



FLACSO
ARGENTINA

Facultad
Latinoamericana de
Ciencias Sociales.
Sede Argentina.

Área Economía
y Tecnología.

**DOCUMENTO DE
TRABAJO N° 26**

LOS GRUPOS ECONÓMICOS LOCALES DURANTE EL SIGLO XX Y LAS DOS PRIMERAS DÉCADAS DEL SIGLO XXI

Eduardo M. Basualdo,
Pablo Manzanelli y
Daniela Calvo

Agosto 2020

LOS GRUPOS ECONÓMICOS LOCALES DURANTE EL SIGLO XX Y LAS DOS PRIMERAS DÉCADAS DEL SIGLO XXI

Eduardo M. Basualdo,
Pablo Manzanelli y
Daniela Calvo *



FLACSO
ARGENTINA

Facultad
Latinoamericana de
Ciencias Sociales.
Sede Argentina.

**Área de Economía
y Tecnología.**

Documento de Trabajo N° 26
Agosto 2020

* Investigadores del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO. Nuestro agradecimiento al Dr. Pedro Biscay y al Lic. Jorge Gaggero por los comentarios realizados a este trabajo

Basualdo, Eduardo M.

Los grupos económicos locales durante el siglo XX y las dos primeras décadas del siglo XXI : Área de economía y tecnología : documento de trabajo n° 26 / Eduardo M. Basualdo ; Pablo Manzanelli ; Daniela Calvo. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - FLACSO, 2020.

Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-950-9379-70-1

1. Acumulación de Capitales. 2. Economía Política Argentina. 3. Agroexportacion.
I. Manzanelli, Pablo. II. Calvo, Daniela. III. Título.
CDD 338.982

Acerca del presente texto:

Este trabajo fue realizado en el marco del proyecto PICT 2016-3306 ("Condicionamientos estructurales, macroeconómicos y sectoriales y sus manifestaciones en el sector externo"), que cuenta con el patrocinio de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva.

LOS GRUPOS ECONÓMICOS LOCALES DURANTE EL SIGLO XX Y LAS DOS PRIMERAS DÉCADAS DEL SIGLO XX

Indice

PRESENTACIÓN.....	1
PRIMERA PARTE : TRAYECTORIA, CARACTERÍSTICAS E INCIDENCIA DE LOS GRUPOS ECONÓMICOS DURANTE EL SIGLO XX	4
1.1. Acerca de los orígenes de los grupos económicos durante el planteo agroexportador oligárquico y su presencia en la primera etapa de la sustitución de importaciones	4
1.2. Los grupos económicos durante la segunda etapa de sustitución de importaciones.....	7
1.3. La creciente incidencia de los grupos económicos en el patrón de acumulación sustentado en la valorización financiera del capital.....	11
1.3.1. El tránsito de la industrialización sustitutiva al nuevo patrón de acumulación de capital	11
1.3.2. Características, trayectoria e incidencia de los grupos económicos en la economía real desde la dictadura militar hasta el 2001	13
1.3.3. La deuda externa y la fuga de capitales como factores determinantes en el predominio estructural de los grupos económicos y en el comportamiento microeconómico de sus corporaciones.....	18
1.3.4. La privatización de los servicios públicos de los años '90 y los grupos económicos	21
1.3.5. La importancia de la propiedad agropecuaria pampeana en los grupos económicos. Un rasgo fundacional vigente pero olvidado	27
1.3.6. El Predominio económico y hegemonía política de los grupos económicos y el auge y la disolución de la primera modalidad de la valorización financiera (1976-2001).....	30
SEGUNDA PARTE : TRAYECTORIA, CARACTERÍSTICAS E INCIDENCIA DE LOS GRUPOS ECONÓMICOS DURANTE EL SIGLO XXI	41
2.1. Tendencia de las ventas de los grupos económicos durante principios del siglo XXI	41
2.2. Evolución de la rentabilidad, de sus actividades sectoriales y el grado de concentración que exhiben los grupos económicos.....	47
2.3. Las características del sector externo en la operatoria de los grupos económicos	52
2.4. La composición de los grupos económicos en la actualidad	54
2.5. Las transformaciones de la composición de los grupos económicos entre 1975 y 2018. Una visión estructural.....	57
TERCERA PARTE: NOTAS ACERCA DE LAS POLÍTICAS DERIVADAS DE LA EXISTENCIA Y GRUPOS ECONÓMICOS Y CONGLOMERADOS EXTRANJEROS.....	61
3.1. A modo de síntesis.....	61
3.2. Sobre las causas: la acumulación de capital, la concentración económica y la centralización del capital	62
3.3. Lo oculto tras la cortina que cerró el capital: la modificación de la unidad económica	64
3.4. Un fantasma recorre la Argentina: El fenómeno inflacionario y la centralidad de los grupos o conglomerados económicos en la formación de los precios relativos	65
3.5. La empresa holding: el cerebro financiero de la nueva unidad económica de los sectores dominantes	68
3.6. Las trampas del capital al trabajo. La inadecuación de la estructura sindical.	70
3.7. La imprescindible actualización de la información básica que permitan analizar el comportamiento de las fracciones del capital dominante	72
3.8. Los “olvidados” de siempre: el agro pampeano y la problemática regional.....	73

ANEXOS.....	75
<u>Anexo 1</u> : Participación de los grupos económicos en las asociaciones, 1991-1994-2008 (en porcentajes y millones de pesos).....	76
<u>Anexo 2</u> : Evolución de la cantidad, de las utilidades totales y de los grupos económicos y del total de las 200 firmas de mayores ventas, 2003/2018 (en cantidad y millones de pesos)	77
<u>Anexo 3</u> : Evolución de las exportaciones, importaciones y el saldo comercial de los grupos económicos y su respectiva incidencia en el total de la cúpula (millones de dólares y porcentajes) (modificado).....	78
Bibliografía citada.....	79

Índice de cuadros y gráficos

Cuadro 1 - Las firmas de los grupos que participan en las 200 empresas de mayores ventas, 1975 (en millones de pesos y porcentajes).....	9
Gráfico 1 - Incidencia de las empresas controladas y vinculadas de los grupos económicos en las ventas de la cúpula, 1975-2003 (en porcentajes).....	31
Gráfico 2 - 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)	33
Gráfico 3 - Tasa anual acumulativa de las ventas de la cúpula de las 200 firmas de mayores ventas y del valor de producción del país en precios constantes, 1993-2018 (porcentaje).....	42
Gráfico 4 - Cantidad de empresas de los grupos económicos e incidencia en las ventas en las ventas de la cúpula de las 200 firmas de mayores ventas, 2003/2018 (cantidad y porcentajes).....	44
Gráfico 5 - Evolución de la importancia del mercado interno en los grupos económicos y en las 200 firmas de mayores ventas, 2002/2018 (porcentajes)	45
Gráfico 6 - Cantidad de firmas y tamaño relativo de las empresas de los grupos económicos respecto a la cúpula en términos de las ventas 2001/2018 (cantidad y total de la cúpula = 100).....	46
Gráfico 7 - Evolución de la rentabilidad (utilidades/ventas) de los grupos económicos y del total de la cúpula empresarial, 2003 -2018 (porcentajes).....	48
Gráfico 8 - Evolución de la rentabilidad (utilidades/ventas) de los grupos económicos y del total de la cúpula empresarial sin las empresas estatales, 2003 -2018 (porcentajes).....	49
Cuadro 2 - Evolución de la cantidad de las firmas, las ventas y las utilidades de los grupos según sectores de actividad, 2008, 2010, 2015 y 2018 (en cantidad y millones de pesos).....	50
Cuadro 3 - Grado de concentración de las ventas en las empresas de los grupos económicos, 2006-2010-2018 (cantidad y porcentajes)	51
Gráfico 9 - Evolución del saldo comercial del país, la cúpula empresarial y el resto de la economía, 2001-2018 (miles de millones de dólares)	53
Gráfico 10 - Evolución de la incidencia relativa de los grupos económicos en la cúpula en términos de las exportaciones, importaciones y el saldo comercial, 2001- 2018 (porcentajes).....	54
Cuadro 4 - Grupos económicos y sus empresas, 2010 y 2018 (millones de pesos y porcentajes).....	56
Cuadro 5 - Evolución de los grupos económicos entre 1975 y 2018 (en porcentajes).....	58
Diagrama N° 1: El bloque textil algodónero de acuerdo al flujo de compras y la inserción del grupo económico Alpargatas, década de 1980.....	67
Cuadro 6 - Distribución porcentual provincial del valor de producción del bloque madera y papel, 1984 (porcentajes)	74

LOS GRUPOS ECONÓMICOS LOCALES DURANTE EL SIGLO XX Y LAS DOS PRIMERAS DÉCADAS DEL SIGLO XXI

Eduardo M. Basualdo, Pablo Manzanelli y Daniela Calvo¹

PRESENTACIÓN

A partir de la indagación sobre la naturaleza política que exhibe la actual administración del Frente de Todos se puede sostener que el mismo no es una continuidad lisa y llana del gobierno “nacional y popular” que terminó su mandato en 2015, sino que es un “frente nacional” conformado por diferentes sectores sociales que fueron afectados de distinta manera e intensidad por el anterior gobierno de Cambiemos, el cual fue resultado de la alianza entre el Pro y una parte mayoritaria del partido radical y estuvo conducido bajo la hegemonía del capital financiero internacional. No hay duda que este “frente nacional” expresa a una parte mayoritaria de los sectores populares, así como al amplio y heterogéneo espectro de los pequeños y medianos empresarios. Sin embargo, también forman parte del mismo los grupos económicos locales, que integran el bloque de los sectores dominantes, aunque como ocurrió en reiteradas ocasiones ahora nuevamente se plantean como parte de la burguesía nacional.

En ese contexto, resulta especialmente importante indagar el origen y la trayectoria de los grupos económicos locales que están representados en la actual alianza de gobierno por varios funcionarios que son parte de sus intelectuales orgánicos. Más allá de la oposición cerril y sin destino del núcleo duro de Cambiemos, la propia heterogeneidad del “frente nacional” fue uno de los factores que produjo dificultades para que el Frente de Todos pueda enfrentar exitosamente la crítica situación heredada del gobierno anterior que se vio severamente agravada por la pandemia actual (Covid 19) en el marco de una irreprochable política por “defender la vida” que cuenta con un amplio consenso social. De allí, el atraso inicial en el reemplazo de los directores estatales en las empresas privadas en donde el ANSES mantiene importantes tenencias accionarias; los insuficientes recursos volcados para atender la emergencia social heredada del gobierno de Macri y la de la pandemia; las dificultades para tratar el denominado “impuesto a la riqueza” y fundamentalmente para hacerlo extensible a las grandes empresas como proponía el proyecto de la CTA de los Trabajadores; el rechazo a que el Estado tome participación en el capital de las firmas a las cuales deberá asistir en la post-pandemia; o incluso con la hasta ahora frustrada expropiación del grupo económico Vicentín a raíz de sus deudas con el Banco Nación, entre otras cuestiones relevantes.

Esa es la motivación coyuntural en la que se inscribe este trabajo que persigue analizar la trayectoria histórica sobresaliente de esta fracción de capital tan relevante para la economía argentina (los grupos económicos locales) y avanzar en el estudio de su comportamiento

¹ Investigadores del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO. Nuestro agradecimiento al Dr. Pedro Biscay y al Lic. Jorge Gaggero por los comentarios realizados a este trabajo.

reciente. Al respecto, cabe señalar que el análisis de toda fracción del capital, sea nacional o extranjera, puede realizarse mediante un enfoque descriptivo de su composición y de sus corporaciones, o por el contrario otorgándole trascendencia a las circunstancias nacionales, e incluso internacionales, que caracterizan cada uno de los momentos en que transita. Esta última alternativa analítica es la que se adopta en esta aproximación de los grupos económicos. Específicamente, se trata de tener en cuenta el concepto de patrón de acumulación de capital, el cual permite aprehender los distintos comportamientos sociales que se suceden en el tiempo en una formación económico y social determinada. Esto es posible debido a que esta categoría alude a la articulación de un funcionamiento específico de las variables económicas, vinculado a una definida estructura económica, una peculiar forma de Estado y las luchas entre los bloques sociales existentes (Basualdo, 2019).

El trabajo consta de tres partes. En la primera de ellas, que es la que se trata a continuación, se aborda el análisis de los grupos económicos durante el siglo XX, es decir desde el patrón de acumulación de capital agroexportador oligárquico hasta la crisis de 2001, en donde termina la primera modalidad del patrón de acumulación basado en la valorización financiera (1976-2001). La segunda parte, analizará la irrupción del gobierno nacional y popular (2003-2015) y la segunda modalidad de la valorización financiera (2016-2019). Finalmente, en la tercera parte, se abordan algunas de las políticas que sería necesario encarar ante el protagonismo que asumen en la actualidad los grupos y conglomerados económicos sean locales o extranjeros.

En todos ellos, la revisión de estas unidades económicas se efectúa indagando el estado del arte en esta materia, en tanto hay valiosos aportes realizados por diversos autores además de los del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, con evidencias empíricas en aquellos aspectos que constituyen áreas de vacancia, o en las que se expresan discrepancias y son relevantes de tener en cuenta en tanto implican modificaciones en las concepciones vigentes en el estado del arte sobre el tema en cuestión. En este sentido, es pertinente mencionar que en esta primera parte del análisis, las evidencias empíricas serán complementarias, pero lo contrario ocurrirá en la segunda parte de esta investigación donde se tratará fundamentalmente material empírico inédito.

Metodológicamente, en todos los trabajos del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO los grupos económicos están definidos como los capitales locales, incluidos algunos de origen extranjero, que detentan la propiedad mayoritaria de 6 o más firmas que actúan en diferentes sectores económicos. Sin embargo, esta fracción del capital convive con otras, tanto nacionales como extranjeras. En términos del capital local, se tienen en cuenta las empresas estatales como categoría analítica al igual que la burguesía nacional aunque, desde el punto de vista de la centralización del capital, pasan a denominarse empresas locales independientes, ya que se trata de grandes corporaciones que actúan por sí solas en las diversas actividades económicas consideradas, sin estar vinculadas por la propiedad con otras empresas de la misma u otra rama económica. En realidad, estos últimos son los integrantes más cabales de la “burguesía nacional” que se mantienen como tales. Por otra parte, dentro del capital extranjero se diferencia entre aquellas empresas transnacionales que están diversificadas internamente de las que sólo controlan unas pocas subsidiarias en el país. Así, se denominan conglomerados extranjeros a las transnacionales que controlan a seis o más subsidiarias locales y empresas extranjeras a las que controlan

menos de seis subsidiarias en el país. Finalmente, como sexta forma de propiedad se encuentran las asociaciones como un sexto tipo de fracción del capital, que son los consorcios cuyas tenencias accionarias está compartidas por inversores del mismo o diferente origen.

En términos de las fuentes de información, cabe acotar que además de la información agregada proveniente tanto del sector público como privado, se utilizará la base de las 200 empresas de mayor facturación que realiza el Área, la cual comienza en 1975 y continúa hasta la actualidad. Finalmente, ocurre lo mismo con una base de datos complementaria a la de la mencionada cúpula, en donde se registraron los diversos procesos de transferencias de capital, fusiones y adquisiciones verificados en el país durante el horizonte temporal de la investigación. La misma permitió identificar a las distintas entidades según su pertenencia o no a conglomerados empresarios y el respectivo origen del capital.

PRIMERA PARTE : TRAYECTORIA, CARACTERÍSTICAS E INCIDENCIA DE LOS GRUPOS ECONÓMICOS DURANTE EL SIGLO XX

1.1. Acerca de los orígenes de los grupos económicos durante el planteo agroexportador oligárquico y su presencia en la primera etapa de la sustitución de importaciones

Hay pleno consenso que los grupos económicos tienen su origen durante el patrón de acumulación agroexportador oligárquico (1880-1930), en el cual constituyeron una fracción del capital de peculiar importancia dentro de la clase dirigente de la época. Su columna vertebral estaba constituida por una parte significativa de los inversores del exterior. Estos conformaron la radicación temprana de la transnacionalización proveniente del continente europeo. Si bien los ingleses eran, como es sabido, predominantes en la economía local, los procedentes del resto de Europa fueron muy significativos e incluso superiores a los ingleses si se descartan sus cuantiosas inversiones de estos últimos en los ferrocarriles (Jorge, 1971).

La transnacionalización de estos capitales europeos tuvo peculiaridades que son dignas de mencionar porque la distinguen de la realizada por otros países centrales, especialmente de los norteamericanos. En efecto, por ser parte de los primeros capitales que se radicaron durante la fase del imperialismo a nivel mundial, junto a los mismos se radicaron ramas familiares de los propietarios del capital, los cuales se vincularon con los integrantes de la oligarquía y sus descendientes formaron nuevas familias con ellos, muchas de las cuales permanecen en el país hasta la actualidad. De esa forma pasaron a ser integrantes de la oligarquía pampeana. Si bien esa fracción de la oligarquía pampeana fue central en la conformación de los grupos económicos, no fue la única. Los otros integrantes fueron los grupos que se constituyeron a partir de las oligarquías provinciales, que también eran propietarios de conglomerados de significación.

Entre los principales exponentes de los grupos económicos provenientes de Europa continental que surgieron durante el planteo agroexportador se encuentran: Bunge y Born, Bemberg, Tornquist, Braun Menéndez, Bracht, Celulosa-Fabril Financiera. Todos ellos eran importantes capitales dentro del patrón de acumulación oligárquico. Tanto es así que J. J. Llach (1972) sostiene, sobre la base del Censo Industrial de 1935, que dentro de la cúpula manufacturera: “114 eran producto de inversiones extranjeras directas (58 de los Estados Unidos, 37 de Europa Continental y 21 de Gran Bretaña) y 56 estaban controlados por conglomerados financieros como Tornquist (16), Bemberg (15), Leng Roberts (11), Bunge y Born (10) y Braun Menéndez (4)”. De hecho, los primeros estudios sobre los grupos económicos, que ciertamente estuvieron encaminados a realizar estudios de caso pero sin evaluar su significación en términos sectoriales o macroeconómicos, indagaron la composición y relevancia de varios de ellos. Por ejemplo, un trabajo pionero fue el de R. Paz (1939) sobre Bunge y Born, que fue seguido por otros más recientes sobre este grupo que lideró durante muchas décadas la fracción del capital analizada (Boso y Mendoza, 1974; Green y Laurent, 1988; Schvarzer, 1989). También hubo diversas investigaciones sobre los grupos Tornquist (Gilbert, 2003) y Bemberg (Belini y Rougier, 2008, Russo, 2009). Asimismo, como parte de esta forma de propiedad pero desde la vertiente de las oligarquías del interior del país y

porteña se encuentran, entre otros: Allende Posse, Astra, Blaquier, Garovaglio y Zorraquín, Fortabat, Casares y Nougues.

En términos generales, sus actividades manufactureras fueron mayoritariamente bienes de origen agropecuario como harina, aceites, galletitas, azúcar, lácteos, agua mineral, fruta y legumbres envasadas. A ellos se les agregan las manufacturas textiles, tanto telas como bolsas de arpillera. El caso paradigmático es Bunge y Born porque salvo el azúcar, el agua y los lácteos fabricaba todo lo demás especialmente a partir de la década del '20. Otros elaboraban alguno de ellos, como el caso de Casares (La Martona) la leche o de Nougues (Ingenio San Pablo) o Blaquier (Ingenio Ledesma) el azúcar.

Asimismo, en este orden de cuestiones, cabe señalar que las manufacturas de origen industrial como los productos metalúrgicos, perfiles de hierro, sanitarios, grifería, envases de hojalata, así como la fabricación y reparación de embarcaciones, conformaron parte de sus producciones. El grupo Tornquist es paradigmático en este sentido pero también el perteneciente a Braun Menéndez en términos de los astilleros, lo mismo que Bunge y Born en envases de hojalata. A estas actividades se le agrega la construcción (Allende Posse), así como la importante presencia en la propiedad y producción agropecuaria pampeana y/o extrapampeana, la cual es prácticamente la única que está presente en todos ellos, salvo casos excepcionales como el grupo Tornquist.

Analizando la situación de los grupos económicos desde la perspectiva de los patrones de acumulación, hay elementos que indican que en términos estructurales el fortalecimiento de los grupos económicos dentro del planteo agroexportador oligárquico se produjo durante la década de 1920, que paradójicamente se sustentó en el aspecto productivo quizá menos acorde con ese patrón de acumulación: la producción fabril.

Sin embargo, hay otro proceso más relevante durante la década de 1930, conectado pero no necesariamente como factor decisivo con la consolidación anterior, que conviene tener en cuenta muy especialmente por su trascendencia histórica. Hasta ese momento, incluyendo su expansión en los años '20, es indiscutible que esta fracción del capital era una parte constitutiva del poder establecido, pero también es innegable que participaba pero no ejercía la conducción del Estado oligárquico.

Pues bien, las evidencias disponibles parecen indicar que a partir de la profunda crisis internacional que se inicia a principios de los años '30 generando un prolongado colapso del patrón de acumulación vigente hasta ese momento, los grupos económicos se lanzaron a disputar la hegemonía mediante la presencia de sus intelectuales orgánicos en el control de Estado, planteando un proyecto alternativo que se expresó cabalmente en el fracasado Plan Pinedo de 1940, en el cual uno de sus ejes era la industrialización acotada y exportadora (Basualdo, 2020)².

En este contexto, cabe señalar que si bien durante la década de 1930 comienza a plasmarse un nuevo patrón de acumulación de capital basado en la producción industrial (la primera etapa de la sustitución de importaciones), ésta se consolida como tal a partir de mediados de la década de 1940 bajo los gobiernos nacionales y populares del peronismo. Los

² Sobre otro enfoque sobre el Plan Pinedo consultar, entre otros, a Llach, 1984.

elementos disponibles indican que el análisis de la trayectoria de los grupos económicos durante esas administraciones constituye un área de vacancia ya que se carece de estudios específicos sobre los mismos, salvo algunos estudios de caso que no permiten conclusiones abarcativas sobre la fracción del capital en su conjunto. No obstante, se pueden realizar una serie de comentarios respecto a esas etapas.

Uno de los rasgos centrales de los gobiernos nacionales y populares, ciertamente no el único pero sí muy relevante, es que no cuestionan la dominación capitalista en su conjunto sino al tipo de dominación que ejercía el proyecto dominante anterior, es decir a los sectores sociales que consideran que constituyen el núcleo central del bloque de poder. En el caso analizado fueron los grandes propietarios pampeanos (la oligarquía agropecuaria) y el capital extranjero que controlaba los servicios públicos. Obviamente, al mismo tiempo impulsa a otros sectores para asegurar el crecimiento y la distribución del ingreso que, en este caso, fue la producción manufacturera sea nacional o extranjera. Esta característica es importante de tener en cuenta para analizar la trayectoria de los grupos económicos durante el patrón inicial de la industrialización porque significa que tanto el capital extranjero, que era predominante en esa producción, como los grupos económicos que tenían una fuerte inserción industrial, y por supuesto la burguesía nacional propiamente dicha, fueron todos ellos beneficiarios, con sus más y sus menos, de las políticas oficiales (Basualdo, 2006).

Por otra parte, el tránsito del planteo agroexportador oligárquico al sustentado en la industrialización liviana puso de manifiesto la ductilidad y la estrategia de poder de la fracción del capital bajo análisis. Luego de haber sido una de las fracciones del capital constitutivas del orden oligárquico, cuando los sectores populares lograron establecer un gobierno nacional y popular, su estrategia fue presentarse como parte de la “burguesía nacional” y desde ese ropaje intentar cooptar a las conducciones de los sectores populares, erosionando de esa manera a esos gobiernos, tanto en sus políticas como en su sustentabilidad. Es pertinente señalar que no se trató de una política circunstancial sino que constituyó su *modus operandi* cuando la clase trabajadora pudo mover el fiel de la balanza en favor del conjunto de los sectores populares. Por el contrario, cuando los sectores dominantes lograron por distintos medios el control de Estado, su norte fue destruir a las representaciones y las bases de la clase trabajadora para clausurar la posibilidad de constitución de nuevos gobiernos nacionales y populares.

Finalmente, tanto durante el preperonismo como durante los gobiernos peronistas se instalaron numerosas sociedades anónimas pertenecientes a la “burguesía nacional” propiamente dicha, principalmente, aunque no únicamente, en la elaboración de alimentos, textiles y frigoríficos, tales como: C. Matarazzo (1942, fabricación de pastas alimenticias), Hulytego (1942, productos de caucho), Suixtil (1945, confecciones textiles), Tipoití (1950, hilandería), Frigorífico Monte Grande (1953), Gurmendi (1954, metalúrgica), etc.

También como parte de esta acentuada expansión productiva comienzan sus actividades varios de los que serán trascendentes grupos económicos en el marco de la segunda etapa de sustitución de importaciones. Tal los casos de Pérez Companc (1947), Techint (1948), Bidas (1948) e incluso Sasetru (1954) que colapsará (en buena medida impulsada por la dictadura militar) durante la crisis financiera de 1980. Ciertamente, como ocurrió también en los que surgieron durante el planteo agroexportador, los orígenes de los que serán

nuevos integrantes de esta fracción del capital son diferentes de los anteriores. Así como los nuevos grupos que comienzan sus actividades como parte de la “burguesía nacional” son principalmente manufactureros, los originales también siguen ese sendero porque están actuando en un nuevo patrón de acumulación que reconoce la centralidad de la producción manufacturera pero, desde luego, sin desprenderse de la mayoría de las firmas controladas durante la vigencia del patrón de acumulación anterior.

En síntesis, no está demás insistir en que más allá de las potenciales contradicciones secundarias que se pueden establecer entre los diversos grupos económicos, lo que importa como fenómeno de fondo es que comparten a nivel estructural, en los diferentes patrones de acumulación, el propósito de redoblar la subordinación del trabajo a su acumulación de capital, o mejor aún a su acumulación ampliada, y en términos políticos de anular todo intento de que se consoliden gobiernos nacionales y populares. Ello, con el objeto de asegurar su hegemonía a través de sus intelectuales orgánicos ya sea creando los propios o aniquilando y/o cooptando a los dirigentes de los sectores populares según las posibilidades que brinda cada patrón de acumulación, considerando dentro de ellas sus alianzas con el imperialismo. En otras palabras, aniquilando o “colonizando” a las representaciones de la clase trabajadora y de esa manera descabezando al movimiento popular, lo cual no son especulaciones teóricas sino conclusiones acerca del recorrido de nuestra historia.

1.2. Los grupos económicos durante la segunda etapa de sustitución de importaciones.

Una de las cuentas pendientes de los dos primeros gobiernos del peronismo, especialmente durante el segundo mandato a partir de 1952, fue no haber logrado profundizar la industrialización incorporando plenamente la industria pesada como parte de la estructura económica. Ciertamente, es poco discutible que lo intentó, de allí la creación de SOMISA, la consolidación de Fabricaciones Militares, la fabricación del paradigmático Rastrojero, la moto Puma (Picabea y Thomas, 2015) y el intento de fabricar el tractor Pampa para incrementar la productividad agraria ante la aguda crisis del agro pampeano, pero también es indudable que no logró plasmar esa iniciativa en la magnitud que se requería.

El peronismo fue derrocado por un golpe militar en 1955 y, en el marco de sucesivas dictaduras y de gobiernos condicionados por unas fuerzas armadas que asumieron la representación política de los sectores dominantes, bajo el gobierno desarrollista en 1958 se puso en marcha el patrón de acumulación sustentado en la incorporación de la industria pesada (siderurgia, química y petroquímica, automotriz y en general bienes intermedios) a la estructura económica. En ese contexto los sectores populares pusieron en marcha la primera fase de la denominada “resistencia peronista” al nuevo orden establecido por los sectores dominantes.

El dinamismo macroeconómico se sustentó en un tipo de manufacturas que reconoció como la ley básica de su comportamiento, el denominado pare-siga (o el denominado ciclo corto), que consistía en la repetición sistemática, aunque irregular, de ciclos de expansión liderados por la producción industrial hasta que irrumpía una crisis de balanza de pagos

(principalmente por el déficit en la balanza comercial) y -devaluación mediante- la consiguiente crisis en la economía real, para luego volver a repetir el ciclo. Esta ley que fue privativa de este patrón de acumulación, pero que había comenzado a esbozarse en el segundo gobierno peronista, se originó en un proceso económico en que la actividad central y dinámica de la economía (la industria) era fuertemente demandante de divisas y escasamente proveedora ya que su exportación era marginal, mientras que el agro pampeano exhibía un menor dinamismo pero con elevadas exportaciones. De allí que en determinado momento la demanda de divisas de la industria superaba la oferta de divisas generadas por el agro provocando los cuellos de botella en el sector externo. Pues bien, cabe señalar, dado su importancia, que la naturaleza de este “ciclo corto” se modificó a lo largo de esta segunda etapa de la sustitución de importaciones. En un principio, hasta 1964, las crisis implicaron caídas en el PBI, mientras que desde allí hasta 1975 las mismas solo trajeron aparejado una desaceleración en el crecimiento del PBI, dando lugar a la expansión fabril más elevada que registró la economía argentina hasta ese momento (Brodersohn, 1973; Basualdo, 2006).

El papel de las ventas externas agropecuarias y fabriles fue un factor clave para la modificación del ciclo corto sustitutivo, pero no el único ya que la deuda externa contribuyó en el mismo sentido. A medida que avanzó la segunda sustitución de importaciones se incrementó el endeudamiento con el exterior, en el cual el del sector público siguió siendo mayoritario pero acompañado por una creciente deuda externa privada. Cabe enfatizar, debido al proceso que se abrió luego con la dictadura militar que tanto el endeudamiento público como el privado estuvieron en función de la expansión manufacturera³. La conjunción de ambos fenómenos (expansión exportadora y endeudamiento con el exterior) determinó una tendencia creciente de las reservas disponibles en el BCRA, señalando un avance significativo en la sustentabilidad del proceso sustitutivo de importaciones. Es indudable que esta realidad objetiva contradice la convicción instalada en el sentido común que afirma que ese proceso de sustitución de importaciones estaba definitivamente agotado a mediados de los '70.

En términos de las fracciones de capital, hay pleno consenso que se trataba de una industria altamente concentrada (Azpiazu y Khavisse, 1984) en donde las empresas extranjeras lideraban estructuralmente este patrón de acumulación (Sourrouille, 1976), tanto por la magnitud de sus inversiones como del proceso de desnacionalización de las corporaciones nacionales que se expresó especialmente durante 1966 y 1967 bajo la política implementada por Krieger Vasena en la conducción económica durante la dictadura encabezada por el Gral. Onganía (Alende, 1973).

En este contexto, los grupos económicos mantuvieron, con sus más y sus menos, su participación relativa en términos industriales que era la actividad dinámica de ese patrón de acumulación, lo cual se puede avizorar mediante la estabilidad de su participación en la facturación de las 200 empresas de mayores ventas (Basualdo, 2006). Dado que hubo un crecimiento económico muy significativo a partir de 1964, esto significa que la expansión

³ Existen varias estimaciones cuantitativas al respecto entre las que se cuentan instituciones internacionales, y autores académicos y políticos, a saber: Banco Mundial, 1976-1977; CEPAL, 1986; O'Donnell, 1982; Cafiero, 1974.

de esta fracción del capital fue igualmente importante al aumentar aproximadamente en la misma proporción.

En términos específicos, en el Cuadro 1 constan los grupos económicos que integraban la cúpula empresaria al final de este patrón de acumulación, las empresas que participan en la cúpula y el total de firmas controladas por cada uno de ellos.

Cuadro 1 - Las firmas de los grupos que participan en las 200 empresas de mayores ventas, 1975 (en millones de pesos y porcentajes)

Grupo económico	Total de firmas propias	Empresas dentro de las 200 de mayores ventas, 1975			
		Empresa	Ventas	% Ventas	Sector*
1. Bunge y Born	59		12.372	15,0	
		Molinos Río de la Plata	4.853		Ind.
		Grafa	2.524		Ind.
		Compañía Química	2.018		Ind.
		Centenera	1.623		Ind.
		Alba	1.354	Ind.	
2. Techint	30		11.498	14,7	
		Propulsora Siderúrgica	5.278		Ind.
		Techint	2.328		Const.
		Dálmine	3.892	Ind.	
3. Acindar	25	Acindar	9.644	12,3	Ind.
4. Celulosa -Fabril	26		7.264	9,3	
		Celulosa	5.525		Ind.
		Fabril	1.012		Ind.
		Witcel	727	Ind.	
5. Alpargatas	9		6.280	8,0	
		Alpargatas	5.081		Ind.
		Azucarera Argentina	1.199		Ind.
6. Gurmendi	9	Gurmendi	3.851	4,9	Ind.
7. Ledesma	11	Ledesma	3.377	4,3	Ind.
8. Sasetru	23	Sasetru	3.085	4	Ind.
9. Fortabat	16	Loma Negra	2.918	3,7	Ind.
10. Soldati	36	Italo	2.160	2,8	Serv.
11. Nougues	8		1.833	2,3	
		San Pablo	1.004		Ind.
		Córdoba del Tucumán	829	Ind.	
12. Garovaglio y Zorraquín	12		1.714	2,3	
		Garovaglio y Zorraquín	1.213		Ind.
		Saiar-Rheem	501		Ind.
13. Bemberg	28	Quilmes	1.469	2,0	Ind.
14. Terrabusi	6	Terrabusi	1.392	1,9	Ind.
15. Macri	7	Impresit	1.193	1,5	Ind.
16. Bidas	4	Bidas	1.087	1,4	Pet.
17. Corcemar	23	Corcemar	1.054	1,3	Ind.
18. Pérez Compac	10	Pérez Compac	1.050	1,4	Pet.
19. Roggio	6	Benito Roggio	938	1,2	Const.
20. Bonafide	7	Bonafide	930	1,2	Ind.
21. La Anónima (Braun)	53	Astarsa	684	0,9	Ind.
22. Massuh	4	Massuh	644	0,8	Ind.
23. Grafex	7	Grafex	594	0,8	Ind.
24. IVA	20	IVA	553	0,7	Ind.
25. INTA	8	Inta	516	0,7	Ind.
TOTAL	449	36	75.182	100	

(*) Sectores: Ind.=industria; Const.=construcción, Serv.= servicios; Pet.=petróleo.

Fuente: Elaborado en base al Área Economía y Tecnología de FLACSO y Acevedo, Basualdo y Khavisse (1991).

Por otra parte, pero relacionado con lo anterior, los grupos económicos demostraron su incidencia y capacidad de negociación en el momento más relevante en términos orgánicos para los sectores dominantes que fue durante el gobierno de Onganía cuando era ministro

de economía A. Krieger Vasena en 1966 y 1967. Bajo esas circunstancias, se puso en marcha una política alejada del canon establecido por el establishment ya que su diagnóstico no estuvo basado en que la inflación se generaba por un exceso de demanda, como sostenía la ortodoxia económica, sino a un problema de la oferta y específicamente por los elevados costos de producción. Su política partió de una significativa devaluación (40%) pero imponiendo retenciones solo a las exportaciones tradicionales, o sea las agropecuarias (entre el 16% y el 25%), lo cual beneficiaba a las exportaciones industriales al instaurar un sistema de cambios múltiples.

Asimismo, para aminorar el impacto inflacionario disminuyó los aranceles a la importación, otorgó un aumento salarial y luego congeló los salarios. Finalmente, como parte de esa política se produjo una elevación de la tasa de interés real que benefició obviamente al sistema financiero y que al confluir con la disminución de la protección arancelaria y el abaratamiento del valor de las firmas en moneda extranjera a raíz de la devaluación dieron como resultado un amplio proceso de desnacionalización en la cual el rasgo más relevante fue la adquisición de las fábricas de cigarrillos por parte del capital externo. Dicho de otra manera, el incremento de la tasa de interés real y la reducción arancelaria generaban un colapso financiero en las empresas locales ya que las importaciones le ponían un techo al precio del producto y la tasa de interés real incrementaba el costo. Mientras esto sucedía la devaluación abarató el precio de compra de las firmas locales por parte del capital extranjero.

En este contexto, los grupos obtuvieron logros muy importantes que permanecieron en el tiempo. Por un lado, durante esta gestión del ciclo de dictaduras se puso fin a la problemática de los arrendamientos que había comenzado con Castillo en los años '40 y había permanecido, con diversas modalidades hasta ese momento. Pues bien, por la Ley 17.253/67 se les devolvió las tierras que permanecían en esa situación a los propietarios originales (Blanco, 2007). Obviamente, este fue un logro histórico para la oligarquía en su conjunto ya que concretaba una reivindicación central en una situación sectorial que había cosechado, directa e indirectamente, cuantiosos beneficios derivados de la expansión manufacturera de la época, siendo uno de ellos un incremento muy significativo de la productividad. Ciertamente, ese proceso beneficiaba directamente a los grupos en tanto que eran generalizadamente, con sus más y sus menos, grandes terratenientes, pero no menos importante fue que los consolidó como la conducción de la oligarquía en su conjunto ya que esta medida histórica completó otras políticas que se lograron por la participación de sus intelectuales orgánicos, tal el caso de la creación del INTA propuesto por el plan Prebisch de 1956 que permitió aumentos relevantes de la productividad.

Por otro lado, Krieger Vasena en línea con su diagnóstico puso en marcha el plan de obra pública más ambicioso hasta ese momento, que incluso fue más significativo que el de la década de los años '30 bajo el gobierno de Justo. Pues bien, la novedad fue que incorporó como realizadores de esas obras al sector privado mediante licitaciones y los correspondientes contratos. Así nació la posteriormente denominada “patria contratista” que con el correr del tiempo tendrá como referentes indiscutibles a los grupos Techint⁴ y

⁴ Un análisis de grupo Techint se encuentra en: Azpiazu y Basualdo, 1995.

Pérez Companc pero también otros múltiples participantes entre los que se encontraba el grupo Macri.

1.3. La creciente incidencia de los grupos económicos en el patrón de acumulación sustentado en la valorización financiera del capital

1.3.1. El tránsito de la industrialización sustitutiva al nuevo patrón de acumulación de capital

Un análisis de la irrupción en 1976 de un nuevo patrón de acumulación, por más breve que sea, debe partir de la situación que transitaba el partido político de los sectores dominantes, es decir de las circunstancias que vivían las fuerzas armadas. Al respecto, como se mencionó anteriormente, las mismas se habían alineado en dos bandos (los denominados “azules y colorados”). La diferencia crucial entre ambos consistía en la manera más efectiva de derrotar al movimiento popular y especialmente al peronismo. Para los “colorados” era necesario aniquilarlo porque concebían que era la entrada del comunismo al país, mientras que los “azules” entendían que se lo debía neutralizar políticamente, fracturándolo (Basualdo, 2013).

Hay pleno consenso en que los “azules” condujeron el planteo del partido militar durante la segunda sustitución de importaciones pero su fracaso (el triunfo popular y el nuevo gobierno peronista) abrió la puerta para que los sectores dominantes le dieran a los “colorados” el mando del proceso que se puso en marcha a partir de la dictadura militar que comenzó en 1976. De allí en adelante, la Doctrina de la Seguridad Nacional, que se había aplicado durante la segunda etapa sustitutiva, fue reemplazada por otra centrada en el aniquilamiento de conducciones del movimiento popular. Esta nueva doctrina definida por los “colorados” e inspirada en la experiencia francesa de la guerra de Argelia (1954-1962) y el asesoramiento norteamericano se sustentó en una represión inédita que buscó el aniquilamiento del movimiento popular mediante la denominada guerra sucia (desaparición, tortura y asesinato de los militantes populares). El objetivo del crecimiento económico anterior, que era el sustento de la Doctrina de Seguridad Nacional, fue reemplazado por la reestructuración económica que interrumpirá la industrialización con el fin de anular las condiciones estructurales que daban lugar a las alianzas sociales que permitían la emergencia de gobiernos nacionales y populares (Basualdo, 2013).

La última dictadura se desplegó en un nuevo contexto internacional que comienza a perfilarse a comienzos de la década de 1970 con la disolución del acuerdo de Bretton Woods (1944), al desvincular al dólar del oro dio lugar a la instauración de “tipos de cambio flexibles”, inaugurando una etapa de acentuada inestabilidad monetaria y especulación financiera. Sin embargo, es a fines de esa década, específicamente entre 1978 y 1980, cuando comenzaron a implementarse una serie de políticas nacionales en los países centrales y periféricos que le dieron un contenido definido a esos cambios iniciales. Por un lado, en 1978 Deng Xiaoping (que había sido denostado por Mao Tse Tung antes de su muerte) comienza a implementar la liberalización de la sociedad comunista china que abarcaba la quinta parte de la población mundial. Por otra parte, en julio de 1979 asumió

Paul Volcker como conductor de la Reserva Federal de Estados Unidos, e inmediatamente replanteó la política monetaria imponiendo elevadas tasas de interés como medio de detener la inflación, aún a costa de una creciente desocupación de la mano de obra. Comenzaba entonces a plasmarse en la práctica política, aunque en forma aún incipiente, la idea de la restauración de la dignidad y de la libertad individual que el pensamiento neoliberal consideraba como los “valores centrales de la civilización”.

Sin embargo, hay consenso en que el punto de no retorno se encuentra en las políticas que encararon en 1978 y 1979, M. Thatcher y R. Reagan en Inglaterra y Estados Unidos, respectivamente. La primera, llevó a cabo en su país una cruzada contra el estancamiento económico centrado en deteriorar el poder ejercido por los sindicatos. Mientras que R. Reagan encaró la reestructuración económica apoyando las acciones de P. Volcker en la Reserva Federal, impulsando una profunda desregulación, rebajando impuestos al capital, recortando el gasto social, suprimiendo todas las normas que restringían la movilidad del capital a nivel nacional e internacional y erosionado el poder sindical que puso en marcha con la derrota de la huelga que llevaron a cabo los controladores del tráfico aéreo en 1981 (Organización de Controladores Profesionales de Tráfico Aéreo -PATCO-).

En ese marco, el nuevo patrón de acumulación que experimentó la economía argentina fue posible debido a la conformación de un bloque de poder sustentado centralmente por la alianza entre el capital financiero internacional y los grupos económicos locales. Así, la última dictadura militar interrumpió la industrialización sustitutiva e impuso un nuevo económico y social que estaba basado en la valorización financiera (1976-2001). No se trató únicamente de la enorme rentabilidad que obtuvieran los bancos o el sistema financiero en general, sino principalmente de la renta financiera que percibieron los oligopolios líderes en las restantes sectores económicos, entre las que se contaba la producción fabril, agropecuaria y, posteriormente, en los servicios públicos privatizados. Esto fue posible por la mayor rentabilidad de la tasa de interés respecto a la de otras actividades económicas, a la notable concentración del ingreso y a la fenomenal masa de recursos posibles de ser valorizados en la economía interna que ingresaban en forma de deuda externa. Todo ello sobre la base de elevadas diferencias entre la tasa de interés interna respecto a las vigentes en el mercado financiero internacional.

De esta manera, las fracciones del capital dominante contrajeron deuda externa para luego realizar con esos recursos colocaciones en activos financieros en el mercado interno (títulos, bonos, depósitos, etc.) con el propósito de valorizarlos debido al diferencial positivo entre la tasa de interés interna e internacional, y posteriormente fugarlos al exterior. La fuga de capitales locales al exterior estuvo intrínsecamente vinculada al endeudamiento externo porque este último no afectó el nivel de consumo de los sectores de altos ingresos ni tampoco constituyó, en lo sustantivo, una forma de financiamiento de la inversión o del capital de trabajo como en la sustitución de importaciones, sino un instrumento para obtener renta financiera deteriorando significativamente la formación de capital en el país.

Indudablemente, este proceso no hubiera sido factible sin una profunda modificación en el tipo de Estado que de allí en más abandonó su preocupación por la expansión fabril y pasó a impulsar la obtención de renta financiera por parte del nuevo bloque de poder. Esta

alteración se expresó al menos en tres procesos básicos. El primero de ellos radicó en que la tasa de interés interna fue sistemáticamente mayor al costo del endeudamiento en el mercado internacional, gracias al endeudamiento del sector público con el mercado financiero interno, donde era el mayor tomador de crédito en la economía local. El segundo consistió en que el endeudamiento externo estatal fue el que posibilitó la fuga de capitales locales al exterior al proveer las divisas necesarias para que ello fuese posible. El tercero y último, fue que la subordinación estatal a la nueva lógica de la acumulación de capital por parte de las fracciones sociales dominantes posibilitó la estatización, en determinadas etapas, tanto de la deuda externa privada como la deuda interna, y posteriormente que se privatizaran las empresas públicas para favorecer al bloque de poder (tanto a los grupos económicos locales y el capital extranjero que accedieron a la propiedad de las mismas, como a los acreedores externos dado que de esa manera cobraron los intereses derivados de la deuda externa, cuyo pago se había obturado a fines de los años ochenta).

La base económica y social para que todo este proceso fuera posible fue el acentuado predominio del capital sobre el trabajo, que se expresó en una manifiesta regresividad de la distribución del ingreso y en un nivel de exclusión social que implicó un retroceso que no tenía antecedentes históricos en la Argentina. Estas tendencias, fueron el resultado de la convergencia de un salto cualitativo en el nivel de explotación de los trabajadores con una severa y sostenida expulsión de mano de obra que, al afectar a millones de asalariados, dio como resultado una inédita tasa de desocupación y subocupación. No menos relevante fue el replanteo de la dinámica política no sólo por la brutal represión al movimiento popular sino además, ya durante los gobiernos constitucionales, por la implementación del “transformismo”, es decir la cooptación de los dirigentes populares, descabezando así a los sectores populares (Basualdo, 2001).

1.3.2. Características, trayectoria e incidencia de los grupos económicos en la economía real desde la dictadura militar hasta el 2001

El estudio de los grupos económicos adquirió una atención hasta ese momento desconocido debido a la importancia que asumieron a partir de la última dictadura militar. En ese sentido hubo un artículo pionero realizado por Jorge Schvarzer (1980) en el que destacaba 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 se vio relativizada ya que varios de los que se mencionaron como los nuevos y más dinámicos fueron seriamente afectados por la crisis financiera de 1980 (Sasetru, Greco, Oddone, etc.) e incluso quebraron, no sin la participación dictatorial, en tanto eran competitivos con los intereses del poder establecido.

Posteriormente, en un libro clásico sobre el tema otros autores (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 1986) demostraron que la nueva cúpula industrial estaba en buena medida integrada por sociedades pertenecientes tanto a los grupos económicos locales como a los 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 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 decididamente 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 firmas 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 varias de ellas con múltiples plantas fabriles, sino por controlar un conjunto de firmas, entre las que se encontraban algunas de las que se ubicaban como las de mayores ventas en la producción fabril, con una estrategia económica común dirigida desde la sociedad holding. Se trataba de grupos fuertemente industriales, que además actuaban mediante otras sociedades propias e incluso vinculadas, en diversos sectores de la actividad económica.
- c) Finalmente, porque esa inserción multisectorial indicaba 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, como ya fue señalado, 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 ese liderazgo indiscutido, conjuntamente con algunos integrantes del exterior.

En efecto, como se mencionó anteriormente el origen histórico de los grupos económicos locales se remontaba, mayoritariamente, a la época del modelo agroexportador o a la primera y a la segunda etapa de la industrialización sustitutiva y, en consecuencia, constituían una fracción específica del capital en la Argentina. 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 corporaciones transnacionales que lideraron la expansión 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, 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, asociada a esa modificación de la cúpula empresarial el comportamiento de las firmas dio un giro copernicano. En ese sentido, los mencionados estudios junto a otros (Feldman y Sommer, 1984) realizaron 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. La misma, no sólo desplazó a la producción manufacturera 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, 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 sociedades anónimas de los grupos económicos, sus efectos eran neutralizados por la inserción multisectorial de los mismos.

En dichas circunstancias, la vinculación y articulación entre las entidades financieras, las firmas manufactureras que controlaban los grupos económicos y las empresas extranjeras adquirió una significación 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 posibilitó 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, los precios relativos y el manejo del crédito así como el otorgamiento de avales y/o garantías estatales.

En otro orden de cuestiones, en esos estudios también se señalaba que la estructura conglomeral que exhibían estos capitales les permitió estar presentes 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 porque les facilitó llevar a cabo, en el momento álgido de las 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 firmas controladas arribar a un nivel de actividad superior al que alcanzaron las empresas que no pertenecían al conglomerado pero desarrollaban la misma actividad que ellas.

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 con una marcada 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 fabril.

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 significación de un conjunto de bienes intermedios, que constituían la principal base de los grandes grupos económicos locales (químicos-petroquímicos, aluminio, papel, cemento, acero).

En ese contexto, las investigaciones sobre la industria electrónica local dirigidas por Hugo Nochteff 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 (Nochteff, 1984; Azpiazu, Basualdo y Nochteff, 1988). 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 tecnológica para incorporarla.

Asimismo, la investigación de Daniel Azpiazu, uno de los mayores especialistas en el tema industrial, permitió constatar mediante una comparación intercensal, un incremento significativo en la concentración de la producción manufacturera que fue acompañada por un leve aumento en la incidencia, que de por sí ya era muy elevada, 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 (Azpiazu, 1998). Finalmente, allí también se verificaba un incremento en las diferencias de productividad que mantenían los grandes establecimientos respecto a los de menor tamaño.

Si bien todos estos rasgos de la crisis eran congruentes con la caracterización global mencionada precedentemente, existían otras evidencias -como era la instalación de nuevos e importantes emprendimientos fabriles 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, o exagerada, al dejar de lado ciertos comportamientos expansivos que podían ser vitales, en tanto indicarían que la caída de la inversión no descendería por debajo de ciertos niveles mínimos.

Esta sospecha 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 de manufacturas, aun cuando los tradicionales centros industriales del país siguieron explicando una parte definitoria de la misma. Ello había ocurrido tanto por el traslado de plantas industriales como por 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 la investigación 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 del sector público transferidos mediante los regímenes de 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 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, mayoritariamente, los grupos económicos propietarios de los nuevos establecimientos ya controlaban diversas sociedades líderes. De allí, entonces, podía afirmarse que la estrategia empresarial estuvo basada en consolidar sus posiciones oligopólicas en una amplia gama de bienes intermedios, siempre sobre la base de los recursos estatales transferidos vía la 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 fabriles 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 producciones que no eran ni proveedoras ni demandantes de las firmas del grupo económico en cuestión (tal el caso de Bidas en la actividad papelera o de Alpargatas en la pesquera).

Complementariamente, en otros estudios posteriores (Basualdo y Fuchs, 1989; Azpiazu, 1995) se pudo constatar que las empresas extranjeras, 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 del 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; Azpiazu y Basualdo, 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 los activos públicos con la capitalización de la deuda externa, y la firma del Plan Brady que regularizó los pagos al exterior y posibilitó un nuevo ciclo de endeudamiento externo que fue vital para sostener la convertibilidad de la moneda local a una tasa de cambio fija (IDEP, 1992 y 1993).

Si bien estos estudios determinaban la composición empresarial de numerosos grupos económicos y entidades 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 dio lugar a la publicación de un libro sobre el tema (Acevedo, Basualdo y Khavisse, 1990) donde, sobre la base de una identificación de los propietarios de la cúpula empresarial del país, pudo establecerse que en la década de 1980

había 30 grupos económicos y otros tantos conglomerados transnacionales que controlaban una porción mayoritaria de la propiedad 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. Adicionalmente, allí se realizaron aportes que luego tendrían una peculiar trascendencia. El más relevante de ellos, fue que el grupo SOCMA (Macri) se expande inusitadamente (entre 1973 y 1983 aumenta de 7 a 47 empresas fundamentalmente controladas) a partir de su “asociación” con el conglomerado de FIAT en el país.

Prosiguiendo con el análisis del aspecto industrial de los grupos económicos, cabe señalar que una publicación de 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, de la proveniente de la encuesta manufacturera del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos y de los balances corporativos. Este trabajo, sobre la base de 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 sectorial). Por otra parte, destacaba que la diversificación de sus actividades era muy marcada y se asentaba sobre una heterogénea base tecnológica a nivel de sus plantas fabriles. Además sus emprendimientos industriales no implicaban la generación y/o adopción de tecnologías que enriquecían las vigentes en el medio local. Por el contrario sus requerimientos tecnológicos giraban en torno a su relación con oferentes internacionales sin encarar proyectos propios de Investigación y Desarrollo (I+D). Con varias de estas consideraciones coincide un artículo 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 empiezan a disminuir su predominio económico en la estructura productiva y en la estructura manufacturera específicamente, lo cual dio lugar a diferentes interpretaciones divergentes que serán tratadas posteriormente. De allí en más, las fracciones del capital extranjero presentes en la Argentina se consolidan como la forma de propiedad predominante en la cúpula. Ciertamente, el ocaso de unos y el afianzamiento de otros no estuvo sustentada en la mejor trayectoria de las empresas controladas por el capital foráneo sino por un acentuado proceso de transferencia del capital de las corporaciones de los grupos económicos que, como era de esperar por la significación que habían asumido en las ventas externas, 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).

1.3.3. La deuda externa y la fuga de capitales como factores determinantes en el predominio estructural de los grupos económicos y en el comportamiento microeconómico de sus corporaciones

La caracterización de que la producción fabril y agropecuaria eran los ejes productivos de los grupos económicos era cierta, pero también era innegable que era incompleta o sesgada,

porque el nuevo patrón de acumulación reconocía otros procesos que eran centrales en su trayectoria después de 1976: el endeudamiento externo y la fuga de capitales locales al exterior.

En efecto, otras investigaciones (Basualdo, 1987; Kulfas y Schorr, 2003) comprobaron 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 la misma fue la que articuló la redistribución del ingreso con una reestructuración económica basada 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 manufacturera y en el proceso económico en general, sino que también concentraron una porción determinante de la deuda externa privada. Este rasgo, de indudable significación, 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 (estatal y privado) 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 magnitud que alcanzó esta transferencia fue 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 indagaron estos procesos (Banco Mundial, 1984).

El estudio 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 privados del exterior 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 el Plan Baker en 1985: los primeros programas de capitalización de la deuda externa. El objetivo primordial para los acreedores externos era hacerlos confluir con la privatización de las sociedades estatales (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 dinámica del patrón de acumulación traía aparejada, necesariamente, la crisis y la reestructuración industrial.

En este contexto, la cúpula empresarial 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 un inédito deterioro de la inversión bruta fija), sino en una fuga de capitales al exterior desconocida hasta ese momento por su magnitud.

La vinculación entre las nuevas condiciones macroeconómicas y la expansión de los grupos económicos y los conglomerados extranjeros fue confirmada por otro estudio que analizó el funcionamiento de las grandes sociedades 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 del exterior⁵. 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 respectivamente, en una etapa en que el producto industrial cayó al 4% anual acumulativo.
- b) Los activos que más crecieron fueron los financieros (10% anual) pero los físicos lo hicieron al 7% anual debido a promoción industrial mencionada anteriormente.
- c) Mientras el crédito realizado por el sistema financiero se contrajo 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 esos años.

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 aportes al respecto, identificaron las metodologías convalidadas internacionalmente para estimar la envergadura y evolución de la misma (Padilla del Bosque, 1997), mientras que estudios posteriores permitieron ahondar en las características de la misma en la Argentina a partir de la dictadura militar, estableciéndose que 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

⁵ La muestra está compuesta por 122 entidades 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.

Comisión Especial sobre la Fuga de Divisas en el 2001 dirigida por el diputado Eduardo Di Cola, que realizó por primera vez en el país un exhaustivo estudio basado en los registros bancarios (Comisión especial de la 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 mediante sus firmas controladas fueron 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. Por otra parte, permitió ratificar empíricamente la naturaleza de la fuga de capitales que se habían planteado en varios trabajos mencionados anteriormente. Si bien, era indiscutible que el núcleo central y mayoritario de la fuga de capitales estaba en manos de las firmas del capital extranjero y los grupos económicos, una minoría de ella estaba en manos de diversos sectores de la burguesía que había recurrido a esa operatoria como medio para resguardar sus ahorros de los reiterados episodios inflacionarios.

Finalmente, es pertinente señalar que estudios posteriores aportaron 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.

1.3.4. La privatización de los servicios públicos de los años '90 y los grupos económicos

Estas contribuciones al conocimiento de los grupos económicos durante el siglo XX referidas tanto a la economía real como a 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 un alcance inédito en la reestructuración económica del país que en muchos sentidos perdura hasta nuestros días.

Respecto a la transferencia de los activos estatales al sector privado, es insoslayable mencionar que la dictadura militar puso en marcha a partir de 1977 la denominada “privatización periférica”, la cual, aunque poco conocida, produjo una profunda alteración de la presencia estatal en la producción de bienes y la prestación de servicios públicos. En algunos casos, consistió en un acentuado redimensionamiento de la actividad estatal en tanto su baja rentabilidad y elevadas necesidades de inversión no atraían al capital privado. Tal el caso de los ferrocarriles, cuya destrucción fue aún más profunda que la implementada por el “desarrollismo” y la que llevó a cabo años después la dictadura militar de J. C. Onganía⁶.

⁶ De acuerdo a las propias palabras de la conducción económica de la dictadura de 1976, “este programa abarcó la clausura del 12,5% de los 40.000 km de vía férrea (al final del período faltaba la aprobación del Poder Ejecutivo para el cierre de ciertos ramales que ya se habían propuesto que, de haberse realizado a tiempo, hubiesen llevado ese porcentaje al 20%). Paralelamente se clausuraron el 42% de las estaciones que eran totalmente deficitarias por falta de carga (1.000 sobre un total de

En otras actividades estatales, se anuló el monopolio que ejercía el Estado sobre ellas, mediante modificaciones normativas en tanto su elevada rentabilidad potencial indicaba la posibilidad de permitir la incorporación de los capitales oligopólicos. Esa fue por ejemplo la naturaleza de las modificaciones a las normas que regían el funcionamiento de los elevadores portuarios. Ya en 1979 reformó la Ley Nacional de Granos mediante la Ley N° 22.108 que eliminó el monopolio estatal permitiéndoles a las grandes exportadoras de aceites y granos integrarse verticalmente. De esta manera se instalaron inicialmente 6 puertos y elevadores de granos en la provincia de Santa Fe sobre el río Paraná.

Todos los activos estatales fueron seriamente afectados por esta política pero sin lugar a dudas donde introdujo un despojo notable fue en YPF, que era la empresa de mayores ventas del país. No se trató en ese momento de una privatización propiamente dicha, pero sí de modificaciones normativas que dieron por tierra con el monopolio que ejercía la empresa estatal en la exploración y explotación petrolera y gasífera. Mediante el establecimiento de contratos cuya producción sería comprada por la propia empresa YPF se entregaron 21 áreas de explotación entre 1977 y 1980, en las cuales los precios pagados por el petróleo a los contratistas superaron largamente los costos originales que exhibía la empresa estatal (Barrera, 2014). Esas áreas pasaron a ser explotadas por varios grupos económicos locales y la participación de empresas extranjeras. Entre los principales grupos económicos se encontraban Pérez Companc⁷, Bidas, Astra, Soldati, Techint y Macri (SOCMA)⁸.

El primer trabajo de significación que vinculó las privatizaciones de los años '90 y los grupos económicos fue publicado durante la primera etapa de las privatizaciones (Verbitsky, 1991), que establecía en detalle la profunda imbricación entre los intereses de la gestión gubernamental

2.400 estaciones). Se cerraron talleres ferroviarios obsoletos y se dispuso la transferencia al sector privado de otros. El transporte de pasajeros (fuente de fuertes pérdidas) fue reducido en un 50% y el personal en un 40% (60.000 personas sobre un total de 156.000 dejaron de ser agentes del ferrocarril" (Martínez de Hoz, 1991).

⁷ El grupo Pérez Companc, decano junto al grupo Techint de la *patria contratista*, fue uno de los contratistas más importantes de YPF y la relevancia de esa participación para este grupo económico la puso de manifiesto Oscar Vicente, directivo del grupo, en una entrevista periodística, donde señaló que: "1958, es cuando la compañía decide entrar en petróleo. Pérez Companc, en ese momento, no facturaba más de 10 millones de dólares. 1967: se triplicó la facturación al entrar en el negocio de perforación de pozos y en la producción, es cuando apareció el contrato Entre Lomas. 1976, 1977, 1978: Es la época de la gran privatización de los contratos petroleros, de cuando compramos Sade-General Electric. Nuestra facturación entonces pasaba largamente los 100 millones de dólares. 1981, 82 y 83: Sade estaba en pleno funcionamiento. Y facturábamos entre 300 y 400 millones de dólares" (Majul, 1994).

⁸ En 1982, cuando encabezaba la dictadura Reynaldo Brignone y la Secretaría de Energía Alieto Gudagni, se llevó a cabo una renegociación de los contratos originales. El periodista Marcelo Bonelli analizó esa renegociación y, entre otras cuestiones, señaló que: "El poderoso grupo de las tres hermanas argentinas, constituido por los influyentes conglomerados económicos que integran el grupo Bidas, el consorcio Pérez Companc y la firma Astra, no dudó en colocar funcionarios, utilizar los medios de comunicación y, hasta comprar algunas opiniones, para superar las resistencias legales técnicas y económicas que impedían la modificación de los convenios firmados por YPF [...] Junto a las tres hermanas operaron algunas primas como el grupo SOCMA y el holding Soldati [...] Entre los años 1977 y 1981, período en el que se adjudican todas las áreas renegociadas por el proceso militar, 12 contratos de los 21 en cuestión fueron adjudicados a las tres hermanas, obteniendo tres la prima SOCMA y uno, el grupo Soldati. En definitiva la familia obtuvo el 76% de las áreas en juego, entre las cuales se encuentran los siete contratos más importantes, como el de 25 de Mayo-Medanitos que explotan en forma conjunta las dos hermanas mayores: Bidas y Pérez Companc" (Bonelli, 1984).

mental y la cúpula empresaria y al mismo tiempo esbozaba el papel que cumplieron las mismas para estos agentes económicos.

Posteriormente, otro estudio realizó aportes sustanciales en términos del comportamiento de los grupos y específicamente de la privatización de las empresas públicas (Azpiazu y Nochteff, 1994). En el contexto de la desregulación y la apertura de la economía, el análisis de las privatizaciones se encaró con especial referencia a su incidencia industrial y el proceso de centralización de capital (Azpiazu, 1994). Allí se detectó, en primer término, que la transferencia de las firmas estatales 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 del Estado 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 empresarial (Basualdo, 1994). En él 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 se señalaba que las modalidades de los diversos procesos de privatización -exigencias patrimoniales mínimas muy elevadas, 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, las cuales por su trascendencia es preciso mencionar:

- a) **La estrategia de concentración** de aquellos grupos económicos que a través de alguna de sus sociedades controladas adquirieron firmas estatales que operaban en el mismo sector de actividad en el cual están insertos. 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) **La estrategia de integración** que llevaron a cabo los conglomerados empresarios adquirentes, o concesionarios de servicios públicos para lograr, directa o indirectamente, un mayor grado de integración vertical u horizontal. Los ejemplos son muchos y muy diversos: las siderúrgicas de Techint y Acindar que integraban 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 firmas petroleras que pasaron a controlar refinerías, destilerías, oleoductos, instalaciones portuarias, flota petrolera, etc.;

c) **La estrategia de diversificación y conglomeración** de los grupos económicos que tuvieron una activa y difundida presencia en los distintos procesos de privatización. Basta con señalar al respecto al 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.); al grupo Techint (distribución de energía eléctrica, explotación petrolífera, transporte de gas, ferrocarriles, telecomunicaciones, rutas camineras, industria siderúrgica, etc.); y al 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 empresarial. 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 empresarial. 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 de origen foráneo que formaban parte de esta fracción del capital.

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 Alpagatas dentro de los conglomerados de origen extranjero que integraban esta fracción del capital.

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. Una excepción relevante fue el grupo Celulosa Argentina ya que se trató de la disolución de un poderoso y tradicional grupo económico.

Por otra parte, se encuentran 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 ocuparon 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 corporaciones industriales 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 un acentuado afianzamiento 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 breve⁹. Una de sus consecuencias fue que la valuación de las privatizadas 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 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 elevada de la capitalización de deuda externa que superó la de los otros países latinoamericanos y una

⁹ 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.

participación muy escasa de oferentes en las principales licitaciones originada en un conjunto de restricciones que marginaron a la mayoría de las firmas 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 incluyeron grandes grupos económicos locales que aportaron su conocimiento de los servicios por ser proveedores de los mismos y, fundamentalmente, su influencia sobre el Estado; bancos foráneos o locales y contratistas públicos locales que capitalizaron títulos de la deuda -externa y/o interna-; y 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 corporaciones no sólo eran 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 privatizadas¹⁰ sino también en el control del capital del propio Citicorp Equity Investments. En efecto, en su propiedad 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 grupo Wertheim, por su parte, era ya un relevante grupo económico local que era propietario de no menos de 40 firmas en el país.

Es pertinente señalar que el papel del Estado fue decisivo en las modalidades 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 del bloque de poder de ese entonces. En otras palabras señalaba la alta capacidad de "lobbying" de los grupos económicos locales¹¹.

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 con 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 tiempo,

¹⁰ 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 la propiedad 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.

¹¹ Un ejemplo paradigmático de esta característica fue el frustrado intento de la transnacional norteamericana Bell, corporación que insistía en mantener una clara mayoría accionaria, para adquirir una parte de ENTEL (Verbistky, 1991).

por la presión de los acreedores externos puso en marcha 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 de 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 corporaciones líderes que producían internamente ese mismo bien, 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 firmas 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 manufacturera, 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 sociedades fabriles, esas participaciones en el capital de las firmas privadas prestatarias de los servicios públicos fueron adquiridas por capitales externos y determinaron una masiva presencia de los mismos en los núcleos centrales de la economía argentina (Azpiazu, 2003). El significado de ese proceso será tratada en detalle en el último acápite de la esta primera parte del trabajo.

1.3.5. La importancia de la propiedad agropecuaria pampeana en los grupos económicos. Un rasgo fundacional vigente pero olvidado

En los últimos tiempos, el estudio económico de la producción agropecuaria pampeana fue encarado 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 la determinación de la inserción agropecuaria de los grupos económicos ha sido un tópico por demás olvidado en las investigaciones económicas y sociales si se atiende a la importancia de este sector en la economía argentina. Debido a ello, su sucinto análisis se circunscribirá, salvo excepciones, a los trabajos que se realizaron en el programa sobre la propiedad agropecuaria del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO durante la valorización financiera.

Al respecto, cabe señalar que los primeros estudios sobre los grupos económicos permitieron, entre otras cuestiones, detectar que las sociedades agropecuarias no solamente constituían un

rasgo fundacional en los grupos económicos sino que tenían una presencia difundida y relevante en la mayoría de los grupos que se incorporaron en los siguientes patrones de acumulación. La vigencia de la presencia en los grandes grupos económicos de la propiedad rural bonaerense fue constada por algunos 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 minoritarias dentro de la cúpula. Esta característica replicaba lo que ocurría en otras actividades económicas, incluida la producción de bienes manufacturados.

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 rurales 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 empresas 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 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 estimar 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 la ciencia política, fueron caracterizados como el centro de gravitación de la oligarquía agropecuaria. Una de ellas estaba integrada por grandes terratenientes cuyos activos físicos consistían primordialmente en propiedades rurales. La otra fracción del capital agrario, además de controlar extensas propiedades rurales, tenía una

significativa diversificación hacia diversas actividades económicas, principalmente la producción industrial, es decir que se trataba de grupos económicos. 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. En otros términos, faltaba investigar si la entidad 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 la misma en 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 en su incidencia en el valor de producción eran los grupos de sociedades y especialmente los grupos económicos dentro de ellos, puesto que presentaban una mayor productividad debido a que eran los propietarios de buena parte de las mejores tierras de la jurisdicción que constituía el núcleo de la región pampeana, así como economías de escala derivadas de la significativamente elevada extensión de sus propiedades.

En este contexto estructural, el estudio 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 *modus operandi*, 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 serán su base de sustentación fundamental (Basualdo, 2005).

1.3.6. El Predomino económico y hegemonía política de los grupos económicos y el auge y la disolución de la primera modalidad de la valorización financiera (1976-2001)

En el contexto de lo avanzado hasta aquí, resulta insoslayable encarar una revisión de largo plazo acerca de la trayectoria de los grupos económicos, tanto desde el punto de vista de su incidencia en el proceso económico como de la hegemonía política que ejercieron durante esta modalidad de la valorización financiera.

El análisis económico se realiza teniendo en cuenta la incidencia de los grupos económicos locales en las ventas de las 200 empresas de mayores ventas, considerando tres variables de peculiar significación. En primer lugar, la incidencia relativa de las ventas de sus controladas; en segundo término, las transferencias de capital realizadas por los grupos económicos; finalmente la que exhiben los grupos económicos teniendo en cuenta no sólo las firmas con control mayoritario sino también aquellas en que tenían la minoría accionaria y compartían con otros capitalistas, sean nacionales o extranjeros.

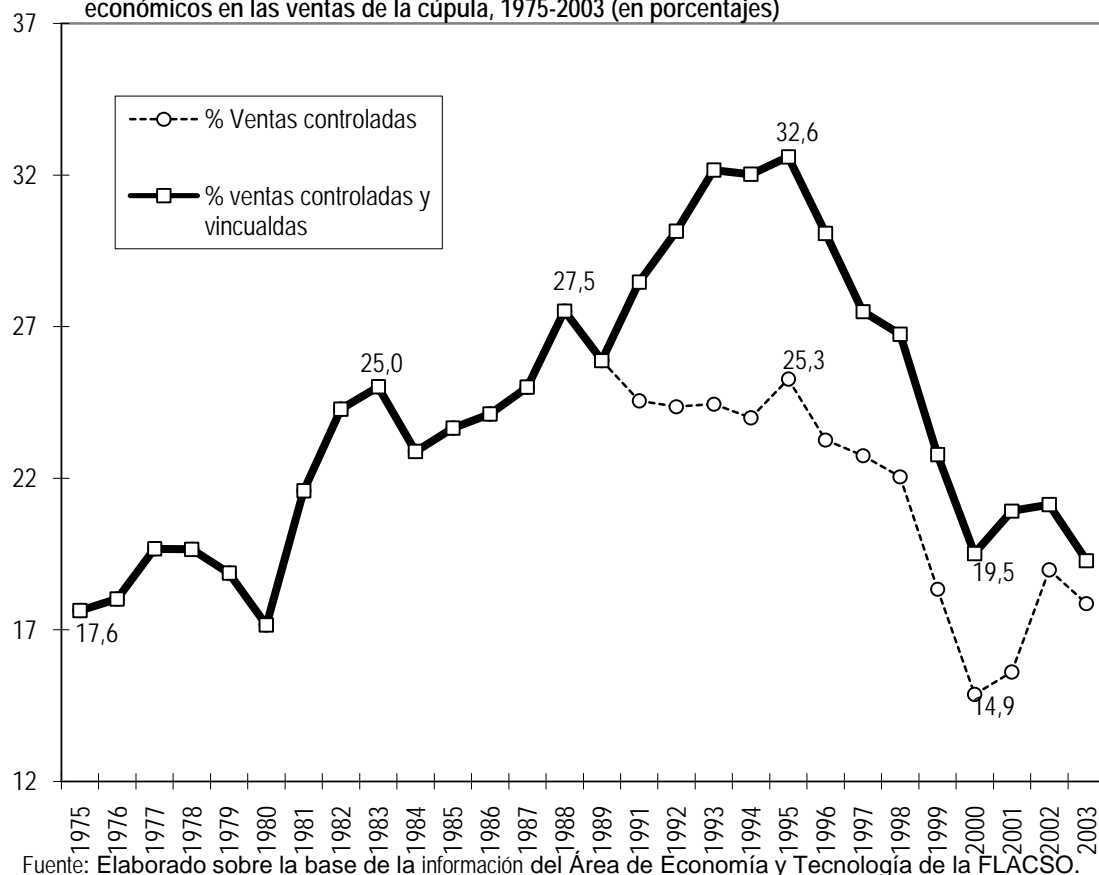
Comenzando por la trayectoria de sus sociedades, es de señalar que si bien, los grupos económicos durante la segunda etapa de sustitución de importaciones (1958-1975) constituían una fracción significativa del capital dominante, la misma adquirió mucha más relevancia a partir de la dictadura militar (1976-1983). Tanto es así, que su participación en las ventas de la cúpula registró un incremento acelerado, del 17,3% al 25,0% (Gráfico 1).

De esa manera, los grupos se ubicaron como la forma de propiedad más importante luego de las empresas estatales desplazando a los diferentes tipos de capital extranjero. Adicionalmente, es un señalamiento significativo que durante esos años su expansión estuvo asociada a un no menos acentuado incremento en el número de sus controladas dentro de la cúpula empresarial, al pasar de 36 a 55 las firmas propias.

Tal como lo indica la bibliografía sobre el tema que fue mencionado anteriormente, durante esos años los grupos económicos locales no solamente incrementaron 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 sucedió a la dictadura militar, llegando a representar el 27,5% de las ventas realizadas por la cúpula empresarial en 1988, reafirmandose como la segunda forma de propiedad luego de las empresas estatales. Nuevamente, en esta etapa, ello estuvo asociado a la expansión de la cantidad de sociedades controladas que prácticamente se duplican entre 1975 y 1988. Cabe recordar, que la expansión de esta forma de propiedad fue 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.

Gráfico 1 - Incidencia de las empresas controladas y vinculadas de los grupos económicos en las ventas de la cúpula, 1975-2003 (en porcentajes)



En 1988 culmina la etapa de la gran expansión de los grupos económicos basada en la cantidad de sus empresas controladas ya que desciende 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 privatizaciones 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 propias de los grupos económicos locales, pasando de 70 en 1988 a 55 en 1995. No obstante, la participación en las ventas de cúpula empresaria de esta fracción del capital se reduce en una proporción significativamente menor -de 27,5% en 1988 a 25,3% en 1995-. 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, aunque no exclusivamente, eran las empresas estatales privatizadas durante el primer quinquenio de esa década.

Finalmente, con posterioridad a 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 bajo su control) que se acelera cuando comienza en 1998 la prolongada crisis que dará por terminada la Convertibilidad y, lo que es más importante aún, el tipo de valorización financiera que había puesto en marcha la última dictadura militar a mediados la década de 1970.

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 sociedades controladas, se haya originado en su peor performance respecto a las otras fracciones del capital. Ciertamente ese no fue el motivo sino que a mediados de la década de 1990 se consolida un intenso proceso de venta, total o parcial, del capital de sus empresas controladas por parte de los grupos económicos a otras fracciones del capital extranjero. Las evidencias disponibles permiten constatar que hasta mediados de la década de 1990 el efecto sustractivo de la transferencias sobre la facturación de los grupos económicos ya había comenzado (Gráfico 2)¹², basado principalmente en la venta de las firmas Terrabusi y Bagley (ambas líderes en la fabricación de alimentos) a capitales extranjeros¹³. Pero aun así, era relativamente moderado ya que entre 1991 y 1995 se habían transferido siete sociedades cuyas ventas representaban casi el 8% de la facturación realizada por las firmas controladas por los grupos económicos.

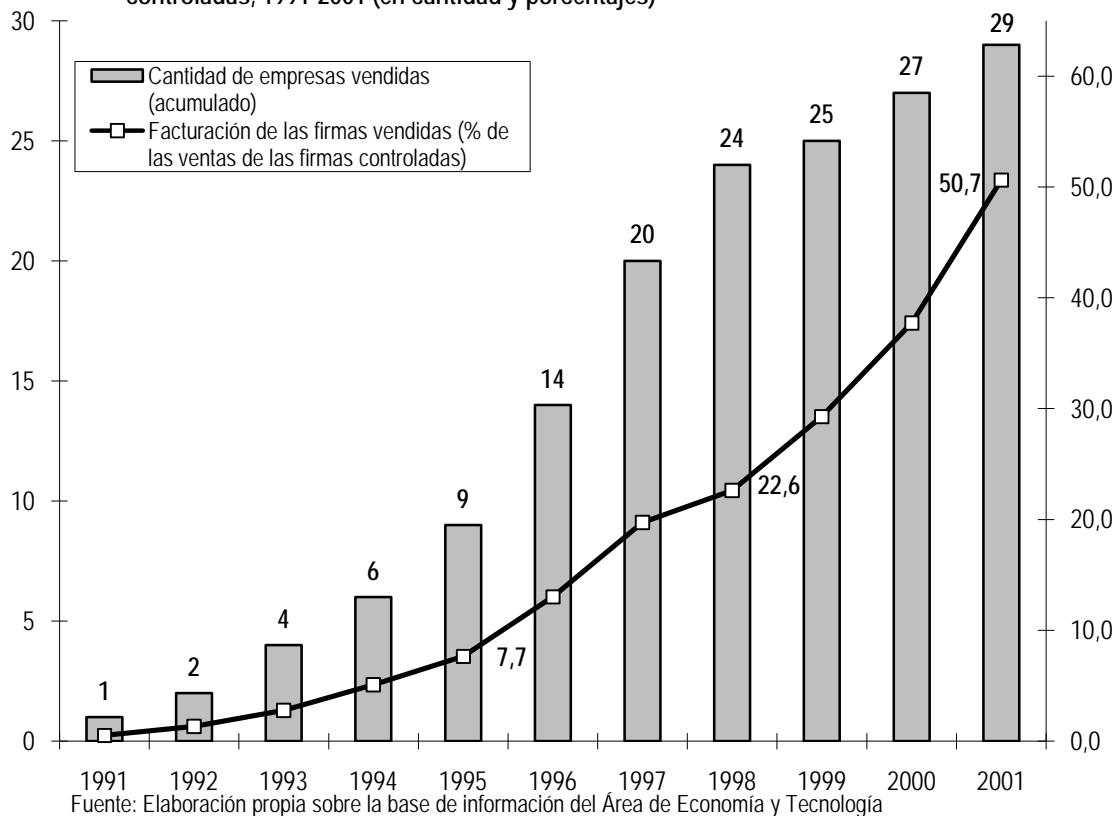
En 1998, las sociedades vendidas ya alcanzaban a veinticuatro y las ventas “perdidas” por esta razón representaban 22,6% de la facturación efectivamente realizada por sus firmas controladas, debido a la salida de este panel de empresas relevantes como Astra¹⁴, Corcemar y Refinerías San Lorenzo. No obstante, el epicentro de este fenómeno se encuentra con posterioridad a 1999, cuando se venden entidades 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 corporaciones brasileñas.

¹² En términos estrictos, la metodología utilizada para estimar 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.

¹³ 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 adquirió 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 su decisión de aumentar su inserción 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.

¹⁴ En 1996 el paquete mayoritario de acciones del grupo Astra fue comprado por el conglomerado español Repsol en 360 millones de dólares. En ese momento, el grupo en cuestión estaba controlado por las familias Gruneisen (20% aproximadamente), Aguirre (10% del capital) y Sanchez Caballero (10% del mismo), por lo cual el valor total del grupo rondaba los 800 millones de dólares. Teniendo en cuenta que el patrimonio del grupo a principios de la década era de 8 millones de dólares aproximadamente, significa que a mediados de los años '90 se había multiplicado por 100 (Basualdo, 1996).

Gráfico 2 - 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)



Realmente, se trata de un fenómeno no sólo sumamente relevante sino también llamativo en tanto la fracción del capital que detentaba la hegemonía fue la que lideró ese proceso de transferencia muy significativa de múltiples activos fijos al capital extranjero. Ciertamente, cada uno de los grupos tiene historias y situaciones específicas relacionadas a su particular inserción productiva pero que por su propia diversidad no pueden explicar ese comportamiento de la fracción del capital en su conjunto. Tampoco parece plausible que sea lo determinante, aunque puede haber influido en varios casos, la pérdida de privilegios otorgados por el Estado y la apertura de la economía en el marco de las crisis del comienzo de los años '90. Incluso, con toda la importancia que tuvo la profunda y prolongada crisis que comienza en 1998 no puede ser considerada como el factor central de esa decisión, ya que el proceso de transferencias comenzó varios años antes y continuó con intensidad luego del 2001 en la postconvertibilidad.

La insuficiencia explicativa de todos los factores mencionados se debe que se trata de un fenómeno que no puede ser comprendido desde la economía real, aunque obviamente tiene profundas consecuencias sobre la misma, sino desde la naturaleza del patrón de acumulación en curso, la valorización financiera, la cual tenía muy presente esta fracción del capital en tanto era la que ejercía la hegemonía política.

Desde esa perspectiva, es poco discutible que las transferencias se realizaron para concretar 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

largamente los valores alcanzados anteriormente en términos de la divisa norteamericana. Cabe señalar, que esas ganancias patrimoniales extraordinarias fueron fugadas al exterior exacerbando de esa manera la valorización financiera y acelerando el fin de ese patrón de acumulación de capital. Es decir, más allá de cada uno de los casos específicos y el nivel de ganancias patrimoniales que obtuvieron, todos ellos responden a la lógica financiera que caracteriza al patrón de acumulación en marcha. En este caso, esa lógica financiera conllevó el tránsito de la propiedad de un activo fijo (empresa productiva o de servicios) a un capital ampliado de carácter financiero radicado fuera de las fronteras nacionales. No se trató de una retirada estratégica de los grupos económicos (Schvarzer, 1995; Castellani y Gaggero, 2012) sino por el contrario, esta fracción del capital encaró una ofensiva que se encuadraba en la propia naturaleza del patrón de acumulación en curso.

Al incorporar el análisis de las firmas vinculadas, la trayectoria de los grupos económicos analizada precedentemente sobre la base de las ventas de sus controladas se modifica significativamente cuando a las mismas se le suman sus vinculadas (Gráfico 1). Específicamente, esto ocurre en la década de 1990, es decir durante la privatización de las empresas públicas que fueron el núcleo, aunque no totalmente, de las firmas donde participaban.

Históricamente las asociaciones entre las diversas fracciones del capital fueron sumamente escasas, prácticamente inexistentes, especialmente aquellas en donde participaban inversores foráneos, aun 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 relevancia en el país a partir de la significativa retracción del capital foráneo en la producción fabril que comienza durante la dictadura militar, la cual abarcará toda la década de los años ochenta con distinta intensidad. 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 extranjeras¹⁵. Durante esos años, las asociaciones no sólo fueron poco significativas sino que también asumieron un carácter defensivo para las firmas foráneas 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 que 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

¹⁵La 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).

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 controladas por el grupo Celulosa y Alpargatas. A esas firmas se le suman otras, en las cuales los capitales externos retoman participaciones en el capital quedando asociadas a grupos económicos locales, tal el caso de las empresas automotrices CIADEA (Renault) y SEVEL (Peugeot).

Finalmente, a todos ellos se les agregan los primeros efectos del cambio estructural más relevante de la historia del país 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 estatales eran, a fines de la década de los ochenta, las de mayor entidad 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 privadas¹⁶.

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 estatales fueron transferidas a consocios privados donde convergen como accionistas diversos capitales extranjeros y grupos económicos locales (Anexo 1).

Es decir, durante los años '90 los grupos económicos no sólo están presentes en la cúpula empresarial mediante sus firmas controladas sino también mediante numerosas corporaciones 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 que es el resultado de las estrategias empresariales que adoptaron durante esta década y que no se replica, salvo excepciones, en ninguna de las restantes formas de propiedad que conviven en la cúpula de las de mayor facturación. Este hecho se explica debido a que los grupos eran quienes ejercían la hegemonía del bloque de poder que le otorgaba una capacidad de influencia sobre la definición de la política económica durante la valorización financiera que no poseía ninguna otra fracción.

La constatación central que se desprende del Gráfico 1, 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 vinculadas se extiende hasta 1995¹⁷. Se trata de una expansión muy significativa, siempre en términos relativos

¹⁶En 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 dedicadas a la prestación 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

¹⁷ Metodológicamente, para evaluar el alcance y las modalidades que presentan las corporaciones vinculadas a los grupos económicos, se identificó la participación de los mismos en la propiedad de esas firmas, para luego

respecto a las crecientes ventas del total de la cúpula (que experimentan un incremento de 46,7% entre 1991 y 1995), ya que la misma aumentan un 19% aproximadamente (del 27,5% al 32,6% de las ventas totales), cuando antes se consideraban únicamente las sociedades controladas, disminuía en un 8% (de (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 controladas. En consecuencia, 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 empresarial debido a su nivel de facturación, lugar que ahora ocupan los grupos económicos.

En este contexto, la indagación de los factores que impulsaron tanto la profusa venta de las participaciones accionarias en las empresas de servicios públicos por parte de los grupos económicos, así como la compra de las mismas por parte de capitales extranjeros, no sólo tiene suma importancia sino exhibe una mayor nitidez que lo que ocurría con la venta de las empresas industriales, en tanto elimina la posibilidad de interpretaciones economicistas al ser las privatizadas las que exhiben la mayor rentabilidad en la economía real.

Al respecto, algunos de los trabajos realizados (Basualdo, 2000; Abeles, 2001; Kulfas, 2001), y especialmente el de Martín Abeles que fue el que determinó esas ganancias patrimoniales, 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 corporaciones 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 planeta.

calcular el alcance de ese porcentaje en las ventas de las asociaciones que participan en la cúpula empresarial. 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.

Es insoslayable mencionar, que esta transferencia de la propiedad de las empresas fabriles y de las prestadoras de servicios públicos que realizaron los grupos económicos a las corporaciones de los países centrales diluyó la “comunidad de negocios” establecida pocos años antes entre ambas fracciones del capital, a raíz de las propias privatizaciones 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).

A modo de síntesis final sobre este patrón de acumulación, se puede afirmar que 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 no sólo por el ejercicio de una represión sin límites sino también por sus características económicas, políticas y sociales (Basualdo, 2009).

Tan es así, que por primera vez los grupos económicos locales conjugaron en sus manos el predominio económico con la hegemonía política. Sobre este aspecto tan significativo, varios autores aportaron diversas evidencias, tal el caso de P. Ostiguy (1990). Una de sus contribuciones 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 durante la industrialización. 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 los aportes realizados 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 sustitución de importaciones, la opción de los sectores dominantes fue avanzar en la redefinición del sistema político y de la sociedad civil mediante una estrategia que continuó 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 y sociales, 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 explicasen, en términos de la teoría económica, el comportamiento de la economía argentina liderada por esta cúpula empresarial que comenzó a conformarse a partir del golpe militar y la interrupción de la sustitución de importaciones, fue otra problemática abordada durante los noventa desde una perspectiva schumpeteriana del desarrollo (Schumpeter, 1911) realizando una comparación entre las economías emergentes y la nuestra (Nochteff, 1996): 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 notorias 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 operaciones industriales sobre la base del subsidio estatal a la inversión (programas de promoción sectorial) y la privatización de las propias empresas industriales del Estado.

Estas diferencias substanciales entre los conglomerados argentinos versus los 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 esas exigencias no existen y el funcionamiento de la propia estructura estatal se encuentra subordinada a la estrategia de las grandes corporaciones. Esta decisiva falencia fue señalada recientemente por Pablo Manzanelli y Daniela Calvo (2020) al decir que: “Como lo demuestran los procesos históricos -desde la experiencia francesa y alemana de los “campeones nacionales”, durante el período de la posguerra, hasta el impulso de grandes grupos económicos diversificados: los Keiretsus japoneses o los Cheabols coreanos-..., no es la ausencia sino la activación del Estado la que puede alentar un proceso de industrialización. Más aún en tiempos de la globalización productiva”.

De allí, que la experiencia argentina muestre un comportamiento muy pobre en términos de formación de capital de las grandes corporaciones y una ostensible salida de capitales locales al exterior (Manzanelli, 2016). La inversión de los conglomerados argentinos no solamente fue reducida sino que se canalizó principalmente hacia los servicios, los de mayor rentabilidad y menos exposición a la competencia internacional, 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 factores determinantes de dicha expansión fue la redistribución del ingreso sustentada en el retroceso en la participación de los asalariados, la tendencia exportadora de los grupos económicos, 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. Mediante estos subsidios instalaron sus nuevas plantas fabriles 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.

De esta manera, la existencia misma de la cúpula empresaria adoptó una serie de rasgos estructurales entre los que se encontraban: una baja participación de los asalariados en el ingreso, la recreación de un ejército de reserva (desocupación) que hizo posible un regresivo patrón distributivo, una declinante participación del proceso industrial y una expansión de los servicios, y una declinante inversión a pesar de la elevada tasa de ganancia (Manzanelli, 2019).

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 (Basualdo, 2001).

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 del extranjero 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 de ese momento, 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, que fue finalmente el que se aplicó.

SEGUNDA PARTE : TRAYECTORIA, CARACTERÍSTICAS E INCIDENCIA DE LOS GRUPOS ECONÓMICOS DURANTE EL SIGLO XXI

2.1. Tendencia de las ventas de los grupos económicos durante principios del siglo XXI

La convulsionada salida de la primera modalidad de la valorización financiera (1976-2001) se llevó a cabo mediante la devaluación impulsada por el peronismo (Duhalde) con el apoyo del radicalismo (Alfonsín), que, cabe recordar, era la propuesta de los grupos económicos locales. Posteriormente, en 2003 asume el gobierno una nueva expresión del peronismo que se irá modificando cualitativamente al calor de los acontecimientos dando lugar a un nuevo régimen nacional y popular.

En ese sentido, es preciso recordar que la concepción de fondo de la presidencia de Néstor Kirchner sostenía que el capital financiero internacional había sido el responsable de las políticas económicas y sociales que habían puesto en marcha la dictadura cívico-militar, las cuales se consolidaron durante la década de 1990 con la Convertibilidad y las reformas estructurales de esos años. Se trató entonces de una decidida reivindicación de la “cuestión nacional”, en la que no sólo se excluyó como parte de los sectores dominantes que se debía enfrentar a la fracción del capital que había ejercido la hegemonía en el patrón de acumulación de la valorización financiera entre 1976 y 2001 -los grupos económicos locales- sino que, por el contrario, se los consideró como el núcleo de la burguesía nacional que había que promover y consolidar para impulsar el crecimiento productivo-industrial (Basualdo 2011).

Ese enfoque inicial se modificó a partir del conflicto con el agro pampeano de 2008, que se desató a raíz de la Resolución N° 125 del Ministerio de Economía que intentó alterar la modalidad que adoptaban los derechos de exportación proponiendo las “retenciones móviles”, señalando entonces un punto de inflexión. A partir de allí, el gobierno se enfrentó no solamente con los grandes terratenientes pampeanos sino también con los grupos económicos locales, es decir aquella fracción del capital que había ejercido la hegemonía durante el patrón de acumulación basado en la valorización financiera y anteriormente había sido considerada como núcleo central de la “burguesía nacional”. Así, la segunda etapa de este ciclo de gobiernos kirchneristas (2008-2015) implicó, desde la perspectiva de los sectores sociales subalternos, un avance cualitativo respecto a esa primera gestión, ya que durante esos años se despliega una forma de Estado específico denominado “nacional y popular” (Manzanelli y Basualdo, 2017).

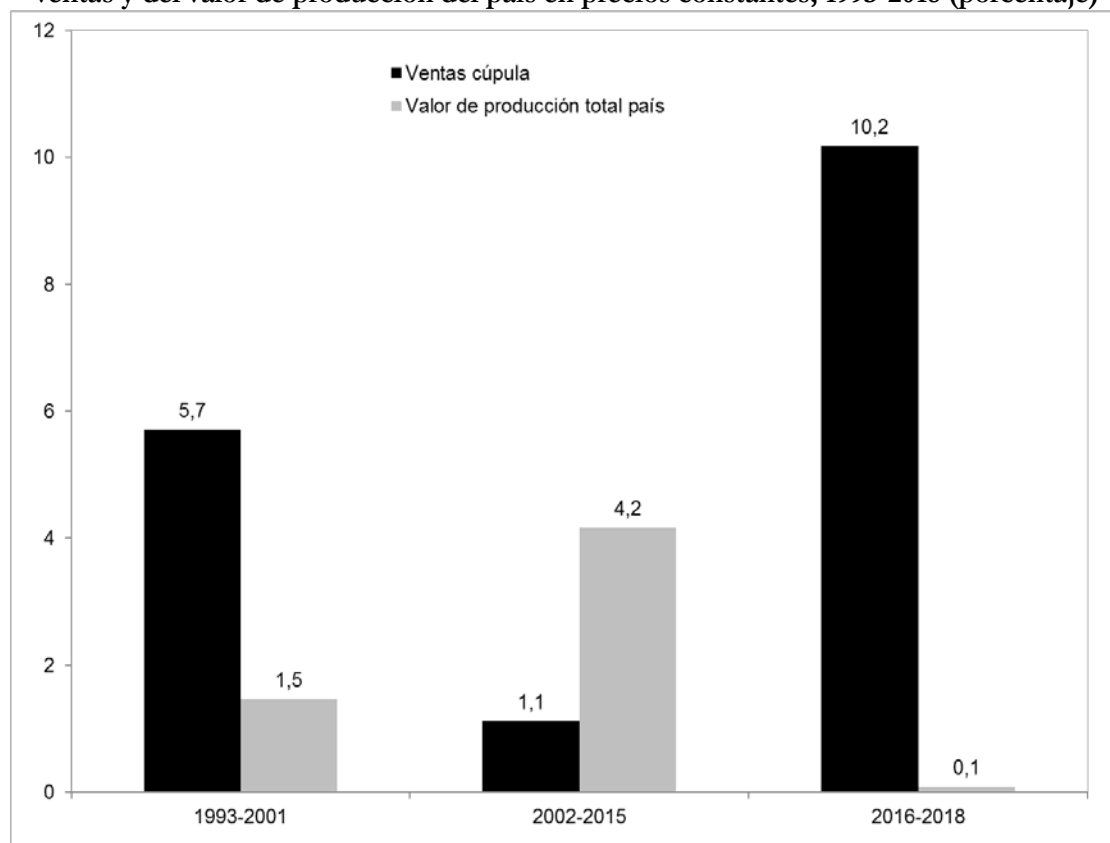
El intento de reeditar una nueva modalidad de la valorización financiera en el período 2016-2019, conducida en términos políticos por el líder de un grupo económico (Macri), conllevó importantes modificaciones en el bloque de poder ya que el capital financiero internacional sería la fracción que ejercerá la posición hegemónica, mientras que los grupos económicos serían relegados dentro del bloque dominante. Tanto es así que desde el momento inicial del gobierno de Cambiemos –y agudizado desde que el FMI comenzó a dirigir la política económica y social– se intentó marginar a los grupos económicos de los lugares clave para su proceso de acumulación ampliada con el objeto de que esos espacios

fueran ocupados por capitales norteamericanos, además de sus propias empresas y grupos asociados (Manzanelli, González y Basualdo, 2020).

En ese contexto es que cobra relevancia el análisis de la trayectoria de los grupos económicos locales durante el siglo XXI, es decir, un largo período de transición caracterizado por intensas pugnas sociales en busca de imponer la hegemonía de un nuevo patrón de acumulación de capital en la economía argentina.

Antes de abordar el análisis específico de esta fracción del capital cabe realizar unos breves comentarios sobre el marco en el que se inscribe su trayectoria durante las últimas décadas, mediante la evaluación del comportamiento de las ventas de la cúpula empresarial. Esto es especialmente importante por cuanto las ventas de las grandes empresas experimentaron una trayectoria opuesta al valor de producción del conjunto de la economía nacional (Gráfico 3)¹⁸.

Gráfico 3 - Tasa anual acumulativa de las ventas de la cúpula de las 200 firmas de mayores ventas y del valor de producción del país en precios constantes, 1993-2018 (porcentaje)



Nota: se deflactaron las ventas de la cúpula empresarial con el índice de precios implícitos del VBP.
Fuente: elaboración propia en base al Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y el INDEC

¹⁸ Se parte del supuesto de que la facturación de la elite empresarial no difiere mayormente del valor de producción generado por la misma. Al respecto, cabe aclarar que ello desatiende dos cuestiones: 1) la posibilidad de que las ventas de las grandes firmas incorporen una proporción vinculada con la comercialización de bienes finales importados y/o de producción de terceros (por ende, no serían parte constitutiva del respectivo valor bruto de producción –VBP–); y 2) se pueden hacer consideraciones similares sobre la incidencia de las variaciones de stock o las diferencias entre el valor de producción en determinado año y su realización efectiva (o no) en el mismo. En ambos casos se asume que la potencial discrepancia asociada a estos aspectos no resulta significativo en términos generales para evaluar la dinámica de las ventas de la cúpula empresarial y el VBP del país a lo largo del tiempo.

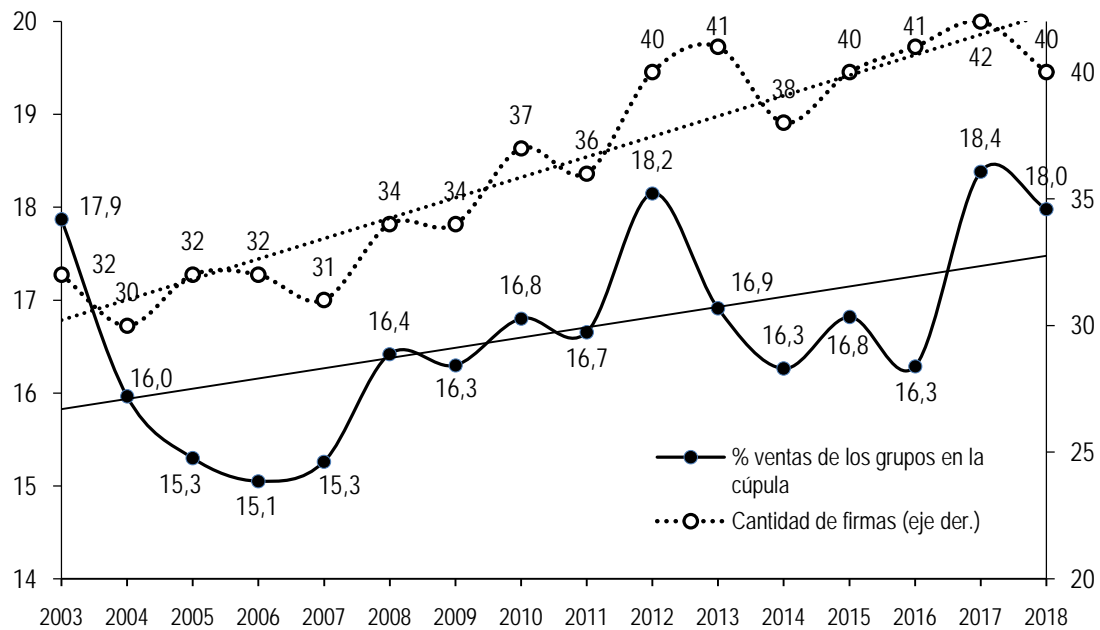
Tal es así que en el período 1993-2001 las ventas en precios constantes de la elite empresaria del país se expandieron al 5,7% anual acumulativo cuando a nivel nacional (el valor bruto de producción) creció apenas al 1,5% anual. En ese momento, tal como fue expuesto en el apartado anterior, las 200 firmas de mayores ventas tendieron a independizarse del ciclo económico (Basualdo, 2003) en virtud de su participación en las empresas privatizadas y, fundamentalmente a partir de 1995, de la significativa expansión de sus exportaciones. De allí el aumento de la concentración económica en este período: el peso de las ventas de la cúpula en el valor de producción del país ascendió del 15,4% a 21,5% entre 1993 y 2001.

Estas tendencias se vieron profundizadas con el salto devaluatorio de 2002 ya que el grado de concentración trepó al 30,7%. Diversos trabajos abordaron el problema de la concentración económica en la primera década del siglo XXI como derivación de este salto cuantitativo, así como el avance del capital extranjero en la cúpula (entre otros, Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011; Burachik, 2010; Schorr, Manzanelli y Basualdo, 2012; Gaggero, Schorr y Wainer, 2014). Otros estudios constataron dos elementos sobresalientes respecto a la estrategia económica de las grandes empresas durante el ciclo de gobiernos kirchneristas: en primer término, que las grandes empresas, en particular las industriales, tuvieron una baja propensión inversora (Azpiazu y Manzanelli, 2011 y Manzanelli, 2016); en segundo lugar, que las ramas fabriles altamente concentradas, donde operan la mayoría de las grandes firmas, registraron incrementos de precios superiores al promedio nacional en un contexto de aceleración inflacionaria (Manzanelli y Schorr, 2013).

A partir de allí, desde el punto de vista de la evolución de las ventas de la cúpula empresaria se advierte una nueva disociación respecto al ciclo económico, pero la misma tiene un sentido opuesto tanto al que tuvo en la década de 1990 como la que se pone de manifiesto durante la gestión de la alianza Cambiemos. Es decir, durante el ciclo de gobiernos kirchneristas (2002-2015) el crecimiento de la facturación de las 200 empresas de mayor tamaño fue significativamente inferior a la expansión del valor de producción del país (1,1% y 4,2% anual acumulativo respectivamente). En cambio, en el marco de la administración Macri las ventas de las 200 firmas más grandes crecieron al 10,2% anual, cuando el valor de producción del total de la economía argentina estuvo prácticamente estancado (0,1% de crecimiento anual acumulativo durante el período 2016-2018). En efecto, el grado de concentración tendió a caer sustancialmente durante el ciclo kirchnerista y volvió a subir en el gobierno de Cambiemos. Así, la gravitación de las ventas de la cúpula empresaria en el valor de producción cayó del 30,7% al 22,6% entre 2002 y 2015, para luego ascender al 25,2% en 2018.

Este es el marco en el que se inscribe el análisis de los grupos económicos. Al respecto, una primera cuestión a examinar es la tendencia tanto de la cantidad de firmas controladas por los grupos económicos como la de su incidencia en las ventas de la cúpula empresaria que muestra una expansión de esta fracción del capital en el período 2003-2018 (Gráfico 4). No obstante, cabe reparar en que la trayectoria de la cantidad de empresas es significativamente más acentuada, se incrementó un 25%, mientras que la incidencia en las ventas de las 200 empresas de mayores ventas se mantiene prácticamente igual entre los años extremos, no sin alteraciones significativas a lo largo del período.

Gráfico 4 - Cantidad de empresas de los grupos económicos e incidencia en las ventas en la ventas de la cúpula de las 200 firmas de mayores ventas, 2003/2018 (cantidad y porcentajes)



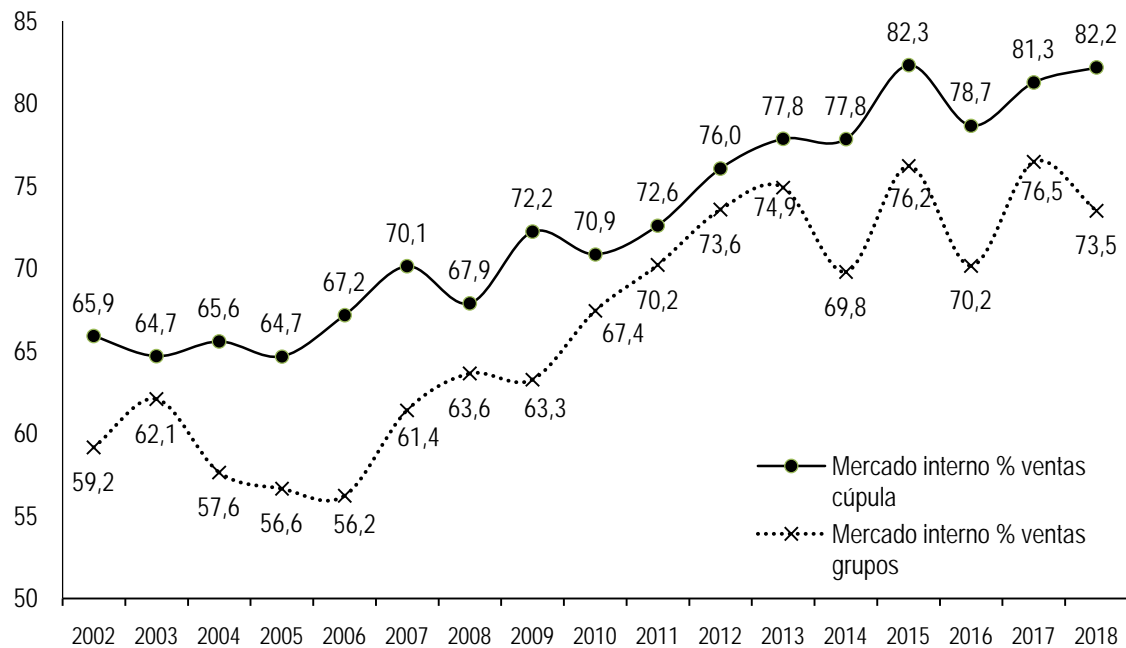
Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Esta trayectoria de las ventas de los grupos económicos está fuertemente influenciada por sus características estructurales en el marco de la política económica y las condiciones de la economía internacional que imperaron en los diversos años del período considerado, dando lugar a la delimitación de tres etapas diferentes: la primera se desplegó entre 2003 y 2007, seguida por otra que abarcó entre el 2008 y el 2013 y finalmente una tercera entre 2014 y 2018.

El primero de los factores estructurales aludidos precedentemente consiste en la diferente importancia que tienen los mercados internos y externos en las ventas de los grupos económicos respecto a la que exhibe la facturación de la cúpula. Sobre ese particular, en el Gráfico 5 se aprecia que sistemáticamente, con sus más y sus menos, en ambos ámbitos el destino de sus ventas está mayoritariamente dirigido al mercado interno, o dicho de otra forma las exportaciones son relativamente minoritarias. Lo cual no debe obscurecer el hecho de que los grupos económicos locales mostraron un elevado coeficiente de exportación durante el período 2002-2007 que fue superior al 40% en promedio.

Por otra parte, en términos relativos las ventas de los grupos realizadas en el mercado interno son también sistemáticamente inferiores, salvo en el año 2013, a las efectuadas por el conjunto de la cúpula. Es decir, que las firmas controladas por los grupos tienen un sesgo exportador mayor que el conjunto de la cúpula empresaria de la cual forman parte. Cabe señalar que no se trata de una característica privativa de esta etapa ya que durante el transcurso de toda esa modalidad de la valorización financiera tuvieron un papel significativo en las ventas externas. Más aún, es un rasgo fundacional de esta fracción del capital que cobró forma como propuesta orgánica con el Plan Pinedo de 1940.

Gráfico 5 - Evolución de la importancia del mercado interno en los grupos económicos y en las 200 firmas de mayores ventas, 2002/2018 (porcentajes)



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

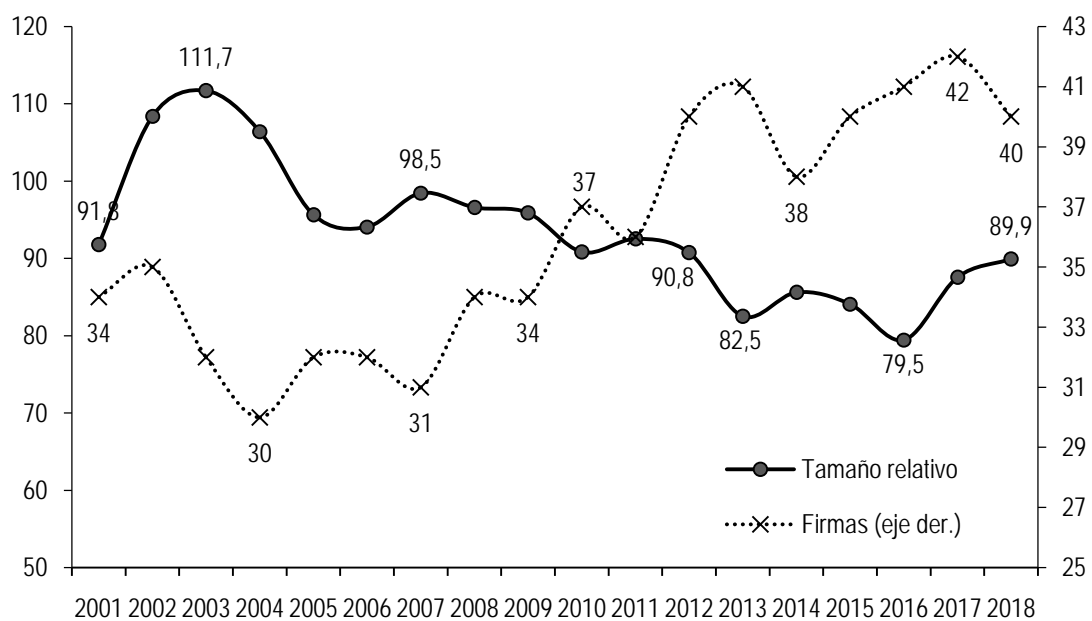
Importa destacar que en las tres etapas que recorren los grupos en su participación en las ventas de la cúpula a lo largo de posconvertibilidad, asumieron un comportamiento específico. En la primera de ellas, entre el 2003 y el 2007, predominó el sesgo exportador en las ventas de los grupos económicos respecto al que exhibe la cúpula cuyo máximo se encuentra en 2006 con una diferencia de 8 puntos porcentuales. La segunda etapa, que comprende del 2008 hasta el 2013, tiene el signo inverso porque la importancia relativa del mercado interno en las ventas de los grupos económicos tiende velozmente a converger con la que ostenta la cúpula empresaria. Es decir, se estrecha la importancia relativa de las ventas externas en la facturación de la fracción del capital bajo análisis. Finalmente, la tercera etapa, que se despliega entre 2014 y 2018, se revierte, no sin altibajos, nuevamente la situación ya que irrumpe la importancia relativa de las exportaciones en las ventas de los grupos económicos y en consecuencia disminuye la importancia del consumo interno respecto a la que alcanza la cúpula empresaria.

La otra característica estructural que es insoslayable mencionar alude al tamaño relativo de las firmas de los grupos respecto al vigente en la cúpula empresarial. En este sentido, en el Gráfico 6 se comprueba que hay una nítida tendencia a que el promedio de las ventas por empresa de los grupos económicos respecto a la que exhiben las que integran las 200 firmas de mayores ventas disminuya, en tanto que se incrementa la cantidad de empresas sobre el total de la cúpula. De allí el “efecto tijera” que describe la trayectoria de ambas variables.

Esta creciente tendencia a la disminución del tamaño relativo de las ventas por empresa es uno de los motivos por los cuales en varias ocasiones, ante un significativo incremento del número de empresas la incidencia relativa en las ventas de la cúpula no sea acorde al mismo. Ciertamente, que el tamaño de las ventas por empresa de los grupos sea menor al

promedio de la cúpula no es reciente ni llamativo, pero sí lo es su descenso sostenido cuando aumenta el número de las sociedades controladas. Todo parece indicar que este fenómeno está vinculado al intenso proceso de transferencias de sus controladas y vinculadas al capital extranjero¹⁹, e incluso de grupos enteros como fue el caso de Astra. Por otra parte, también se vincula a que las nuevas incorporaciones de firmas y grupos económicos que se sumaron a esta fracción del capital tienen un promedio menor al de las preexistentes.

Gráfico 6 - Cantidad de firmas y tamaño relativo de las empresas de los grupos económicos respecto a la cúpula en términos de las ventas 2001/2018 (cantidad y total de la cúpula = 100)



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

Combinando todos estos elementos entre sí y con las políticas económicas y el contexto internacional, es posible aprehender más cabalmente la trayectoria de esta fracción del capital durante lo que va del siglo XXI. Considerando como eje central de análisis a las ventas y las tres etapas mencionadas precedentemente, se percibe que en la primera de ellas (2003-2007) se registra una retracción relativa de las ventas realizadas por los grupos, al tiempo que se estabiliza el número de las entidades controladas, desciende el tamaño de las ventas por empresa y se eleva la importancia relativa del mercado externo. En términos estilizados, cabe mencionar que la política económica logró cierta estabilidad del tipo de cambio en un nivel alto y competitivo y además pudo solucionar la candente problemática de la deuda externa mediante el canje de buena parte de la correspondiente al sector público, al mismo tiempo que en el mercado internacional comienzan a mejorar los términos de intercambio a partir de 2006. De esta manera, se puede concluir que durante

¹⁹A simple título ilustrativo, cabe destacar los casos de los frigoríficos CEPA, Finexcor y Quickfood, la bodega Peñaflor, la cementera Loma Negra, el oligopolio líder en la elaboración de cerveza (Quilmes), uno de los integrantes del duopolio siderúrgico local (Acindar), el holding Pecom Energía, la textil Alpargatas y las alimenticias Molfino Hermanos y Trigaglia (véase Manzanelli y Schorr, 2012).

esos años los factores que afectaron el nivel relativo de las ventas de los grupos respecto a la cúpula fue el descenso de las ventas por empresa y el bajo nivel de los precios internacionales que se comienzan a recomponer sólo a partir de 2006.

En la segunda etapa (2008-2013) la reversión del sesgo exportador de los grupos y, en consecuencia, la creciente importancia del mercado interno, que llega incluso a superar la importancia del mismo en las ventas de la cúpula, estuvo asociado a un círculo virtuoso entre una expansión del número de empresas controladas con un tipo de cambio levemente por debajo de los precios internos, el crecimiento del salario real, del gasto público y una notable expansión económica que fue acompañada por la consolidación de la reversión de los términos de intercambio en el mercado internacional en favor de los países periféricos.

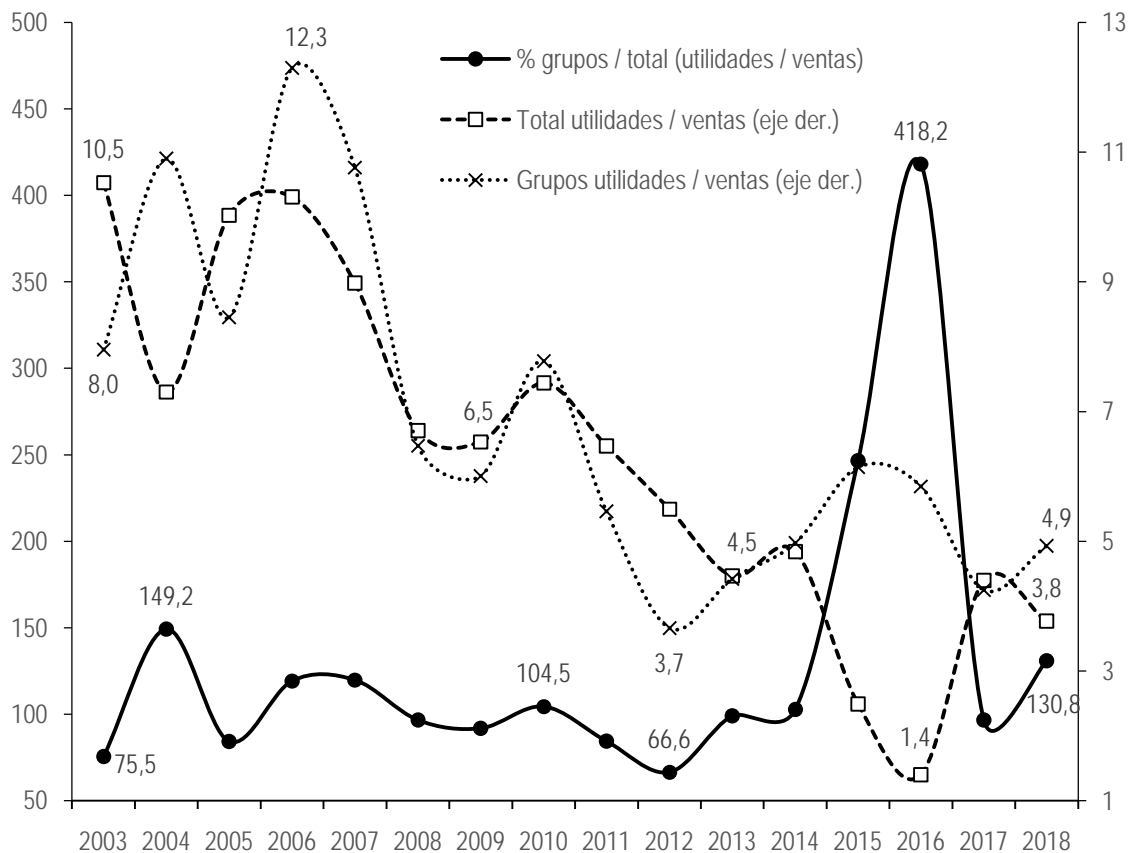
La tercera y última etapa (2014-2018) abarca dos situaciones diferentes. Un descenso de la participación de los grupos en las ventas durante los últimos años del gobierno nacional y popular, que fue seguido por una significativa elevación de la misma durante los primeros años en que se registró la segunda modalidad de la valorización financiera bajo el gobierno de Cambiemos. Nuevamente en esta etapa se restablece con altibajos el sesgo exportador de los grupos en el marco de diversas devaluaciones, al mismo tiempo que se estabiliza el número de sus firmas controladas. Durante los primeros años, en el marco de la restricción externa y el control del mercado cambiario, irrumpió el conflicto con los “fondos buitres” como hecho más significativo, mientras que durante el retorno de la valorización financiera hubo sucesivas y relevantes devaluaciones que impulsaron una significativa elevación de la participación de los grupos, que impulsó el mencionado retorno del sesgo exportador en un contexto de contracción del consumo interno.

2.2. Evolución de la rentabilidad, de sus actividades sectoriales y el grado de concentración que exhiben los grupos económicos

En términos del rumbo seguido por la rentabilidad respecto a las ventas, tanto los grupos económicos como la cúpula empresaria exhiben, no sin altibajos, una caída de la rentabilidad entre 2003 y 2018, que entre los años extremos se reduce del 8,0% al 4,9% y del 10,5% al 3,8% respectivamente (Gráfico 7). No está de más remarcar que, tras la megadevaluación de 2002 y la consiguiente reducción de los costos salariales, el nivel de rentabilidad en 2003 era elevado en términos históricos. Aun así, los grupos económicos incrementaron su nivel de rentabilidad en la primera etapa del ciclo kirchnerista.

Cabe advertir en términos metodológicos que esta estimación no considera todas las empresas que conforman la cúpula sino aquellas en las cuales se ha logrado obtener información al respecto a las utilidades que ciertamente, tal como se puede constatar en el Anexo 2, son menores que el total de empresas de los grupos y de la cúpula en los últimos años. Por otra parte, tal como consta en el propio Anexo 2, la cantidad de firmas con utilidades disminuye de una manera significativa, especialmente en el total de la cúpula lo cual es relevante porque afecta la estimación de su cálculo. Todo esto implica que estos resultados, a diferencia de lo que ocurre en las ventas, son provisionarios ya que pueden modificarse cuando se puedan identificar las utilidades de las firmas a las cuales les falta el dato de esta variable.

Gráfico 7 - Evolución de la rentabilidad (utilidades/ventas) de los grupos económicos y del total de la cúpula empresarial, 2003 -2018 (porcentajes).



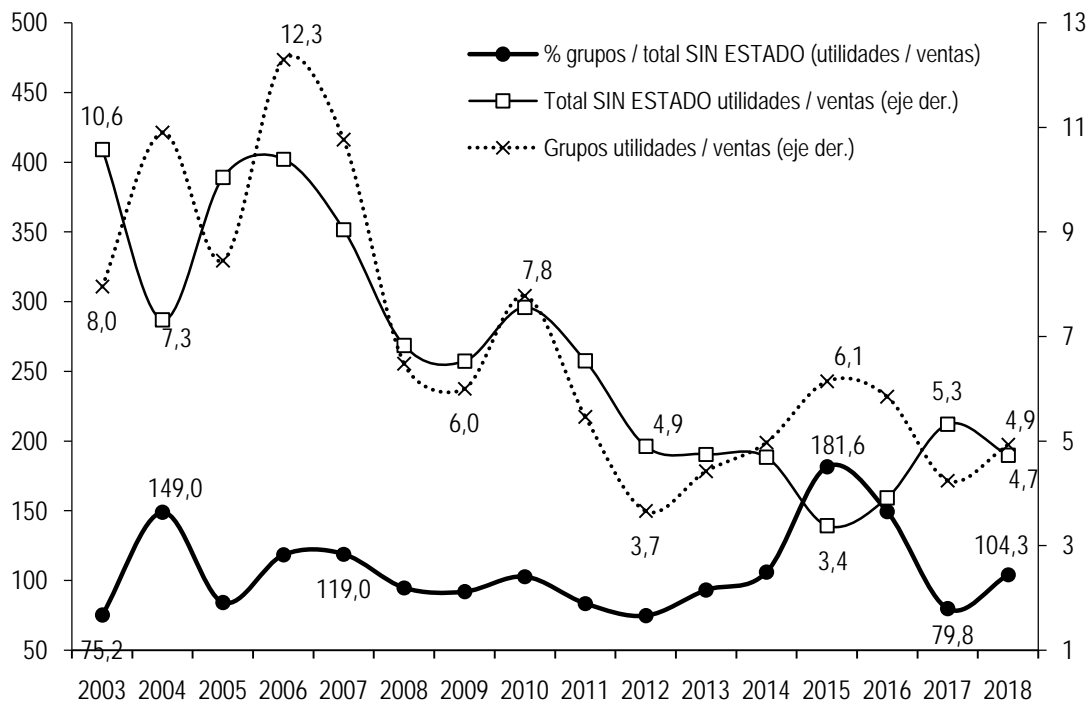
Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

Las evidencias disponibles permiten constatar que la mayor alteración entre ambas rentabilidades se localiza en 2016, momento en que las rentabilidades relativas ascienden al 418,2% en favor de los grupos económicos. Esta inusual alteración se origina en la evolución externa de las corporaciones estatales y en menor medida en el comportamiento de los conglomerados extranjeros. Tanto es así, que en el Gráfico 8 se puede observar la notable alteración que se registra cuando se elimina del total de la cúpula a las estatales en todo el período considerado.

Al respecto es de señalar que la modificación mencionada entre ambas estimaciones no altera la tendencia a la reducción de la rentabilidad tanto de los grupos, que no podría ser afectada debido a la naturaleza del cambio introducido, pero tampoco desplaza la tendencia del total de la cúpula, que sí podría ser modificada por el mismo. Asimismo no se alteran significativamente los diferenciales anuales existentes inicialmente entre ambas variables con una excepción: el año 2016. En efecto, en dicho año la situación entre ambas estimaciones cambia sustancialmente ya que la diferencia entre las rentabilidades relativas que alcanza en la primera de ellas al 418% (Gráfico 8) en favor de los grupos, pasan a representar menos de la mitad (181,6%) pero sigue siendo importante debido a la pérdidas

que se registran en los conglomerados extranjeros y el menor crecimiento relativo de las restantes fracciones que integran la cúpula.

Gráfico 8 - Evolución de la rentabilidad (utilidades/ventas) de los grupos económicos y del total de la cúpula empresarial sin las empresas estatales, 2003 -2018 (porcentajes)



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

Finalmente, es preciso señalar que las pérdidas totales de las empresas estatales más que superan la suma de las utilidades del resto de las fracciones del capital en 2016. Las mismas, por el contrario a lo que podría presumirse inicialmente, no responden a los resultados de la importación de gas natural licuado por parte de ENARSA, que en realidad obtuvo ganancias, sino a las ingentes pérdidas principalmente de YPF y complementariamente de Aerolíneas Argentinas, el Correo Argentino y Austral.

El siguiente aspecto relevante en el análisis de los grupos económicos, consiste en determinar los sectores de actividad en los que se insertan sus firmas controladas. En este sentido, el Cuadro 2 contiene la evolución para años seleccionados de las firmas, las ventas y la masa de utilidades de cada una de las grandes actividades donde actúan.

La característica sobresaliente de su estructura sectorial es el liderazgo industrial en todos los años y las variables consideradas, la cual es seguida a una gran distancia por la prestación de servicios. No obstante, es pertinente señalar que su incidencia relativa es significativamente decreciente a medida que transcurre el tiempo, la cual tiene como contrapartida en términos de las ventas el incremento de la importancia de los servicios, el petróleo y la construcción. En otras palabras, se registra un proceso de desindustrialización de los grupos económicos que integran la cúpula probablemente vinculado a que las nuevas

empresas que incorporaron a su estructura de propiedad ya no son principalmente manufactureras.

Cuadro 2 - Evolución de la cantidad de las firmas, las ventas y las utilidades de los grupos según sectores de actividad, 2008, 2010, 2015 y 2018 (en cantidad y millones de pesos)

Sectores	Variables	2008		2010		2015		2018	
		Valor	% total	Valor	% total	Valor	% total	Valor	% total
Comercio	Firmas	2	5,9	2	5,4	2	5,0	2	5,0
	Ventas	6.440	7,9	9.526	8,8	24.486	7,3	62.221	5,9
	Utilidades	88	1,7	375	4,8	902	5,9	96	-0,2
Construcción	Firmas	2	5,9	3	8,1	4	10,0	3	7,5
	Ventas	2.215	2,7	3.900	3,6	13.988	4,2	44.365	4,2
	Utilidades	-	4	-0,1	638	8,1	340	2,2	459
Electricidad, gas y agua	Firmas	3	8,8	3	8,1	1	2,5	3	7,5
	Ventas	5.578	6,9	7.473	6,9	3.802	1,1	71.745	6,8
	Utilidades	139	2,7	9	0,1	613	4,0	13.135	28,6
Industria	Firmas	22	64,7	24	64,9	24	60,0	22	55,0
	Ventas	60.437	74,6	80.771	74,3	240.034	72,0	635.484	60,0
	Utilidades	4.799	92,1	6.163	78,6	11.169	72,8	32.148	69,9
Petróleo	Firmas	1	2,9	1	2,7	1	2,5	2	5,0
	Ventas	1.100	1,4	1.126	1,0	2.900	0,9	46.738	4,4
	Utilidades	72	1,4	160	2,0	0,0	0,0	4.214	9,2
Servicios	Firmas	4	11,8	4	10,8	8	20,0	8	20,0
	Ventas	5.294	6,5	5.898	5,4	48.273	14,5	197.913	18,7
	Utilidades	119	2,3	494	6,3	2.309	15,1	3.899	-8,5
Total	Firmas	34	100,0	37	100,0	40	100,0	40	100,0
	Ventas	81.065	100,0	108.694	100,0	333.483	100,0	1.058.465	100,0
	Utilidades	5.212	100,0	7.838	100,0	15.334	100,0	45.961	100,0

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

Este proceso diverge con otros protagonizados por esta fracción del capital donde la desindustrialización estuvo asociada a las transferencias de firmas al capital extranjero. El caso más llamativo de este proceso, en particular del ascenso de los servicios en los grupos económicos, es la fuerte expansión de Mercado Libre SA que llegó a representar el 5,2% de las ventas de esta fracción del capital en 2018 (en 2015 representaba el 2,7% y en 2013, año en el que ingresa al ranking, el 1,3%). En el caso del petróleo y la construcción la expansión no tiene que ver con “nuevas sociedades” que ingresaron al ranking de las 200, sino principalmente con un crecimiento relativo de la facturación de algunas empresas como es el caso de Tecpetrol y Compañía General de Combustibles en el primer caso y de Techint, IECSA (SACDE) o Benito Roggio en el segundo.

Finalmente, el tercer aspecto importante de tener en cuenta consiste en el grado de concentración que exhiben las ventas en las empresas de los grupos económicos, el cual consta para su análisis en el Cuadro 3.

Se trata de medir una suerte de concentración técnica a través de un número constante de empresas (5) y determinar para los años seleccionados cuánto representan respecto al total de firmas y cuánto en términos de las ventas totales de los grupos económicos. Una

primera conclusión que surge del mismo es que durante la posconvertibilidad se plasmó una desconcentración considerable ya que las diez firmas de mayores ventas generaban prácticamente el 65% de la facturación en 2006, mientras en 2018, a pesar de que siguen siendo mayoritarias, su facturación concentra solo el 55,2% de las ventas de los grupos. Lo cual está indicando que durante los años que median entre ellas, las empresas que se encuentran dentro de las restantes firmas crecieron más que las firmas líderes de los grupos, ya sean nuevas o preexistentes.

Cuadro 3 - Grado de concentración de las ventas en las empresas de los grupos económicos, 2006- 2010- 2018 (cantidad y porcentajes)

2018 Estratos (firmas)	firmas			Ventas		Las diez firmas de mayores ventas según orden de importancia*
	Cantidad	% firmas por estrato	% acumulado	% por estrato	% acumulado	
5		12,5	12,5	34,4	34,4	Vicentín,
5		12,5	25	20,7	55,2	Ternium (ex Siderar)
5		12,5	37,5	13,6	68,7	Molinos Agro
5		12,5	50	10,1	78,8	Swiss Medical
5		12,5	62,5	7,2	86	Mercado Libre
5		12,5	75	5,3	91,3	Pampa Energía
5		12,5	87,5	4,7	96	Ac. Gral. Deheza
5		12,5	100	4	100	Siderca
Resto	0	0	0	0	0	I y E. Patagonia Mastellone
Total	40	100	100	100	100	
2010 Estratos (firmas)	firmas			Ventas		Las diez firmas de mayores ventas según orden de importancia*
	Cantidad	% firmas por estrato	% acumulado	% por estrato	% acumulado	
5		13,5	13,5	40,2	40,2	Ac. Gral. Deheza
5		13,5	27	21,2	61,4	Molinos Río de la Plata
5		13,5	40,5	13,8	75,2	Siderar
5		13,5	54	7,8	83	Vicentín
5		13,5	67,6	6	89	Siderca
5		13,5	81,1	5,3	94,3	Pampa Energía
5		13,5	94,6	4,1	98,4	Garbarino
Resto	2	5,4		1,5	100	I y E. Patagonia Mastellone Aluar
Total	37	100	100	100	100	
2006 Estratos (firmas)	firmas			Ventas		Las diez firmas de mayores ventas según orden de importancia*
	Cantidad	% firmas por estrato	% acumulado	% por estrato	% acumulado	
5		15,6	15,6	45,6	45,6	Siderca
5		15,6	31,2	19,3	64,9	Siderar
5		15,6	46,9	13,2	78,1	Ac. Gral. Deheza
5		15,6	62,5	8,1	86,2	Molinos Río de la Plata
5		15,6	78,1	6,5	92,8	Vicentín,
5		15,6	93,7	5,5	98,3	Aluar
Resto	2	6,3		1,8	100	Mastellone I y E. Patagonia Sancor Garbarino
Total	32	100	100	100	100	

* En negrita las firmas que no figuran en 2018.

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

La otra conclusión que importa señalar, es que alrededor de la última década la composición de estas diez firmas líderes de esta fracción del capital, que tradicionalmente tienen una elevada estabilidad, todavía están en conformación ya que entre 2006 y 2018, al menos el 40% de las mismas fueron reemplazadas por otras. Esto no significa que las reemplazadas hayan salido de la cúpula sino que por su nivel de ventas mutaron hacia un estrato inferior, cosa que se pudo constatar empíricamente que esto último fue lo que ocurrió. Ciertamente, existen indicios que permiten anticipar que se trata de un proceso en curso. En 2019 ante el cambio de gobierno la entrada en proceso de quiebra y reestructuración de la empresa que había sido líder en ventas (Vicentín) debido a los “favores” recibidos durante los años de Cambiemos puede leerse en este sentido.

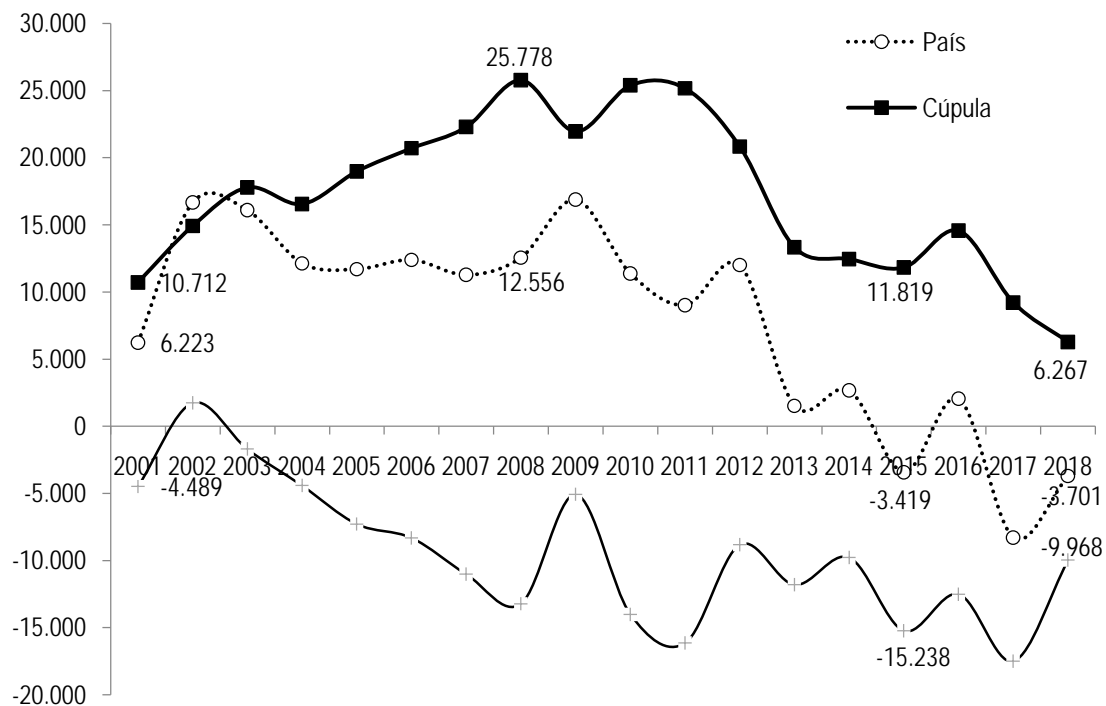
2.3. Las características del sector externo en la operatoria de los grupos económicos

Es poco discutible la trascendencia histórica y actual que asume el sector externo en la economía local, no sólo por el endeudamiento externo y la fuga de capitales sino también por la balanza comercial, donde conviven las exportaciones y las importaciones. Como ocurre en múltiples aspectos de la vida económica, en este espacio económico tan relevante como es la balanza comercial para la viabilidad de construcción nacional, la cúpula empresaria asume un papel protagónico. Sin abundar sobre el tema y sólo para ejemplificar su importancia, es apropiado analizar desde esta perspectiva la evolución y composición del saldo comercial, ya que el mismo es paradigmático de la notable incidencia de la cúpula empresaria en esta materia.

En este sentido, en el Gráfico 9 consta la evolución entre 2001 y 2018 de esa cuenta de la balanza de pagos. Estas evidencias empíricas son contundentes en determinar que la cúpula empresaria es el único espacio económico que exhibe un saldo de la balanza comercial positivo a lo largo de todo período, mientras que el resto de la economía tiene un creciente saldo negativo. Más aún, en realidad ese abultado superávit de la cúpula ni siquiera es el resultado de la operatoria de las doscientas firmas que la integran sino de entre 100 y 130 de ellas, según los años que se consideren. Mientras, que por el contrario, el déficit del “resto de la economía” resulta de la operatoria de cientos de miles de sociedades de distinto tamaño que actúan en diferentes sectores. Ciertamente, no se trata de un fenómeno nuevo sino que históricamente fue así, pero que tiene plena vigencia en la actualidad y se verifica ya sea que el conjunto de la economía tenga superávit o por el contrario déficit en la balanza comercial. Por lo tanto, se trata de un rasgo estructural.

En el marco de la decisiva superioridad que asume la cúpula empresaria en la balanza comercial, es preciso también indagar brevemente la relevancia que tienen los grupos económicos dentro de ella. Con ese propósito en el Gráfico 10 consta la incidencia que tienen dentro de las exportaciones, importaciones y el saldo comercial de la cúpula empresaria, cuyos valores absolutos constan en el Anexo 2. En términos de las diversas estimaciones de las importaciones, exportaciones y el saldo comercial se tomaron en cuenta únicamente las firmas que realizaron operaciones en dichas cuentas del sector externo.

Gráfico 9 - Evolución del saldo comercial del país, la cúpula empresaria y el resto de la economía, 2001-2018 (miles de millones de dólares)

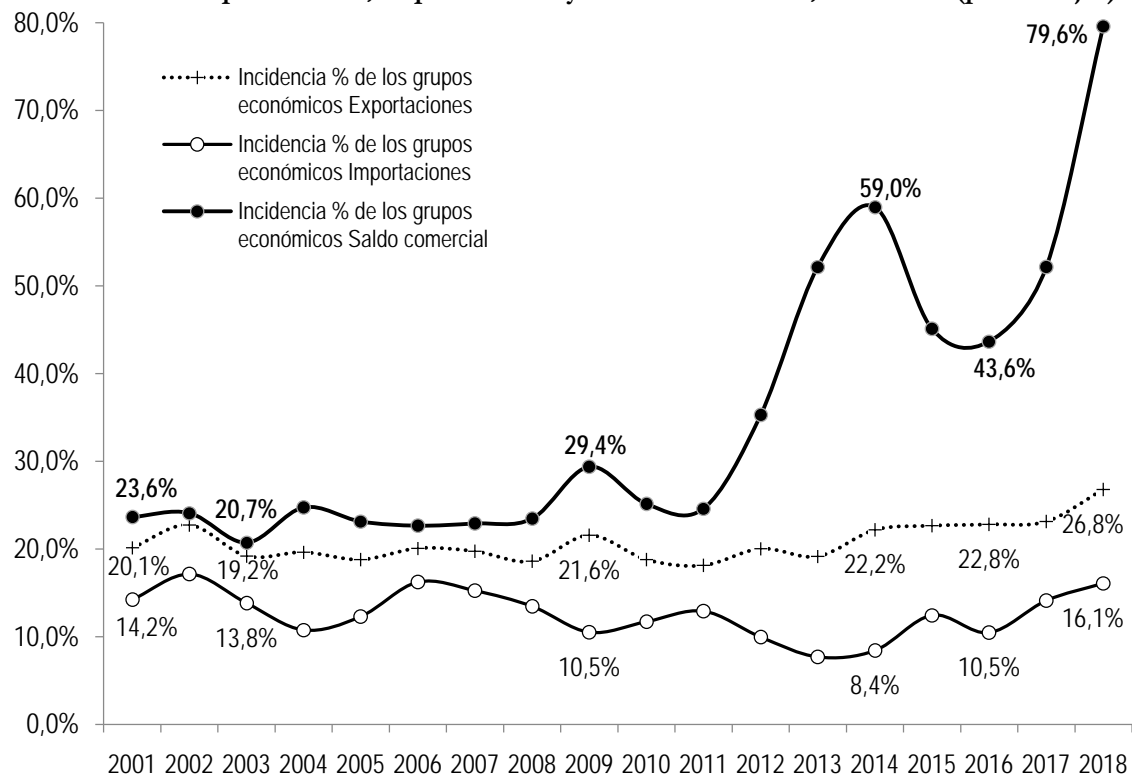


Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

En términos generales, cabe destacar que cada una de estas variables tiene una tendencia diferente. En el saldo comercial de los grupos su trayectoria es claramente expansiva, mientras que en las importaciones por el contrario es descendente y al mismo tiempo la de las exportaciones tiende a cierta estabilidad.

Sin abordar un análisis particular de cada una de estas variables externas, es ineludible prestarle atención a la trayectoria del saldo comercial debido al notable incremento que registra en su participación sobre el total de la cúpula: a partir de 2011 comienza a incrementarse, para llegar en 2018 a representar su saldo el 79,6% del que registran las doscientas firmas más importantes. Ese resultado, tal como puede constatarse en el Gráfico 10, es una consecuencia del rumbo ascendente de la participación de los grupos en las exportaciones pero también del giro en sentido inverso de la incidencia de sus importaciones. Más allá de esto, lo que importa tener en cuenta es que los grupos a mediados de la década de 1990 habían perdido el liderazgo en las exportaciones y del saldo comercial de la cúpula. Sin embargo a partir del 2011 comenzaron a reducir su distancia en las exportaciones respecto a las empresas transnacionales que en ese momento tomaron la posta y siguen liderándolas. Pero además no sólo reducen las distancias que las separaba en términos del saldo comercial, sino que en 2018 recuperan la primera posición en el mismo desplazando claramente a las empresas transnacionales, que eran hasta ese momento líderes también en este aspecto. No obstante, es dudoso que puedan mantener ese liderazgo dado el colapso de Vicentín en 2019.

Gráfico 10 - Evolución de la incidencia relativa de los grupos económicos en la cúpula en términos de las exportaciones, importaciones y el saldo comercial, 2001- 2018 (porcentajes)



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

Finalmente, es preciso señalar que el 79,6% que concentran los grupos económicos del saldo comercial de la cúpula en 2018, lo logran por el creciente signo negativo del saldo comercial que exhiben las empresas estatales que forman parte de la cúpula, lo cual es una falencia que fortalece la oposición sistemática que asumen los sectores dominantes para impedir la presencia estatal en el ámbito de la producción y la prestación de servicios públicos.

2.4. La composición de los grupos económicos en la actualidad

Anteriormente, se analizó la concentración vigente en los grupos económicos en la cual la unidad de análisis era la firma, es decir se abordó el análisis de la evolución de la concentración técnica de esta fracción del capital. Sin embargo, profundizando la investigación sobre la misma se comprueba que en realidad esa es sólo una primera aproximación que ciertamente da lugar a comprobar una alta concentración, pero aún es imperfecta porque el supuesto de que cada empresa es una unidad económica no se condice con la realidad ya que como se ha planteado en este trabajo en los grupos económicos la que la toma decisiones de cada empresa controlada por el mismo depende de la dirección unificada de la sociedad holding. De allí que el nivel de concentración debería evaluarse considerando al grupo como unidad económica.

Debido a las razones aducidas previamente, resulta necesario agrupar las sociedades de acuerdo al grupo que las controla, estimación que para 2018 consta en el Cuadro 4. De esta

manera, el grupo de mayores ventas ya no es Vicentín que, a pesar de controlar dos empresas, pasa al segundo lugar para ser superado por la facturación del grupo Techint que controla cuatro poderosas corporaciones. Se trata de una vasta metamorfosis ya que se constata en 8 casos que tienen un número variable de entidades controladas dentro de la cúpula (Techint, Vicentín, Pampa energía, Roggio, Arcor, Newsan y Roemmers) que determinan que las 40 firmas controladas por esta fracción del capital que forman parte de la cúpula den lugar a solo 28 grupos económicos.

De esta manera, los cinco primeros grupos económicos concentran ya no el 35,1% de las ventas como en el caso de las cinco primeras empresas (Cuadro 3), sino el 48,7% de las ventas, mientras que los 10 primeros grupos de acuerdo a su facturación llegan al 71,7% de la facturación de los grupos que integran la cúpula, superando largamente el 55,5% que surge cuando se consideran la primera decena de sociedades en términos de la concentración por empresa. Considerar esta unidad de análisis resulta entonces una estimación de la concentración más ajustada a la realidad de la estructura del capital porque permite aprehender cabalmente el impacto de la centralización del capital que predomina durante las dos modalidades de la valorización financiera.

En este contexto, las evidencias del Cuadro 4 confrontan la composición de los grupos económicos de los años 2018 y 2010. Las mismas permiten corroborar, tal como se mencionó previamente, que se despliegan en la actualidad modificaciones en esta fracción del capital que ciertamente son frecuentes. Sin embargo, estas tienden a agudizarse cuando se producen recambios en los patrones de acumulación de capital, como el acontecido recientemente a partir de la asunción de la administración Cambiemos y la puesta en marcha de una nueva modalidad de la valorización financiera.

Entre ambos años, no sólo se alteran las ubicaciones de múltiples grupos debido a los incrementos diferenciales de las ventas realizadas por sus entidades, lo cual es habitual, sino que se incorporan nuevos protagonistas en lugares significativos del ranking de los integrantes de esta fracción del capital, que tienen en común no operar ninguna de ellas en la producción industrial. Las mismas son: Swiss Medical y Mercado Libre, en el sexto y séptimo lugar del ranking, respectivamente; y a ellos se les suman otros tres que se ubican en las últimas posiciones de acuerdo a su nivel de facturación (EDEMISA, Capex y Casino Buenos Aires).

Por otra parte, analizando la situación de los grupos en el año 2010, se comprueba que hay un conjunto numeroso de firmas que no figuran en la cúpula empresaria de 2018, algunas de las cuales eran reconocidas empresas industriales, que son por orden de importancia en ese año las siguientes: Industrias Metalúrgicas Pescarmona (lugar 11), Sancor (12), J. Cartellone (18), Central Piedra Buena (19), IRSA (21), Sadesa (23), Ind. Eléct. Sur (Electroingeniería, 24), Laboratorios Bagó (25) y ARTEAR (27). En la mayoría de los casos se trata de firmas que disminuyeron en términos relativos su nivel de ventas y dejaron de figurar entre las 200 corporaciones de mayor facturación. Una excepción fue Industrias Eléctricas Sur que claramente fue por motivos políticos, ya que es una controlada de Electroingeniería que fue tenazmente perseguida por el gobierno de Cambiemos.

**Cuadro 4 - Grupos económicos y sus empresas, 2010 y 2018
(millones de pesos y porcentajes)**

2018	Sector	Ventas	%	2010	Sector	Ventas	%
1.TECHINT		169.434	16,0	1.TECHINT		17.387	18,6
Techint	const	19.000	1,8	Techint	const	1.153	1,2
Terniun (ex Siderar)	ind	73.858	7,0	Siderar	ind	9.539	10,2
Siderca	ind	47.546	4,5	Siderca	ind	5.569	6,0
Tecpetrol	petro	29.030	2,7	Tecpetrol	petro	1.126	1,2
2.VICENTIN*		114.689	10,8	4.VICENTÍN		6.650	7,1
Vicentin	ind	104.174	9,8	Vicentin	ind	6.650	7,1
Renova	ind	10.515	1,0				
3.PEREZ COMPAC		102.869	9,7	3.PEREZ COMPAC		10.544	11,3
Molinos Agro	ind	69.457	6,6				
Molinos Río de la Plata	ind	21.371	2,0	Molinos Río de la Plata	ind	10.544	11,3
Pecom Servicios Energía	serv	12.041	1,1				
4.PAMPA ENERGÍA (Midlin)		68.978	6,5	6.PAMPA ENERGÍA (Midlin)		4.867	5,2
Pampa Energía	ega	53.678	5,1	Pampa Energía	ega	4.867	5,2
Sacde***	const	15.300	1,4				
5.ROGGIO		60.710	5,7	5.ROGGIO		5.005	5,4
B. Roggio e Hijos	const	10.065	1,0	B. Roggio e Hijos	const	1.251	1,3
Clisa	serv	31.510	3,0	Clisa	serv	2.884	3,1
Cliba	serv	11.726	1,1	Cliba	serv	870	0,9
TECSAN Ing. Ambiental	serv	7.409	0,7				
6.SWISS MEDICAL	serv	62.525	5,9				
7.MERCADO LIBRE	serv	54.275	5,1				
8. AC. GRAL DEHEZA	ind	47.712	4,5	2.AC.GRAL DEHEZA	ind	11.411	12,2
9.ARCOR		40.060	3,8	9.ARCOR		4.568	4,9
Arcor	ind	29.505	2,8	Arcor	ind	3.118	3,3
Cartocor	ind	10.555	1,0	Cartocor	ind	1.450	1,6
10.NEWSAN**		39.650	3,7	14.NEWSAN		1.990	2,1
Newsan	ind	22.307	2,1	Newsan	ind	1.990	2,1
Electronic System	ind	17.343	1,6				
11.I. y E. Patagonia (Braun)	com	36.316	3,4	8. I. y E. Patagonia (Braun)	com	4.739	5,1
12.MASTELLONE HNOS.	ind	34.233	3,2	10.MASTELLONE HNOS.	ind	4.445	4,8
13.MIRGOR (IL TEVERE)	ind	27.529	2,6	17.MIRGOR (IL TEVERE)	ind	1.704	1,8
14.GARBARINO	com	25.905	2,4	7.GARBARINO	com	4.787	5,1
15.ROEMMERS		25.433	2,4	20.ROEMMERS	ind	1.345	1,4
Roemmers	ind	11.540	1,1	Roemmers	ind	1.345	1,4
Gador	ind	13.893	1,3				
16.ALUAR (Madanes)	ind	24.049	2,3	6.ALUAR (Madanes)		5.229	5,6
Aluar	ind	24.049	2,3	Aluar	ind	4.169	4,5
				Fate	ind	1.060	1,1
17.LEDESMA	ind	19.929	1,9	13.LEDESMA	ind	2.128	2,3
18.CGC (Eurnekian)	petro	17.709	1,7	28.DAPSA (Eurnekian)	ind	812	0,9
19.LABORATORIOS ELEA***	ind	11.095	1,0				
20.BEMBERG		11.005	1,0	15.BEMBERG		1.824	2,0
Peñaflor	ind	11.005	1,0	Peñaflor	ind	1.015	1,1
				San Miguel	ind	809	0,9
21 .PET. CDRO. RIVADAVIA	ind	9.888	0,9	26 .PET. CDRO. RIVADAVIA	ind	893	1,0
22.SANCOR SALUD	serv	9.727	0,9				
23.AGEA (Clarín)	ind	9.649	0,9	16.AGEA (Clarín)	ind	1.815	1,9
24.EDEMSA	ega*	9.035	0,9				
25.CAPEX	ega	9.032	0,9				
26.CASINO BUENOS AIRES	serv	8.700	0,8				
27.BGH	ind	8.329	0,8	22. BGH	ind	1.268	1,4
Total		1.058.465	100	Total		93.411	100,0

(1) Actividades: ind= industria; const.= construcción; petro= petróleo; com=comercio; ega= electricidad, gas y agua. En cursiva las que está únicamente en 2018.

* Quebró en 2019 y en ese año vendió Renova a Glencore (Suiza);

**Firmas del Tierra del Fuego. Pertenecen a R. Chernajovsky;

***Pertenece al grupo Macri

**** Pertenece a Sigman, Sielecki y Gold.

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

2.5. Las transformaciones de la composición de los grupos económicos entre 1975 y 2018. Una visión estructural

Como final de este análisis de los grupos económicos es pertinente intentar realizar una breve síntesis de las profundas transformaciones que se sucedieron en esta fracción del capital durante los más de 40 años que median entre el comienzo del patrón de acumulación basado en la valorización y casi el final de la segunda modalidad de las misma en 2018.

Con ese propósito, se apela a confrontar la composición de los grupos económicos en 2018 y 1975 para poder evaluar el alcance de los cambios acontecidos. Para ello, en el Cuadro 5 se expone dicha comparación donde se discrimina entre los grupos que permanecieron en la cúpula con las mismas firmas en ambos años; los que permanecieron pero con cambios en su composición; los que dejaron de integrar la cúpula; y los nuevos integrantes de la misma.

Sobre la base de esa clasificación, mediante la comparación de ambos años se puede concluir que el único grupo que permanece y exhibe la misma posición luego de más de 40 años es Ledesma que, siempre bajo el control de una sola empresa de la cúpula, tenía el 4,3% de las ventas de los grupos en 1975 y pasa al 1,9% en 2018. Junto a la misma hay otros que permanecieron pero con algún cambio en sus empresas controladas, como Techint, Bemberg, Pérez Companc, Roggio y La Anónima (Braun). En conjunto todos esos integrantes de los grupos económicos mejoraron significativamente su participación ya que en 1975 concentraban el 24,2% y en 2018 el 37,7% de la facturación total de esta fracción del capital.

Otra es la situación y los alcances de los que abandonaron la cúpula, es decir los que en 1975 eran emblemáticos y asumían en muchos casos un papel protagónico como es el caso de Bunge y Born, que originalmente y durante décadas fue el grupo de mayor entidad, Celulosa, decano en la producción de celulosa y papel, Acindar, Alpargatas, Fortabat, etc. Debido a su importancia es que estos grupos concentraban poco más del 75% de las ventas realizadas por esta fracción del capital. Como es público y notorio muchos de ellos se disgregaron vendiendo sus principales empresas al capital extranjero), mientras que otros directamente quebraron, como fue el caso de Celulosa y de Sasetru, habiendo sido en su tiempo verdaderos emporios fabriles (entre otros, Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011; Wainer, Gaggero y Schorr, 2014).

Finalmente, se encuentra los nuevos grupos que ascendieron a la cúpula durante las últimas décadas y que en la actualidad controlan firmas de primera línea en términos de su facturación y actividad como, entre otros, es el caso de: Vicentin, Pampa Energía, Clarín, Roemmers, Mastellone, el más reciente Mercado Libre, etc., que en conjunto suman el 62% de las ventas.

Cuadro 5 - Evolución de los grupos económicos entre 1975 y 2018 (en porcentajes)(1)

1975 GRUPOS	%	Firmas	Sector	2018 GRUPOS	%	Firmas	Sector
<u>Permanecen</u>				<u>Permanecen</u>			
7.Ledesma	4,3	Ingenio Ledesma	Ind.	7. Ledesma	1,9	Ingenio Ledesma	Ind.
<u>Permanecen con cambios</u>				<u>Permanecen con cambios</u>			
2.Techint	14,7	Propulsora Siderúrgica	Ind.	1 Techint	16,0	Techint	const
		Techint	Const.			Terniun (exSiderar)	ind
		Dálmine	Ind.			Siderca	ind
13.Bemberg	1,8	Cervecería Quilmes	Ind.			Tecpetrol	petro
18.Pérez Companc	1,3	Pérez Companc	Pet.	22. Bemberg	1,0	Peñaflor	ind
19.Roggio	1,2	Benito Roggio	Const.	3. Pérez Companc	9,7	Molinos Agro	ind
21.La Anónima (Braun)	0,9	Astarsa	Ind.			Molinos Río de la Plata	ind
SUBTOTAL	24,2					Pecom Servicios Energía	serv
<u>Desplazados</u>				<u>Nuevos</u>			
1.Bunge y Born	15,8	Molinos Río de la Plata	Ind.	5. Roggio	5,7	B. Roggio e Hijos	const
		Grafa	Ind.			Clisa	serv
		Compañía Química	Ind.			Cliba	serv
		Centenera	Ind.	11. La Anónima (Braun)	3,4	TECSAN Ing. Ambiental	serv
		Alba	Ind.	SUBTOTAL	37,7	Imp. y Export. Patagonia	com
3.Acindar	12,3	Acindar	Ind.	<u>Nuevos</u>			
4.Celulosa -Fabril	9,3	Celulosa	Ind.	2.Vicentin*	10,8	Vicentin	ind
		Fabril	Ind.			Renova	ind
		Witcel	Ind.	<u>Nuevos</u>			
5.Alpargatas	8,0	Alpargatas	Ind.	4.Pampa Energía (Midlin)	6,5	Pampa Energía	ega
		Azucarera Argentina	Ind.			Sacde ***	serv
6.Gurmendi	4,9	Gurmendi	Ind.	6.Swiss Medical	5,9		serv
8.Sasetru	4,0	Sasetru	Ind.	7.Mercado Libre	5,1		serv
9.Fortabat	3,7	Loma Negra	Ind.	8. Ac. Gral. Deheza	4,5		ind
10.Soldati	2,8	Italo	serv.	9.Arcor	3,8		ind
11.Nougues	2,3	San Pablo	Ind.	10.Newsant**	3,7	Newsant	ind
		Córdoba del Tucumán	Ind.			Electronic System	ind
12.Garovaglio y Zorraquin	2,2	Garovaglio y Zorraquin	Ind.	12.Mastellone Hnos	3,2		ind
		Saiar-Rheem	Ind.	13.Mirgor (il tevere)	2,6		ind
14.Terrabusi	1,9	Est. Terrabusi	Ind.	14.Garbarino	2,4		com
15.Macri	1,5	Impresit	Ind.	15.Roemmers	2,4	Roemmers	ind
16.Bridas	1,4	Bridas	Pet.			Gador	ind
17.Corcemar	1,3	Corcemar	Ind.	16.Aluar (Madanes)	2,3	Aluar	ind
20.Bonafide	1,2	Bonafide	Ind.	18.CGC (Eurnekian)	1,7		ind
22.Massuh	0,8	Massuh	Ind.	20.Sancor Salud	0,9		serv
23.Grafex	0,8	Grafex	Ind.	21.Laboratorios Elea***	1,0		ind
24.IVA	0,7	IVA	Ind.	23 Pet. Cdno. Rivadavia	0,9		ind
25.INTA	0,7	INTA	Ind.	24.AGEA (Clarín)	0,9		ind
SUBTOTAL	75,6			25.EDEMSA	0,9		serv
				26.Capex	0,9		ind
				27Casino Bs. As.	0,8		serv
				28.BGH	0,8		ind
				SUBTOTAL	62,3		
TOTAL	100			TOTAL	100		

(1) Actividades: ind = industria; const.= construcción; petro = petróleo; com = comercio; ega = electricidad, gas y agua.

* Quebró en 2019 y en ese año vendió Renova a Glencore (Suiza) /

**Firmas del Tierra del Fuego. Pertenece a R. Chernajovsky

***Pertencia al grupo Macri. /

**** Pertenece a Sigman, Sielecki y Gold

Fuente: Elaborado en base al Área Economía y Tecnología de FLACSO.

Ensayando una síntesis estilizada de la trayectoria de los grupos económicos pero considerando sólo la trayectoria de los sectores dominantes e incorporando sólo implícitamente lo ocurrido con el movimiento popular, se puede sostener que desde la interrupción de la segunda industrialización por sustitución de importaciones que se puso en marcha a partir de la última dictadura militar, esta fracción del capital condujo el Estado mediante sus intelectuales orgánicos. Primero, a sangre y fuego mediante el partido militar y luego, como ocurre en todos los nuevos patrones de acumulación de capital, de 1983 en adelante una nueva forma de representación basada en el “transformismo gramsciano”, tal como fue señalado en la primera parte de este trabajo.

En términos estructurales entre 1976 y 1988 los grupos recorrieron una etapa de expansión inédita en términos tanto de sus empresas controladas y nivel de facturación de las mismas, como de su situación financiera en moneda extranjera invertida en el exterior a partir de la fuga de capitales y la transferencia de sus deudas al Estado. Sin duda, el colapso en que derivó del agotamiento de la etapa anterior entre 1989 y 2002 debido a la presión de los acreedores externos, interrumpió esa expansión e incluso trajo aparejada la quiebra de algunos de los grupos líderes (Celulosa) y la disgregación de otros aún más importantes durante el nuevo gobierno peronista (Bunge y Born).

Ya durante una nueva administración del peronismo se negoció, ciertamente con severos conflictos, un nuevo acuerdo entre los acreedores externos y esta fracción del capital, siendo la prenda de paz entre ellos la privatización de las empresas públicas, que fue la mayor transformación estructural del siglo XX: el régimen convertible y el Plan Brady. Sobre esa base se desplegó el mayor endeudamiento externo y fuga de capitales registrado hasta ese momento.

En términos estructurales, los grupos durante la década de 1990 recorrieron dos etapas netamente diferenciadas. En el primer quinquenio retomaron su camino fuertemente expansivo no sólo sobre la base de sus empresas controladas sino principalmente de sus firmas vinculadas. En esta última estaban asociados con el capital extranjero, condición que habían obtenido en la negociación con los acreedores externos. Todo esto les permitió alcanzar su mayor participación histórica en la cúpula empresaria, ante el ocaso simultáneo de las empresas públicas debido al veloz proceso de privatizaciones.

En el segundo quinquenio de esa década cobra una fuerza inédita un rasgo que había comenzado incipientemente en los años previos: la venta de empresas y de sus participaciones en las empresas privatizadas en pos de obtener ganancias patrimoniales extraordinarias que les permitió redoblar la fuga de capitales al exterior que ya era por sí muy significativa. Este proceso dio como resultado una modificación sustancial en la situación patrimonial (cambio en su portafolio) de los grupos económicos: por un lado, disminuyeron la importancia de sus activos fijos en el país mientras que multiplicaron sus activos financieros dolarizados en el exterior.

Durante las postrimerías de la década analizada (1998) comenzó una crisis profunda en el marco de un nuevo colapso de la economía internacional, que culminó con la debacle de 2001 y 2002 en la que se abandonó no sólo al régimen convertible, sino lisa y llanamente a esta primera modalidad de la valorización financiera. En esos momentos se desplegó un nuevo enfrentamiento entre el capital financiero, que propugnaba la dolarización, y los

grupos económicos que enarbolan la necesidad de la devaluación que como es sabido resultó la política aplicada por la alianza política del peronismo y el radicalismo.

En el marco de esta profunda crisis orgánica es que surge, como suele ocurrir en nuestra historia, un nuevo gobierno nacional y popular en 2003 que se mantendrá durante tres mandatos. Durante el primero de ellos (Néstor Kirchner) los grupos apoyan al mismo, de allí su sesgo nacional, mientras que en los dos restantes (Cristina Fernández de Kirchner) sostienen un fuerte enfrentamiento, especialmente luego del denominado “conflicto con el campo”, debido al énfasis en lo popular que asume esta administración gubernamental. Se trató de gobiernos que impulsaron un fuerte crecimiento económico, especialmente hasta 2012, acompañado de una significativa redistribución del ingreso hacia los asalariados.

Estructuralmente durante esos años, los grupos luego de recibir el fuerte impacto de la crisis terminal de la primera modalidad de la valorización financiera, retoman la senda expansiva tanto en términos del número de firmas controladas como de su participación en las ventas de la cúpula empresaria, en este caso hasta 2012. El sustento de esa expansión se encontró crecientemente en el mercado interno, dado su notable tasa de crecimiento ligado a la redistribución del ingreso, a pesar de exhibir una persistente fuga de capitales al exterior.

Finalmente, luego de 13 años de gobierno se produjo en 2015 otro hito histórico pero de signo inverso al anterior: la victoria electoral de un partido claramente inscripto en las concepciones neoliberales. Este gobierno puso en marcha la segunda modalidad de la valorización financiera dado que respondió a los intereses del capital financiero internacional, lo cual reabrió el conflicto con los grupos económicos que había permanecido latente durante los gobiernos nacionales y populares. Se trató de una etapa crítica para la economía real y las condiciones de vida de los sectores populares que fue acompañada por el mayor endeudamiento externo y fuga de capitales de la historia reciente y terminó con una profunda crisis política, económica y social, que nuevamente dio lugar a un nuevo gobierno basado en una alianza de corte nacional, es decir el actual.

Estructuralmente se expresa un resultado paradójico en términos de los grupos económicos, ya que durante los tres primeros años, pese a la sucesión de conflictos con el gobierno mantuvieron la cantidad de sociedades controladas y elevaron su participación en las ventas de la cúpula y además lograron alcanzar nuevamente el mayor saldo comercial en la misma y participaron de la ingente fuga de capitales, al menos como socios menores, de la que llevó a cabo el capital financiero internacional. Este proceso empíricamente comprobable plantea, como hipótesis, que jugó un papel relevante para la profunda ofensiva del gobierno sobre los grupos a través del sistema jurídico intentando frustradamente descabezar a varios e importantes integrantes de esa fracción del capital mediante la causa judicial denominada “de las fotocopias de los cuadernos”.

TERCERA PARTE: NOTAS ACERCA DE LAS POLÍTICAS DERIVADAS DE LA EXISTENCIA Y GRUPOS ECONÓMICOS Y CONGLOMERADOS EXTRANJEROS

3.1. A modo de síntesis

Cuando en un sistema científico de cualquier índole, ya sea de las ciencias sociales o ciencias supuestamente exactas, se modifica un elemento comienzan las transformaciones del sistema en cadena. Más aún, cuando el cambio compromete un factor trascendente del sistema analítico en cuestión, como ocurre en la problemática aquí tratada cuando se sostiene que no hay una sola fracción del capital sino múltiples que no sólo coexisten sino que compiten entre ellas y dan lugar a una notable complejidad tanto en términos de la contradicción entre el capital y el trabajo como de las denominadas “contradicciones secundarias” dentro del gran capital. Este comentario inicial viene al caso, ya que a medida que se recorre el camino de lo más abstracto a las realidades más concretas se multiplican los cambios del sistema analítico inicial que finalmente quedará seriamente redefinido. Estamos ciertamente en el inicio de esas modificaciones que dan lugar a políticas que en realidad están inspiradas en lo “viejo” más que en las nuevas dinámicas.

De allí que el objetivo general de esta tercera parte del trabajo sea el de identificar y fundamentar algunos de los núcleos problemáticos estratégicos sobre los cuales se deberían adoptar políticas que regule la actividad de la “nueva” expresión de esta unidad económica basada en la propiedad de múltiples corporaciones bajo una misma dirección estratégica. A continuación se realiza una breve mención de la agenda de esas políticas que deberían tenerse en cuenta como punto de partida, para posteriormente desarrollar con mayor amplitud cada uno de ellos en apartados específicos.

Al respecto, sería atinado incorporar al escenario social al grupo económico al “institucionalizarlo” como una figura relevante en el sistema jurídico, tanto o más que la ya tiene la sociedad anónima. Ello permitiría, por un lado, establecer nuevas reglas de juego para las transferencias de paquetes accionarios, así como para las estrategias de integración vertical, horizontal y de conglomeración de los grandes capitales nacionales y extranjeros, y por el otro fijar normas que reglen las relaciones entre ellos y las compañías de menor envergadura que sean proveedoras de insumos o que compitan con alguna de sus líneas de productos.

Por otra parte, tal como se analiza *a posteriori* la integración vertical y la conglomeración son las formas básicas que definen la estructura de los grupos económicos, quienes al controlar los núcleos técnicos y económicos de los bloques sectoriales detentan notables ventajas sobre el resto de las empresas en general, y aún sobre grandes firmas oligopólicas independientes, para determinar los precios del todo el bloque sectorial. Así, una vez avanzado en la figura jurídica de esta unidad económica, uno de los aspectos principales que debería regularse es la formación de precios y la identificación de posibles prácticas desleales (con su correspondiente penalización) procurando evitar que al ser protagonistas relevantes de los procesos inflacionarios no obtengan sistemáticamente ganancias

extraordinarias mediante esos medios. Asimismo, la regulación debería poner el foco en las empresas holdings, que son las que definen los precios relativos y la circulación y valorización financiera del excedente dentro y fuera de las firmas controladas del grupo. Al respecto, cabe señalar que las estrategias del grupo económico no solo tiene efectos perniciosos para la sociedad desde el punto de vista del nivel de precios sino también en materia de las cuentas externas y fiscales a partir de la frecuente recurrencia a la manipulación de los precios de transferencias de estos actores económicos.

Entre las derivaciones que surgen al establecer el grupo económico como figura jurídica, sobresale una que implica un desafío mayor que no forma parte de la agenda de la clase trabajadora ni tampoco de la gubernamental, pero que es imprescindible para que las representaciones sindicales puedan entablar exitosamente sus negociaciones con el gran capital. Al respecto, cabe señalar que en la estructura económica sectorial conviven e interactúan las fracciones más débiles del capital que reconocen como su unidad económica a las empresas con aquellas que constituyen el núcleo central de la estructura económica, siendo por el contrario su unidad económica el grupo o el conglomerado. No se trata, en principio, de eliminar los sindicatos por actividad. Sin embargo, es ineludible al menos encarar una coordinación entre ellos para enfrentar las negociaciones con los grupos y conglomerados, como primer paso para luego plasmar sindicatos por grupo o conglomerado que actúen articuladamente con la estructura tradicional.

Por último, la carencia de información requiere, por un lado, la creación de un registro de grupos económicos en el que consten las empresas controladas y vinculadas por cada uno de ellos y sus principales variables operativas. Por el otro, la necesidad de contar con una matriz de insumo-producto actualizada, así como de los bloques sectoriales que se desprenden de la misma. Lo propio cabe para el Censo Agropecuario, el Censo Económico (cabe señalar que el último relevamiento censal fue en 2004-2005) y la encuesta de grandes empresas del INDEC que no permiten identificar estas unidades económicas complejas. En este sentido es indudable que el ranking de las 200 firmas de mayor facturación que lleva adelante el Área de Economía y Tecnología de la FLACSO es un aporte invaluable pero insuficiente para el análisis de esta trascendente realidad.

3.2. Sobre las causas: la acumulación de capital, la concentración económica y la centralización del capital

Acortando caminos, se puede afirmar que la existencia de ambos tipo de fracciones del capital, grupos económicos y conglomerados extranjeros, está ligada a la conjunción de tres leyes que guían el devenir del modo de producción capitalista: la acumulación de capital; la concentración económica y la centralización del capital.

Como es sabido, la acumulación de capital alude a la incorporación de medios de producción (maquinaria, equipos de producción y construcción de establecimientos industriales), lo cual está estrechamente vinculado al incremento del stock y de la inversión de capital en la economía real. Por su parte, el concepto de concentración se refiere a la incidencia que tiene una empresa o un conjunto de ellas sobre el valor agregado o valor de producción en una determinada actividad.

Carlos Marx analizó la relación entre ambas y sus efectos dispares, diciendo que: *“...si de una parte, la acumulación actúa como un proceso de concentración creciente de los medios de producción y del poder de mando sobre el trabajo, de otra parte funciona también como resorte de repulsión de muchos capitales individuales entre sí”*. Para, a reglón seguido, confrontar ese proceso con el de la centralización del capital, señalando que en este último caso: *“No se trata ya de una simple concentración, idéntica a la acumulación, de los medios de producción y del poder de mando sobre el trabajo. Se trata de la concentración de los capitales ya existentes, de la acumulación de su autonomía individual, de la expropiación de unos capitalistas por otros, de la aglutinación de muchos capitales pequeños para formar unos cuantos capitales grandes. Este proceso se distingue del primero en que sólo presupone una distinta distribución de los capitales ya existentes y en funciones, en que, por tanto, su radio de acción no está limitado por el incremento absoluto de la riqueza social o por las fronteras absolutas de la acumulación. El capital adquiere, aquí, en una mano, grandes proporciones porque allí se desperdiga en muchas manos. Se trata de una verdadera centralización, que no debe confundirse con la acumulación y la concentración”*. (Marx, 1971, pág. 529 y 531).

Un ejemplo de los profundos efectos que tiene la centralización del capital se desplegó en la economía argentina durante la década de 1990. Si bien ya fue analizado en la primera parte de este trabajo, cabe apuntar que en un contexto de estancamiento o escaso crecimiento económico según el caso, se produjo en primer término la transferencia masiva de las empresas públicas a un conjunto de consorcios privados, cuando esas firmas estatales eran las de mayores ventas de la economía argentina como era el caso de SOMISA en la producción siderúrgica; de ENTEL empresa prácticamente monopólica en las telecomunicaciones; YPF la firma de mayores ventas del país; SEGBA empresa decisiva en la generación y distribución de electricidad; Aguas Sanitarias de la Nación, etc. Posteriormente, se desplegó un acentuado proceso de transferencias de firmas dentro del capital privado que dio lugar a una profunda, aunque no inédita, extranjerización de la economía local.

La consolidación de los grupos económicos y conglomerados extranjeros se constata durante la centralización del capital ya que, parafraseando al economista norteamericano Joe Bain (1963), la misma da lugar a: *“...la existencia de compañías que por lo común controlan a muchas empresas mediante la tenencia de una mayoría de sus acciones con derecho a voto. El empleo de este artificio ha permitido la organización de grandiosas firmas mediante la unificación de varias corporaciones bajo una sola dirección y un solo control. Para los efectos prácticos hay que considerar que la compañía central y todas las corporaciones subsidiarias o controladas por ella son una sola empresa, puesto que el complejo se encuentra bajo un solo control central a pesar del número de entidades corporativas, independientes legalmente que existen dentro del complejo”*.

En estas palabras de Bain, está implícito un rasgo relevante de los grupos económicos que ha sido poco tratado en el estado del arte, a pesar de la gran importancia que reviste para aprehender la naturaleza de los mismos: su carácter financiero. Esta problemática tan trascendente fue abordada explícitamente por Claude Serfati, señalando al respecto que: *“En una definición que luego fue ampliamente retomada por los investigadores franceses que trabajan sobre ese tema, F. Morin describía al grupo, en 1974, como: “El conjunto formado por una sociedad madre (llamado generalmente holding del grupo) y las sociedades filiales ubicadas bajo su control. La sociedad madre es, entonces, antes que ninguna otra cosa, un centro de decisión financiero, mientras que las sociedades ubicadas bajo su control solo son, la mayoría de las veces, sociedades productoras. De esta*

manera, el papel esencial de una sociedad madre es el arbitraje permanente de las participaciones financieras que posee, en función de la rentabilidad de los capitales involucrados. Es la función de arbitraje de la sociedad madre la que confiere al grupo su carácter financiero (Morin, 1974, p. 19)”.

Posteriormente, Serfati indaga los fundamentos teóricos que explican esta metamorfosis diciendo que: *“La valorización del capital, debe adoptar entonces la forma universal encarnada en el dinero y, a fin de cuentas, llegar a que la masa de dinero acumulada por su tenedor al final del proceso sea superior a la invertida al comienzo del mismo (“A” acumulado > “A” adelantado). Esta valorización no resulta de una propiedad intrínseca o natural del dinero, que sería capaz de valorizarse por sí mismo, sino del hecho de que el capital constituye una relación social que permite apropiarse de una parte del valor creado por el proceso de trabajo. Sin embargo, el capital puesto en movimiento parece desdoblarse: al lado del capital existente bajo la forma de equipos productivos, que sirven de base para el proceso de trabajo, existe otra forma de capital, compuesta de derechos de propiedad y de acreencias, que dan testimonio del derecho de sus tenedores a una participación en el valor creado”*. (Serfati, 1999).

3.3. Lo oculto tras la cortina que cerró el capital: la modificación de la unidad económica

Uno de los impactos fundamentales que genera la articulación de la acumulación con la concentración económica y la centralización del capital sobre los integrantes del poder económico, consiste en que la empresa en general y las grandes corporaciones oligopólicas en particular, que anteriormente eran la unidad económica indiscutida, ahora quedan subsumidas en una realidad mayor que es el grupo o conglomerado económico. De allí en más, ellos devienen como la unidad económica de esas fracciones del capital y dentro de su esfera de acción, siempre en términos de la propiedad, se articulan firmas de distinto tamaño insertas en diferentes actividades económicas que actúan bajo las órdenes de uno o generalmente varios accionistas que controlan la propiedad de todas ellas. Sin embargo, esta forma de propiedad tan vital en términos económicos no existe institucionalmente y específicamente en el mundo jurídico, porque el gran capital no ve conveniente que eso ocurra por las notables derivaciones que conlleva.

Es indudable que para su existencia fue imprescindible que surgieran como realidad predominante las sociedades anónimas. El economista italiano Claudio Napoleoni (1962, pág. 681) fue uno de los que señaló, otro fue el propio Carlos Marx, su importancia, diciendo que: *“Existen al menos dos límites precisos para la expansión del capital social [...] por un lado, la imposibilidad de encontrar, pasado un cierto límite, personas dispuestas a arriesgar la totalidad de su patrimonio en determinadas empresas; por otros, la imposibilidad, ligada a la mencionada limitación en cuanto a la dimensión del capital social, de obtener suficientes créditos de terceros. Por ello en un cierto momento del desarrollo capitalista, se hace la sociedad por acciones una condición esencial para la puesta en práctica de las actividades empresariales que iban surgiendo”*.

Sin embargo, a la inversa de lo que ocurrió con el capitalismo monopólico, cuando pasaron a ser mayoritarias las sociedades anónimas en detrimento de la propiedad personal y las sociedades de responsabilidad limitada que era la forma predominante en el capitalismo competitivo, el predominio de la centralización del capital no requiere una modificación en el carácter de las sociedades comerciales. Las sociedades anónimas siguieron liderando las

formas de propiedad e incluso se combinaron con otras formas de tenencia de vida más efímeras, como las uniones transitorias de empresas. De todas maneras, unas y otras pasaron a subsumirse en la nueva unidad económica que queda socialmente oculta: el grupo o conglomerado económico.

De lo avanzado hasta aquí, surge una ausencia notoria, o mejor expresado, un desfase notable entre el sistema jurídico y la realidad económica. Esta brecha consiste en que, al contrario de lo que ocurre con la sociedad anónima, el grupo o el conglomerado económico no forma parte del sistema jurídico y en consecuencia no es alcanzada por ninguna norma institucional como tal (más allá de que en diversas leyes haya algún tratamiento lateral sobre esta problemática). Es una cuestión para nada desdeñable dado que esta unidad económica deviene predominante en términos de la conducción de la propia realidad económica y social.

No se trata de realizar una innovación doméstica, sino de avanzar en el camino de las mejores experiencias internacionales en ese sentido. Al respecto, cabe señalar que en 1965 Alemania sancionó la Aktiengesetz, que reguló minuciosamente el grupo de sociedades. La legislación alemana fue seguida por Portugal y en América Latina por Brasil. La reforma italiana de 2003 transitó un camino intermedio entre la fragmentación inicial y el reglamentarismo alemán, afirmando la “coordinación y dirección unitaria” como núcleo central del grupo de sociedades (Galgano, Rotiman, Robayo y López Castro, 2012).

3.4. Un fantasma recorre la Argentina: El fenómeno inflacionario y la centralidad de los grupos o conglomerados económicos en la formación de los precios relativos

El análisis de la fisonomía de la estructura económica permite identificar el protagonismo de estas fracciones del capital en la irrupción de los procesos inflacionarios, entre otras problemáticas como por ejemplo la impositiva o la incidencia en la fuga de capitales al exterior.

Es indiscutible, que tanto la determinación de la demanda final por parte de J.M. Keynes como de la demanda intermedia por parte de W. Leontief, así como los análisis sobre la competencia imperfecta realizados por J. Robinson, J. Bain, etc. efectuaron aportes decisivos en cuanto a la fisonomía estructural. No obstante, rara vez se han tomado en cuenta todos ellos de manera conjunta para determinar la morfología de la estructura económica cuando resulta indiscutible que cada uno de ellos aborda aspectos constitutivos de la misma; omisión en que generalmente ha incurrido no sólo por la escuela neoclásica sino también la heterodoxia económica. Es indudable que esta omisión dificulta lograr una visión más integrada de la fisonomía de la estructura económica así como de los actores económicos.

Los avances realizados hasta el momento en la ciencia económica habilitan a sostener que la estructura económica es igual a la suma de la demanda intermedia más la demanda final. Dicho de otra manera, que: $E_e = D_i + D_f$; siendo: E_e la estructura económica; D_i la demanda intermedia y D_f la demanda final. Los planteos de J.M. Keynes sobre la conformación de la oferta y demanda final son conocidos, pero menos los de W. Leontief

sobre la demanda intermedia y sus derivaciones.

Sin duda los desarrollos de Leontief sobre la matriz de insumo-producto aportan una pieza indispensable para reconstituir la fisonomía de la demanda intermedia y de la economía en su conjunto. Sin embargo, Leontief (1985) realizó además otro hallazgo vinculado a la matriz de insumo producto abriendo la posibilidad de acceder a la composición que exhiben las compraventas que integran la demanda intermedia.

En efecto, en sus trabajos advirtió acerca de la existencia de conjuntos de actividades que tienen una gran intensidad de relaciones de compraventa entre sí y muy escasas, o nulas, vinculaciones con el resto de las actividades económicas. Así nace el concepto de “bloque sectorial” que se compone de la cadena de actividades vinculadas por relaciones de insumo-producto. Es decir que implícitamente significa que, como es obvio, no todas las actividades están vinculadas por relaciones de insumo-producto. Al respecto, en el Diagrama 1 consta la fisonomía del bloque sectorial algodonero, así como la inserción de las empresas controladas por el grupo Alpargatas en el mismo.

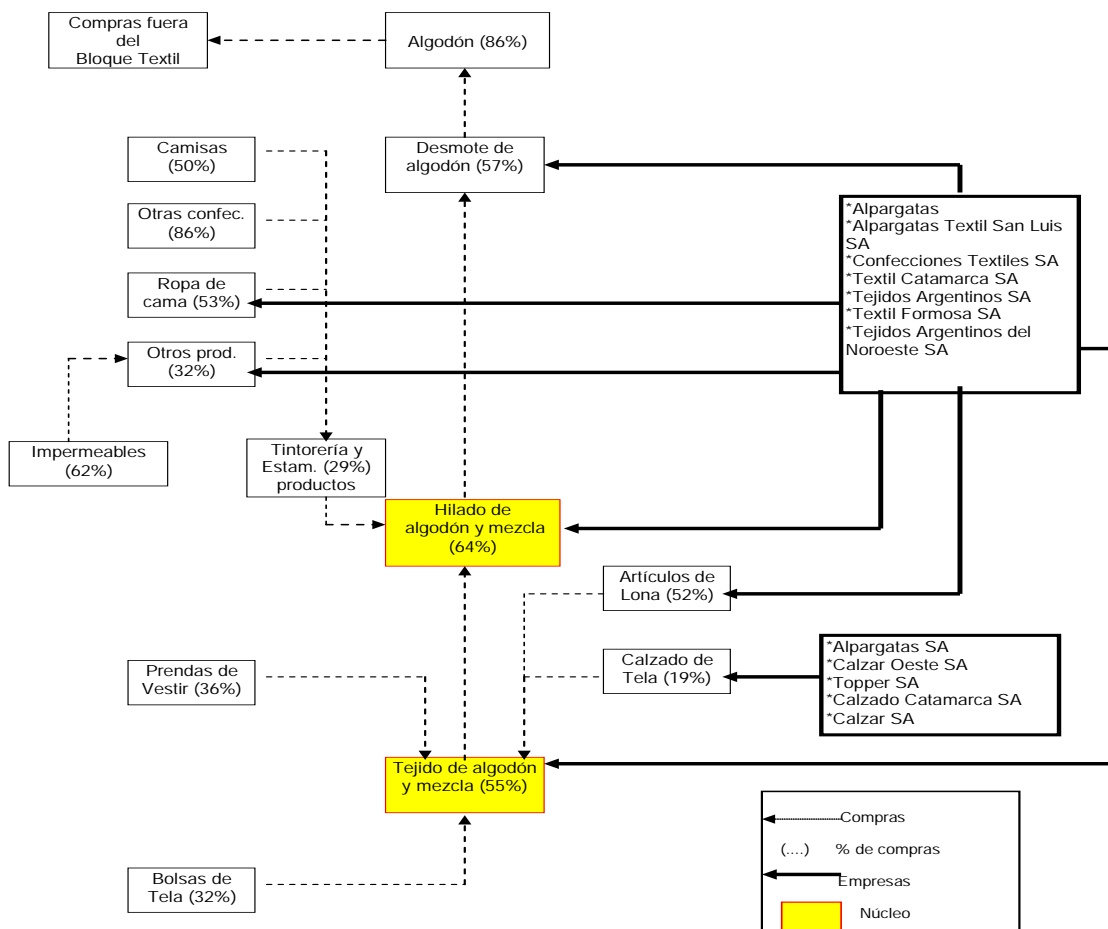
Estas evidencias empíricas permiten aprehender varios aspectos relevantes que caracterizan las modalidades que adoptan esta nueva unidad económica. La primera de ellas generalizable a todos los bloques sectoriales y consiste en que en todos ellos, cualquiera sea la naturaleza de su producción, hay ramas productivas que asumen una relevancia especialmente importante, porque son las que determinan tanto la tecnología utilizada como los precios relativos y, por lo tanto, las rentabilidades relativas de las actividades que integran el bloque sectorial: se trata de los núcleos técnicos y económicos del mismo que son el hilado y el tejido textil en el caso analizado (Diagrama N° 1).

El segundo aspecto significativo tiene una relación directa con la problemática inflacionaria y consiste en la inserción que exhiben los grupos económicos en los núcleos técnicos y económicos que, como fue ya señalado anteriormente, son las ramas de actividad que definen la tecnología utilizada en el bloque y la distribución del excedente dentro del mismo y los precios relativos, es decir el nivel de precios dentro del bloque sectorial.

Este atributo tan relevante, les permite a los grupos definir el comportamiento de toda la cadena productiva sin tener que generar un porcentaje mayoritario del valor agregado, de las ventas y menos aún del capital fijo del respectivo bloque sectorial. Lo que sí les garantiza es obtener la mayor rentabilidad sobre sus ventas o patrimonio, no sólo porque se trata de empresas oligopólicas sino porque desde esa posición definen la distribución del excedente. Cabe indicar que, por ejemplo, durante la segunda etapa de la sustitución de importaciones (1958-1975) las firmas extranjeras fueron centrales en la producción industrial pero generaban solo entre el 25% y el 30% del valor de producción sectorial. De esta manera, eran los que definían tanto el perfil productivo del país como el nivel de precios en la economía debido a que mayoritariamente estaban insertos en las ramas núcleo de las distintas cadenas productivas.

Diagrama N° 1

El bloque textil algodonero de acuerdo al flujo de compras y la inserción del grupo económico Alpargatas, década de 1980



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Lifschitz, E. (1992) y trabajos del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

La problemática de los precios en la economía doméstica tiene como es sabido diversas causas pero no puede desconocerse las distorsiones inducidas por la elevada concentración económica (Manzanelli y Schorr, 2013) y la presencia de los grupos o conglomerados económicos en la formación de precios, con la consiguiente apropiación de ganancias extraordinarias. Tal como lo señalaba Sylos Labini (1966) y los demás teóricos de la competencia imperfecta no se trata de una cuestión transitoria sino permanente dentro del funcionamiento económico actual.

En consecuencia, una política de precios debería poner un énfasis prioritario en el contralor de los núcleos técnicos y económicos de los bloques sectoriales porque allí conviven grandes firmas oligopólicas, las cuales son propiedad de grupos o conglomerados económicos.

En este contexto, es preciso señalar que **el control de los precios relativos no sólo compromete el mercado intermedio y final interno, sino también el mercado externo, es decir tanto las exportaciones como las importaciones.** En efecto, en la balanza comercial es necesario tener en cuenta que allí **se encuentra un fenómeno de relevancia ya que forma parte de la fuga de capitales al exterior y la evasión de las**

obligaciones fiscales. Se trata de la sobrefacturación de exportaciones y subfacturación de importaciones, los préstamos entre sociedades del mismo grupo, la manipulación de honorarios y pagos de royalties, etc.

Otra propiedad significativa de los grupos económicos que refuerza la importancia de estas fracciones del capital, también se aprecia en la inserción del grupo Alpargatas en el bloque textil. Consiste en que el grupo Alpargatas mediante sus firmas estaba inserto en múltiples actividades productivas a lo largo de la cadena, tales como: el desmotado de algodón, ropa de cama, la tradicional producción de artículos de lona, envases, el calzado de tela, etc. Es decir, que respondía a un planteo de integración vertical de sus actividades porque controlaba empresas en producciones que tienen entre sí relaciones de compra-venta y que intercambian sus bienes entre ellas mediante precios de transferencia. **Esta es una de las modalidades que define la estructura de los grupos económicos, otorgándoles notables ventajas sobre el resto de las empresas en general y aún sobre grandes firmas oligopólicas independientes, es decir sobre las que no forman parte de un grupo económico o conglomerado, para determinar los precios del todo el bloque sectorial.**

La otra estrategia que adoptan los grupos económicos se verifica cuando dentro del mismo conviven empresas controladas cuyas actividades integran diferentes bloques productivos. En ese caso, la estructura del grupo adopta una modalidad de conglomerado. La integración vertical y la conglomeración son las formas básicas de su inserción estructural y generalmente la estrategia de expansión de los grupos económicos y conglomerados extranjeros combina ambas formas.

3.5. La empresa holding: el cerebro financiero de la nueva unidad económica de los sectores dominantes

Desde el punto de vista económico, en las fracciones del capital analizadas se encuentra otra característica muy relevante en el tema de los precios relativos, la circulación y valorización del excedente dentro y fuera de sus firmas controladas: **la existencia de las firmas holdings**. El economista Claudio Napoleoni (1962, pág. 682) expuso la función que cumplen la firma holding, señalando que: “[...] controla un cierto número de sociedades que, a su vez, controlan a otras sociedades, y así sucesivamente. Frecuentemente existen formas de participación entre las diversas sociedades controladas. La holding no ejerce, en general, actividades industriales propias, sino que es una simple sociedad financiera cuyo patrimonio está constituido por las participaciones en las sociedades controladas, sus créditos y otras actividades eventuales. La estructura holding es la forma que predomina hoy en los grupos de empresas [...] Da lugar a la llamada estructura en pirámide, mediante la cual, con cuotas relativamente exiguas de capital, es posible controlar masas a veces enormes de capital”

Por su parte, Claude Serfati coincide con Napoleoni pero destaca nuevamente el carácter financiero de la empresa holding y analiza sus consecuencias. Señala al respecto: “La razón de ser casi exclusiva de la sociedad holding, que se encuentra en la cima de todos los grupos organizados como tales, es precisamente organizar una gestión centralizada del capital-dinero bajo la forma de activos generadores de ingresos, tanto si esos activos representan un capital productivo valorizado en filiales “industriales”, como si están compuestos de derechos de propiedad y de acreencias destinados a ser

valorizados en los mercados financieros [...] Estas formas diversificadas de valorización de capital-dinero son calificadas muchas veces como “productivas”. En realidad, son más bien testimonio de una reducción de la frontera entre lo que resulta (en los ingresos apropiados por los grupos) de una creación de valor ligada a la actividad productiva llevada a cabo como tal, y lo que es una captación, gracias a la tenencia de derechos de propiedad y de acreencias, de una fracción de valor creado por una producción exterior al grupo [...] En resumen, nos encontramos en presencia de un movimiento de capital-dinero dentro del cual las formas productivas y financieras se cruzan permanentemente”. (Serfati, 1999, pág. 170 y 171).

Francesco Galgano llega a la misma conclusión y plantea un ejemplo ilustrativo al respecto (Galgano, Rotiman, Robayo y López Castro, 2012). La empresa que produce automóviles, que llamaremos B, es controlada por una holding (A), que propietaria también de la sociedad distribuidora (C), las sociedades financieras (D), las compañías aseguradoras (E), y así sucesivamente. La sociedad B no vende directamente en el mercado externo, pero vende a la sociedad distribuidora C, que, a su vez, coloca los automóviles en el mercado. Así, de la contabilidad de B surge que todos los automóviles fabricados han sido vendidos, mientras ellos no han salido todavía del grupo dirigido por A. La mayor parte de los automóviles que C compra al contado a B son revendidos en cuotas, con pagos diferidos a uno, 2, o 3 años, de modo que el riesgo de insolvencia del comprador es altísimo y puede abarcar una cuota apreciable de la facturación. Sin embargo, C se cubre del riesgo de la insolvencia de los clientes, y se asegura en la sociedad E, también controlada por A. Por ello, C recibe de E, a título de liquidación de los siniestros, las ingentes sumas que no logró cobrar de los compradores de los automóviles. Naturalmente, C paga a E elevadas primas de seguros, y cabría preguntarse cómo puede el grupo dirigido por A obtener provecho desde el momento en que, a pesar de todo, es siempre una sociedad del grupo C la que paga las primas, y es una sociedad del mismo grupo E la que liquida los siniestros. La respuesta es factible. La sociedad E recibe los premios al comienzo del año y liquida los siniestros al final del año; en el ínterin invierte la suma recibida a través de la sociedad D en actividades financieras remunerativas. Al finalizar el año los balances de todas las sociedades son positivos. B ha vendido los automóviles, y recibido el correspondiente precio, C ha cobrado la liquidación de los siniestros y E ha recibido la remuneración de las inversiones financieras, por un importe que supera el monto de los siniestros liquidados. La conclusión puede parecer una paradoja. Las ganancias del grupo, o sea, las contabilizadas en los balances del holding A, solamente encuentran su origen en la fabricación de los automóviles, y la producción automovilística se revela como condición necesaria, pero no suficiente, para llevarlas a cabo. Las utilidades no serían realizadas si con la fabricación de los automóviles no concurrieran en el interior del mismo grupo actividades comerciales, aseguradoras y, en especial, financieras. El ejemplo evidencia cómo estas actividades se complementan estrechamente, y cómo ninguna empresa puede con plena autonomía decidir su propia política. Las decisiones acerca de cuántos automóviles producir dependen, en última instancia, de valoraciones de la capacidad de inversión de la sociedad financiera del grupo. En última instancia, la ganancia del grupo deriva de las inversiones financieras.

Sobre el mismo tema, cabe mencionar que Serfati en el trabajo citado anteriormente realiza un breve recuento de los instrumentos que disponen los grupos tanto para la circulación interna del excedente dentro del grupo como externa al mismo, incluidas inversiones financieras especulativas. En relación al primer aspecto, señala que: “Las ventajas en materia

de gestión financiera que pueden lograr los grupos a partir de una gestión centralizada de sus capitales han sido señaladas desde hace tiempo por los especialistas de la gestión financiera internacional [...] y son ampliamente explotados por las direcciones financieras y/o los estudios contables que trabajan con ellas. Son numerosos los medios que permiten a los grupos organizar una circulación interna, entre las filiales, de los recursos y de su asignación financiera, y tan incontrolables que los gobiernos e instituciones internacionales, en nombre del liberalismo, han renunciado a cualquier control verdadero de los movimientos de capitales. Las técnicas más frecuentes más mencionadas en los manuales de gestión financiera, utilizadas para transferir esos fondos, son las distribuciones de dividendos de una filial a otra, préstamos y créditos internos, y manipulación de los precios de cesión interna. Estos movimientos tienen para los grupos la ventaja de ser no transparentes para el análisis externo” (Serfati, 1999, pág. 171).

Asimismo, en un trabajo relevante sobre la manipulación de los precios de transferencia en la Argentina Verónica Grondona (2014) señala que: *“Su importancia fiscal radica en que la valoración de estas operaciones tiene un impacto en los balances y estados de resultados de cada entidad del grupo, y por lo tanto los grupos económicos, con el objetivo de incrementar sus ganancias globales, utilizan los mecanismos de precios de transferencia para aumentar los costos en las jurisdicciones de alta tributación y transferir las utilidades a las casas matrices, muchas veces por vía de “guardidas fiscales”, que no solo son importantes por sus bajas o nulas tasas impositivas, sino también por el elevado nivel de “secretismo” con el que protegen a sus inversores”.*

Por todo lo dicho, el contralor minucioso de la empresa holding de cada uno de los grandes grupos o conglomerados, es otra línea muy relevante de llevar a cabo en virtud de regular la recurrente manipulación de los precios de transferencia con sus efectos pernicioso en materia de las cuentas externas y fiscales del país.

3.6. Las trampas del capital al trabajo. La inadecuación de la estructura sindical.

En este contexto, es insoslayable hacer referencia al trascendente impacto que tiene el tránsito de la unidad económica del gran capital de la empresa al grupo o conglomerado económico no sólo sobre la conformación del capital sino también en la relación entre el capital y el trabajo. Más específicamente, sobre la representaciones sindicales y la efectividad de las acciones reivindicativas de los trabajadores.

Al respecto, es preciso tener en cuenta que la instauración del capitalismo monopolista de Estado que surgió en el marco del fordismo, es decir de la producción en serie, se consolida no sólo el proceso de proletarización sino también de organización sindical de la clase trabajadora pero que tiene sus formas específicas en las diferentes regiones y países.

Así en la Argentina, la investigadora Louise Doyon, sostiene que: *“A diferencia de muchos países europeos, no lograron consolidarse en la Argentina modos de producción artesanal o semiartesanal en su sector manufacturero. Las actividades que surgieron a fines del siglo pasado permanecieron en un estado embrionario hasta la primera guerra y no se expandieron masivamente hasta después de 1930. Este desarrollo tardío del sector manufacturero permitió la adopción casi inmediata de técnicas mecanizadas que requerían mano de obra no especializada o semiespecializada. Estas características de la industria argentina impidieron el desarrollo de una conciencia obrera de raíces artesanales y la emergencia de organizaciones centradas en la defensa del oficio profesional” (Doyon, 1984, pág. 208).*

No menos cierto es que la sindicalización de los trabajadores argentinos se consolidó y adquirió muchas de las características distintivas que presenta en la actualidad. De allí que Doyon diga al respecto que: *“Bajo el régimen peronista, el movimiento obrero argentino se transformó rápidamente en un movimiento de masas. Esta afiliación masiva, iniciada en 1946, modificó notablemente el tamaño de los sindicatos que antes de 1943 constituían generalmente pequeñas organizaciones de menos de 15.000 miembros”* (Doyon, 1984, pág. 222). A ese dinamismo se le tiene que agregar elementos cruciales como la existencia de las comisiones internas, durante los primeros gobiernos peronistas.

Sin abundar sobre esta temática tan trascendente, lo que importa aquí es la modificación, poco mencionada pese a su importancia, que produjo el proceso de centralización del capital sobre el funcionamiento de la estructura sindical. Se trata de indagar únicamente las modificaciones estructurales dejando de lado las modificaciones de carácter ideológico, como la emergencia en la Argentina de la “burocracia sindical” primero y del “sindicalismo empresario” después que indudablemente formaron parte de la dominación del capital sobre el trabajo.

Desde esta perspectiva, es preciso mencionar que durante el fordismo la conformación sindical se estructuró sobre la base de las actividades afines, es decir sobre la rama de actividad, lo cual suponía que la unidad económica era la empresa, cualquiera sea su tamaño. Así por ejemplo, en la Argentina se conformó, tempranamente por ser la actividad industrial más relevante, la Unión Ferroviaria y luego otros poderosos gremios como la Unión Obrera Textil, la Unión Obrera Metalúrgica, la Unión Obrera de la Construcción, etc.

Sin embargo, como fue señalado anteriormente, el proceso de centralización trajo aparejado una modificación sustantiva en la unidad económica de los sectores dominantes, al ocupar esa función el grupo o conglomerado económico, lo cual debilita significativamente la capacidad de negociación de las organizaciones sindicales. La debilita porque tal como lo señala Aglietta modifica la naturaleza de las propias ramas de actividad porque siguen existiendo pero pasan a estar bajo la égida del grupo económico o conglomerado: *“La especialización y la integración vertical de la producción destruyen ramas preexistentes sin hacer desaparecer los procesos de trabajo correspondientes. Estas ramas se convierten en líneas de producción técnico-económicas dentro de una rama mayor remodelada. Los productos del trabajo que salen de esas líneas son seudomercancías que entran como productos intermedios en la producción de mercancías complejas. Son seudomercancías en el sentido de que no son productos del trabajo que hayan de buscar directamente una validación social en la circulación general. El trabajo que se emplea en su producción es coordinado mediante una programación que comprende todo el conjunto”*. (Aglietta, 1986).

En otras palabras, como resultado del proceso de centralización se modifica la fisonomía estructural ya que múltiples ramas de actividad pasan a funcionar en términos de una unidad que las subsume, donde no sólo imperan los precios de transferencia sino el manejo del excedente dentro del grupo o conglomerado, ese es el papel de las **empresas holding**. Como parte de ese nuevo comportamiento, se agrega por un lado, la subordinación de las ramas no controladas que funcionan como meros contratistas de esa nueva unidad económica y por otra parte, la absorción de excedente financiero del resto de los bloques

sectoriales y de la operatoria del mismo carácter fuera del grupo, es decir en la esfera financiera del sistema económico nacional e internacional.

Esto implica un desafío mayor que no figura en la agenda de la clase trabajadora, ni tampoco en la gubernamental pero que resulta imprescindible para que las representaciones sindicales puedan entablar exitosamente sus negociaciones con el gran capital, de allí que esta problemática merezca ser analizada aun cuando más no sea brevemente.

Se sabe que la estructura sindical se conforma sobre la base del sector de actividad, o actividades afines, la cual es apta para negociar con aquellas fracciones del capital que reconocen a la empresa como su unidad económica, como es el caso de la burguesía nacional e incluso el capital extranjero no diversificado internamente, aunque en menor medida debido a su relación con una casa matriz foránea. Sin embargo, es inorgánica para hacerlo con las firmas que forman parte de la unidad económica más compleja como son los grupos económicos locales y los conglomerados extranjeros debido al manejo del excedente interno y externo que, por ejemplo, en su forma más elemental les permite reasignar el excedente de una empresa hacia la firma holding u otra controlada, colocándola en una situación de crisis, ciertamente aparente, obligando al colectivo de trabajadores a efectuar concesiones de diverso tipo; o en ocasiones aún más frecuentes desviar el excedente que tendrían que invertir para realizar inversiones financieras dentro o fuera de la frontera nacional.

En síntesis, ciertamente se trata de una problemática compleja pero vital para disciplinar al gran capital. En la estructura económica conviven e interactúan las fracciones más débiles del capital que reconocen como su unidad económica a las empresas con aquellas que constituyen el núcleo central de la estructura económica, que por el contrario su unidad económica es el grupo o el conglomerado. En principio no se trata de eliminar los sindicatos por actividad. Sin embargo, es ineludible al menos encarar una coordinación entre ellos para enfrentar las negociaciones con los grupos y conglomerados, como primer paso para luego plasmar sindicatos por grupo o conglomerado que actúen articuladamente con la estructura tradicional. Cuestiones todas que deben encararse desde el Estado porque los intentos realizados desde la sociedad civil para alterar otras cuestiones incluso menos complejas tuvieron el fracaso como destino.

3.7. La imprescindible actualización de la información básica que permitan analizar el comportamiento de las fracciones del capital dominante

El estado de situación es que en plena consolidación del nuevo paradigma tecnológico de la electrónica y más específicamente de las tecnologías de la información y la comunicación, no se dispone material empírico que adopte las categorías analíticas que permitan obtener un estado de situación de las fracciones del capital que son centrales en el proceso económico, cuya unidad económica es el grupo o el conglomerado económico.

Es relevante mencionar que esta preocupación metodológica no es inédita sino que también está presente en otros países, como es el caso de Canadá. En una visita del director de estadísticas de ese país al INDEC señaló: *“Tenemos aproximadamente un millón de unidades*

económicas inscriptas en nuestro directorio. De ese millón, 980.000 son unidades económicas unicelulares, es decir que son empresas con un solo establecimiento y una sola ubicación. Para la casi totalidad de empresas la opción empresa, establecimiento o grupo no tiene trascendencia porque se trata de empresas sencillas y cualquiera se la unidad elegida, el tratamiento será igual. Tenemos unas 20.000 empresas multicelulares, es decir que tienen multiubicaciones o multiactividades. Lo más típico es que tengan varias ubicaciones y varias actividades. El problema es el tratamiento de esas 20.000 empresas complejas, que a lo mejor explican entre el 60 y 65% de la producción bruta, entre 70 y 75% del valor agregado (PBI), entre 50 y 55% de la ocupación y entre 75 y 80% del capital fijo, o sea que su importancia económica es enorme pero son numéricamente escasas. Se habla de una unidad como si la población fuera homogénea. En realidad no es homogénea. Es una población especial, en la cual hay un número pequeño de unidades complejas y de gran importancia y un número grande de unidades sencillas con una contribución relativamente pequeña en términos económicos [...] Nuestro directorio tienen dos partes: una que es sencilla, donde se maneja el 98% de la población total de unidades económicas, y otra, que corresponde a un operativo de grandes empresas y debe tener un tratamiento especial". (Jacob Rytten, 1996, págs. 6 y 7).

En el país no hace falta mejorar instrumentos porque lisa y llanamente en muchos casos directamente no se dispone de ellos. Ese es el problema, por ejemplo, de no contar con una matriz de insumo-producto actualizada, así como de los bloques sectoriales que se desprenden de la misma. Lo mismo ocurre con el Censo Agropecuario, con el Censo Económico (no solo porque no releva esa unidad económica sino lisa y llanamente por la discontinuación de su relevamiento desde 2004-2005), la encuesta de las 500 mayores firmas del INDEC, etc. que no permiten identificar estas unidades económicas complejas. En este sentido es indudable que el ranking de las 200 firmas de mayor facturación que lleva a adelante el Área de Economía y Tecnología de la FLACSO desde 1975 hasta nuestros días es un aporte invaluable pero salta a la vista que es insuficiente.

3.8. Los “olvidados” de siempre: el agro pampeano y la problemática regional.

Como fue dicho en la primera parte de este trabajo, el agro a nivel nacional y particularmente el pampeano constituye un área de vacancia de notable importancia que solo puede entenderse si se tiene en cuenta el peso social, económico y político que conserva la oligarquía en nuestro país.

Los grupos económicos y aquellos que son grupos de sociedades agropecuarias se encuentran en la cúpula de los propietarios rurales del país, porque son los sucesores de las familias que constituyeron la denominada oligarquía vacuna en las primeras décadas del siglo XX.

En términos de políticas hace falta un censo nacional de propietarios que tenga en cuenta las diversas formas de propiedad. Especialmente relevante es lograrlo para las provincias que tienen un impuesto inmobiliario progresivo, como es el caso de la provincia de Buenos Aires.

En relación al aspecto regional, es necesario tener en cuenta que de la propia matriz de insumo-producto y de los bloques sectoriales que se derivan de ella, es posible identificar la producción en cada distrito, sea provincial o municipal. Para ilustrar esa posibilidad en el

Cuadro 6 consta la distribución porcentual del valor de producción del bloque madera y papel en 1984.

Si el mismo se confronta con las firmas controladas por cada grupo en las diferentes provincias se puede determinar la importancia o incidencia de los grupos o conglomerado económicos en cada jurisdicción. Así por ejemplo, en la rama papel y cartón, la provincia de Jujuy detenta el 10% del valor de producción total del país. Pues bien, esa importante participación se debe a la producción de papel del Ingenio Ledesma que es propiedad de la familia Blaquier. Por otra parte, la producción de pasta de papel está muy concentrada en la provincia de Misiones donde se genera el 88% del valor de producción. En este caso, dicha participación era resultado de la presencia de las firmas Alto Paraná SA y de Puerto Piray (en menor medida) ambas controladas en esa época por el grupo económico Celulosa-fabril Financiera, que como se indicó anteriormente (primera parte y segunda parte) colapsó en la crisis de 1989.

Cuadro 6 - Distribución porcentual provincial del valor de producción del bloque madera y papel, 1984 (porcentajes)

	Capital	Bs. As.	Chaco	Entre Ríos	Misiones	Santa Fe	Sgo del Estero	Neuquén R. Negro	Mdoza.	Jujuy	Cba.	La Rioja	Resto	Total
Aserraderos	7	20	9	6	22		4	2	3	1			26	100
Viviendas Prefabric..		43	5		5		5						42	100
Terciados		65			16	15		1					3	100
Envases	6	41		2				38	8	2	2		1	100
Ataúdes	19	48				4					11		18	100
Otros de madera	11	38	2		15	2			26		2		4	100
Muebles	27	39				16			7		6		5	100
Pasta de papel		7			88								5	100
Papel y cartón	2	61			6	12				10	2		7	100
Envases papel	34	35		4		6		3	1		12	3	2	100
Otros de papel	37	47				8			2		1		5	100
Diarios y revistas	57	25	1			3			2		4		8	100
Imprenta	50	33		10					1			2	4	100
Electrólisis	50	22				11			4		2	11		100
Curtiembre	4	27	45									2	22	100
Tinta	26	74												100
Otros químicos	9	86							2		1		2	100
Inst. musicales		67				33								100
Cepillos, escobas	32	63				5								100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de E. Lifschitz (1992).

ANEXOS

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		0	40	0	0	47	0
Trans. de Gas del Norte		Techint/Soldati	CEI Citicorp	0	33,6	27,8	0	46	0
Trans. de Gas del Sur		CEI Citicorp/Soldati	CEI Citicorp	0	35	17,5	0	128	0
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 :

Evolución de la cantidad, de las utilidades totales y de los grupos económicos y del total de las 200 firmas de mayores ventas, 2003/2018 (en cantidad y millones de pesos)

Años	Grupos económicos				Total de la cúpula			
	Cantidad de firmas		Utilidades		Cantidad de firmas		Utilidades	
	Total	Con utilidades	Totales	Por firma	Total	Con utilidades	Totales	Por firma
2003	32	30	2.631	87,7	200	173	18.099	105
2004	30	28	3.754	134,1	200	189	15.749	83
2005	32	30	3.285	109,5	200	174	24.476	141
2006	32	32	5.990	187,2	200	188	32.464	173
2007	31	30	6.426	214,2	200	177	33.040	187
2008	34	33	5.212	157,9	200	178	30.793	173
2009	34	34	4.922	144,8	200	160	28.017	175
2010	37	35	7.838	223,9	200	150	38.584	257
2011	36	33	7.157	216,9	200	159	46.284	291
2012	40	30	4.942	164,7	200	121	36.841	304
2013	41	32	7.517	234,9	200	143	45.275	317
2014	38	31	11.504	371,1	200	140	57.675	412
2015	40	31	15.334	494,6	200	140	35.726	255
2016	41	33	20.808	630,5	200	138	27.433	199
2017	42	31	19.069	615,1	200	132	106.040	803
2018	40	33	45.961	1392,8	200	122	140.682	1.153

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

Anexo 3:

Evolución de las exportaciones, importaciones y el saldo comercial de los grupos económicos y su respectiva incidencia en el total de la cúpula (millones de dólares y porcentajes)

Años	Exportaciones			Importaciones			Saldo comercial	
	Cantidad de firmas	Millones de u\$s		Cantidad de firmas	Millones de u\$s		Millones de U\$S	% del total de la cúpula
		Valor	% del total de la cúpula		Valor	% del total de la cúpula		
2001	21	3.433	20,1	31	900	14,2	2.532	23,6
2002	27	4.212	22,7	29	619	17,1	3.593	24,1
2003	22	4.387	19,2	27	701	13,8	3.685	20,7
2004	23	5.114	19,6	26	1.022	10,8	4.091	24,7
2005	24	5.953	18,8	28	1.562	12,3	4.391	23,1
2006	19	6.936	20,1	25	2.248	16,2	4.689	22,6
2007	18	7.523	19,7	25	2.418	15,2	5.105	22,9
2008	24	9.323	18,6	28	3.277	13,4	6.045	23,5
2009	23	8.074	21,6	27	1.627	10,5	6.446	29,4
2010	25	9.045	18,8	28	2.667	11,7	6.378	25,1
2011	26	10.220	18,1	27	4.031	12,9	6.189	24,6
2012	28	10.467	20,0	28	3.121	9,9	7.345	35,3
2013	29	9.890	19,2	31	2.940	7,7	6.950	52,2
2014	25	10.141	22,2	27	2.800	8,4	7.341	59,0
2015	28	8.564	22,6	30	3.236	12,4	5.328	45,1
2016	30	8.938	22,8	29	2.580	10,5	6.358	43,6
2017	25	8.975	23,1	29	4.175	14,1	4.800	52,1
2018	24	9.981	26,8	32	4.993	16,1	4.988	79,6

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

Bibliografía citada

- Abeles, M.; "La privatización de ENTEL: Regulación estatal y ganancias extraordinarias durante la etapa monopolística" en "El oligopolio Telefónico argentino frente a la liberalización del mercado", Martín Abeles, Karina Forcinito y Martín Schorr, UNQ/ FLACSO/ IDEP, Buenos Aires, 2001.
- Acevedo M., Basualdo E. M. y Khavisse M.; "Quién es Quién, en el poder económico (1973-1987)", Editora 12-Pensamiento Jurídico, Buenos Aires, 1990.
- Acuña, C. y Golbert, L.; "Empresarios y política (parte II). Los empresarios y sus organizaciones: ¿Qué pasó con el Plan Austral?", Boletín Informativo Techint, N° 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.
- Aglietta, Michael; "Regulación y crisis del capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos", Siglo XXI editores, México, 1986.
- Alende, O.; Los que mueven las palancas, Peña Lilo, Buenos Aires, 1973.
- 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 (reeditado por Siglo XXI, 2004).
- 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, Daniel; "La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa", EUDEBA/FLACSO, Buenos Aires 1998.
- 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 N°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 Basualdo, E. M.; "La siderurgia argentina en el contexto del ajuste, las privatizaciones y el Mercosur, IDEP/ATE, Buenos Aires, 1995.
- 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.

- Azpiazu, D., Manzanelli, P. y Schorr, M.; Concentración y extranjerización. La Argentina en la posconvertibilidad. Buenos Aires: Capital Intelectual - Colección Claves para Todos, 2011.
- Azpiazu, D. y Manzanelli, P. "Reinversión de utilidades y formación de capital en un grupo selecto de grandes firmas (1998-2009)". Realidad Económica N° 257, Buenos Aires, 2011.
- Bain, Joe; "Organización Industrial", Editorial Omega, México, 1963.
- Banco Mundial; "Economic Memorandum on Argentina", Report N° 4979-AR, June 22, Washington, 1984.
- Banco Mundial; World Debt Table, Washington, 1976-1977.
- 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).
- Barrera, M.; "La entrega de YPF. El proceso de fragmentación y privatización", Ed. Cara o Ceca, Buenos Aires, 2014.
- 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, Buenos Aires, 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.; "Notas sobre la evolución de los grupos económicos en la Argentina", IDEP, Buenos Aires, 1996.
- 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.; "Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa". Revista Realidad Económica, N° 200, Buenos Aires, 2003.

- 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.; “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. y Arceo, N.; “Evolución y situación actual del ciclo ganadero en la Argentina”, *Realidad Económica*, N° 221, Buenos Aires, 2006.
- 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, Eduardo M.; “El legado dictatorial: el nuevo patrón de acumulación de capital, la desindustrialización y el ocaso de los trabajadores”, en “Cuentas pendientes: Los cómplices económicos de la dictadura”, Horacio Verbitsky y Juan Pablo Bohoslavsky, Editorial Siglo XXI, Buenos Aires, 2013.
- Basualdo, Eduardo; “Fundamentos de economía política. Los patrones de acumulación desde los clásicos al neoliberalismo del siglo XXI”, *Siglo XXI editores*, Buenos Aires, 2019.
- Basualdo, Eduardo M.; “La crucial década (larga) de 1930: la conformación de la matriz política, económica y social de la Argentina contemporánea”, en *Historia de Santa Fe*, Tomo III, ATE (Asociación de Trabajadores del Estado, Santa Fe), 2020 (en prensa).
- B.C.R.A., “Resultados preliminares de una investigación del sector público argentino”, Buenos Aires, 1976.
- Belini, C. y Rougier, M.; “El estado empresario en la industria argentina. Conformación y Crisis”, *Manantial*, Buenos Aires, 2008.
- Bisang, R.; “Perfil tecno-productivo de los grupos económicos en la industria argentina”, Proyecto conjunto CEPAL/CIID, Santiago de Chile, 1994.
- Blanco, M.; “Reforma en el agro pampeano. Arrendamientos, propiedad y legislación agraria en la provincia de Buenos Aires. 1940-1960”, Editorial UNQUI, Buenos Aires, 2007.
- Bonelli, M.; “Un volcán en llamas. Los contratos petroleros”, *Corregidor*, Buenos Aires, 1984.
- Boso, R. y Mendoza, H.; “Las arterias de Bunge y Born”, *Realidad Económica* N° 15, Buenos Aires, 1974.
- Brodersohn, M.; “Política económica de corto plazo, crecimiento e inflación en la Argentina, 1950-1972”, *Problemas económicos argentinos*, Ediciones Macchi, Buenos Aires, 1973.
- Burachik, G. M.; “Extranjerización de grandes empresas en Argentina”. *Problemas del desarrollo* N° 41, México, 2010.
- Cafiero, A.; “De la economía social-justicialista al régimen liberal-capitalista”, *EUDEBA*, Buenos Aires, 1974.
- Castellani, A.; “Estado, empresas y empresarios. La construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989”, Ed. Prometeo, Buenos Aires, 2009.
- Castellani, A., y Gaggero, A.; “La retirada heterogénea: estrategias y desempeños de los grupos económicos nacionales en la Argentina de la década de 1990”. *Apuntes: Revista De Ciencias Sociales*, Perú, 2012.
- CEPAL, “Las empresas públicas en la Argentina. Su magnitud y origen”, Documento de Trabajo, N° 3, Oficina Buenos Aires, 1983.
- CEPAL, “Estadísticas de corto plazo de la Argentina. Sector externo y condiciones económicas internacionales” Documento de Trabajo N° 20, Buenos Aires, 1986.
- 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.

- 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.
- Doyon, Louise; "La organización del movimiento sindical peronista, 1946-1955", Desarrollo Económico N° 94, Buenos Aires, 1984.
- 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.
- Galgano, F. Rotiman, H. Robayo, L. y López Castro, Y. (2012): Los grupos societarios: Dirección y coordinación de sociedades, Editorial Universidad del Rosario.
- Gaggero, A., Schorr, M., y Wainer, A.; "Restricción eterna: el poder económico durante el kirchnerismo", Editorial Futuro Anterior, Buenos Aires, 2014.
- Gilbert J.; "El grupo Tornquist entre la expansión y la crisis de la economía argentina en el siglo XX", Ciclos N° 25 y 26, Buenos Aires, 2003.
- 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.
- Grondona, V. (2014): La manipulación de los "precios de transferencia", CEFID-AR, Documento de Trabajo N° 58, Buenos Aires.
- 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.
- Jorge, E.; Industria y concentración económica (desde principios de siglo hasta el peronismo), Siglo XXI editores, Buenos Aires, 1971.
- 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.; "El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local", CEPAL, Buenos Aires, 2001.
- Kulfas, M. y Schorr, M.; "La deuda externa argentina. Diagnóstico y lineamientos propositivos", CIEPP/OSDE, Buenos Aires, 2003.
- Leontief, Wassily; "La estructura del Desarrollo", en W. Leontief "Análisis económico input-output"; Ediciones Orbis, España, 1985.
- Llach, J. J.; "Dependencia, procesos sociales y control del Estado en la década del treinta", Desarrollo Económico, Vol. 12, N° 45, Buenos Aires, 1972.
- 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.

- Lattuada, M.; "Una lectura sobre el nuevo poder terrateniente y su significado en la Argentina actual", Realidad Económica N° 132, Buenos Aires, 1995.
- Lifschitz, E.; "Eslabonamientos productivos: enfoque metodológico y presentación de las matrices sectoriales", Estudios para el diseño de políticas públicas, Vol. 9, Gobierno Argentino-PNUD-BIRF, Buenos Aires, 1992.
- Majul, L.; "Los dueños de la Argentina II. Los secretos del verdadero poder", Editorial Sudamericana, Buenos Aires, 1994.
- Manzanelli, P. (2016): Grandes estrategias y estrategias de inversión en la Argentina 2002-2012, en Revista Desarrollo Económico N° 218, Buenos Aires, 2016.(<http://publicacioneseconomia.flacso.org.ar/images/pdf/1.126.pdf>)
- Manzanelli, P.; "¿En el mundo del revés?, la cúpula empresaria y la inversión en la Argentina 2002-2017, Realidad Económica N° 321, febrero 2019.
- Manzanelli, P. (2016): Grandes empresas y estrategias de inversión en la Argentina 2002-2012, en Revista Desarrollo Económico N° 218, Buenos Aires. <http://publicacioneseconomia.flacso.org.ar/images/pdf/1.126.pdf>.
- Manzanelli, P., y Schorr, M.; "Extranjerización y poder económico industrial en Argentina". Problemas del desarrollo N° 43, México, 2012.
- Manzanelli, P. y Schorr, M. (2013): Aproximación al proceso de formación de precios en la industria argentina durante la posconvertibilidad, Realidad Económica N° 273, Buenos Aires.
- Martínez de Hoz, J. A.; "Quince años después", Emecé, Buenos Aires, 1991.
- Marx, Carlos; "El Capital", Tomo I, Fondo de Cultura Económica, México, 1971.
- Napoleoni, Claudio; "Diccionario de Economía Política", Ediciones Castilla, España, 1962.
- Morin François; "La structure financière du capitalisme français", Calmann-Levy. París, 1974
- 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.
- O'Donnell, G.; "El estado burocrático autoritario: 1966-1973", Editorial de Belgrano, Buenos Aires, 1982.
- 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.
- Picabea, F. y Thomas, H.; Autonomía tecnológica y desarrollo nacional. Historia del diseño y producción del Rastrojero y la moto Puma", CCC/UNQUI, Cara o Ceca, Buenos Aires, 2015.
- Rouquié, A.; "Poder militar y sociedad política en la Argentina", EMECE, Tomo II, 1943-1973, Buenos Aires, 1982.
- Russo, C.; "El caso de la Cervecería y Maltería Quilmes", Revista del Centro de Estudios Económicos de la empresa y Desarrollo, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Buenos Aires, 2000.
- Ryten, Jacob; "La empresa y el grupo como unidad de observación", INDEC, conferencia, Buenos Aires, 1996.
- Schorr, M.; "Industria y Nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea", Edhasa, Buenos Aires, 2004.
- Schorr, M., Manzanelli, P., y Basualdo, E. M.; "Elite empresaria y régimen económico en la Argentina. Las grandes firmas en la posconvertibilidad", Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Documento de trabajo N° 22, Buenos Aires, 2012.
- 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, 1989.
- Serfatí, Claude; "El papel activo de los predominantemente industriales en la financiarización de la economía" en La mundialización financiera. Génesis, costos y desafíos, coordinador François Chesnais, Losada, Buenos Aires, 1999.
- 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.
- Sylos Labini, P. (1966): Oligopolio y progreso técnico, Ediciones Oikos-Tau, Barcelona.
- Verbitsky, H.; "Robo para la corona", Editorial Planeta Espejo de la Argentina, Buenos Aires, 1991.



FLACSO
ARGENTINA

Facultad
Latinoamericana de
Ciencias Sociales.
Sede Argentina.

Área de Economía
y Tecnología.

Documento de Trabajo N° 26
Septiembre 2020

ISBN 978-950-9379-70-1



9 789509 379701