

Cuadernos del Sur

Año 15 - N° 29

Noviembre de 1999

Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del noventa¹

Enrique Arceo² y Eduardo M. Basualdo³

1. El nuevo patrón de acumulación y la dinámica contrapuesta de la cúpula empresaria y los salarios.

Los cambios experimentados en la centralización del capital y la concentración de la producción y del ingreso durante la década del noventa sólo pueden ser comprendidos a partir de las transformaciones impuestas en el patrón de acumulación por la dictadura militar⁴. Se trata del reemplazo de uno centrado en la industrialización sustitutiva por otro que puede caracterizarse como de valorización financiera⁵. Este último, a su vez, presenta diferencias entre el período que se extiende de 1976 a 1990 y el posterior. En el primero prevalece la valorización financiera interna y externa; en el segundo la valorización financiera externa es acompañada de una acelerada centralización diversificada del capital. Pese a ello, en ambos períodos,

prevalece una unidad derivada de la nueva lógica que preside el proceso de acumulación, posibilitada por un drástico cambio en la relación de fuerzas entre el trabajo y el capital en su conjunto.

Durante el período comprendido entre 1958 y 1976, la producción industrial es la actividad central y dinámica de la economía y su realización se concreta prioritariamente en el mercado interno. En esa etapa el núcleo del capital concentrado está constituido básicamente por empresas industriales oligopólicas de origen extranjero que lideran sus respectivas actividades. A su vez, al ser la producción industrial destinada al mercado interno la actividad más relevante de la economía y de la cúpula empresaria⁶, la concentración del ingreso se ve limitada estructuralmente porque los salarios no sólo son un elemento de los cos-



tos, sino también un componente relevante de la demanda interna. Consecuentemente todas las fracciones del capital industrial, e incluso la clase trabajadora, coinciden en la necesidad de abaratizar los productos agropecuarios limitando la renta agropecuaria, puesto que la reducción del precio de estos productos posibilita disminuir el costo del trabajo o elevar los salarios reales, o combinar en alguna medida ambos efectos. Esto da origen a la pugna urbano-rural que es característica de esta etapa del desarrollo económico argentino, particularmente aguda en la medida que la producción agropecuaria genera las divisas que son indispensables para sostener las importaciones que demanda el proceso de industrialización⁷.

Sin embargo, el empresariado industrial está lejos de ser un conjunto homogéneo sino que, por el contrario, en su interior también se despliegan profundas disputas que están vinculadas con el tipo de producción y los diferentes sectores sociales que los demandan. Mientras que las empresas transnacionales jerarquizan el salario como costo, porque el núcleo central de su demanda está compuesto por los sectores de mayores ingresos, las empresas locales le dan mayor importancia como factor de demanda porque son, principalmente, productores de bienes de consumo básico y masivo. Esta diferenciación de intereses dentro del sector empre-

sario plantea la primera base de sustentación para la alianza entre la fracción local del empresariado industrial y los asalariados, alianza "defensiva"⁸ cuyo poder bloquea la posibilidad de un acuerdo perdurable entre las empresas transnacionales y el capital agrario sobre la base de una reducción de los salarios y de una acelerada concentración en el ingreso, hecho que posibilita el mantenimiento del patrón de acumulación más allá de los cambios coyunturales en las alianzas a que da lugar el desarrollo del ciclo económico.

A este rasgo estructural se le agrega otro igualmente trascendente. El control extranjero sobre la producción industrial tiende a subordinar el comportamiento estatal, restringiendo su capacidad tanto para orientar el proceso de acumulación de capital y la generación de tecnología, como para imponer una integración del sistema industrial desvinculado de la importación de bienes por parte de las subsidiarias extranjeras. Impide asimismo, la posibilidad de acceder al mercado externo de productos manufacturados debido a las limitaciones que le imponen las casas matrices a sus filiales radicadas en el país. El dominio que ejerce el poder transnacional aparece entonces como el obstáculo fundamental para lograr un desarrollo acelerado que sea controlado nacionalmente, reforzando, de esta manera, la consolidación de la alianza policlasista.

Durante la industrialización sustitutiva predomina además la concentración de la producción sobre la centralización del capital. El afianzamiento de las firmas extranjeras en la producción metalmecánica, química y petroquímica -que son las ramas industriales más dinámicas y de mayor rentabilidad en esos años- implica el desplazamiento de un nutrido conjunto de empresas locales. Pero la implantación y reproducción del capital transnacional no sólo impulsa la concentración de la producción sino que tiende, además, a reproducir ese mismo proceso en términos de la redistribución del ingreso. La expansión de las empresas extranjeras está ligada a la consolidación de un patrón de consumo que en países de ingresos medios, como es el caso de la Argentina, se vincula a la demanda de los sectores sociales de mayores ingresos⁹. Esta convergencia de la concentración económica con la concentración del ingreso, al afectar al empresariado local y a los asalariados, es otro de los factores que impulsa la constitución y la perdurableidad de la alianza policiasista.

En síntesis, tanto la inserción productiva de las empresas locales y extranjeras como la subordinación del Estado y la tendencia a la concentración económica y la redistribución del ingreso que impulsa el patrón de acumulación dominante durante la segunda etapa de la industrialización sustitutiva, hacen que el dominio que

ejerce el capital transnacional apareza como el principal obstáculo para un desarrollo acelerado y bajo control nacional. De allí entonces que la principal línea de contradicciones se establezca -en condiciones que la relación de fuerzas excluye la posibilidad de éxito de una alianza perdurable entre el capital transnacional y el gran capital agrario y sus aliados a fin de sustituir el patrón de acumulación- entre el capital extranjero y los sectores nacionales que constituyen la alianza policiasista. La oligarquía agropecuaria pampeana, por su parte, queda en una situación de aislamiento y enfrentada con todos ellos, situación que da lugar a las transferencias de recursos intrasectoriales que sustentan ese patrón de acumulación.

Las transformaciones impulsadas por la dictadura militar determinan la interrupción del proceso sustitutivo en el marco de un profundo cambio en la relación de fuerzas entre el capital y el trabajo y, a partir de éste, entre las diversas fracciones del capital, hecho que se traduce en las modificaciones que experimenta la composición y el comportamiento de la cúpula empresarial.

La posición dominante pasa a ser asumida por los conglomerados extranjeros y un conjunto de grupos económicos locales¹⁰. En ambos casos se trata de capitales que están insertos en una multiplicidad de actividades donde sus firmas controla-

das y/o vinculadas ejercen un poder oligopólico y su desempeño se encuentra crecientemente independizado del resto de la economía, tanto por la índole de los mercados en que actúan como por la internacionalización financiera que concretan a través de la transferencia de recursos locales al exterior.

A su vez el comportamiento económico de la cúpula empresaria pasa a estar signado por una serie de características que, con distinta importancia según los períodos, están presentes a lo largo de las últimas décadas: la transferencia de recursos estatales y de los activos públicos hacia el capital concentrado interno; la obtención de ganancias extraordinarias vinculadas a su poder oligopólico en la producción de bienes y la prestación de servicios; la exportación de productos vinculados a las ventajas comparativas naturales y la realización en el mercado interno de aquellos demandados por los sectores de altos ingresos; la valorización financiera resultante del vertiginoso endeudamiento externo, que deviene un factor decisivo para la consolidación del capital concentrado a lo largo de ambas décadas.

Este cambio en la composición y el comportamiento de la cúpula refleja la impotencia de la alianza defensiva policalista para defender un patrón de acumulación ligado al consumo de los asalariados y donde la industria revista un papel decisivo.

El proceso de acumulación se consolida entonces en base a la disminución de los salarios reales y a la concentración del ingreso, lo cual garantiza el incremento de las exportaciones de productos primarios, aumenta la producción de los bienes demandados por los sectores de altos ingresos y expande la valorización financiera tanto como lo permite el crecimiento del endeudamiento externo. Desaparecidas las condiciones económicas, políticas y sociales que le otorgaban a la alianza entre los sectores nacionales un poder de veto decisivo, el salario pierde cada vez más trascendencia como un factor de la demanda, incidiendo estructuralmente, sobre todo, como un costo de producción que es necesario reducir para garantizar la reproducción del capital concentrado.

La progresiva consolidación del nuevo patrón de acumulación supone una profunda “desindustrialización” (que se expresa en la caída de la importancia relativa de esta actividad y en una generalizada disminución del grado de integración nacional¹¹) resultante no sólo de la reducción en el consumo de los bienes industriales de consumo masivo, sino también de una política de apertura y liberalización financiera que empuja a la disgregación de los capitales nacionales que confluyan en la alianza policalista. De allí que muchos de ellos desaparezcan, mientras que otros son desplazados hacia

la comercialización y el resto queda fuertemente subordinado a la lógica del capital concentrado interno. También exige una redefinición del Estado, en la medida que su estructura y funciones reflejan aún la cristalización de la anterior relación de fuerzas sociales.

La disolución de la alianza entre los sectores nacionales y el nuevo comportamiento del núcleo central del capital concentrado posibilita asimismo dar por terminado el aislamiento anterior del sector agropecuario y las pugnas entre los sectores urbanos y rurales. El estancamiento productivo del agro pampeano, típico de la industrialización sustitutiva, es reemplazado por una tendencia expansiva de la producción y de la productividad que se basa en cambios sustantivos tanto en la tecnología incorporada y el proceso de trabajo como en una modificación de la composición de la producción agropecuaria.

Esta recomposición de la producción se articula férreamente con las distintas transformaciones económicas globales que impulsa el nuevo proceso de acumulación dominante. Por un lado, las nuevas tendencias productivas están estrechamente vinculadas con la creciente expansión de la exportación de bienes primarios con ventajas comparativas naturales y con la notable disminución relativa del consumo

asalariado. Por otra parte, todo parece indicar que la disolución, o la profunda alteración, del comportamiento tradicional de la producción pampeana basado en el “ciclo ganadero” está directamente relacionado con la consolidación de la valorización financiera. El comportamiento sectorial, especialmente el de los terratenientes pampeanos, ya no se define exclusivamente en base a la relación de precios agrícolas y ganaderos, sino que ahora se les agrega la tasa de interés. La existencia de tres precios relevantes –y no solamente dos: el agrícola y el ganadero- hace que en determinadas etapas (por ejemplo, a fines de los años setenta y comienzos de los ochenta) se canalice una parte substancial de la renta hacia distintas formas de valorización financiera, mientras que en otras (en los años recientes) se incorporen recursos de fuera del sector (como es el caso de los Fondos de Inversión Agrícola) debido a que la rentabilidad agrícola compite favorablemente con las diversas tasas de interés. Finalmente, la desregulación económica y la reestructuración estatal de los últimos años no sólo dan por terminadas las retenciones sobre las exportaciones, sino que al potenciar las economías de escala accentúan la heterogeneidad interna dando lugar a una alta rentabilidad para los terratenientes pampeanos y a una situación crítica de los pe-

queños y medianos propietarios rurales¹².

En síntesis, ahora, el sector agropecuario, al mismo tiempo que se expande, se articula heterogéneamente al proceso de acumulación dominante y esa vinculación se establece fundamentalmente a través de los grandes terratenientes pampeanos. Estos últimos logran superar el poder oligopsonico de los sectores industriales y comerciales que integran los complejos agroindustriales gracias a una notable capacidad de negociación que les permite eludir, apoyados en un acelerado proceso de concentración y transformación de la producción, la principal restricción sectorial: el nivel de los precios y el acceso a los mercados internacionales. El resto de los productores, al no contar con esos atributos, apenas sobreviven o son expulsados de la actividad. De esta manera el capital más concentrado y diversificado pasa a hegemonizar un nuevo bloque en el poder que incorpora a las distintas fracciones del gran capital.

Estos cambios en el patrón de acumulación tienen una poderosa palanca en el endeudamiento externo. La desregulación financiera y la liberalización de los movimientos de capitales impulsa el rápido endeudamiento en el exterior. En 1983 casi el 70% de la deuda externa privada les correspondía a 30 grupos económicos y poco más de cien conglomerados

extranjeros y empresas transnacionales¹³, situación que se repite en la actualidad. Para esos capitales, el endeudamiento externo opera, sobre todo en el período 1976-1991, como una masa de capital líquido que se valoriza en el mercado interno debido a las notables diferencias que se registran entre las tasas de interés internas (a la cual colocaban los fondos) y las vigentes en el mercado internacional (a las que se endeudaban). La renta financiera obtenida se remite al exterior cumpliendo dos funciones. Por un lado, opera como una garantía ante los bancos del exterior que les permite obtener nuevos créditos y, por otro lado, es un capital que genera nuevas rentas financieras.

En esas circunstancias el Estado cumple un papel insustituible. En un primer momento, el endeudamiento estatal en el mercado interno mantiene las acentuadas diferencias positivas entre las tasas de interés internas y externas, mientras que su endeudamiento externo permite obtener las divisas que el capital concentrado interno adquiere en el mercado cambiario y luego remite al exterior. Posteriormente, la importancia del Estado sigue siendo decisiva porque mediante los regímenes de seguro de cambio se hace cargo de una parte mayoritaria de la deuda externa de los grupos económicos, los conglomerados extranjeros y un conjunto de empresas transnacionales¹⁴.

De esta manera, esos capitales no pagan la deuda externa que contrajeron y logran eximir a sus depósitos en el exterior de funcionar como garantía de su deuda externa.

La asunción por el Estado del endeudamiento externo privado pone además en crisis su estructura de financiamiento, crecientemente agravada por las múltiples transferencias que realiza al capital más concentrado local bajo la forma de sobreprecios en las compras, regímenes de promoción regional y sectorial, etc., su demanda de fondos en mercado local mantiene las diferencias entre las tasas internas y externas de interés, realimentando el proceso de valorización financiera. Simultáneamente la necesidad de divisas para pagar los servicios de la deuda impulsan la promoción de las exportaciones y el freno al nivel de actividad, así como una creciente dependencia de los organismos financieros internacionales, que deviene un elemento central en la definición de las políticas económicas.

Sin embargo la situación de los acreedores externos de la Argentina hacia fines de la década de los ochenta no deja de ser paradojal. Es indudable que, a través de los organismos internacionales de crédito, tenían la apacidad para delimitar las características globales de la política económica. No obstante, también hay claras evidencias de que las condiciones específicas que adoptan las polí-

ticas estatales estaban fuertemente influenciadas por los intereses particulares del capital concentrado interno. Esto determina que los acreedores externos sólo logren una participación secundaria en la redistribución del excedente interno, situación que alcanza su punto culminante en mayo de 1988, cuando la Argentina asume una moratoria externa de hecho, al suspender el pago de las obligaciones vinculadas a su endeudamiento con el exterior.

Esta contradicción entre el capital concentrado interno y los acreedores externos va a incidir acentuadamente en el estallido de la crisis hiperinflacionaria de 1989. Tanto es así que los bancos extranjeros son los que inician, en febrero de dicho año, la «corrida» en el mercado cambiario, desatando la primera crisis hiperinflacionaria que termina con el gobierno constitucional del radicalismo, adelantándose la asunción de la nueva gestión por el peronismo.

No se trata empero de un enfrentamiento entre los acreedores externos y una alianza de los sectores nacionales que buscan potenciar un proceso de acumulación de ese mismo signo; se despliega, a partir de los intereses encontrados de los acreedores externos y de un capital concentrado interno que está internacionalizado financieramente, y conduce el proceso económico interno subordinando al Estado, cen-

tralizando el capital y concentrando el ingreso.

En el momento de la crisis, la relación entre el capital concentrado interno y los acreedores externos era compleja, porque involucraba acuerdos y discrepancias. Ambos coincidían en que, para dejar atrás la inédita crisis que afectaba a la economía argentina, se debía acentuar la concentración del ingreso y encarar la privatización de las empresas públicas. Esta última era insustituible para los acreedores externos, como una forma de recuperar, mediante la capitalización (rescate) de los bonos de la deuda externa, buena parte del capital adeudado, pero también era fundamental para el capital concentrado interno porque de esa manera accedería a la propiedad de activos de gran magnitud, que exhibían una elevada rentabilidad potencial¹⁵. Más todavía si el Estado alentaba la transferencia de las empresas privatizadas al capital concentrado y, a la vez, establecía -como lo hizo posteriormente- condiciones para el funcionamiento de los servicios públicos que garantizarían la obtención de ganancias extraordinarias mediante la fijación de precios oligopólicos, el otorgamiento de diversos subsidios, y una regulación que -por acción u omisión- beneficiaría a los nuevos consorcios prestadores de esos servicios¹⁶.

Las principales discrepancias entre ambos sectores del capital giraban en torno al destino que debían

tener las transferencias estatales, y al grado de exposición externa de las diferentes producciones locales. De allí que estas contradicciones se expresen tanto en el tratamiento y en el contenido de la Ley de Emergencia Económica (Ley 23.697) de 1989, cuyo objetivo prioritario era reestructurar el gasto estatal y, en ese sentido, definir las nuevas formas de transferencias de recursos a la cúpula económica, como en la posterior desregulación económica que involucró la liberalización de algunos mercados, la remoción de barreras arancelarias y para-arancelarias, la consolidación de múltiples estructuras oligopólicas, etc..

Asimismo, como parte de este mismo proceso, desde 1990 en adelante comienza la negociación por el capital y los intereses adeudados a los acreedores externos privados, que culmina en 1992 con el firma del Plan Brady. Mediante este plan se salda la mencionada deuda, se establece un cronograma de pagos que le garantiza a los acreedores externos que no se repetirán en el futuro los incumplimientos de la década del ochenta, y se accede nuevamente, en el marco de una acentuada liquidez internacional, a un abundante endeudamiento externo que se incrementa significativamente a partir de allí, tanto por parte del sector público como, especialmente, del propio sector privado.

Por lo tanto, si bien la salida de la crisis implica enfrentamientos entre

ambas fracciones de los sectores dominantes, el costo del ajuste recae sobre los trabajadores (disminución en la participación en el ingreso, desocupación, precarización del empleo, etc.) y los activos públicos –capital acumulado socialmente–

Los capitales que integran la cúpula económica, que como ya se mencionó se define como las 200 empresas de mayor facturación, comienzan a superar la profunda crisis desatada

en 1989 a partir del Plan de Convertibilidad que se inicia en marzo de 1991.

Su rápida expansión es simultánea con un cambio en el perfil sectorial de la cúpula, si bien éste no refleja en toda su magnitud las transformaciones que experimenta la estructura económica. Se incrementa acentuadamente la participación en las ventas de las empresas comercializadoras (pasan del 8% en 1991

Cuadro Nro. 1

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991–1997.

Evolución de las ventas según principal actividad económica (millones de dólares y porcentajes)

A) Valores absolutos y tasa anual acumulativa

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	91-97*
Comercial	3.413	6.226	8.299	10.209	12.487	13.364	15.536	28,7
Holdings	1.438	1.692	2.258	2.753	3.177	3.842	4.435	20,6
Industrial	20.421	27.180	29.702	35.972	35.922	37.331	41.489	12,5
Petróleo	8.776	6.936	7.827	8.914	10.193	11.805	12.622	6,2
Servicios	10.209	13.317	13.921	15.725	17.928	18.838	20.785	12,6
Total	44.257	55.351	62.007	73.573	79.706	85.180	94.867	13,6

*Tasa anual acumulativa 1991-97

B) Estructura porcentual

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Promedio 1991-97
Comercial	7,7	11,2	13,4	13,9	15,7	15,7	16,4	14,0
Holdings	3,2	3,1	3,6	3,7	4,0	4,5	4,7	4,0
Industrial	46,1	49,1	47,9	48,9	45,1	43,8	43,7	46,1
Petróleo	19,8	12,5	12,6	12,1	12,8	13,9	13,3	13,6
Servicios	23,1	24,1	22,5	21,4	22,5	22,1	21,9	22,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

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

al 16% en 1997) como consecuencia del dinamismo de las firmas agroexportadoras tradicionales, que ya integraban la cúpula en la década pasada; la expansión e incorporación de nuevas firmas en la distribución de medicamentos (droguerías) y la creciente concentración de la actividad comercial mayorista y minorista por los hipermercados (Cuadro Nro. 1). También aumentan su participación (del 3% al 5%) los holdings, empresas cuyo grado de diversificación impide identificar su actividad principal y entre las que se cuentan las pertenecientes a algunos de los grupos económicos más importantes (como Benito Roggio, Pérez Companc, Sideco y Sociedad Comercial del Plata) e incluso firmas decisivas en algunos de los conglomerados extranjeros más relevantes (como CEI Citicorp Holdings y Techint).

Disminuye, en cambio, de una manera ininterrumpida desde 1994 (pasa del 49% en ese año al 44% en 1997) la incidencia estructural de la industria, aunque esta caída no refleja en toda su magnitud el proceso de desindustrialización. Esto último se debe a la intensidad que adquiere el proceso de concentración económica y centralización del capital dentro de la misma. Las firmas industriales que se ubican dentro de las 50 más grandes aumentan su facturación a una tasa superior a la de la cúpula en su conjunto (15,9%), mientras que las restantes -las más pequeñas den-

tro de las grandes firmas- lo hacen a una tasa significativamente más baja. Por lo tanto la polarización que se produce en las empresas industriales (creciente contribución de las grandes firmas a las ventas sectoriales), oculta, cuando se analiza únicamente la evolución sectorial en su conjunto, el intenso proceso de desindustrialización de la cúpula.

Los servicios, y sobre todo la actividad petrolera, disminuyen también su participación, aunque las causas son diametralmente opuestas a las que caracterizan la situación industrial. La privatización de las empresas públicas contempla, en casi todos los casos, la subdivisión del patrimonio y de las actividades que desarrollan las empresas estatales, en un número variable, pero siempre significativo, de nuevas firmas que siguen siendo monopólicas u oligopólicas en sus respectivas áreas de influencia. Esto tiene un significativo impacto sobre la participación de las ventas de estas actividades en la cúpula, porque al subdividirse las empresas originales y generarse otras muchas, algunas de ellas se ubican por debajo de las 200 empresas de mayores ventas y el resto, aunque forma parte de estas últimas, se localiza en posiciones de menor facturación que la empresa estatal privatizada¹⁷. A ello se agrega, en el caso de los servicios, la incorporación a la cúpula de una serie de firmas vinculadas a la prestación de nuevos servicios cuya demanda

está vinculada a los sectores de ingresos relativamente más elevados (telefonía móvil, prestaciones médicas y televisión por cable) y que, por su facturación, también engrosan el número de firmas que se ubican en los tamaños menores de las grandes firmas, acentuando de esta forma el efecto que resulta de las modalidades que adoptan las privatizaciones. En el caso del petróleo, a estos elementos se les agrega a caída de su precio relativo.

La otra manifestación de la recomposición del capital concentrado interno está estrechamente relacionada con la anterior y consiste en el acelerado crecimiento del monto de las ventas realizadas por las 200 empresas de mayor facturación de la economía argentina.

Sin embargo el aspecto realmente llamativo de este proceso es que la facturación de estas empresas no sólo crecen más aceleradamente que el PBI (en el Gráfico Nro.1 se constata que mientras el producto global de la economía -considerado a precios corrientes- se incrementa un 87% entre 1991 y 1997, las ventas de las grandes firmas aumentan, durante el mismo período, un 114%). Diferencia que en términos de tasas de variación implican un crecimiento del 1,0% y 13,5% anual acumulativo, respectivamente) sino que además, se trata de un crecimiento ininterrumpido, lo cual difiere con el comportamiento del PBI, en tanto este último tiene un comportamiento cíclico.

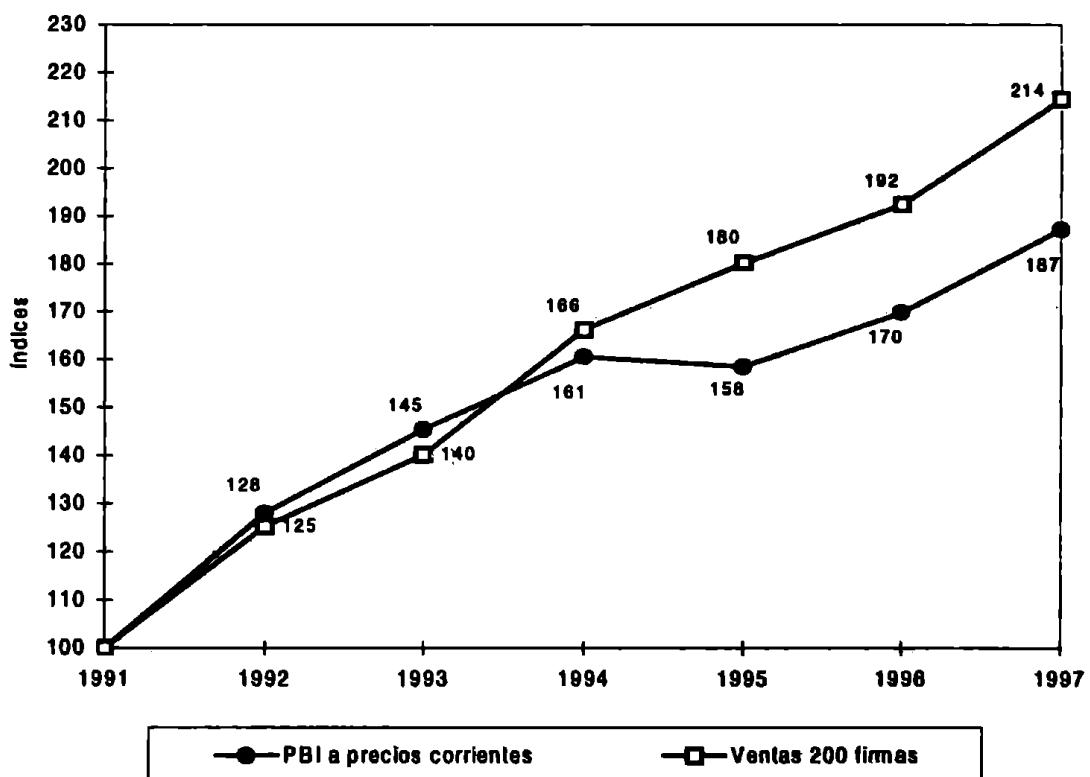
Sin embargo, tan importante como este crecimiento diferencial, es la evolución relativa que exhiben estas variables. En este sentido en el Gráfico Nro.1 también se puede advertir que, entre 1991 y 1993, el PBI evoluciona a una tasa superior a la de las ventas de las grandes firmas debido a la generalizada recomposición del consumo de esos años y a que varios de los cambios estructurales más relevantes aún no se habían decantado¹⁸. Pero esta situación inicial se revierte en 1994, y el mayor crecimiento de las ventas de la cúpula se mantiene hasta 1997. Por lo tanto, la evolución de estas variables indica, de una manera inequívoca, que el Plan de Convertibilidad les permite a los capitales que integran la cúpula superar la acentuada crisis de 1989 y consolidar un proceso económico y social mucho más estable y, especialmente, mucho más orgánico respecto a sus intereses¹⁹.

A juzgar por las evidencias disponibles, esta evolución relativa de las ventas de la cúpula empresaria es marcadamente distinta a la predominante durante el proceso sustitutivo. En éste, al ser la producción industrial destinada al mercado interno la actividad más relevante de la economía y de la cúpula empresaria, las recurrentes crisis de esta producción generaban una contracción en el nivel de ambas variables²⁰. La trayectoria que siguen las ventas de las grandes firmas durante la recesión de 1995

en los años siguientes el ritmo de crecimiento de las ventas y el PBI son similares- es en cambio diferente. Durante esta crisis el PBI se contrae en más del 4% cuando se lo evalúa a precios de 1986, y en el 1,3% cuando se lo considera a precios corrientes, mientras que, tal como se advierte en el Gráfico Nro. 1, esta alteración no se registra en términos de las ventas realizadas por las 200 empresas más grandes, las cuales durante la recesión de 1995 prosiguen su expansión a una tasa significativamente elevada (8,4%).

Este hecho encuentra su explicación en la convergencia, dentro del capital concentrado interno de un conjunto reducido de grandes firmas oligopólicas que concentran acentuadamente las exportaciones con otro conjunto de grandes empresas que no participan en éstas pero que expanden el nivel de su facturación por encima del que registra el resto de la economía y con independencia del ciclo económico, y que lo hacen sobre la base de su poder oligopólico, la desregulación inter-

Gráfico Nro. 1
La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997.
Evolución del PBI a precios corrientes y de las ventas
de las 200 empresas más grandes
(índices 1991 = 100)



Fuente: Elaborado en base a información del INDEC, del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y de la revista Mercado, varios números.

na y la normativa relacionada con los servicios privatizados e, incluso, con otros sectores económicos, como es el caso de la producción automotriz.

La diferente evolución del PBI y de las ventas de la cúpula tiene una notable trascendencia en tanto indica que los cambios estructurales de esta década tienden a posibilitarle a esta última independizarse del ciclo económico. Todo parece indicar que esta autonomía de la cúpula empresaria respecto al ciclo se origina en la naturaleza financiera de esa recepción –en ese sentido diferente a la que irrumpió a fines de 1998–, y en la notable incidencia en el comercio externo que tienen las grandes firmas²¹, puesto que durante ese año la retracción del consumo es acompañada por un crecimiento muy acentuado de las exportaciones. Pero, más allá de esta peculiaridad, que incide en la magnitud de la diferencia entre la evolución del PBI y de las ventas de la cúpula, indica la capacidad que ésta ha adquirido para crecer a una tasa superior a la que exhibe el conjunto de la economía y la notable funcionalidad que asume la conjunción de las privatizaciones y la desregulación con el Plan de Convertibilidad para disciplinar a los trabajadores y conformar un patrón de acumulación que concentra el excedente en la cúpula y que autonomiza en gran medida sus ingresos de la evolución global de la economía.

Esto adquiere mayor relieve aún si se tiene en cuenta que la contrapartida de la independencia de la cúpula respecto a la evolución de la economía es un proceso que se replica, con un signo inverso, en términos de los salarios. Todo parece indicar que la profunda redistribución del ingreso de las últimas décadas, y en el período analizado en particular, consolida a los sectores de altos ingresos como el componente más dinámico de la demanda agregada, al mismo tiempo que merman los ingresos de los asalariados, y que se incrementa dentro de la estructura del gasto la participación de los servicios en general, y de aquellos que fueron privatizados en particular. Este creciente protagonismo de los sectores de altos ingresos en la demanda agregada tiende a debilitar el papel de los salarios como factor de demanda, y a jerarquizarlos únicamente como un componente de los costos, y ello está asociado a una disminución de la incidencia de los salarios en el ingreso nacional, tendencia que se afianza por el efecto “disciplinador” que tienen las crisis hiperinflacionarias de fines de los años ochenta y comienzos de los noventa, y la irrupción posterior de un inédito nivel de desocupación. La masa de desocupados comienza a operar, de allí en más, en el sentido clásico de un “ejército industrial de reserva”²².

En este contexto, las tendencias de largo plazo parecerían abonar la hipótesis de que los salarios van modificando su relación con el ciclo económico de una manera inversa a la del capital concentrado. El inédito nivel de desocupación impulsado por los cambios en la organización del trabajo tendientes a aumentar su intensidad, la desindustrialización, el perfil de los nuevos sectores dinámicos y el incremento en la tasa de actividad femenina como consecuencia de la caída en los ingresos del hogar y, en muchos casos, de la desocupación de su jefe, presiona -hacia abajo- al nivel promedio del salario independientemente de la evolución del ciclo y convalida un proceso agudo de precarización del empleo. La masa salarial disminuye su participación en el ingreso; aumenta atenuadamente, dentro de esta tendencia decreciente, en las etapas de reactivación y desciende en las de crisis, en correlación con los movimientos que experimenta el nivel de desocupación. A su vez, el nivel de salarios, que reconoce en su interior situaciones diferenciales muy acentuadas, se independiza totalmente del ciclo económico. Ahora la ocupación es la variable que se ajusta a los vaivenes de la actividad económica, elevándose levemente a medida que avanza la fase ascendente del ciclo, y descendiendo marcadamente cuando se contrae la producción, manteniendo el salario su tendencia

decreciente. En estas condiciones la principal línea de contradicciones es, aunque no se exprese en el sistema político, la que se establece entre el capital concentrado y el trabajo. Las bases económicas y sociales en que se sustenta el poder y la perdurabilidad de la alianza policiasista han desaparecido. La orientación del proceso de acumulación es impuesta por un capital concentrado que tiende a hegemonizar al capital en su conjunto y cuyo nivel de ganancias no depende del salario en cuanto factor de demanda, pero sí de su reducción como costo. En estas circunstancias, las demandas básicas de los trabajadores en cuanto a mayores niveles de ocupación y de ingresos o bien quedan acotadas -mientras esperan un eventual "derrame" del incremento del excedente- al requerimiento de medidas de emergencia para paliar la situación de los sectores más afectados; o se sitúan necesariamente, a diferencia de lo que ocurría en el período sustitutivo, fuera del marco de las contradicciones que enfrentan a las distintas fracciones del capital en el seno del patrón de acumulación dominante.

2- Las transformaciones en la composición de la cúpula y la contradicción trabajo-capital.

El cambio en el patrón de acumulación que se consolida con el Plan de Convertibilidad está ligado a una modificación no sólo en el perfil sec-

torial de la cúpula, sino también en su composición y ello da lugar a oposiciones crecientes en el seno de la misma cuyos alcances y efectos es menester analizar, sobre todo en su relación con la contradicción central entre el trabajo y el capital.

Los cambios estructurales de los años noventa no impulsan, en lo substancial, una inusitada renovación de las firmas que integran la cúpula sino una acentuada modificación de su propiedad que, mayoritariamente, no es acompañada por un cambio en la denominación de la empresa. El fenómeno predominante es la centralización del capital a través de la transferencia de las empresas estatales al capital privado y de la redefinición de las relaciones de propiedad en el seno de éste.

Si se considera a las sociedades que han permanecido en la cúpula durante todo el período 1991-97 se verifica que estas representan el 50% del total y alrededor del 70% de las

ventas, lo que indica una relativa estabilidad basada en la permanencia, dentro de la cúpula, de las empresas más grandes. El panorama es distinto si se agrega a la exigencia de permanencia en la cúpula durante todo el período, la de que su propiedad no haya experimentado modificaciones.

En este caso las empresas que integran durante los siete años la cúpula, y no registran alteraciones en la propiedad de su capital, suman 80 firmas; cantidad que representa el 40% del total, alcanzando una incidencia que en las ventas totales que oscila entre el 40% y el 44%, según los años (Cuadro Nro.2).

El hecho que el 60% de las ventas totales de la cúpula sean realizadas por empresas que sólo accedieron a integrar la misma durante el período o experimentaron modificaciones en su propiedad implica una gigantesca reestructuración en la cúspide del poder económico.

Cuadro Nro. 2

Distribución de la cantidad de empresas y de las ventas de la cúpula empresaria según los años de permanencia de las firmas entre las 200 más grandes empresas y las transferencias de capital, 1991-1997 (porcientos)

	De 1 a tres años		De 4 a 6 años		7 años		Total	
	Firmas	Ventas	Firmas	Ventas	Firmas	Ventas	Firmas	Ventas
1991	42,5	46,9	17,5	13,5	40,0	39,6	100,0	100,0
1994	20,0	11,3	40,0	45,0	40,0	43,7	100,0	100,0
1997	45,0	35,8	15,0	20,8	40,0	43,4	100,0	100,0

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

Esta reestructuración se manifiesta en la aparición de nuevos actores y un cambio acentuado en la importancia relativa de los restantes. Las empresas estatales disminuyen sus ventas muy acentuadamente entre 1991 y 1995 (32,3% anual), debido a que su número se reduce drásticamente por su acelerada transferencia al sector privado. La contracara de esta desaparición de las firmas estatales está constituida por el crecimiento de las asociaciones, porque allí se concentran las firmas privatizadas, una vez subdivididas de acuerdo a distintos criterios, según los servicios específicos que prestan en el mercado.

Sin embargo, es pertinente señalar que estas transferencias de capital no generan un traslado mecánico de las

ventas entre las empresas estatales y las asociaciones, sino que involucran un significativo aumento de las mismas, a raíz de que, al incorporarse a la lógica del capital concentrado, se establece un marco regulatorio que convalida una significativa, y favorable, modificación en los precios relativos. Alteración que sólo en parte se expresa en las diferenciales de las tasas negativas de las empresas públicas y las positivas de las asociaciones, porque una parte de los nuevos consorcios, debido a la fragmentación de la empresa estatal privatizada, se ubica por debajo de las 200 firmas más grandes por el monto de su facturación.

En la propiedad de todos ellos convergen varios de los grupos económicos locales y de los conglome-

Cuadro Nro. 3

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997.

Tasa de crecimiento de las ventas, participación en la facturación y cantidad de firmas según tipo de empresa (porcentajes y valores absolutos)

	Tasa de crecimiento (%)			Participación promedio en las ventas totales (%)			Cantidad promedio de firmas		
	1991-97	1991-95	1995-97	1991-97	1991-95	1995-97	1991-97	1991-95	1995-97
Total	13,6	15,8	9,1	100	100	100	200	200	200
Estatales	-26,6	-32,3	-14,0	7,6	10,5	2,7	8,9	11,0	4,0
ELI	14,0	22,4	-1,1	11,8	12,1	11,6	38,0	40,0	34,7
GG.EE	10,6	16,0	0,6	20,8	21,8	19,9	53,9	57,2	47,7
ET	26,9	28,7	23,3	14,7	12,2	17,7	34,9	29,6	43,7
CE	20,1	14,7	31,7	16,6	14,8	18,1	29,0	29,0	27,7
Asociaciones	27,7	42,9	2,0	28,7	28,6	30,0	35,4	33,2	42,3

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

radados extranjeros más importantes de la cúpula empresaria en la década anterior, con capitales foráneos que inician sus actividades en el país. De esta manera, cobra entidad una forma de propiedad inédita en la economía local que impulsa la conformación de una “comunidad de negocios” entre los capitales más poderosos de la economía local; la cual adquiere una notable capacidad para influir sobre el sistema político y el rumbo de la economía en su conjunto.

Los grupos económicos mantienen por su parte una importante presencia, superior a la de todos los restantes actores, salvo las asociaciones la inserción sectorial de las empresas controladas por los grupos económicos es fuertemente industrial y dentro de esta actividad está centrada en la producción de bienes agroindustriales e intermedios, pero la diversificación estructural de los grupos económicos se extiende a un amplio espectro de actividades, algunas de las cuales no aparecen representadas -por carencias de información- en la cúpula empresaria, pese a su indudable importancia económica, como es el caso de la producción agropecuaria. No obstante, su diversificación más importante consiste en las múltiples participaciones de capital que tienen en los consorcios que se constituyen durante esos años, pues son los accionistas más relevantes en las asociaciones (Cuadro Nro. 3).

La facturación de los conglomerados extranjeros crece, durante este primer período, por debajo del promedio, pero algunos de sus integrantes también adquieren participaciones en el capital de los consorcios que se hacen cargo de las empresas privatizadas. Las ventas de las empresas transnacionales aumentan en cambio aceleradamente. Se trata del tipo de capital extranjero que se había retraído acentuadamente en la década anterior y su retorno al país en los primeros años de esta década es acorde a las nuevas circunstancias económicas, sustentándose en la comercialización o los servicios, y no en la producción industrial, que era la actividad típica que desarrollaban durante la industrialización sustitutiva. Por lo tanto, la renovada presencia de estos capitales en la economía argentina acompaña al otro cambio en su comportamiento tradicional, como es la tendencia a la asociación con capitales locales.

Por último, las empresas locales independientes también se expanden a tasas significativamente altas, pero comienzan ya a perder importancia en la producción industrial, orientándose recientemente hacia la actividad comercial.

A partir de 1995 se alteran drásticamente las tendencias vigentes durante el primer quinquenio de la década. Las ventas de los dos tipos de capital extranjero son las que más se expanden, mientras que las

correspondientes a los tipos de empresa más dinámicos o importantes hasta ese momento -las asociaciones y los grupos económicos- tienden a estancarse.

Si bien, en términos generales se trata de una modificación que está vinculada en mayor medida a la transferencia de empresas, o paquetes accionarios, en algunas de las actividades dinámicas de esta etapa, como es el caso de la producción automotriz, estos cambios de propiedad convergen con marcadas diferencias en el ritmo de expansión de las ventas de las firmas extranjeras de todo tipo respecto al resto de las empresas.

La evolución de las ventas de las asociaciones se ve afectada por la disolución de algunos consorcios que no están relacionados con las privatizaciones (principalmente por la disolución de la empresa automotriz Autolatina). Las de los grupos económicos registran un estancamiento que -en el contexto de un aumento de las ventas de la cúpula- trae aparejado un marcado y creciente retroceso relativo que es imputable a la transferencia parcial o total del capital de numerosas firmas, lo cual es acompañado por una acentuada disminución de su importancia dentro de las asociaciones. Las empresas locales independientes, también debido a la ventas de capital, pierden relevancia en este trienio y su contenido comercial se hace patente,

llegando a tener una escasa transcendencia industrial incluso en la producción de alimentos y bebidas, que fueron sus pilares históricos en la sustitución de importaciones.

Finalmente, durante estos años, los dos tipos de capital extranjero exhiben una evolución opuesta a la de los grupos económicos, la cual no es casual porque son los principales compradores de los activos que enajenan el resto de los tipos de empresa. En términos estrictos, el avance de los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales se origina en dos procesos complementarios: la incorporación de nuevas empresas y la adquisición de firmas ya instaladas, así como en el dinamismo de sus ventas, especialmente en la comercialización y la producción automotriz, sector industrial que goza de un régimen de protección excepcional.

Estos cambios no implican, empero, que los grupos desaparezcan como actores relevantes de la cúpula. La participación promedio en las ventas de la cúpula empresaria que alcanzan los grupos económicos durante los últimos tres años de la serie (de 1995 a 1997) supera a la que obtienen en esos años tanto los conglomerados extranjeros como las empresas transnacionales. Por otra parte es la forma de propiedad que obtiene, luego de las asociaciones, la rentabilidad más elevada de la cúpula empresaria. Además se ubican en 1997

como los segundos accionistas de las asociaciones y parece haberse ampliado su diversificación hacia actividades tradicionalmente relevantes en la economía argentina, como es la producción agropecuaria pampeana y extrapampeana. Finalmente, y no menos importante, es que son los integrantes de la cúpula con mayor saldo comercial debido a su notable inserción exportadora.

A todos estos factores hay que adicionarle otro vinculado a las transferencias de capital. A partir de 1993 - luego del auge de las privatizaciones de las empresas públicas- los grupos económicos reinician una muy acentuada transferencia de recursos al exterior, lo que indica, por una parte, que se está, fundamentalmente, ante una reestructuración entre sus activos fijos y financieros, los cuales en conjunto se acrecentaron notoriamente durante la década.

De esta manera se pone de manifiesto que la notable consolidación del patrón expansivo de la cúpula no ha desplazado la importancia de la valorización financiera. Sin embargo, las evidencias disponibles parecen indicar que -a diferencia de lo que ocurre en la década pasada- la remisión de ahorro interno al exterior no es únicamente la contrapartida de un endeudamiento destinado a aprovechar la diferencia existente entre la tasa de interés interna e internacional, sino que además está impulsada por la adopción de otras modalida-

des para aprovechar las diferenciales entre las mencionadas tasas de interés, así como por la irrupción de otros factores inexistentes en la década anterior.

Respecto a las nuevas modalidades para usufructuar las diferencias entre la tasa de interés interna e internacional, todo parece indicar que, en el marco de la tasa de cambio fija y de los límites que la misma presenta, los grupos económicos destinan una parte significativa del excedente fugado al exterior a adquirir bonos y títulos emitidos por el Estado o, incluso, por el propio sector privado local (por ejemplo las obligaciones negociables) lo cual les permite conjugar la obtención de una renta diferencial y evitar el riesgo cambiario, apareciendo como cualquier otro acreedor externo. El resto del capital fugado lo destinan a realizar inversiones directas en el exterior, siempre que su rentabilidad sea equiparable con la interna, o a efectuar inversiones financieras con una rentabilidad superior a la media internacional.

A su vez, los nuevos factores que inciden en la salida de capital local al exterior están relacionados con las ventas de empresas, especialmente de sus paquetes accionarios pertenecientes a las empresas privatizadas de mayor rentabilidad. Al respecto, cabe señalar que sobre estas transferencias inciden diversos elementos. Por cierto influye, sobre todo en algunos ca-

sos, la mayor capacidad económica y financiera de los conglomerados extranjeros y de las empresas transnacionales, y la consiguiente amenaza que ello representa en términos competitivos; pero dichas diferencias existían -y eran aún más acentuadas- a comienzos de la década, momento en el cual los grupos económicos son compradores -y no vendedores- de activos económicos. El incremento y el nivel alcanzado en el endeudamiento interno y externo también parece ser un factor que influye en las decisiones de venta. Sin embargo, tampoco este elemento parece ser decisivo -salvo en casos como el del grupo económico Soldatidada la rentabilidad que obtienen los grupos económicos y la significativa masa de capital líquido que mantienen en el exterior.

El factor fundamental parece estar relacionado con el hecho de que los consorcios privados -constituidos en la mayoría de los casos por grupos económicos, conglomerados extranjeros, empresas y bancos transnacionales- se hacen cargo de las empresas públicas pagándole al Estado no sólo precios subvaluados sino con un alto componente en bonos de la deuda externa. Por otra parte, la transferencia de empresas monopólicas u oligopólicas con mercados cautivos es acompañada por marcos regulatorios que por su precaridad, en algunos casos, e intencionalidad, en otros, no hacen

más que aumentar la capacidad de estas asociaciones para imponer sus intereses en la estructura de precios relativos y en el funcionamiento general de los mercados, lo cual les garantiza una elevada y creciente rentabilidad²³. La conjunción de estos dos factores (bajo precio inicial y creciente rentabilidad) da como resultado una acelerada revaluación patrimonial en términos económicos que sólo puede realizarse en el mercado cuando se transfiere la correspondiente participación accionaria en el consorcio.

La compraventa implica, para el adquirente, acceder a activos que arrojan una ganancia particularmente elevada en términos internacionales y para el vendedor realizar una ganancia patrimonial sustrayéndose al riesgo que un incremento de la competencia o un cambio en los marcos regulatorios disminuya el monto de sus activos. Se trata, para éste último, de una operación destinada a preservar una ganancia patrimonial extraordinaria que tiene una importancia fundamental respecto al total de sus activos, aunque ello implique obtener luego, sobre éstos, una rentabilidad menor

Se confrontan pues en estas ventas dos lógicas, la de las empresas transnacionales y conglomerados extranjeros que buscan, a través de la adquisición, aumentar su tasa de ganancia a nivel mundial y la de los grupos económicos locales que pro-

curan consolidar la gigantesca ganancia patrimonial obtenida en razón de las condiciones de compra de las empresas estatales, incrementando con ello, al menos temporalmente, su carácter de inversionistas financieros, pero también el grado de internacionalización de su capital.

Este repliegue de los grupos económicos en la economía real tiene importantes implicancias. Ellos garantizaban la articulación de las grandes firmas entre sí y de todas ellas con el sistema político, y pierden gravitación, especialmente, en el espacio económico en donde confluyen con los otros capitales, es decir en las asociaciones. Por otro lado, los capitales que más se expanden durante estos años -los conglomerados extranjeros- se consolidan fundamentalmente en base a sus empresas controladas, debilitando también su ya escasa presencia en las asociaciones. Los cambios estructurales tienden entonces a generar una creciente autonomía de las asociaciones, que constitúan un espacio relevante en la articulación y síntesis de las distintas expresiones del gran capital.

Estos elementos parecerían indicar que se estarían gestando nuevas contradicciones dentro de los sectores dominantes. Las reformas estructurales de comienzos de la década permitieron a estos superar, a costa de los activos estatales y de los ingresos de los asalariados, la profunda brecha que separaba a los acreedores

externos del capital concentrado interno y conformar un bloque de poder que exhibía una significativa homogeneidad. A partir de mediados de la década, esta situación empieza a modificarse al comenzar a disgregarse la “comunidad de negocios” que se sustentaba en los consorcios y esbozarse nuevos enfrentamientos entre las distintas fracciones del capital que componen la cúpula empresaria.

Los grupos económicos procuran recrear para sí nuevos espacios de acumulación interna a fin de ampliar su poder dentro de la economía local en base a su patrimonio acrecentado y evitar su transformación de capitalistas con activos fijos en meros rentistas. Dentro de esta línea es que, sobre la base de su importante inserción industrial y de las ventajas políticas e ideológicas que les otorga el origen de su capital, desarrollan posiciones que reflotan las posiciones de la “burguesía nacional” durante la sustitución de importaciones. Reivindican así su carácter nacional frente al avance del capital extranjero -aspecto esgrimido especialmente por el grupo económico SOCMA- y la necesidad de encarar la reindustrialización en base a los empresarios locales -posición cuyo principal defensor es, paradójicamente, el conglomerado extranjero Techint-. Se trata de un discurso que, al confrontar el “capital nacional” contra “el capital extranjero”, oculta las acentuadas disparidades que se

despliegan, dentro del capital local, entre los grupos económicos y las empresas independientes y, dentro del capital extranjero, entre las empresas transnacionales y los conglomerados.

Estas diferencias aluden a la existencia de agentes económicos tan distintos como lo eran las empresas nacionales de las extranjeras en la sustitución de importaciones. Existen en realidad mayores semejanzas, actualmente, entre los grupos económicos y los conglomerados extranjeros, que son los principales vectores del proceso de extranjerización, que entre los primeros y las empresas locales independientes. Los conglomerados extranjeros presentan, en efecto, características acentuadamente similares a las de los grupos locales. Ambos desarrollan una amplia gama de relaciones económicas en base a las interrelaciones que se establecen entre sus múltiples firmas controladas y/o vinculadas radicadas en el país. Esta estructura les posibilita transacciones entre sociedades cuyas actividades están relacionadas mediante las operaciones de compra-venta y que, al concretarse a través de precios de transferencia, permiten canalizar recursos hacia una u otra empresa; facilita también el financiamiento directo entre las empresas controladas, incluso en los casos que las sociedades desarrollan actividades absolutamente desvinculadas entre sí; o el indirecto, median-

te la transferencia de acciones entre las empresas controladas. Es más, sus semejanzas llegan al punto que ciertos conglomerados extranjeros integran dentro de su estructura de empresas a diversas firmas agropecuarias, las cuales obviamente funcionan articuladamente con el resto de las firmas controladas y/o vinculadas pero realizando también transacciones propias de la actividad agropecuaria posibilitadas por la acentuada diversificación de sus producciones; sus campos se sitúan en distintos partidos de diferentes regiones productivas. Más aún, algunos conglomerados extranjeros tradicionales controlan la propiedad de sus tierras combinando las sociedades y otras formas de propiedad que son peculiares del sector agropecuario. El caso más notorio en este sentido es el conglomerado perteneciente a la familia Bemberg, el cual controla una parte de sus tierras mediante diversos condonios²⁴.

Estas semejanzas estructurales otorgan a los grupos y a los conglomerados extranjeros una alta independencia de la coyuntura y respecto de las limitaciones que pretendiera imponerles la política económica estatal de la que carecen otros actores y la similitud entre ellos se ha visto particularmente acentuada por la internacionalización de los grupos mediante la fuga de capitales; a partir de ella ambos actores operan sobre la base de parámetros que exce-

den largamente la escena local. Se está pues en presencia de un hecho fundamental. Durante el proceso sustitutivo de importaciones la contradicción entre el capital transnacional y la alianza policiasista suponía, por parte del capital nacional que integraba esta última, una conducta diferenciada en cuanto al destino del excedente y a la estrategia de expansión. En el marco del actual patrón de acumulación, en cambio, no sólo la cúpula tiende a independizar su evolución de la del conjunto de la economía, lo que resultaba imposible en el anterior patrón, sino que además adquiere una nueva homogeneidad en cuanto a la estructura y el comportamiento de sus principales actores, reforzando así el desplazamiento de la contradicción dominante hacia la oposición capital-trabajo.

Esto no excluye que existan, en algunos terrenos, confrontaciones objetivas entre los grupos y el capital extranjero. Esto es claro en la discusión que tiende a plantearse, a partir de las reiteradas crisis que se suceden desde 1995 en torno a la manera que deben modificarse algunos de los factores centrales del Plan de Convertibilidad, como es la tasa de cambio fija. Desde esta óptica específica, es evidente que para los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales una eventual modificación de la tasa de cambio traería aparejada una caída de sus ventas, en términos de dólares y, funda-

mentalmente, en el valor de sus activos, equivalente a la proporción en que se devaluaría el signo monetario. Por el contrario, para los grupos económicos, y todos los que han vendido activos y los han transformado en activos líquidos dolarizados, la mayoría de los cuales se encuentran invertidos en el exterior, (los capitales locales en el exterior rondan los cien mil millones de dólares a fin del período analizado), una eventual modificación del tipo de cambio implica una ganancia de capital en términos de pesos proporcional a la modificación en el valor del signo monetario local. Por supuesto, dentro de cada una de estas situaciones se despliegan un conjunto de diferencias vinculadas al tipo de inserción externa, los montos invertidos en capital fijo, etc. Parece, sin embargo, poco discutible que este factor está influyendo para que las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros impulsen el proyecto de "dolarización" de la economía argentina, mientras que los grupos económicos apoyan las distintas variantes que proponen una modificación del tipo de cambio que les posibilitaría readquirir los activos vendidos, u otros, a un precio substancialmente menor en dólares. Pero debe a su vez subrayarse que el terreno común en que se sitúan ambas posiciones es la intención de superar los problemas que enfrenta la economía argentina mediante una nueva caída de los salarios.

La cúpula en su conjunto extrae su dinamismo de un patrón de acumulación en que el salario ha devenido un costo que es menester reducir, perdiendo su carácter de elemento indispensable de la demanda. Por ello, cuando los grupos impulsan el discurso sobre la rein-dustrialización en base al capital local, no sólo intentan ocultar que son una de las principales fracciones del capital que impusieron el predominio de la valorización financiera y la desindustrialización vinculada a la desaparición de las pequeñas y medianas, sino también que, por su propia posición estructural, la rein-dustrialización se encuentra ligada, para ellos, a un nuevo reparto del mercado interno, a la posibilidad de incrementar sus ganancias oligopólicas mediante subsidios y barreras diferenciales y a una nueva profundización del deterioro de los salarios a fin de expandir su presencia en el mercado externo.

El surgimiento de nuevas contradicciones dentro de la cúpula no puede ser asimilado, de manera alguna, a la reapertura, para los sectores populares, de un campo de alianzas similar al existente durante el proceso sustitutivo. No sólo estas contradicciones sobrevienen entre actores dominantes que son marcadamente distintos a los anteriores y en el marco de un patrón de acumulación en el que han desaparecido las bases objetivas de la alian-

za policlasista. Ha cambiado también la relación entre ahorro nacional e inversión y, por lo tanto, el alcance y significado de las políticas destinadas a elevar el nivel de acumulación y de empleo mediante el control del capital extranjero.

En la industrialización sustitutiva el predominio del capital extranjero da lugar a una salida de excedente local al exterior mediante la remisión de utilidades, el pago de royalties, los precios de transferencia entre las subsidiarias y las casas matrices, etc.. Estas transferencias, y la forma de extracción, subsisten en la actualidad y tienen una creciente importancia como consecuencia de la desregulación económica, la privatización de las empresas estatales y, más recientemente, de la adquisición de firmas locales²⁵.

Sin embargo, esta vía de salida de recursos se ve obscurecida por la importancia que asumen las nuevas transferencias de excedente local al exterior derivadas de la fuga de capitales y del endeudamiento externo y esas transferencias tienen su condición de posibilidad en la liberalización de los movimientos de capitales, que ha independizado -al posibilitar y potenciar la valorización financiera externa- las variaciones del excedente del proceso de formación de capital.

Esta liberalización, que no es impugnada en cuanto a sus modalidades y alcances por ninguno de los

sectores que integran la cúpula, tiene consecuencias decisivas. La restricción a la remisión al exterior del excedente apropiado por las empresas transnacionales suponía, durante la industrialización sustitutiva, una afirmación del control nacional sobre el proceso productivo y un incremento de la inversión y de la tasa de crecimiento económico, con el consiguiente aumento de los salarios y de la tasa de beneficios del capital local ligado al mercado interno. La razón de ello es que, en esa etapa, todo aumento de excedente disponible en la economía debía, necesariamente, ser invertido o consumido localmente, pudiéndose adoptar medidas para asegurar su asignación prioritaria a la inversión. En el marco del actual patrón de acumulación ello no es así. Una limitación a la remesas de utilidades aumentaría el ahorro local, pero ello no se traduciría, necesariamente, en un aumento de la inversión o del gasto. Podría simplemente, reflejarse en una mayor fuga de capitales, si ello no está acompañado de controles sobre su reinversión.

En el caso de la deuda externa los efectos son aún más deletéreos. Una quita a la misma produciría, en la actual relación de fuerzas entre el trabajo y el capital, una profundización de la concentración del ingreso vía el incremento de las ganancias del capital concentrado local, y el aumento del ahorro nacional se reflejaría,

muy probablemente, en ausencia de otras medidas, en un incremento en el stock de activos nacionales en el exterior, es decir, en una fuga de capitales que sería financiada, atento el déficit en la cuenta corriente del balance de pagos, mediante un nuevo incremento en el endeudamiento externo. No se trata de una especulación teórica. En la deuda externa hay dos salidas de excedente: una de ellas en el pago de los servicios a los acreedores externos y la otra en la fuga de capitales, que a su vez determina el ritmo y las modalidades del endeudamiento externo estatal²⁶. La magnitud de la fuga de capitales iguala o supera, en las dos últimas décadas – salvo en el período álgido de la privatización de las empresas estatales, donde se genera una repatriación para adquirirlas- el pago de los servicios a los acreedores²⁷ y, lo que es aún más importante, el capital concentrado interno (nacional y extranjero) es el elemento central de ese proceso en tanto es quién implementa una valorización financiera externa de los recursos que se nutre de los ingresos que pierden los asalariados y de los derivados de la apropiación del patrimonio estatal – que en última instancia es el resultado del ahorro social²⁸.

Nada permite prever que este proceso, que se ha acentuado en los últimos años, tienda a cesar. La inversión se encuentra acotada por las altas tasas de interés; la depresión del

consumo masivo; la apertura económica y el interés del capital local más concentrado en capitalizar, mediante su venta y transformación, al menos parcial, en activos financieros localizados en el exterior, las ganancias patrimoniales derivadas de la adquisición de los activos públicos a precios irrisorios.

La mejora de la situación de los trabajadores depende pues, en estas condiciones, exclusivamente, de su capacidad para cambiar la relación de fuerzas y disciplinar al capital concentrado. Lo que no implica, necesariamente, su aislamiento. Las transformaciones en la cúpula y en el patrón de acumulación determinan que la contradicción principal sea la que opone el trabajo al capital. Pero al mismo tiempo, las necesidades de los trabajadores se identifican con la búsqueda de un desarrollo sustentable y equitativo para la sociedad en su conjunto, perspectiva, hoy más que nunca, ajena a los intereses y las posibilidades del gran capital. Este, más allá de sus diferentes orígenes, sus distintas magnitudes y sus diversas morfologías, se encuentra inserto en un proceso de acumulación a nivel mundial en que la clase obrera local ha devenido un mero elemento de costo en su lucha competitiva, lo que denota la ruptura de la ligazón, siempre precaria y contradictoria, entre generación y apropiación del excedente, acumu-

lación, y profundización del desarrollo del mercado nacional.

Octubre de 1999

Notas

¹ Los autores agradecen los comentarios realizados por los Licenciados Matías Kulfas y Martín Schorr sobre la versión preliminar de este trabajo.

² Investigador asociado del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

³ Investigador del CONICET y Coordinador del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

⁴ En este trabajo se entiende que la concentración de la producción consiste en la incidencia que tienen las mayores firmas de una actividad económica (cuatro u ocho según la metodología utilizada) en el valor de producción de la misma. En cambio, la centralización económica alude a los procesos en los cuales unos pocos capitalistas acrecientan el control sobre la propiedad de los medios de producción con que cuenta una sociedad, mediante la expansión de su presencia en una o múltiples actividades económicas basándose en una reasignación del capital existente (compras de empresas, fusiones, asociaciones, etc.). Cuando la centralización del capital no se produce en una rama, sino prioritariamente a través de la compra de empresas, fusiones o asociaciones que aumentan el control por un mismo capital de diversas actividades, hablaremos de centralización diversificada.

⁵ Se entiende por valorización financiera a la colocación de excedente por parte de las grandes firmas en diversos activos financieros (títulos, bonos, depósitos, etc.)

en el mercado interno e internacional. Este proceso, que irrumpió y es predominante en la economía argentina desde fines de la década de los años setenta, se expande debido a que las tasas de interés, o la vinculación entre ellas, supera la rentabilidad de las diversas actividades económicas, y a que el acelerado crecimiento del endeudamiento externo posibilita la remisión de capital local al exterior al operar como una masa de excedente valorizable y/o liberar las utilidades para esos fines.

⁶ En este trabajo se asume que la cúpula empresarial está constituida por las 200 empresas de mayores ventas en la economía argentina, tomando en cuenta todos los sectores de actividad salvo la actividad financiera y la producción agropecuaria. Para cada una de ellas se consideran los datos de balance acerca de la distintas variables que permiten analizar su comportamiento económico (ventas, utilidades, endeudamiento externo, etc.) para el período comprendido entre 1991 y 1997.

⁷ Sobre la segunda etapa de la industrialización sustitutiva ver, entre otros, a: Diamand, M.; "La estructura productiva desequilibrada y la doble brecha", Cuaderno Nro. 3, CERE, Buenos Aires, 1988. Braun, O. y Joy, L.; "Un modelo de estancamiento económico. El caso de la economía argentina", Desarrollo Económico, Nro. 80, Vol. 20, Buenos Aires, 1968. Nochteff, H.J.; "Los senderos perdido del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina", en Azpiazu D. y Nochteff H. "El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadismo y élite económica en la Ar-

gentina. Ensayos de economía política"; Tesis Norma- FLACSO, Buenos Aires, 1994.

⁸ O'Donnell, G., "Estado y Alianzas en la Argentina, 1956-1976", Desarrollo Económico, Nro. 64, Vol. 16, Buenos Aires, enero-marzo 1977

⁹ Cimillo, E.; Khavisse, M.; Lifschitz, E.; Piotrovsky, J.; "Un proceso de sustitución de importaciones con inversiones extranjeras: el caso argentino", en "El Desarrollo Industrial en la Argentina: Sustitución de importaciones, concentración económica y capital extranjero (1950-1970)", Secretaría de Planeamiento y Acción de Gobierno, Buenos Aires, 1972.

¹⁰ Las modificaciones estructurales de las últimas décadas indican que la diferenciación entre empresas estatales y las privadas de capital extranjero y nacional es insuficiente para examinar la economía argentina en general y la cúpula económica en particular. De allí que para el análisis de las grandes firmas se distinga, dentro del capital local y extranjero, entre las firmas que forman parte de grupos económicos o conglomerados, y las firmas que actúan por sí solas o de una manera "independiente". Como resultado se obtienen cinco tipos de firmas diferentes: empresas estatales, empresas de grupos económicos locales (GG.EE.), empresas locales independientes (ELI), empresas de conglomerados extranjeros (CE) y empresas transnacionales (ET). A las mismas se le agrega las asociaciones como un sexto tipo de empresa, que son los consorcios cuyo capital accionario está en manos de diferentes inversores (específicamente de diversos grupos económicos locales e inversores extranjeros).

¹¹ Es importante recordar que la relación Valor agregado/Valor de producción de 1993 es la más baja de la historia industrial argentina, incluso a la de 1935, momento en que había un escaso desarrollo industrial. La evolución de dicha relación desde 1935 hasta la década de los años ochenta puede consultarse en : Sourrouille, J.V. y Lucángeli J. "Apuntes sobre la historia reciente de la industria argentina", Boletín Techint, Nro. 219, julio-septiembre 1980.

¹² Respecto a las transformaciones en la propiedad y la producción agropecuaria pampeana ver: Basualdo, E.M. y Khavisse, M.; «El nuevo poder terrateniente, Investigación sobre los nuevos y viejos propietarios de tierras de la Provincia de Buenos Aires», Espejo de la Argentina, Editorial Planeta, Buenos Aires, 1993; Basualdo, E.M.; «El nuevo poder terrateniente: una respuesta», Realidad Económica Nro. 132, junio de 1995.

¹³ Basualdo, E.M.; «Deuda Externa y poder económico en la Argentina», Editorial Nueva América, 1987.

¹⁴ Es pertinente señalar que los subsidios derivados de la estatización de la deuda externa privada son sumamente significativos, en tanto involucran, hasta 1984, un monto equivalente a 9 mil millones de dólares de 1998.

¹⁵ La Ley de Reforma del Estado (Nro. 23.696 de 1989) establece que las empresas públicas podían privatizarse mediante decretos del Poder Ejecutivo (artículo 9), y que los acreedores del Estado y/o sus empresas podían capitalizar sus créditos, lo cual permitió la posterior capitalización de

títulos de la deuda externa por parte de los capitales extranjeros y también de ciertos grupos económicos locales.

¹⁶ Ver a este respecto: Proyecto Privatización y Regulación en la Economía Argentina; Documento de Trabajo N° 7: "Privatizaciones en la Argentina. Regulación tarifaria, mutaciones en los precios relativos, rentas extraordinarias y concentración económica", Área de Economía y Tecnología de la FLACSO /SECYT/ CONICET, Buenos Aires, abril 1999.

¹⁷ El caso de la privatización de Gas del Estado permite ilustrar este proceso de segmentación. Esta empresa estatal, que al momento de su privatización en 1992 estaba tercera en el ranking de ventas, se subdividió en diez empresas, dos de las cuales se ubican dentro de las primeras 50 en 1994 (Metrogas y Distribuidora de Gas Bs. As. Norte), mientras que otras dos se localizan dentro de las segundas 50 (Distribuidora de Gas Pampeana, y Transportadora de Gas del Sur), y finalmente cinco más en las últimas 100 posiciones de la cúpula (Distribuidora de Gas del Sur, Distribuidora de Gas del Centro, Distribuidora de Gas Cuyana, Distribuidora de Gas del Litoral y Transportadora de Gas del Norte). Por lo tanto, hay una empresa descendiente de Gas del Estado que por sus ventas se ubica por debajo de las 200 de mayores ventas (Distribuidora de Gas Noroeste).

¹⁸ Respecto al comportamiento de las variables macroeconómicas durante los primeros años de la década, ver: Nochteff H. y Abeles M.; "Economic shocks without vision. Neoliberalism in the transition of

socio-economic systems. Lessons from the argentine case", Institut fur Iberoamerika-Kunde, Cuaderno Nro. 51, Editorial Vervuert, Frankfurt, Alemania, 1999.

¹⁹ Cabe señalar que de acuerdo a la nueva estimación de las cuentas nacionales, el PBI a precios corrientes entre 1994 y 1995 registra un leve incremento (0,2%) y no una disminución como en la estimación considerada en este trabajo. Sin embargo, las diferencias a favor de las ventas realizadas por las grandes firmas se acentúan entre 1993 y 1997, ya que el nuevo PBI interno crece al 5,5% anual, mientras que en la estimación anterior lo hacía al 6,5% anual y las ventas de la cúpula al 11,2% anual. En relación con la nueva estimación de las cuentas nacionales ver: Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, "Sistema de cuentas Nacionales. Argentina. Año base 1993. Estimaciones trimestrales y anuales 1993-1997", 1999.

²⁰ Ver a este respecto: Proyecto Privatización y Regulación en la Economía Argentina, Documento de Trabajo N° 6: "El papel de las privatizaciones en el proceso de concentración y centralización del capital", Área de Economía y Tecnología de la FLACSO/SECYT/CONICET, abril de 1999. Asimismo, Khavisse, M. y Piotrkowski, J. "La consolidación económica de los factores extranacionales. El caso de las cien empresas industriales más grandes", Consejo Nacional de Desarrollo (CONADE), marzo 1973. La información básica que utiliza este trabajo proviene de las sucesivas publicaciones de las revistas Panorama de la Economía Argentina y Mercado. También, Skupch, P.R.; "Concentración indus-

trial en la Argentina, 1956/1966", Instituto de Investigación Económica de la UBA, 1970. La información básica de este estudio se origina en los balances presentados por las empresas en la Inspección General de Justicia de la Nación.

²¹ Las doscientas firmas de mayor facturación generan más del 60% de las exportaciones totales del país. Más aún, dado que sus importaciones rondan el 30% del total, tienen un saldo comercial fuertemente positivo y creciente entre 1993 y 1997, cuando el de la economía en su conjunto es negativo y creciente en el tiempo. Al respecto ver: Proyecto Privatización y Regulación en la Economía Argentina, op. cit., abril de 1999.

²² Marx, C. (1968), pág. 543 y ss.

²³ Ver: Azpiazu, D. (comp), Gutman, G. y Vispo A. (1999); La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo, Grupo Editorial Norma, Buenos Aires.

²⁴ Ver: Basualdo E. M. y Khavisse M., op. cit., 1993

²⁵ Por ejemplo, el caso extremo en términos de los precios de transferencia parecería ser el sector automotriz a juzgar por los estudios que abordan directamente el análisis de esta problemática, tal como: Centro de Estudios Económicos (O.J. Ferreres y Asociados SA); "Precios de Transferencia. Antecedentes y recaudación esperada en Argentina", Buenos Aires, julio de 1998.

²⁶ Se deja de lado la deuda externa estatal porque el ritmo y las modalidades de la misma son determinadas por el capital concentrado local que es el principal deu-

dor externo privado. Ver a este respecto: Basualdo, E.M.; "Deuda Externa y poder económico en la Argentina", Editorial Nueva América, Buenos Aires, 1987.

²⁷ La salida de capitales locales al exterior ronda los 40 mil millones de dólares entre 1991 y 1997, superando el stock de los mismos, de acuer-

do a las cifras oficiales, los cien mil millones de dólares a fines de esta década. Ver al respecto: E. M. Basualdo, "Acerca de la naturaleza de la deuda externa y la definición de una estrategia política", IDEP, 1999 (mimeo).

²⁸ Ver al respecto: Basualdo E.M., op. cit., 1999.

