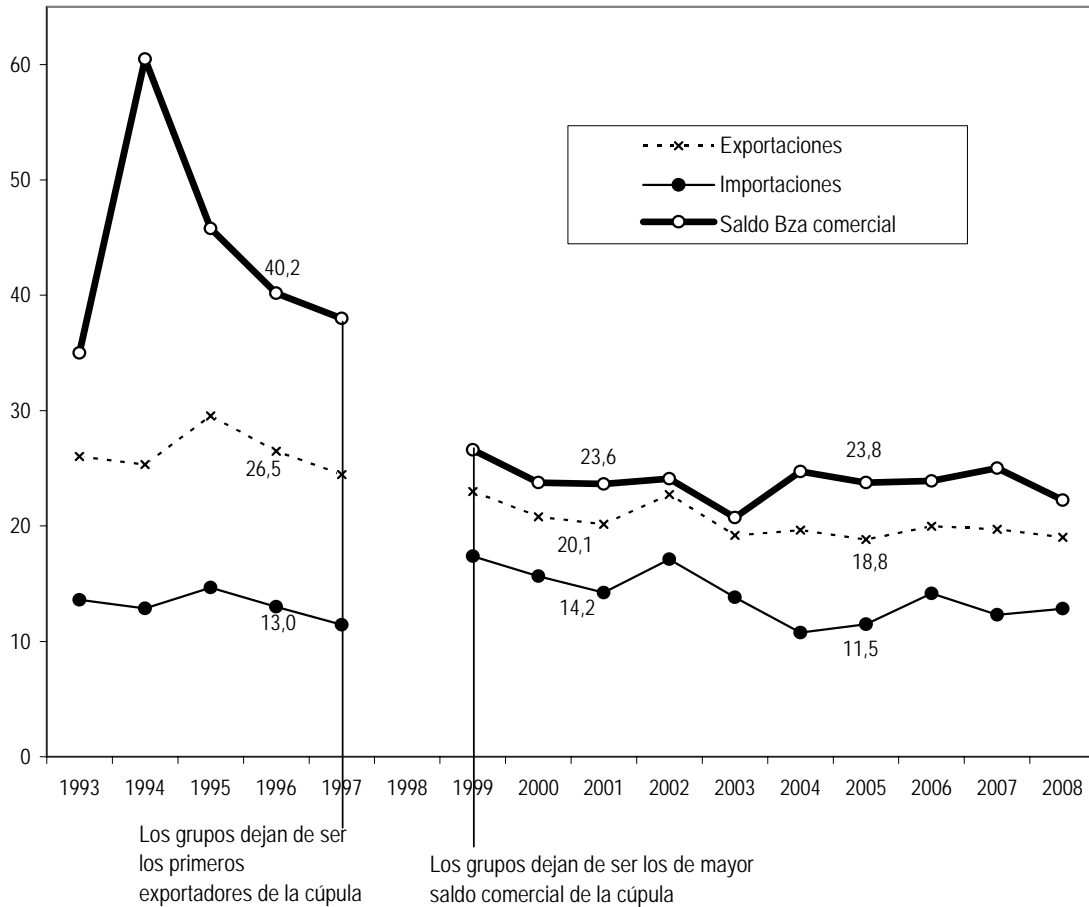
En este contexto, cabe señalar que para las empresas pertenecientes a los grupos económicos, al igual que para las que integran la burguesía nacional, nunca fueron productores de bienes industriales destinados al mercado externo sino exclusivamente al consumo interno. Más aún, durante la segunda etapa de sustitución de importaciones, la expansión de las exportaciones industriales que comienza a manifestarse a mediados de la década de 1960 estuvo sustentada en el nuevo comportamiento que adoptaron las subsidiarias extranjeras y no las de los grupos económicos. De allí, que el fuerte sesgo exportador que presentan en la actualidad las principales empresas controladas por ellos sea una novedad digna de tenerse en cuenta al momento de analizar sus características estructurales y su proyecto de acumulación de capital.

Ciertamente, la significativa inserción exportadora de los grandes grupos económicos constituye una modificación llamativa y, en buena medida, vinculada a la regresividad en la distribución del ingreso que impuso la vigencia entre 1976 y 2001 del patrón de acumulación de capital sustentado en la valorización financiera. Sin embargo, es importante indicar que este sesgo exportador adoptado por algunos de los principales grupos económicos no implica necesariamente que haya aumentado su incidencia en las ventas externas que realiza la cúpula empresaria. En realidad, tal como se verifica en el Gráfico N° 7, ocurre lo contrario porque esa transformación por la cual los grupos exportadores son los de mayores ventas fue acompañada por una disminución significativa en la participación del conjunto de los grupos en las exportaciones y los resultados del intercambio comercial, en un contexto donde las empresas transnacionales consolidaron su predominio en cuanto a la presencia en los saldos de la balanza comercial de la cúpula (38,7%).

En efecto, al analizar la evolución de las dos variables centrales del comercio exterior y el saldo de la balanza comercial, se constata que la fase de declinación de la participación de los grupos económicos en las ventas de la cúpula empresaria fue acompañada por una pérdida de incidencia en el saldo comercial y las exportaciones de bienes y servicios. En ese sentido, el primer hito se registró en 1995 cuando los grupos económicos comenzaron a disminuir su importancia relativa en el saldo comercial de la cúpula pero siendo la forma de propiedad con mayor incidencia relativa en el mismo y en las ventas externas. El segundo mojón en su deterioro fue en 1996 cuando resignaron su liderazgo en las

exportaciones de la cúpula para, finalmente, dejar de ser en 1999 los de mayor saldo comercial de la cúpula.

Gráfico N° 7 - Participación en las exportaciones, importaciones y el saldo de la balanza comercial de los grupos económicos con respecto a la cúpula empresarial, 1993-2008 (en porcentaje del total)



Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Retomando la problemática de la concentración vigente en las ventas y las exportaciones de los grupos económicos, es pertinente mencionar que al modificar la unidad de análisis desplazando la empresa controlada y considerando como tal el grupo económico con sus empresas controladas y vinculadas¹⁰, los resultados que se obtienen son similares a los que constan en el Cuadro N° 5 y que fueron analizados previamente. Si bien, es pertinente descartar la mencionada forma de estimar la concentración para evitar evidencias y comentarios redundantes, no ocurre lo mismo con el ranking de los

¹⁰ Considerar como unidad de análisis al grupo económico implica agregar las ventas totales y externas de las firmas controladas y vinculadas (que como se dijo anteriormente forman parte de las asociaciones en la tipología adoptada en este trabajo) por cada uno de estos conglomerados. El nivel de las ventas y las exportaciones de las empresas vinculadas que tiene cada uno de ellos, se determina sobre la base de la proporción porcentual que detentan en el capital de la misma. Sobre la base, de los resultados obtenidos para cada grupo económico se determina el ranking y posteriormente los valores absolutos y relativos para cada estrato.

principales grupos económicos de acuerdo a su nivel de ventas de 2008, porque su análisis permite detectar algunas características de los mismos que tienen relevancia.

Las evidencias empíricas que constan en el Cuadro N° 6 indican que, además de aquellos que controlan el capital de una empresa líder, varios de los principales grupos económicos tienen más de una empresa controlada dentro de la cúpula empresaria. El caso extremo lo constituye el grupo económico Techint que es el de mayor facturación en el 2008 y controla 5 empresas dentro de las 200 firmas líderes.

Asimismo, hay otros grupos económicos que combinan empresas controladas y vinculadas que integran el listado de las 200 empresas de mayor facturación. Este es el caso, de Pérez Companc (que controla la productora de alimentos Molinos Río de la Plata que le adquirió años antes al grupo Bunge y Born, y tiene alrededor del 10% de su asociada Metrogas), de Pampa Holding (que es propietaria de Pampa Energía y la mayoría accionaria de Edenor), del conglomerado Clarín/Agea (controla el capital de Agea y Multicanal y participa en el capital de Cablevisión), de Arcor (con su empresa del mismo nombre y su controlada Cartocor) y del grupo Macri (que es propietario de IESA y Migor).

Finalmente, otros grupos económicos que participan en el ranking debido únicamente a sus empresas vinculadas, ya que sus controladas por su nivel de facturación no forman parte de las 200 corporaciones de mayores ventas. Este es el caso del grupo Bidas que tienen una participación significativa (el 40%, según consta en el Anexo 1 de este estudio) en el capital de Pan American Energy También, del grupo Wertheim a partir de su participación en el capital de Telecom y su controlada Telecom Personal. Este grupo económico siempre accedió a la cúpula empresaria mediante empresas vinculadas ya que participaba hasta 1998 de esta manera en el CEI, asociado al Citibank que detentaba la mayoría accionaria, lo cual es congruente con su carácter financiero y agropecuario.

La otra cuestión relevante que surge del ranking de los grupos económicos cuando además de sus empresas controladas se incluyen sus sociedades vinculadas, se refiere a la aparición durante los últimos años de nuevos grupos económicos que accedieron a la cúpula empresaria. Este es el caso de Eskenazi, Pampa Holding que son grupos nuevos que lograron ubicarse en posiciones ciertamente relevantes dentro del ranking de esta forma de propiedad al ocupar la cuarta y séptima posición en el mismo, superando por su facturación a grupos económicos tan relevantes y tradicionales como Aluar, Clarín, Arcor o Bidas.

Ciertamente, las empresas controladas o vinculadas por estos grupos económicos que surgen en la postconvertibilidad o accedieron a posiciones relevantes que no exhibían anteriormente, como es el caso de Wertheim, tienen dos elementos relevantes comunes y relacionados entre sí. El primero de ellos es que el origen de sus empresas se encuentra en el programa de privatización de las empresas públicas que se llevó a cabo durante la década de 1990. El otro, es que el surgimiento de estos grupos está estrechamente vinculado con políticas económicas generales y específicas que llevaron a cabo las dos últimas administraciones gubernamentales para “desextranjerizar” la prestación de los servicios públicos y las empresas privatizadas en general, recreando la burguesía nacional, que había sido duramente afectada por las políticas neoliberales que se pusieron en marcha con la dictadura militar y que habían adquirido una especial intensidad durante la década de 1990.

Cuadro N° 6

Los 15 grupos económicos de mayores ventas de acuerdo a sus empresas controladas y vinculadas*, 2008
(millones de dólares y porcentajes)

	Ventas		Exportaciones		Importaciones		Saldo Bza. Comercial		Expo/ Ventas**
	Mill. de US\$	%	Mill. de US\$	%	Mill. de US\$	%	Mill. de US\$	%	
Total grupos (controladas y vinculadas)	27.041	100,0	11.104	100,0	2.622	100,0	8.482	100,0	41,0
1.Techint	5.246	19,4	2.173	19,6	1.177	44,9	996	11,7	41,4
Siderar	2.300	8,5	258	2,3	942	35,9	-684	-8,1	11,2
Siderca	2.035	7,5	1.528	13,8	194	7,4	1.334	15,7	75,1
Techint	324	1,2	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0,0
Tecpetrol	314	1,2	298	2,7	2	0,1	296	3,5	94,8
Siat	273	1,0	89	0,8	39	1,5	50	0,6	32,6
2.Pérez Companc	2.313	8,5	1.637	14,7	31	1,2	1.606	18,9	70,8
Molinos Río de la Plata	2.288	8,4	1.637	14,7	29	1,1	1.608	19,0	71,5
Metrogas	25	0,1	0	0,0	2	0,1	-2	0,0	0,0
3.Aceitera Gral. Deheza	2.241	8,3	2.781	25,0	12	0,5	2.769	32,6	124,1
4.Pampa Holding	1.797	6,6	0	0,0	6	0,2	-6	-0,1	0,0
Pampa Energía	1.147	4,2	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0,0
Central Piedra Buena	278	1,0	0	0,0	6	0,2	-6	-0,1	0,0
Edenor	371	1,4	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0,0
5.Vicentín	1.638	6,0	1.450	13,1	11	0,4	1.440	17,0	88,5
6.Werthein	1.515	5,59	0,00	0,00	205,70	7,85	-205,70	-2,43	0,00
Telecom Argentina	573	2,11	0,00	0,00	10,1	0,39	-10,10	-0,12	0,0
Telecom Personal	943	3,48	0,00	0,00	195,6	7,46	-195,60	-2,31	0,0
7.Eskenazi	1.495	5,5	477	4,3	96	3,7	380	4,5	31,9
YPF	1.495	5,5	477	4,3	96	3,7	380	4,5	31,9
8.Aluar	1.256	4,6	820	7,4	279	10,6	542	6,4	65,3
Aluar	1.003	3,7	722	6,5	219	8,3	503	5,9	72,0
Fate	253	0,9	98	0,9	60	2,3	38	0,5	38,8
9.Clarín	1.228	4,5	0	0,0	34	1,3	-34	-0,4	0,0
AGEA	438	1,6	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0,0
Multicanal	429	1,6	0	0,0	34	1,3	-34	-0,4	0,0
Cablevisión	361	1,3	0	0,0	37	1,4	-37	-0,4	0,0
10.Imp. Exp. Patagonia	1.015	3,7	34	0,3	16	0,6	18	0,2	3,4
11.Arcor	918	3,4	347	3,1	148	5,7	199	2,3	37,8
Arcor	629	2,3	326	2,9	83	3,2	243	2,9	51,8
Cartocor	289	1,1	21	0,2	65	2,5	-44	-0,5	7,3
12.Bridas	696	2,6	700	6,3	18	0,7	682	8,0	100,6
Pan American Energy	696	2,6	700	6,3	18	0,7	682	8,0	100,6
13.Mastellone	662	2,4	49	0,4	12	0,5	37	0,4	7,3
14.Sancor	649	2,4	221	2,0	7	0,3	214	2,5	34,1
15.Macri	612	2,3	6	0,1	218	8,3	-212	-2,5	1,0
Grupo IECSA	309	1,1	38	0,3	0	0,0	38	0,4	12,3
Mirgor (Il Tevere)	303	1,1	6	0,1	218	8,3	-212	-2,5	2,0

*En el caso de las empresas vinculadas se computa en cada una de las variables la proporción que exhiben en el capital de la respectiva firma. Las mismas así como los grupos económicos que sólo tienen firmas vinculadas en la cúpula empresarial aparecen en letra cursiva.

**Los casos en que las exportaciones superan a las ventas (Aceitera Gral. Deheza y Pan American Energy firma asociada a Bridas) se deben a que las ventas externas contienen las retenciones mientras que las ventas totales las mismas ya fueron descontadas.

Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Se trató de una estrategia basada en una profunda modificación de los precios relativos que modificó la situación imperante durante la década de 1990, desplomando la elevada facturación y rentabilidad de los servicios privatizados. El mantenimiento de esa política a lo largo del tiempo, provocó la salida del capital extranjero de numerosas empresas prestatarias y su transferencia a capitales locales que no enfrentaron el mismo problema porque fueron fuertemente subsidiadas por el Estado para mantener un nivel relativo reducido de las tarifas de los servicios públicos.

De allí que los nuevos integrantes del ranking de los grupos económicos hayan sido sólo una de las expresiones que tuvo un fenómeno más vasto que también se puso de manifiesto en las firmas que por su facturación actual se ubican por debajo de las 200 corporaciones de mayores ventas, e incluso en otras empresas de la cúpula que participan de otras las formas de propiedad.

En relación a las mencionadas en primer término, aquellas firmas cuya facturación las ubica por debajo de las 200 firmas de mayores ventas, se puede identificar también un avance significativo de las firmas de capital nacional también en empresas que prestan servicios públicos. Más específicamente, se trata de la adquisición de paquetes accionarios realizados por integrantes de lo que podría tentativamente catalogarse como “burguesías provinciales”¹¹. Tales los casos de la distribución eléctrica de EDEMSA (con aproximadamente 240.000 usuarios en Mendoza) y EDESE (con alrededor de 110.000 usuarios en Santiago del Estero). La primera de ellas, tras la salida como accionista mayoritario de Electricité de France (EDF) en junio de 2004, pasó a estar controlada por Inversora Andina Distribuidora Eléctrica (IADE) con el 51% de las acciones. Los restantes accionistas son el Estado Provincial (39%) y los trabajadores que, mediante el Programa de Propiedad Participada, tienen el 10% del capital. El accionista mayoritario de IADE es Omar Alvarez con 80% del capital y que se encuentra en negociaciones para adquirir el 20% a los restantes accionistas¹². Omar Alvarez también es propietario en la provincia de Mendoza de Cable Televisora Color de San Rafael y estuvo interesado en la compra de las Hidroeléctricas Hidisa e Hinisa (Azpiazu y Bonofiglio, 2006).

Por su parte, EDESE constituye un caso similar. En abril de 2003, Reliante Energy Santiago del Estero, firma norteamericana vinculada a Houston Energy Inc., transfirió sus acciones de EDESE (90% del capital, ya que el 10% restante pertenece a los trabajadores de la distribuidora) a un amplio grupo de inversores locales. Dentro de estos últimos se

¹¹ En cierta medida tienden a reproducir, a escala muy inferior, el fenómeno del actual Pampa Holding (ex Grupo Dolphin) que, a partir de la adquisición de tenencias accionarias de firmas transnacionales, pasó a constituirse en uno de los principales actores del mercado eléctrico argentino.

¹² Importa señalar que el control ejercido por Omar Alvarez sobre IADE fue resultado de un acelerado proceso de centralización del capital dentro de la empresa, ya que inicialmente el control de la mencionada firma estaba compartido por varios empresarios provinciales (los hermanos José y Pedro Angulo con el 30% cada uno, Omar Alvarez con el 20% y Jacques Matas con el 20% restante). Posteriormente, Omar Alvarez les adquirió a los hermanos Angulo sus participaciones por poco más de 50 millones de pesos. Es revelador, mencionar que diversos integrantes de la familia Angulo se encuentran entre los principales integrantes del *ranking* de las personas que transfirieron divisas al exterior en el 2001 con un total de 69,9 millones de dólares (Alejandro Pedro Angulo con 25,4 millones de dólares, José Pedro Angulo con 24,8 millones de dólares, Pedro Timoteo y/o Juan Angulo con 15,4 millones de dólares y Juan Carlos Angulo con 4,3 millones de dólares). De esta forma, en conjunto superan a los que encabezan ese *ranking* considerados individualmente (Marcelo Hernán Devoto con 60 millones de dólares, Jorge Gregorio Pérez Companc 47,1 millones de dólares y Javier Madanes Quintanilla 25,0 millones de dólares) y presuntamente esos fondos provienen de la venta de los supermercados que transfirieron poco tiempo antes a capitales extranjeros (Comisión Especial sobre fuga de divisas en el 2001, 2005).

destacan del resto, Gustavo y Néstor Ick (en conjunto el 51% del capital), así como el Banco de Santiago del Estero, donde también Néstor Ick detenta una posición privilegiada. La familia Ick, de estrecha vinculación con el ex-gobernador Juaréz, controla un grupo empresario provincial que cuenta, entre otras, con las siguientes empresas: Canal 7 de televisión; TVC, el primer canal de UHF del país; FM Panorama; Cementerio Parque de la Paz; Cia. de Seguros Hamburgo; los hoteles Carlos V y Conventry; Aguas de Santiago; el casino local; tarjetas de débito Sol, etc.

Sería un error entender que se trata de un fenómeno circunscripto al sector eléctrico puesto que procesos similares se replican en otros servicios públicos. Sólo a modo de ejemplo, resulta pertinente mencionar el caso de Obras Sanitarias de Mendoza S.A., que cuenta con aproximadamente 1,2 millones de usuarios. Esta firma, hasta junio de 2003 estaba controlada por Saur Internacional (32% del capital), Azurix-Enron (32%), la provincia de Mendoza (20%) y los trabajadores de la firma (10%). A raíz de la quiebra de Enron en los EE.UU., el grupo empresario Sielecki, a través de su subsidiaria South Water Argentina, adquirió el 32% de las tenencias accionarias que estaban en poder de Azurix-Enron en algo más de 1,5 millones de dólares. Como resultado de esta transferencia, la conformación actual de este consorcio quedó constituido por Saur Internacional (Francia) que mantiene el 32% del capital y su condición de operador técnico, la familia Sielecki (32%), el Estado provincial (20%), los trabajadores (10%), Italgas (2,5%) y Dalvian S.A y Presidente S.A (1,67% respectivamente). Es pertinente recordar que el integrante de la burguesía provincial que se incorpora como un relevante accionista del consorcio (el grupo empresario Sielecki) ya contaba con experiencia en la actividad (participa como socio en este tipo de concesiones en las provincias de Formosa y Santiago del Estero, y anunció su interés en presentarse en la licitación del servicio de agua potable y saneamiento de Catamarca). También, importa señalar que dicho grupo empresario controla el capital de Laboratorios Phoenix, Petroquímica de Cuyo (donde está asociado con la minoría accionaria con Petrobrás), e incursionó en la producción vitivinícola con la compra de tierras y la instalación de una bodega *boutique*.

El hecho de que estos relevantes consorcios se encuentren por su nivel de facturación por debajo de las 200 empresas de mayores ventas, se encuentra indudablemente asociado nuevamente al influjo de las sustanciales modificaciones en los precios relativos que provocó un desplazamiento relativo de los servicios públicos privatizados de la cúpula empresaria. No obstante, a juzgar por otras evidencias, junto a este factor se encuentra la capacidad de influencia de estos integrantes de las burguesías provinciales sobre las respectivas administraciones de gobierno¹³.

Dentro de la misma cúpula empresaria, este fenómeno se replica en las empresas locales independientes, ya que allí también proliferan las firmas vinculadas a la prestación de diversos servicios como la comercialización mayorista o minorista de alimentos (Diarco SA y Supermercados Coto), la comercialización de electrodomésticos (Garbarino y Frávega), la prestación de servicios médicos y cadenas de comercialización de productos farmacéuticos (Galeno y Osde en la primera actividad y Farmacity en la segunda), etc.

¹³ Así, por ejemplo, en relación al consorcio EDEMSA es pertinente mencionar que a fines de junio de 2006, la Legislatura provincial convirtió en ley un proyecto del Poder Ejecutivo mediante el cual autorizó un incremento de la tarifa eléctrica de un 12,9% entre los usuarios de mayor consumo –más de 300 kilovatios bimestrales–. Por otro lado, seguramente en uno de sus últimos actos de gobierno, a fines de noviembre de 2007, el gobernador Cobos (vicepresidente electo de la Nación) firmó un decreto autorizando un aumento, en promedio, de 19,7% en las tarifas del servicio prestado por Obras Sanitarias de Mendoza S.A.

Si bien, hay evidencias indirectas que durante los últimos años también se produjo una revitalización del proceso de sustitución de importaciones que impulsó la reaparición de las pequeñas y medianas firmas industriales (Arceo, 2010), el mismo no parece haber alcanzado un desarrollo capaz de neutralizar el desplazamiento sistemático de las empresas de capital nacional o local a la actividad de servicios que es de larga data e implica una modificación respecto a las características históricas que asumieron las mismas a partir de la consolidación de la primera etapa de la industrialización por sustitución de importaciones.

Cabe recordar al respecto, que esa fracción del capital constituido por firmas nacionales terminó de consolidarse durante los primeros gobiernos peronistas, actuaban principalmente en la producción textil (como Castelar, Gaby Salomón, Ezra Teubal y Hnos., Sedalana, Establecimientos Textil Oeste, etcétera) y metalúrgica (como José Lombardi e Hijos, Cura Hermanos, Roque Vasalli, Impa, etcétera). Es importante destacar que las empresas nacionales se fueron conformando como una burguesía nacional propiamente dicha durante los mencionados gobiernos, momento en que constituyeron su propia central empresaria, la Confederación General Económica (CGE), a partir de la cual enarbolaron sus propias reivindicaciones que generalmente se contrapusieron a las esgrimidas por la tradicional Unión Industrial Argentina (UIA).

2.3 Una breve digresión ineludible: La propiedad y la producción agropecuaria como retaguardia de los grupos económicos.

En el “estado de arte” sobre la problemática analizada, se establece que la propiedad y la producción agropecuaria pampeana constituyen uno de los pilares en el proceso de acumulación de capital de los grupos económicos pero, al mismo tiempo, las grandes sociedades agropecuarias están excluidas del ranking de las 200 firmas de mayor facturación debido a la sistemática carencia de información sobre sus balances corporativos. En consecuencia, es preciso basarse en los contenidos de los trabajos publicados, especialmente los referidos a la consolidación del paradigma sojero que se plasma a mediados de la década de 1990, como contexto para identificar las eventuales transformaciones que se registran en la actualidad en la materia bajo análisis.

Los estudios disponibles han establecido que la figura del propietario es central en la producción pampeana en tanto son los titulares de la tierra quienes en una proporción claramente mayoritaria (el 87% de las 69 millones de hectáreas de la región pampeana) trabajan sus propias tierras o se las arriendan a otros propietarios. Por otra parte, si bien no hay estudios sobre la concentración de la propiedad de la tierra a nivel nacional, sí existen algunos que abordan el análisis de la situación en el núcleo central de la pampa húmeda: la provincia de Buenos Aires. En ellos, se establece que a mediados de la década de 1990 regía en la propiedad de la tierra un nivel de concentración relevante ya que los 1.250 propietarios con 2.500 o más hectáreas controlaban casi 9 millones de hectáreas que representaban el 32% de la superficie agropecuaria bonaerense que ascendía a 27,2 millones de hectáreas.

Los grupos económicos no sólo integran el listado de esos grandes propietarios sino que varios de ellos se ubican dentro de los mayores propietarios de tierras en el distrito bonaerense. Al respecto, en el Cuadro N° 7 constan los 53 propietarios con 20 mil o más hectáreas en la provincia de Buenos Aires, los cuales controlan 2,4 millones de hectáreas, es decir el 8,7% de la superficie agropecuaria provincial. Estas evidencias permiten corroborar la presencia, a mediados de la década de 1990, de destacados grupos

económicos entre los mayores propietarios, cuya característica no era tener la mayoría de la superficie de ese estrato de propietarios sino ser los de mayor tamaño medio.

Cuadro N° 7

Propietarios con 20 mil o más hectáreas en la Provincia de Buenos Aires según formas de propiedad (en cantidad, hectáreas y porcentajes)

Formas de Propiedad	Cantidad	Superficie		Has/ Propietario	Grupos económicos y familias propietarias(1)
		Has.	%		
Grupos económicos	5	396.767	16,8	79.353	Bunge y Born; Loma Negra; Bemberg; Banco Mercantil-Wertheim; Ingenio Ledesma.
Grupos agropecuarios	35	1.564.091	66,3	44.688	Gómez Alzaga-G.Balcarce-R.Larreta; Avellaneda-Duhau-Escalante; Pereyra Iraola-Anchorena; Beraza; Duggan; Santamarina; Santamarina-De Alzaga;Galli-Lacau; Rossi; Lafuente-Mendiondo; Lalor; Ballester-Tronconi; Paz Anchorena; Beamonte; Blaquier; Ochoa-Paz; Guerrero; Harriet ; De Apellaniz ;F.Anchorena -Zuberbuhler; Inchauspe; Sansot -Vernet Basualdo; Pueyrredón; Defferrari; Duhau-Nelson; Bullrich; Pereda-Ocampo; Zubiaurre; Herreras Vegas; Arrechea Harriet; Lalor-Udaondo; Fuchs Facht ; Colombo-Magliano; Ayerza-García Zuberbuhler; Lanz.
Subtotal grupos de sociedades	40	1.960.858	83,1	49.021	
Otras formas de propiedad (2)	13	400.028	16,9	30.771	Estado Provincial; Cardenau-Peluffo; Legoburu ; Estado Nacional; Echarri; Melón Gil; De Monsegu; Artigues; Ortiz Basualdo-Devoto; Graciarena; Ceresseto; González Martínez.
Total	53	2.359.810	100,0	44.535	

(1) Se mencionan las principales familias propietarias en orden descendente de acuerdo a la superficie de sus tierras. Igual procedimiento se siguió con los grupos económicos.

(2) Comprende a: propietarios individuales, personas jurídicas, condominios y los agrupamientos de sociedades que están compuestos por menos de cuatro entidades.

Fuente: Elaborado en base a Basualdo, 1996 sobre información generada por el proyecto "Propiedad agropecuaria y efectos fiscales en la Provincia de Buenos Aires", CONICET-FLACSO.

En este contexto, es relevante señalar que una revisión parcial de los catastros de algunas otras jurisdicciones provinciales indica que los grupos económicos que tenían tierras en la jurisdicción bonaerense, además eran propietarios de considerables extensiones de tierra en otras provincias de la región pampeana y extrapampeana. Otros en cambio, que tenían en Buenos Aires menos de 20 mil hectáreas eran propietario de extensas estancias en el interior del país. Finalmente, otros grupos económicos que no tenían tierras en la provincia bajo análisis, sí integraban el listado de los grandes propietarios en otras provincias pampeana y extrapampeana.

Así, el grupo Bunge y Born, además de sus estancias bonaerenses, era propietario de, aproximadamente, 10 mil hectáreas en el Chaco, 85 mil hectáreas en Salta, 35 mil hectáreas en Corrientes y más de 20 mil hectáreas en San Luís, en Santa Fe y también en Córdoba. A su vez, el grupo Loma Negra, era propietario por medio de diversas firmas de más de 10 mil hectáreas en Córdoba y no menos de 35 mil hectáreas tanto en Santa Fe como en Entre Ríos. Lo mismo ocurría con Bemberg que es propietario de más de 10 mil hectáreas en Misiones y al mismo tiempo de 73 mil hectáreas en Neuquén, y con el

grupo Werthein que, por ejemplo, mediante Estancias del Oeste SA controla un latifundio de 55 mil hectáreas en la provincia de Santa Fe.

Entre aquellos grupos económicos que tenían extensiones más reducidas en la provincia de Buenos Aires pero eran titulares de vastas extensiones en otras regiones, se encontraba el grupo Pérez Companc que superaba las 15 mil hectáreas en la jurisdicción bonaerense y además de 56 mil hectáreas en Misiones, 40 mil en Corrientes y otras tantas en Santa Fe. Lo mismo ocurría con el grupo Garovaglio y Zorraquín cuyas tierras en Buenos Aires rondaban las 6.000 hectáreas y cerca de 20 mil hectáreas las que controlaba bajo su propiedad en Salta¹⁴.

En este contexto, las evidencias disponibles sobre el agro pampeano durante la última década indican que se mantuvo, salvo excepciones, la nómina de los grandes terratenientes, pero al mismo tiempo paradójicamente también señalan que las transformaciones estructurales que se desplegaron en la economía argentina durante esos años modificaron la situación de los mayores terratenientes de la cúpula agropecuaria bonaerense en general y en particular de los grupos económicos que participaban de ella. Como fue mencionado en los apartados anteriores, cuando hacia mediados de la década pasada, culminaba el grueso de la privatización de las empresas estatales, se inició otra modificación estructural relevante que dio lugar a la “extranjerización” de la economía argentina, que consistió en que los grupos económicos locales le vendieron al capital extranjero gran parte de sus principales empresas industriales y su participación en los consorcios que prestan servicios públicos pero conservando todas sus propiedades agropecuarias ubicadas en la región pampeana y extrapampeana, tal el caso de Bunge y Born, Bemberg y Loma Negra. Distinto fue el recorrido del grupo Werthein que vendió en 1998 su participación accionaria en el CEI pero luego adquirió empresas privatizadas como la Caja de Ahorro primero y parte del capital de Telecom después.

Esta modificación tiene una singular importancia porque significa que se produjo una unificación de la oligarquía agropecuaria, al diluirse las diferencias entre la fracción netamente agropecuaria con la otra que había diversificado sus inversiones hacia la producción industrial. En la actualidad, al tener ambas fracciones de la oligarquía los mismos intereses objetivos se ven fortalecidas pero, al mismo tiempo, cabe recordar que se diluyó para esta clase la fracción oligárquica que la condujo a partir de la industrialización del país, siendo un interlocutor privilegiado del Estado por su incidencia en el sector manufacturero, además de ser grandes propietarios agropecuarios.

3. Síntesis y conclusiones

Tal como lo refiere la bibliografía, la dictadura militar inauguró a sangre y fuego un nuevo patrón de acumulación de capital que se sustentó en la alianza entre los grupos

¹⁴ Es pertinente señalar que los grandes grupos económicos no son los únicos terratenientes con campos en otras provincias pampeanas y extra-pampeanas sino que también varios de estos grupos agropecuarios con grandes extensiones en los límites bonaerenses tienen significativas extensiones de tierra en otras provincias. Por ejemplo, la familia Gómez Alzaga era propietaria de 30.000 hectáreas en la provincia de Salta y 33 mil en la de Misiones. Por otra parte, la familia Rossi, que controla otro de los grupos agropecuarios que integran el listado de los mayores terratenientes bonaerenses, tiene de 32.000 hectáreas en Santa Fe y de 74.000 en el Chaco. Una primera revisión de los catastros, también indica que otros grupos agropecuarios de la cúpula son propietarios de extensiones menores. Tal el caso de la familia Colombo que es titular de 11.000 hectáreas en La Pampa; de la familia Tronconi con poco más de 5.000 hectáreas en Santa Fe y de 3.500 hectáreas en San Luis; de los Santamarina-Alzaga que mediante Las Invernadas del Oeste SA, es titular de 15.000 hectáreas en Córdoba, etc.

económicos locales, es decir la fracción diversificada de la oligarquía, y el capital financiero internacional y se desplegará entre 1976 y 2001.

Ciertamente, se trató de un bloque dominante con contradicciones entre ellas acentuadas porque estaban estructuralmente instaladas en tanto la fracción local era deudora externa y la financiera a nivel internacional acreedora en términos de la deuda externa pública y de la privada. Dichas contradicciones pudieron ser superadas hasta el 2001 porque los grupos económicos ejercieron tanto el predominio económico como la hegemonía política bajo distintas formas durante la vigencia de ese patrón de acumulación de capital.

El predominio económico de los grupos económicos se conformó a través de la conjunción de una serie de fases que tuvieron contenidos propios y complementarios. La primera de ellas, comprendió no solamente la dictadura militar sino también el primer gobierno constitucional (1976-1988) y se distinguió por exhibir una tendencia expansiva de los grupos económicos en términos de la facturación de las grandes firmas.

Esa creciente incidencia de los grupos económicos, estuvo basada en un marcado incremento de sus firmas controladas que superó largamente el efecto en contrario que implicó la reducción relativa de sus empresas en términos del promedio de ventas por empresa. El avance estructural de los grupos económicos durante esos años fue en detrimento de los distintos tipos de subsidiarias extranjeras insertas en la producción industrial, especialmente de aquellas especializadas en alguna producción manufacturera específica, en un contexto global que se caracterizó por el estancamiento o la crisis de la economía interna acompañado de una inédita redistribución del ingreso en contra de los asalariados. Tal como lo indica la bibliografía sobre el tema, el avance en la incidencia de los grupos económicos en la economía real fue una expresión complementaria de su centralidad en el núcleo central de la valorización financiera que se sustentaba en la complementariedad que exhibió el endeudamiento externo y la fuga de capitales locales al exterior, en la cual el papel de los grupos económicos fue decisivo.

Es indudable, que la profunda crisis hiperinflacionaria de 1989-1990 tuvo un impacto significativo en los grupos económicos al señalar la disolución de varios de ellos y el redimensionamiento de otros, dando por terminada esa primera fase expansiva. Sin embargo, en el marco de la confluencia de la reforma del Estado, la aplicación del Plan Baker en el país y la Convertibilidad se abrió otra fase expansiva entre 1990 y 1995 que ubicará su participación en la cúpula empresaria en niveles inéditamente elevados, pero que en esta ocasión estuvieron sustentados en factores diferentes a la que impulsaron la anteriormente mencionada.

Así, como entre 1976 y 1989 el factor fundamental que permitió amplificación de la incidencia relativa de los grupos económicos en la cúpula empresaria fue el sostenido incremento de sus sociedades controladas, en la nueva fase que se despliega entre 1990 y 1995 ese papel lo cumplió el aumento de las firmas vinculadas que más que compensaron el efecto depresivo que produjo la disminución de la cantidad de empresas controladas. Tal como fue mencionado, se trató de un proceso complejo en el que confluyeron los efectos de la crisis de 1989-1990, al impulsar la asociación con capitales extranjeros en firmas que hasta ese momento eran controladas por ellos, con lo que fue la columna vertebral de la expansión de las asociaciones en esos años: la privatización de las empresas estatales. En el proceso privatizador los grupos tuvieron una participación estelar en tanto su presencia cubrió prácticamente todo el espectro de los nuevos consorcios y en los cuales compartieron la propiedad con capitales extranjeros dando

lugar a una “comunidad de negocios” que, como lo indican los estudios realizados a este respecto, obtuvieron la tasa de ganancia más elevada en términos de la economía real fue equivalente, con sus más y sus menos, a la rentabilidad financiera.

La tercera fase de la trayectoria de los grupos económicos de despliega desde 1995 en adelante y se caracteriza por describir un giro copernicano respecto a las anteriores, ya que su tendencia inequívoca fue una profunda retracción en su incidencia en la economía real y específicamente en la cúpula empresaria. En este caso, el factor fundamental de esa contracción fue disminución de la cantidad tanto de las firmas controladas como de las vinculadas debido a un intenso proceso de transferencias de la propiedad de las mismas al capital al capital extranjero. En realidad, la venta total o parcial de las firmas controladas comenzó un poco antes con la emblemática transferencia de Terrabusi a capitales norteamericanos pero cobró fuerza desde mediados de la década de 1990 en adelante y comprometió a empresas industriales líderes en sus respectivas ramas de actividad. Por su parte, la transferencia de capital de las sociedades vinculadas fue generalizada en tanto comprometió tanto a las firmas privatizadas como aquellas que lo eran. La excepción en esta acentuada enajenación de activos fijos por parte de los grupos económicos fue la propiedad agropecuaria, ya que sólo en unos pocos casos fue transferida a otros capitales que generalmente no fueron extranjeros, los cuales adquirieron principalmente tierras ubicadas en la región extrapampeana.

Al igual que en las fases anteriores, es inevitable subrayar que en esta las alternativas que siguió la economía real estuvieron subordinadas al comportamiento de la valorización financiera. Quizás, como en ninguna otra porque las ganancias patrimoniales derivadas de la enajenación de las sociedades controlada y vinculadas de los grupos económicos terminaron alimentando la fuga de capitales locales al exterior, exacerbando la valorización financiera, en tanto las mismas se sumaron a la derivada del comportamiento que a esa altura era el *modus operandi* tradicional de ese patrón de acumulación de capital.

Durante esta fase, el efecto de la acentuada venta neta de empresas por parte de los grupos económicos -ya que también hubo compras de activos fijos pero fueron claramente menos importantes- fue atenuado por un incremento sensible en las ventas promedio que registraron tanto las empresas controladas como vinculadas. En efecto, también en este aspecto desde mediados de la década de 1990 se constata una reversión del proceso que se había registrado durante una las fases anteriores, incrementándose respecto al promedio de la cúpula, las ventas por empresa de las firmas controladas y vinculadas de los grupos económicos.

La declinación de la influencia de los grupos económicos en la cúpula fue sistemática desde 1995 y se aceleró a partir de la crisis que señaló el final de la valorización financiera y la convertibilidad de la moneda. De esta manera, si bien esta fracción del capital expandió su acumulación de capital lo hizo en términos financieros y agropecuarios y de esa manera perdió uno de los atributos que había logrado anteriormente: el predominio económico en la cúpula empresaria.

En el contexto de estos hitos que jalonan el auge y el ocaso estructural de los grupos económicos durante el patrón de acumulación que puso en marcha la dictadura militar, es pertinente señalar su acceso al predominio económico no hubiese sido posible sin ejercer el control sobre el Estado, primero a través de la fuerza que ejerció sin limitaciones la dictadura militar y luego mediante la modificación de la dinámica política al imponer un

nuevo tipo de hegemonía. En efecto, tal como lo indica la bibliografía sobre el tema, con posterioridad a la dictadura militar rigió una variante del *transformismo gramsciano*, asegurándole a esta fracción del capital la continuidad en el control del Estado mediante esa forma de hegemonía sustentada en la integración de las conducciones de los sectores sociales pero sin otorgarles concesión alguna a sus bases sociales¹⁵.

Caben pocas dudas acerca que la hegemonía que ejercieron los grupos económicos en patrón de acumulación que se puso en marcha con la dictadura militar se mantuvo durante la fase en que perdieron el predominio económico, permitiéndoles imponer la devaluación como la alternativa a la convertibilidad ante la crisis definitiva de la valorización financiera en el 2001. Sin embargo, como resultado de la propia crisis social generada por esta alternativa, irrumpió desde el 2003 en adelante el colapso del sistema político dando por tierra, al menos transitoriamente, con esa forma de hegemonía.

De esta manera, los grupos económicos enfrentan la postconvertibilidad habiendo perdido el predominio económico y la hegemonía política. Ciertamente, desde el punto de vista estructural la pérdida del predominio económico no significa que hayan desaparecido o que no sean un factor de poder, porque conservan una ingente masa de capital en el exterior, sus propiedades agropecuarias y como integrantes de la cúpula exhiben una facturación de aproximadamente 27 mil millones de dólares, exportan por más de 11 mil millones de dólares, tienen un superávit comercial de casi 8,5 millones de dólares y un inédito coeficiente de exportaciones sobre ventas que supera el 40%. A pesar de ello, como resultado de la venta de sus empresas y paquetes accionarios de sus firmas vinculadas, son superados en el nivel de ventas por las dos fracciones del capital extranjero, así como en las exportaciones y el superávit comercial.

La experiencia histórica y la evolución económica de los años recientes indican que difícilmente los grupos económicos puedan avanzar en su incidencia económica tomar el control que perdieron sobre el Estado. Descartando la posibilidad de instaurar un gobierno autoritario, por una obvia carencia de las condiciones externas e internas que lo habiliten, se encamina a recuperar el control sobre el Estado como una condición *sine qua non* para revitalizar su incidencia estructural en las actuales circunstancias. Es decir, intenta que sus intereses particulares sean asumidos como propios por otros grupos sociales como forma de acceder al control político del Estado.

En el marco de la persistente crisis de representación política y de los conflictos que se sucedieron durante los últimos años y específicamente el enfrentamiento social que se desplegó alrededor de la Resolución 125, la problemática del agro pampeano parece emerger como el espacio económico y social a partir del cual los grupos económicos intentan consolidar su presencia política.

Varias son los motivos que parecen avalar esta hipótesis. En primer término, la consolidación del paradigma sojero que se puso en marcha a mediados de la década de

¹⁵ La modificación del sistema político en la Argentina que se expresa luego de la dictadura militar y se encuadra en el concepto de *transformismo* que introdujo en la teoría política A. Gramsci para explicar el proceso italiano ("El Risorgimento", Granica, 1974). Desde la perspectiva gramsciana, durante el *transformismo* la clase dominante ejerce el consenso en la superestructura, sin modificar la situación estructural de los sectores sociales subalternos, mediante la hegemonía que ejercen los intelectuales orgánicos de la clase dominante sobre los intelectuales del resto de los sectores sociales, definiendo una situación que no necesariamente es transitoria sino que surge como una alternativa orgánica de largo plazo.

1990 y se encuentra en plena expansión. Este debido a la tecnología en que se sustenta tiene la virtud de haber ampliado, a diferencia de los paradigmas que rigieron anteriormente, la frontera tradicional de la región pampeana incorporando regiones del interior, y los respectivos sectores sociales, que anteriormente encaraban únicamente producciones regionales. Es decir, se trata de una producción dinámica, con cambio tecnológico y significativamente más abarcativa en términos sociales. En segundo lugar, la retracción de los grupos económicos en términos de la economía real reconoció, como fue ya analizado, una excepción que consistió en conservar la propiedad de sus extensas propiedades agropecuarias. Lo cual, trajo aparejado una unificación de sus intereses con los de aquellos terratenientes tradicionales que eran únicamente agropecuarios, lo cual de por sí es relevante y más aún cuando en conjunto sus propiedades constituyen, tal como lo indica la bibliografía sobre el tema, el núcleo productivo del agro pampeano en general y del sojero en particular. Finalmente, que durante la fase de retracción de los grupos económicos en la cúpula empresaria la producción industrial incrementó su tradicional relativa tanto en términos de la facturación como de las exportaciones y, en ese marco, la producción de *comodities* en general y de alimentos en particular mantienen e incluso aumentan su tradicional importancia relativa. Es decir, en los grupos económicos se constata un sensible sesgo hacia la complementación entre la producción agropecuaria e industrial.

En síntesis, hay una serie de transformaciones que indican que el conflicto que se desató alrededor de las retenciones móviles, más allá de los errores de la administración gubernamental, constituye una expresión quizás fundacional de la fracción del capital que ejerció, y posteriormente perdió, el predominio económico y la hegemonía política por avanzar en la conformación de una propuesta que sea incorporada por otros sectores sociales como propia¹⁶, a partir de la cual pueda recuperar su posición hegemónica y potenciar su presencia en la economía real.

¹⁶ Respecto a la caracterización de la construcción política de un determinado grupo social, es pertinente traer a colación los conceptos de A. Gramsci cuando expresa que: "Esta es la fase más estrictamente política, que señala el tránsito neto de la estructura a la esfera de las superestructuras complejas, es la fase en que las ideologías germinadas anteriormente se convierten en *partido*, entran en confrontación y se declaran en lucha hasta que una sola de ellas o al menos una sola combinación de ellas, tiende a prevalecer, a imponerse, a difundirse por toda el área social, determinando, además de la unidad de los fines económicos y políticos, también la unidad intelectual y moral, situando todas las cuestiones a las cuales hierve la lucha no en el plano corporativo sino en un plano *universal* y creando así la hegemonía de un grupo social fundamental sobre una serie de grupos subordinados. El Estado es concebido como un organismo propio de un grupo, destinado a crear las condiciones favorables para la máxima expansión del grupo mismo, pero este desarrollo y esta expansión universal, de un desarrollo de todas las energías *nacionales*, o sea que el grupo dominante es coordinado concretamente con los intereses generales de los grupos subordinados y la vida estatal es concebida como un continuo formarse y superarse de equilibrios inestables (en el ámbito de la ley) entre los intereses del grupo fundamental y los de los grupos subordinados, equilibrios en los que los intereses del grupo dominante prevalecen pero hasta cierto punto, o sea no hasta el burdo interés económico-corporativo." (A. Gramsci, 1999, tomo 5, pág. 36/37).

Bibliografía citada

- Acevedo M., Basualdo E. M. y Khavisse M.; "Quién es Quién, en el poder económico (1973-1987)", Editora 12-Pensamiento Jurídico, Buenos Aires, 1991.
- Acuña, C. y Golbert, L.; "Empresarios y política (parte II). Los empresarios y sus organizaciones: ¿Qué pasó con el Plan Austral?", Boletín Informativo Techint, Nº 263, Buenos Aires, 1990.
- Acuña, M. L.; "Alfonsín y el poder económico. El fracaso de la concertación y los pactos corporativos entre 1983 y 1989, Editorial Corregidor, Buenos Aires, 1995.
- Arceo, N.; "La recomposición industrial durante la postconvertibilidad", CIFRA, Documento de Trabajo Nº 6, Buenos Aires, 2010.
- Azpiazu, D. y Khavisse, M.; "La concentración en la industria argentina en 1974". Centro de Economía Transnacional (CET), 1984.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. M. y Khavisse, M.; "El nuevo poder económico en la Argentina de los ochenta", Editorial Legasa, Buenos Aires, 1986.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. M. y Nochteff, H. J.; "Las revolución tecnológica y las políticas hegemónicas. El complejo electrónico en la Argentina" Editorial Legasa, Buenos Aires, 1988.
- Azpiazu, D. y Basualdo, E. M.; "Cara y contracara de los Grupos Económicos. Crisis del Estado y promoción industrial", Editorial Cántaro, Buenos Aires, 1988.
- Azpiazu, D.; "La inversión en la industria argentina: el comportamiento heterogéneo de las principales empresas en una etapa de incertidumbre macroeconómica", CEPAL, Oficina Buenos Aires, Documento de trabajo Nº 49, Buenos Aires, 1993.
- Azpiazu, D. y Nochteff, H. J.; "El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de economía política", FLACSO-Tesis Norma, Buenos Aires, 1994.
- Azpiazu, D. y Basualdo, E. M.; "La industria siderúrgica en el cono sur en un contexto de ajuste, privatizaciones y transformaciones estructurales", Instituto de Estudios sobre Estado y Participación (IDEP), Buenos Aires, 1994.
- Azpiazu, D.; "Las empresas transnacionales de una economía en transición: la experiencia argentina en los años ochenta", Estudios e Informes de la CEPAL Nº 91, Santiago de Chile, 1995.
- Azpiazu, D.; "El programa de privatizaciones. Desequilibrios macroeconómicos y concentración del poder económico" en Héctor Valle y Naum Minsburg (compiladores), "Argentina hoy: crisis del modelo", Editorial Letra Buena, Buenos Aires, 1995.
- Azpiazu, D. y Basualdo, E. M.; "Las privatizaciones en la Argentina. Concentración del poder económico e imperfecciones del mercado", en "La privatización en América Latina y el Caribe: Algunas experiencias nacionales y sectoriales", Reunión de Altos Funcionarios Encargados de los Procesos de Privatizaciones en América Latina y el Caribe, SELA, Caracas, marzo de 1995.
- Azpiazu, D. y Bonfiglio, 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", Documento de Trabajo Nº 16, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Buenos Aires, octubre 2006.
- Azpiazu, D.; "Las privatizaciones en la Argentina. Diagnóstico y propuestas para una mayor equidad social", CIEPP/OSDE/Miño y Dávila, Buenos Aires, 2003.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. M., Arceo N., Wainer, A.; "Aproximación a las transformaciones estructurales de la economía argentina. Una visión desde la cúpula empresaria, 1991-2005", PNUD-FLACSO (Proyecto PNUD, FO/ARG/07/016), Buenos Aires, 2009.
- Azpiazu, D. y Schorr, M.; "Hecho en la Argentina. Industria y economía, 1976-2007, Siglo XXI editores, Buenos Aires, 2010.
- Banco Mundial; "Economic Memorandum on Argentina", Report Nº 4979-AR, June 22, Washington, 1984.
- Barsky, O., Lattuada, M. y Llovet, I.; "Las grandes empresas agropecuarias de la región pampeana (estudio preliminar)" Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, Buenos Aires, 1987 (mimeo).
- Basualdo, E. M.; "La integración y diversificación empresarial, rasgo predominante del poder transnacional en la Argentina", Centro de Economía Transnacional (CET), R/160/e, Buenos Aires, 1984.

- Basualdo, E. M. y Khavisse M.; "El comportamiento exportador de las grandes empresas nacionales y extranjeras en la Argentina: 1976-1983", Centro de Economía Transnacional (CET) D/95/e, Buenos Aires, 1985.
- Basualdo, E. M.; "Deuda Externa y poder económico en la Argentina", Editorial Nueva América, Buenos Aires, 1987.
- Basualdo, E. M., Lifschitz E. y Roca E.; "Las empresas multinacionales en la ocupación industrial argentina, 1973-1983", Organización Internacional del Trabajo (OIT), Oficina de Empresas Multinacionales, Ginebra, 1987.
- Basualdo, E. M. y Fuchs M.; "Nuevas formas de inversión de las empresas extranjeras en la industria argentina", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de trabajo N° 33, 1989.
- Basualdo, E. M. y Khavisse M.; "El nuevo poder terrateniente, investigación sobre los nuevos y viejos propietarios de tierras en la provincia de Buenos Aires, Editorial Planeta, Espejo de la Argentina, Buenos Aires, 1993.
- Basualdo, E. M. y Khavisse M.; "La gran propiedad rural en la provincia de Buenos Aires", Desarrollo Económico, Vol. 34, N° 134, Buenos Aires, 1994.
- Basualdo, E. M.; "El impacto económico y social de las privatizaciones", Realidad Económica N° 123, Buenos Aires, 1994.
- Basualdo, E. M.; "El nuevo poder terrateniente: una respuesta", Realidad Económica N° 132, Buenos Aires, 1995.
- Basualdo, E. M.; "Los grupos de sociedades en el agro pampeano", en Desarrollo Económico, Vol. 36, N° 143, Buenos Aires, 1996.
- Basualdo, E. M. y Bang, J. H.; "Los grupos de sociedades en el sector agropecuario pampeano. Metodología y criterios para su determinación y análisis", INTA/FLACSO, Buenos Aires, 1998.
- Basualdo, E. M.; "La concentración de la propiedad rural en la provincia de Buenos Aires: situación actual y evolución reciente", en Hugo J. Nochteff (editor): "La economía argentina a fin de siglo. Fragmentación presente y desarrollo ausente", EUDEBA/FLACSO, Buenos Aires, 1998.
- Basualdo, E. M. y Kulfas, M.; "Fuga de capitales y endeudamiento externo en la Argentina", Realidad Económica, N° 173, Buenos Aires, 2000.
- Basualdo, E. M.; "Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros", FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP, Buenos Aires, 2000.
- Basualdo, E. M.; "Sistema Político y modelo de acumulación en la Argentina", FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP, Buenos Aires, 2001.
- Basualdo, E. M. y Arceo N.; "Incidencia y características de los grandes propietarios bonaerenses durante el régimen de Convertibilidad", Desarrollo Económico, Vol. 45, N° 177, Buenos Aires, 2005.
- Basualdo, E. M. y Arceo, N.; "Evolución y situación actual del ciclo ganadero en la Argentina", Realidad Económica, N° 221, Buenos Aires, 2006.
- Basualdo, E. M.; "Los primeros gobiernos peronistas y la consolidación del país industrial: éxitos y fracasos", Cuadernos del CENDES, año 22, N° 60, Universidad Central de Venezuela, Caracas, septiembre/diciembre, 2005.
- Basualdo, E. M.; "Estudios de historia económica argentina. Deuda externa y sectores dominantes desde mediados del siglo XX a la actualidad", FLACSO/Siglo XXI Editores Argentina, Buenos Aires, 2006.
- Basualdo, E. M.; Nahón, C. y Nochteff, H.; "La deuda externa privada en la Argentina (1991-2005). Trayectoria, naturaleza y protagonistas", Desarrollo Económico, Vol. 47, N° 186, Buenos Aires, julio septiembre de 2007.
- Basualdo, E. M.; Arceo N. y Nahón, C.; "Informe técnico sobre la composición de las bases de datos de la deuda externa privada argentina (1991-1999)", Proyecto SECYT- BID 1201/OC-AR PICT 2003 N° 14.072 ("Deuda externa e integración económica internacional de la argentina, 1990 – 2004"), Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Buenos Aires, 2007.
- Basualdo, E. M.; "Evolución de la economía argentina en el marco de las transformaciones de la economía internacional de las últimas décadas", en "Los condicionantes de la crisis en América Latina", CLACSO libros, Buenos Aires, 2009.

- B.C.R.A., "Resultados preliminares de una investigación del sector público argentino", Buenos Aires, 1976.
- Bisang, R.; "Perfil tecno-productivo de los grupos económicos en la industria argentina", Proyecto conjunto CEPAL/CIID, Santiago de Chile, 1994.
- Bisang, R., Burachik, G. y Katz, J. (ed.); "Hacia un nuevo modelo de organización industrial. El sector manufacturero argentino en los años 90", Alianza Editores-CEPAL, Buenos Aires, 1995.
- Boso, R. y Mendoza, H.; "Las arterias de Bunge y Born", Realidad Económica N° 15, Buenos Aires, 1974.
- Comisión Especial sobre fuga de divisas en el 2001; "La fuga de divisas de la Argentina en el 2001" Informe final, Honorable Cámara de Diputados de la Nación, Editorial Siglo XXI, Buenos Aires, 2003.
- Castellani, A.; "Estado, empresas y empresarios. La construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989", Ed. Prometeo, Buenos Aires, 2009.
- CEPAL, "Las empresas públicas en la Argentina. Su magnitud y origen", Documento de Trabajo, N° 3, Oficina Buenos Aires, 1983.
- Chudnovsky D., López A. y Porta F.; "Más allá del flujo de caja. El boom de la inversión extranjera directa en la Argentina", Desarrollo Económico N° 137, Buenos Aires, abril-junio de 1995.
- Dal Din, C. y López Isnardi, N.; "La deuda pública argentina, 1990-1997", FIEL, Documento de Trabajo N° 56, Buenos Aires, junio de 1998.
- Dal Din, C.; "La apertura financiera argentina de los '90. Una visión complementaria de la balanza de pagos", FIEL, Buenos Aires, junio de 2000.
- Damill, M. y Fanelli, J. M.; "Decisiones de cartera y transferencia de riqueza en un período de inestabilidad macroeconómica", CEDES, Buenos Aires, 1988.
- FIEL; "Regulaciones del gobierno en la economía argentina", Buenos Aires, 1988.
- Feldman, E. y Sommer, J.; "Crisis financiera y endeudamiento externo. Consecuencias de la política económica del período 1976-1981" CET (Centro de Economía Transnacional), Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1984.
- Gramsci, A.; "El Risorgimento", Granica, Buenos Aires, 1974.
- Gramsci, A.; "Cuadernos de la cárcel", edición crítica del Instituto Gramsci a cargo de V. Gerratana, Biblioteca Era/Universidad Autónoma de Puebla, México, 1999.
- Green R. y Laurent T.; "El poder de Bunge y Born", Editorial Legasa, Buenos Aires, 1988.
- Halliburton E., Bianco J. M. y Villalba C. A.; "Deuda externa privada. El destino de una investigación", Realidad Económica N° 87, Buenos Aires, segundo bimestre de 1989.
- Hikino, T. y Amsden A. H.; "La industrialización tardía en perspectiva histórica", Desarrollo Económico N° 137, Buenos Aires, abril-junio 1995.
- IDEP; "El Plan Brady. Economía y política tras el acuerdo acreedor", Informe de Coyuntura, Buenos Aires, mayo 1992.
- IDEP; "La era post-brady. Balance de la etapa 90/92", Informe de Coyuntura, Buenos Aires, febrero de 1993.
- Kosacoff, B. y Porta, F.; "La inversión extranjera directa en la industria manufacturera argentina. Tendencias y estrategias recientes", Oficina en Buenos Aires de la CEPAL, Documento de Trabajo N° 77, agosto 1997.
- Kosacoff, B. y Azpiazu, D.; "La industria argentina. Desarrollo y cambios estructurales", CEPAL-CEAL, Buenos Aires, 1989.
- Kulfas, M. y Schorr, M.; "La deuda externa argentina. Diagnóstico y lineamientos propositivos", CIEPP/OSDE, Buenos Aires, 2003
- Llach, J. J.; "Dependencia, procesos sociales y control del Estado en la década del treinta", Desarrollo Económico, Vol. 12, N° 45, Buenos Aires, 1972.
- Lattuada, M.; "Una lectura sobre el nuevo poder terrateniente y su significado en la Argentina actual", Realidad Económica N° 132, Buenos Aires, 1995.
- Llach, J. J.; "El Plan Pinedo de 1940, su significado histórico y los orígenes de la economía política del peronismo", Desarrollo Económico, Vol. 23, N° 92, Buenos Aires, 1984.

- Naciones Unidas (CET); "Las empresas transnacionales en el desarrollo mundial: reexamen", New York, 1978.
- Nochteff, H. J.; "Desindustrialización y retroceso tecnológico en Argentina, 1976-1982" FLACSO-GEL, Buenos Aires, 1984.
- Nochteff, H. J.; "Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina", en "El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de economía política", Buenos Aires, 1994.
- Nochteff, H. J.; "La experiencia argentina: ¿Desarrollo o burbuja?", Revista de la Cepal, Santiago de Chile, agosto 1996.
- Ostiguy P.; "Los capitanes de la industria. Grandes empresarios, política y economía en la Argentina de los años 80", Editorial Legasa, Buenos Aires, 1990.
- Padilla del Bosque, R.; "Estimación de la fuga de capitales bajo diversas metodologías para los casos de Argentina, Brasil, México y Venezuela. Análisis de sus posibles causas y efectos", Instituto Torcuato Di Tella, Centro de Investigaciones Económicas, Buenos Aires, 1991.
- Paz, R.; "El grupo Bunge y Born en la economía nacional", Argumentos, Buenos Aires, 1939.
- Schorr, M.; "Industria y Nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea", Edhasa, Buenos Aires, 2004.
- Schumpeter J. A.; "Teoría del desenvolvimiento económico", Fondo de Cultura Económica, México, 1957.
- Schvarzer J.; "Dinámica empresarial y desarrollo económico. Evolución de una muestra de grandes empresas argentinas en el período 1961-79", mimeo, CISEA, Buenos Aires, 1980.
- Schvarzer J.; "Grandes grupos económicos en la Argentina. Formas de propiedad y lógicas de expansión", en Pablo Bustos (editor), "Más allá de la estabilidad", Fundación Ebert, Buenos Aires, 1995.
- Schvarzer, J.; "Bunge y Born, crecimiento y diversificación de un grupo económico", CISEA/Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1987.
- S.I.G.E.P.; "Producto Bruto Interno de Empresas Públicas Argentinas, 1950-74", Buenos Aires, 1982.
- Sourrouille, J. V.; "El impacto de las empresas transnacionales sobre el empleo y los ingresos. El Caso de Argentina", OIT, Buenos Aires, 1976.
- Verbitsky, H.; "Robo para la corona", Editorial Planeta Espejo de la Argentina, Buenos Aires, 1991.

Anexo 1

Participación de los grupos económicos en las asociaciones, 1991-1994-2008 (en porcentajes y millones de pesos)

	Grupo que participa en la Asociación			% de Participación en el capital			Ventas proporcionales a su participación		
	1991	1994	2008	1991	1994	2008	1991	1994	2008
Aeropuertos Arg. 2000			Eurnekian	0	0	64	0	0	622
Alpargatas	Grupo Alpargatas	Grupo Alpargatas		42	42	0	136	0	0
Alto Paraná	Celulosa Argentina	Celulosa Argentina		79	44,7	0	86	46	0
C & K Aluminio		Aluar		0	50	0	0	73	0
Cablevisión			Agea	0	0	60	0	0	1.290
Camuzzi Gas del Sur		CEI Citicorp		0	16,3	0	0	32	0
Camuzzi Gas Pampeana		CEI Citicorp		0	12,6	0	0	43	0
Carrefour	Pérez Companc			20	0	0	58	0	0
CEI – Citicorp Holdings		Moneta/Werthein		0	43	0	0	74	0
Celulosa Argentina		CEI Citicorp		72,4	72,4	0	83	91	0
Central Costanera		Inv. Patagónica/Perez Companc		0	15	0	0	41	0
Cent. Tér. San Nicolás		Grupo Ormas S.A.		0	16,7	0	0	22	0
CORMEC	Córdoba Mecánica	Córdoba Mecánica		43	43	0	29	177	0
Dist. Gas Cuyana		SOCMA		0	45	0	0	48	0
Dist. De Gas del Centro		SOCMA		0	67,5	0	0	86	0
Dist. Gas del Litoral (Gas del Litoral)		Garovaglio Zorraquín/Bemberg		0	30	27	0	22	0
EDENOR		ASTRA	Pampa Holding	0	12,8	51	0	94	1.020
EDESUR		ASTRA		0	16,6	0	0	128	0
EG3		Soldati/ASTRA		0	66,7	0	0	136	0
Frig. Rioplatense		CEI Citicorp		0	90,9	0	0	155	0
Gás natural Ban		Soldati		0	17,5	0	0	668	0
Metrogas		Pérez Companc		0	41,3	9,8	0	287	88
Miniphone		Pérez Companc		0	15,6	0	0	19	0
Movicom		SOCMA		0	75	0	0	208	0
Páginas Doradas	Páginas Doradas			35,3	0	0	20	0	0
Pan American Energy			Bridas	0	0	40	0	0	2.435
Papel Prensa	Agea y La Nación			62,3	0	0	47	0	0
PASA	Pérez Companc	Pérez Companc		33,3	33,3	0	52	69	0
Pecom Nec		Pérez Companc		0	51	0	0	73	0
Petr., Bahía Blanca	Garov. Zorraquín	Garovaglio Zorraquín		28	28,5	0	25	45	0
Petr. Río Tercero	Bunge & Born			94,2	0	0	49	0	0
Philco Ushuaia	Soldati	SOCMA		37	37	0	21	93	0
REFINOR		Pérez Companc/ASTRA		0	59,5	0	0	116	0
Sevel	SOCMA	SOCMA		85	85	0	527	2.004	0
STartel	Perez Companc			17,7	0	0	13	0	0
Telecom Argentina	Perez Companc	Perez Companc	Werthein	25	25	30	217	457	1.203
Telecom Personal			Werthein		0	30	0	0	1.979
Telefónica de Argentina	P.Compnc/Techint/Soldati	P.Compnc/Techint/Soldati		28,7	28,7	0	319	617	0
Telintar	Pérez Companc	Pérez Companc		17,1	15,6	0	49	82	0
Tetra Pak Argentina		Pérez Companc			40	0	0	47	0
Trans. de Gas del Norte		Techint/Soldati	CEI Citicorp		33,6	27,8	0	46	0
Trans. de Gas del Sur		CEI Citicorp/Soldati	CEI Citicorp		35	17,5	0	128	
YPF			Eskenazi	0	0	15	0	0	5.231

Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Anexo 2

Ranking de las empresas controladas y vinculadas por los grupos económicos que están presentes en la cúpula empresaria, 2008 (en millones de pesos y millones de dólares y porcentajes)

	Ventas		Exportaciones		Importaciones		Saldo Bza. Comercial		Expo/ Ventas* %
	Mill. de pesos	%	Mill. de US\$	%	Mill. de US\$	%	Mill. de US\$	%	
Total grupos (vinculadas y controladas)	94.644,3	100,0	11.062,4	100,0	2.617,4	100,0	8.444,9	100,0	40,9
1. Techint	18.362,1	19,4	2.172,7	19,6	1.176,5	44,9	996,2	11,8	41,4
Siderar	8.051,6	8,5	257,7	2,3	941,6	36,0	-683,9	-8,1	11,2
Siderca	7.121,0	7,5	1.528,0	13,8	193,7	7,4	1.334,3	15,8	75,1
Techint	1.135,0	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Tecpetrol	1.100,0	1,2	298,0	2,7	2,2	0,1	295,8	3,5	94,8
SIAT	954,5	1,0	89,0	0,8	39,0	1,5	50,0	0,6	32,6
2. Pérez Companc	8.096,4	8,6	1.637,0	14,8	30,9	1,2	1.606,1	19,0	70,8
Molinos Río de la Plata	8.008,0	8,5	1.637,0	14,8	29,3	1,1	1.607,7	19,0	71,5
Metrogas	88,4	0,1	0,0	0,0	1,6	0,1	-1,6	0,0	0,0
3. Aceitera Gral. Deheza	7.844,1	8,3	2.780,5	25,1	11,8	0,5	2.768,7	32,8	124,1
4. Pampa Holding	6.288,1	6,6	0,0	0,0	6,4	0,2	-6,4	-0,1	0,0
Pampa Energía	4.014,0	4,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Central Piedra Buena	974,1	1,0	0,0	0,0	6,4	0,2	-6,4	-0,1	0,0
Edenor	1.300,0	1,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
5. Vicentín	5.732,9	6,1	1.450,0	13,1	10,5	0,4	1.439,5	17,0	88,5
6. Werthein	5.304,0	5,6	0,0	0,0	205,7	7,9	-205,7	-2,4	0,0
Telecom Argentina	2.005,0	2,1	0,0	0,0	10,1	0,4	-10,1	-0,1	0,0
Telecom Personal	3.299,0	3,5	0,0	0,0	195,6	7,5	-195,6	-2,3	0,0
7. Eskenazi	5.231,3	5,5	476,6	4,3	96,3	3,7	380,3	4,5	31,9
YPF	5.231,3	5,5	476,6	4,3	96,3	3,7	380,3	4,5	31,9
8. Aluar	4.397,0	4,6	820,0	7,4	278,5	10,6	541,5	6,4	65,3
Aluar	3.512,0	3,7	722,0	6,5	218,9	8,4	503,1	6,0	72,0
Fate	885,0	0,9	98,0	0,9	59,6	2,3	38,4	0,5	38,8
9. Clarín	4.297,0	4,5	0,0	0,0	34,3	1,3	-34,3	-0,4	0,0
AGEA	1.534,0	1,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Multicanal	1.500,0	1,6	0,0	0,0	34,3	1,3	-34,3	-0,4	0,0
Cablevisión	1.263,0	1,3	0,0	0,0	37,1	1,4	-37,1	-0,4	0,0
10. Imp. Exp. Patagonia	3.551,2	3,8	34,1	0,3	16,1	0,6	18,0	0,2	3,4
11. Arcor	3.211,5	3,4	347,0	3,1	148,4	5,7	198,6	2,4	37,8
Arcor	2.200,7	2,3	326,0	2,9	83,1	3,2	242,9	2,9	51,8
Cartocor	1.010,8	1,1	21,0	0,2	65,3	2,5	-44,3	-0,5	7,3
12. Bidas	2.435,2	2,6	700,0	6,3	18,3	0,7	681,7	8,1	100,6
Pan American Energy	2.435,2	2,6	700,0	6,3	18,3	0,7	681,7	8,1	100,6
13. Mastellone	2.317,9	2,4	48,6	0,4	11,9	0,5	36,7	0,4	7,3
14. Sancor	2.270,0	2,4	221,0	2,0	6,6	0,3	214,4	2,5	34,1
15. Macri	2.141,7	2,3	6,2	0,1	218,0	8,3	-211,9	-2,5	1,0
Grupo IECSA	1.080,0	1,1	37,8	0,3	0,2	0,0	37,6	0,4	12,3
Mirgor (Il Tevere)	1.061,7	1,1	6,2	0,1	217,8	8,3	-211,7	-2,5	2,0
16. CLISA	1.884,0	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
17. Ledesma	1.633,0	1,7	127,0	1,1	16,1	0,6	110,9	1,3	27,2
18. BGH	1.630,0	1,7	0,0	0,0	280,9	10,7	-280,9	-3,3	0,0
19. Pescarmona	1.526,3	1,6	3,2	0,0	1,1	0,0	2,1	0,0	0,7

20. IRSA	1.129,0	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
21. Sadesa	990,0	1,0	188,0	1,7	6,8	0,3	181,2	2,1	66,5
22. Tarjeta Naranja	898,1	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
23. Roemmers	805,5	0,9	42,0	0,4	40,0	1,5	2,0	0,0	18,2
24. B. Roggio Amb.	781,1	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
25. Pet. Cdor. Rivadavia	676,0	0,7	8,5	0,1	2,2	0,1	6,3	0,1	4,4
26. Eurnekian	622,1	0,7	0,0	0,0	0,2	0,0	-0,2	0,0	0,0
Aeropuertos Arg. 2000	622,1	0,7	0,0	0,0	0,2	0,0	-0,2	0,0	0,0
27. Quimica Estrella	589,0	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

*Los casos en que las exportaciones superan a las ventas (como Aceitera Gral. Deheza y Pan American Energy firma asociada a Bidas) se debe a que las ventas externas contienen las retenciones mientras que las ventas totales las mismas ya fueron descontadas.

Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.