

CARACTERISTICAS DE LA DESINDUSTRIALIZACION EN LA ARGENTINA DURANTE LAS ULTIMAS DECADAS

1. Introducción

El golpe de Estado del 24 de marzo de 1976 puso en marcha una de las reestructuraciones sociales más significativas y dramáticas de la historia argentina, cuyo desarrollo comprende los últimos 20 años. La dictadura militar implicó el tránsito de una sociedad industrial a otra basada en la valorización financiera que se vinculó primero con la fuga de capitales al exterior, a la cual se le agregó en los años 90 la privatización de las empresas públicas.

El desarrollo del nuevo patrón de acumulación es posible debido a una nueva relación entre el capital y el trabajo junto a un replanteo de la situación dentro de la propia esfera del capital. Ambas situaciones traen como consecuencia una situación social caracterizada por una profunda desigualdad. En un extremo de la estructura social se encuentran los trabajadores que en conjunto tienen la participación en el ingreso más baja desde la irrupción del peronismo en la vida política argentina. Entre ellos se registran acentuadas diferencias, tantas como las que se pueden presumir en una sociedad donde los sectores sociales mayoritarios se encuentran enfrentados a la reducción del salario real, la precarización del empleo, la desocupación y la marginalidad. En el otro, se ubican un reducido número de grupos económicos, empresas extranjeras y bancos acreedores que conjugan una creciente participación en el ingreso y la riqueza con la capacidad de subordinar al Estado y determinar el rumbo del proceso económico y social.

La reestructuración económica puesta en marcha por la dictadura militar, ratificada por el continuismo radical y consolidada por el peronismo neoliberal tuvo un indudable impacto en los sectores productivos que sostenían el funcionamiento de la sustitución de importaciones. En efecto, desde 1976 en adelante la vinculación entre la producción industrial y el Estado ya no será el núcleo central del proceso económico y social sino que ese lugar lo ocupará la valorización financiera y la salida de capitales al exterior vinculadas con otro tipo de Estado.

La modificación en el patrón de acumulación trajo aparejado, una crisis y una reestructuración de la producción industrial inédita en la historia de este sector. Tan es así que durante las dos últimas décadas los establecimientos industriales disminuyen en casi el 30% (más de 35 mil plantas industriales menos) y la ocupación desciende en más de un tercio (más de 500 mil ocupados menos) (Cuadro Nro. 1). La importancia de la desindustrialización es tal que se convierte en uno de los factores estructurales que determinan la inédita desocupación que soportan los trabajadores argentinos .

2. La industrialización sustitutiva

La estructura industrial de mediados de los años setenta expresaba los resultados de más de una década de acentuada expansión. El desarrollo de la denominada “segunda fase de sustitución de importaciones” (1958-1975) trajo aparejado un crecimiento industrial que superó al de las restantes actividades económicas, encontrando uno de sus pilares básicos en la incorporación de capital extranjero y en la expansión de las firmas transnacionales ya instaladas en el país.

En este contexto, se registró un sensible incremento de la productividad manufacturera que fue acompañada por un aumento de menor importancia en los salarios y la ocupación. La

producción metalmecánica y la elaboración de productos químicos y petroquímicos fueron las actividades más dinámicas a partir de las cuales se fue remodelando la estructura del sector.

Cuadro Nro. 1

Evolución de los establecimientos, el personal ocupado y el valor de producción de la industria de acuerdo a la cantidad de personas ocupadas (1974-1994).

A) Cantidad de establecimientos industriales

Ocupados	1974		1985		1994		Variación %		
	cantidad	%	Cantidad	%	cantidad	%	1973/85	1985/94	1973/94
De 1 a 10	108.237	85,6	89.604	81,9	75.016	83,3	-17	-16	-31
De 11 a 50	13.931	11,0	15.647	14,3	11.613	12,9	+12	-26	-17
De 51 a 100	2.045	1,6	2.121	1,9	1.705	1,9	+ 4	-20	-17
Más de 100	2.175	1,7	2.004	1,8	1.754	1,9	- 8	-12	-19
Total	126.388	100,0	109.376	100,0	90.088	100,0	-13	-18	-29

B) Cantidad de personas ocupadas

Ocupados	1974		1985		1994		Variación %		
	cantidad	%	Cantidad	%	cantidad	%	1973/85	1985/94	1973/94
De 1 a 10	331.337	21,7	300.522	21,9	225.361	22,4	- 9	-25	-32
De 11 a 50	297.943	19,5	329.815	24,0	247.635	24,6	+11	-25	-17
De 51 a 100	142.980	9,4	148.562	10,8	119.969	11,9	+ 4	-19	-16
Más de 100	752.997	49,4	594.274	43,3	414.944	41,2	-21	-31	-45
Total	1.525.257	100,0	1.373.173	100,0	1.007.909	100,0	-10	-27	-34

C) Distribución % del Valor de producción industrial

Ocupados	1974	1985	1994
De 1 a 10	8,9	7,3	9,7
De 11 a 50	14,7	15,7	18,2
De 51 a 100	10,0	10,6	12,8
más de 100	66,4	66,4	59,1
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente : Elaborado en base a los Censos Industriales.

Asimismo, durante el período, se afianzó una fuerte estructura oligopólica en las principales actividades manufactureras. Las ramas industriales más concentradas - donde los 8 establecimientos mayores generan más del 50% del valor de producción- participaban, en 1973, con el 45% de la producción industrial.

Dentro de las características que se consolidaron en la estructura industrial durante la etapa de expansión, cabe destacar el incremento del tamaño medio de los establecimientos manufactureros, igualmente reducido en relación al tamaño internacional. Un proceso similar se registró con el grado de integración de los grandes establecimientos fabriles, ya que comienzan a desarrollar lentamente una estructura de proveedores especializados que toman a su cargo la producción de diversos insumos. Sin embargo, a pesar de la paulatina disminución del grado de integración de las grandes plantas fabriles, el mismo siguió siendo muy elevado en comparación con el nivel de especialización que idénticas actividades muestran en los países centrales.

Durante el período, las empresas extranjeras aumentaron su incidencia en el valor de producción y la ocupación industrial, llegando a generar en 1973 el 30% y el 20% de los

respectivos totales. Las actividades en que actuaban se caracterizaban por ser no sólo las más dinámicas sino también por presentar un acentuado grado de concentración. En 1973, más del 60% del valor de producción de las firmas extranjeras se originaba en ramas industriales en las cuales los 8 establecimientos más grandes controlaban más del 50% del respectivo valor de producción.

3. La reestructuración industrial durante la década del '80.

La política económica desplegada con posterioridad al golpe de Estado de marzo de 1976 alteró drásticamente el proceso de industrialización, no sólo porque detuvo abruptamente el crecimiento industrial sino porque también modificó profundamente las condiciones estructurales del sector y el comportamiento de las firmas líderes en dicha actividad. La apertura económica impulsa un acentuado proceso de "desindustrialización" y reestructuración manufacturera, que alteró el tipo de industrialización y el patrón de acumulación de capital vigente hasta ese momento.

De allí en más y especialmente a partir de 1980 se ponen de manifiesto significativos cambios estructurales que se pueden apreciar mediante la comparación de los Censos Económicos de 1973 y de 1984.

Durante este período, a diferencia de lo ocurrido durante la segunda sustitución de importaciones, se registra una pérdida de la incidencia industrial en la economía, al mismo tiempo que descienden el número de establecimientos manufactureros y la ocupación sectorial en un 13% y un 10%, respectivamente (Cuadro Nro. 1).

Tanto el análisis de la composición sectorial del PBI como la comparación de los últimos Censos Industriales y la evolución de las encuestas manufactureras indican un proceso de involución industrial. La misma no sólo se expresaba como una pérdida de incidencia de este sector en la actividad económica global congruente con una disminución del número absoluto de las plantas fabriles y de la ocupación sino que al mismo tiempo se registraban modificaciones muy significativas dentro de la propia estructura industrial. Cabe mencionar al respecto que se produjo una alteración de envergadura en la importancia relativa que tenían las distintas actividades que lo componían. Se redujo la incidencia de las producciones que habían liderado la expansión industrial de los años 60 y 70: el complejo metalmeccánico. Al mismo tiempo se elevó la importancia de un conjunto de bienes intermedios, que constituyen la principal base industrial de los grandes grupos económicos locales (químicos-petroquímicos, aluminio, papel, cemento, acero).

El redimensionamiento industrial y el cambio en su composición sectorial se conjugaron tanto con un severo incremento de la concentración técnica como con cierta desconcentración regional de la producción manufacturera. En efecto, por una parte, las ramas altamente concentradas generan en 1984 el 51% del valor de producción industrial, cuando una década atrás, en 1973, sus producciones representaban el 45% del valor de producción agregado. Por otra, las regiones tradicionalmente industriales (Gran Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba) pierden parte de su decisiva incidencia industrial, al tiempo que aumenta su participación un conjunto de provincias escasamente industrializadas. Sin embargo, esta desconcentración espacial de la producción manufacturera inducida por los regímenes de promoción industrial no altera la preponderancia que ejercen las regiones centrales en el desarrollo industrial argentino.

Estrechamente vinculada con el proceso de concentración técnica y económica, se produce una marcada diferenciación entre los establecimientos más pequeños y los de mayor tamaño de acuerdo con su ocupación. En términos generales, la comparación intercensal

permite determinar que mientras los establecimientos más pequeños acentúan su intensidad en la utilización de mano de obra, los más grandes (aquellos que tienen 100 o más ocupados) se vuelven sensiblemente más intensivos en la utilización de capital. De allí entonces que se amplien notoriamente las diferencias de productividad que ya tenían los mayores establecimientos a principios de la década de los setenta.

Esta polarización entre los establecimientos industriales de distinto tamaño se ve agravada, en primer término, por la elevada rotación (la relación entre los nuevos establecimientos y el total) que presentan las plantas más pequeñas frente a la relativa estabilidad de los de mayor tamaño. En segundo lugar, porque los nuevos establecimientos pequeños que se incorporan durante el período intercensal tienen menor productividad que los que permanecen mientras que, al contrario, en las grandes plantas fabriles, las que se incorporan tienen una productividad sensiblemente más alta que las ya instaladas en 1973.

Asimismo, es revelador apreciar que entre ambos extremos se encuentra un conjunto numeroso de establecimientos medianos que incrementan su número, mantienen su participación en el valor de la producción y mejoran sus niveles de productividad. Es pertinente señalar que pese a la creciente dualidad entre los establecimientos de diferente tamaño en todos ellos disminuye la participación de los salarios en el valor agregado. La disminución de la masa salarial en el valor agregado industrial es sumamente pronunciada, ya que cayó del 38% en 1973 al 24% en 1984.

Si bien la desarticulación industrial de los pequeños establecimientos podría suponer que los establecimientos más grandes aumentaron su grado de integración, el análisis del comportamiento de los medianos permite inferir que se han desplegado procesos mucho más complejos.

En efecto, el incremento de la cantidad y la productividad de estos últimos parece estar estrechamente vinculado con el proceso de centralización de la producción industrial. Una parte importante de los mismos son establecimientos de nuevas empresas pertenecientes a los mismos propietarios que controlan grandes establecimientos, de los cuales son ahora proveedores. Por lo tanto, la expansión de los establecimientos medianos no únicamente expresa una mayor integración de las plantas grandes, sino la expansión de fuertes capitales a través de una mayor integración empresarial desplegada mediante la instalación de empresas diferenciadas con establecimientos fabriles también distintos que mantienen entre sí relaciones de insumo-producto.

Si bien esta expansión que se realiza principalmente en base a los recursos estatales recibidos a través de los diferentes regímenes de promoción industrial en numerosos oportunidades es "artificial" y planteada como medio para apropiarse de los beneficios promocionales, en muchos otros conlleva una real expansión de la integración empresarial de los grupos económicos o empresas transnacionales que los controlan.

El análisis de la trayectoria seguida por las empresas extranjeras en la producción industrial alude a las transformaciones que se registran en la cúpula de los establecimientos y las empresas industriales, en tanto estas últimas son propietarias de las plantas más grandes. La estimación de la participación de las firmas extranjeras realizada en base al Censo Económico Nacional permite determinar que los establecimientos pertenecientes a las mismas generan el 27% del valor de producción industrial en 1984 cuando una década antes participaban con el 30% de la misma.

La crisis desencadenada a partir de 1980 provoca un severo redimensionamiento industrial asociado a la quiebra y cese de actividad de numerosas empresas así como a la fusión, transferencia y absorción, tanto de firmas como de establecimientos. Este proceso involucra, también, a las firmas extranjeras, ya que un conjunto de ellas, líderes en sus

respectivos sectores industriales, cesaron sus actividades en el país o fueron transferidas a otros capitales locales o extranjeros (como General Motors y Citroen en la industria automotriz, Olivetti en máquinas de oficina, Duranor en la producción petroquímica y Sudamtex SA en la actividad textil).

Estas características del proceso de redimensionamiento sectorial permiten afirmar que la merma en la participación de las subsidiarias extranjeras en la producción industrial, si bien es reducida en términos del valor de producción o del valor agregado está vinculada a cambios de significación en las condiciones estructurales, no tratándose por lo tanto de un descenso coyuntural en los niveles de producción.

Estas transformaciones estructurales están directamente relacionadas con la reversión del patrón de industrialización sustitutivo, como consecuencia de la apertura económica implementada a partir de mediados de la década pasada. Las firmas extranjeras que habían sido agentes económicos centrales en la etapa de expansión industrial, se vieron afectadas por los profundos cambios que se registran en el proceso económico. Sin embargo, cabe precisar que los efectos de la crisis no se desplegaron uniformemente en todas las empresas extranjeras.

En efecto, un conjunto de evidencias revelan que las empresas transnacionales que a mediados de los años '70 controlaban numerosas subsidiarias locales que actuaban tanto en la producción industrial como en otras actividades económicas, respondiendo a una estrategia empresarial de integración o diversificación económica, incrementaron su incidencia en la producción industrial, no sólo respecto a las restantes firmas extranjeras sino también en relación al agregado manufacturero. Por el contrario, las empresas transnacionales que iniciaron el período con una estructura empresarial compuesta por unas pocas empresas, principalmente industriales y por lo tanto con una cierta especialización local, vieron afectada seriamente su participación en la producción industrial.

Los agentes económicos que van a aumentar su participación en la producción industrial son los grupos económicos. Su expansión industrial no sólo se debe a que las restantes empresas son afectadas por la desindustrialización sino también porque los grupos económicos son los propietarios de las nuevas plantas industriales.

El análisis de las nuevas plantas industriales indica que la mayoría de las nuevos establecimientos fabriles se instalaron con recursos transferidos por el Estado mediante la promoción industrial y no con recursos propios de las empresas privadas. Los subsidios derivados de la promoción industrial no alimentaron, como en otros casos, la fuga de capitales al exterior sino que, al mismo tiempo que definieron el nuevo perfil industrial, acrecentaron el control de los grandes grupos económicos sobre la producción industrial.

Los nuevos emprendimientos se dedicaron a producir bienes intermedios (siderurgia, papel, cemento, petroquímica, insumos textiles, etc.) en los cuales, generalmente, los grupos económicos propietarios de los nuevos establecimientos ya controlaban diversas empresas líderes en esas actividades. De allí, entonces, que pueda afirmarse que la estrategia empresarial estuvo basada en consolidar sus posiciones oligopólicas en una amplia gama de bienes industriales intermedios en base a los recursos estatales transferidos mediante los regímenes de promoción industrial (tal el caso de los grupos económicos Loma Negra, Alpargatas, Bagley, Arcor, Acindar, etc.).

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

económico en cuestión (tal el caso de Bidas en la industria papelera o de Alpargatas en la pesquera).

De esta manera se estableció 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.

La centralización económica imperante en los años 80 puede constatarse mediante el análisis de 200 empresas industriales de mayores ventas. El mismo permite establecer que 30 grupos económicos y otros tantos conglomerados transnacionales controlaban una porción mayoritaria de dichas empresas y de sus ventas. En conjunto, esos grupos económicos y firmas transnacionales, son propietarios de más de mil firmas ubicadas en diferentes sectores de la actividad económica y tienen una significativa importancia en los procesos de endeudamiento externo, promoción industrial, capitalización de la deuda externa y exportaciones industriales.

4. La desindustrialización de los años '90

4.1 Aspectos generales

En los primeros años de la década de los 90 se consolida el proceso de desindustrialización iniciado anteriormente. La comparación entre los Censos de 1984 y 1994 indica que durante ese período desaparecieron el 18% de los establecimientos industriales (casi 20 mil plantas) y perdieron su empleo el 27% de los ocupados (más de 350 mil personas). La profundidad de esta crisis industrial es tal que afecta a todos los tamaños de establecimientos, tanto a los pequeños como a los grandes y medianos (Cuadro Nro. 1).

La declinación industrial en este período fue acompañada por modificaciones en la composición sectorial, la disminución de la integración local y la centralización de la producción. En términos de la composición sectorial, la tendencia seguida entre mediados de los 80 y el primer lustro de los 90 es a un incremento en la participación de la producción de alimentos y refinación de petróleo. Es decir a un incremento en la participación de algunas de las producciones industriales vinculadas a las ventajas comparativas naturales a nivel internacional y a una pérdida en la importancia de las producciones de bienes de capital y de las vinculadas a tecnologías más complejas.

La otra tendencia de gran relevancia es la profunda regresión en términos del grado de integración nacional, es decir en la importancia de la fabricación nacional de los insumos. (Valor Agregado / Valor de Producción en 1984 = 45% ; en 1994=34%). Por lo tanto, no sólo la importancia cuantitativa de la producción industrial se redujo durante la última década sino que también disminuyó el grado de integración local, tendiendo cada vez más a ser una actividad de "armado" de bienes en base a la provisión de insumos importados. Cabe señalar que esta característica se consolida aún en las actividades industriales que se expandieron acentuadamente durante la década como es el caso de la industria automotriz.

La otra modificación importante, decisiva en términos de la centralización de la propiedad del capital, está vinculada al proceso de privatización de las empresas públicas ya que en apenas cuatro años fue transferida al sector privado la casi totalidad de las empresas públicas productoras de bienes y prestadoras de servicios que, en su conjunto, generaban cerca del 8% del PBI total, y poco más del 20% de la inversión global en el país.

Este proceso tuvo un notable efecto directo e indirecto sobre la centralización de la propiedad del capital en la producción industrial. Las privatizaciones tienen un efecto directo

sobre la concentración de la propiedad porque una parte de las empresas transferidas por el Estado eran firmas industriales que representaban no menos del 20% del valor de producción que generaban las 200 empresas industriales más grandes (entre ellas se encuentran YPF, SOMISA, etc.). La privatización de empresas públicas también tiene efectos indirectos porque las empresas no-industriales que se privatizaron en muchas ocasiones son propiedad de grupos económicos o conglomerados extranjeros que son fuertemente industriales y para los cuales dichas adquisiciones están relacionadas con sus producciones industriales.

En efecto, del análisis de las privatizaciones y de los consorcios que se adjudicaron esas empresas se puede reconocer las estrategias empresarias:

A) los grupos económicos que a través de alguna de sus empresas controladas adquirieron empresas públicas o tenencias accionarias del Estado en firmas que operan en el mismo sector de actividad en el cual están insertos (**concentración**). Tal el caso, por ejemplo, del grupo Indupa y su participación en Petropol S.A. e Induclor S.A., del grupo Garovaglio y Zorraquín que a partir de Ipako S.A. adquiere Polisur S.A., o el del conglomerado Techint que adquiere la mayoría accionaria de 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 (Perez Companc, Astra, Techint, Cia. Gral. de Combustibles);

B) los conglomerados empresarios que adquirieron u obtuvieron la concesión de empresas o servicios públicos para lograr, directa o indirectamente, un mayor grado de integración vertical u horizontal (**integración**). Los ejemplos son muchos y muy diversos: las siderúrgicas de Techint y Acindar que integran la producción y 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 Perez Companc -PECOM-NEC- y Techint -Telettra e Italtel-), los grandes grupos constructores (Benito Roggio e hijos, Sideco Americana, Dycasa, Decavial) en el ámbito de las concesiones viales, las principales empresas petroleras que pasaron a controlar refinerías, destilerías, oleoductos, instalaciones portuarias, flota petrolera, etc.;

C) los grupos económicos que tuvieron una activa y difundida presencia (**diversificación y conglomeración**) en los distintos procesos de privatización. Basta con señalar el grupo Perez Companc (generación, transmisión 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, industria siderúrgica, etc.) o el grupo Cia. General de Combustibles (generación de energía eléctrica, explotación petrolífera -áreas centrales y secundarias- y destilerías, distribución de gas, ferrocarriles, telecomunicaciones, aguas y servicios cloacales, elevadores portuarios, etc.).

Esta profundización del proceso de concentración del capital asociado a las privatizaciones de empresas públicas produjo la consolidación de una tendencia que se remonta a mediados de la década de los años setenta: la importancia que asume la asociación entre los grandes grupos económicos locales con firmas de capital extranjero.

En la generalidad de los casos, tales asociaciones incluyen grandes grupos económicos de capital nacional -a veces, más de uno- que suelen aportar capacidad gerencial administrativa y, fundamentalmente, de "influencia política", bancos extranjeros o locales y contratistas públicos locales que capitalizaron títulos de la deuda -externa y/o interna-, y ciertas empresas transnacionales que generalmente aportan capacidad y experiencia

tecnológica y de gestión. Como manifestación de la importancia político-institucional que asume el poder de "influencia política" de los grupos económicos nacionales cabe destacar que, con muy pocas excepciones -como en el caso de algunas áreas secundarias de explotación petrolífera-, prácticamente no se registran ejemplos de procesos de privatización en los que resultara adjudicataria una empresa o consorcio transnacional que no se presentara asociado a algún conglomerado de capital local.

De todas maneras, si bien las distintas formas de asociación con empresas transnacionales se constituye en una de las formas predominantes en la estructura de capital de los consorcios adjudicatarios, se manifiesta una nítida hegemonía de unos pocos grandes grupos económicos locales que pasaron a controlar una amplia y diversificada gama de empresas públicas. En otras palabras, las modalidades de los diversos procesos de privatización -exigencias patrimoniales mínimas, requisitos técnicos, premura, etc- estuvieron en función del despliegue de estrategias por parte de los principales conglomerados locales, inscriptas en una creciente polarización del poder económico. De esta manera el desarrollo del programa de privatización ha contribuido a consolidar el poder de mercado de unos pocos conglomerados empresarios que han visto acrecentada su influencia sobre la configuración de la estructura de precios relativos y la distribución de la riqueza.

4.2 La situación de los últimos años: un análisis a partir de los cambios de propiedad en las grandes firmas de la economía argentina.

Las tendencias que irrumpen en la composición de la facturación de la cúpula empresaria durante el último trienio son claras en señalar que en 1995 se inicia una etapa diferente en la cual los conglomerados extranjeros y, en menor medida, las empresas transnacionales, se constituyen en los capitales dinámicos que sobrepasan a los grupos económicos y le disputan a las asociaciones la primera posición en la cúpula empresaria. Sin embargo, cabe preguntarse acerca de la profundidad, las características y el significado que asume la retracción de los grupos económicos que se expresa en los últimos años teniendo en cuenta que incrementaron la importancia de sus activos financieros mediante la fuga de capitales al exterior.

En este sentido, cabe tener en cuenta que la participación promedio en las ventas de la cúpula empresaria que alcanzan los grupos económicos durante los últimos años (de 1995 a 1997) supera a la que obtienen en esos años tanto los conglomerados extranjeros como las empresas transnacionales. Sin duda, la alusión a esta situación no se dirige a poner en tela de juicio que la reducción en la incidencia de los grupos económicos es una de las transformaciones trascendentes de los últimos años, sino a descartar que la disminución de los últimos dos años alcance una magnitud tal que indique la existencia de un proceso de disolución de los grupos económicos en términos de la economía real.

Por otra parte, para evaluar los alcances de la retracción estructural que registran los grupos económicos es necesario tener en cuenta que son la forma de propiedad que obtiene, luego de las asociaciones, la rentabilidad más elevada de la cúpula empresaria, superando a la que obtienen ambos tipos de capital extranjero. Más aún, estas diferencias se amplían notoriamente durante el último trienio, cuando el dinamismo de las ventas realizadas por las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros erosiona su participación en la cúpula empresarial.

Asimismo, es relevante tener en cuenta que los grupos económicos son la forma de propiedad que tiene el saldo positivo más elevado en términos del intercambio comercial,

superando también, desde esta perspectiva, a los dos tipos de capital extranjero. En este caso, cabe destacar que, al igual que lo que ocurre en términos de la rentabilidad, las ventajas relativas que tienen los grupos económicos en esta materia se amplían durante los últimos tres años de la serie, es decir cuando disminuye la importancia relativa de sus ventas.

Adicionalmente, del análisis de sus empresas vinculadas surgen algunos elementos que también son indicativos de que no se registra un colapso definitivo de los grupos económicos dentro de la cúpula económica. En efecto, este tipo de empresa es el principal accionista en las asociaciones hasta 1996 y -a pesar de que es desplazada de esa posición por los conglomerados extranjeros debido a la venta de múltiples participaciones accionarias- en 1997 se ubica como el segundo accionista de las mismas, superando a las demás formas de propiedad.

En este mismo orden de cosas, cabe destacar que -más allá de su participación en las asociaciones- la diversificación de los grupos económicos hacia actividades tradicionalmente relevantes en la economía argentina, como es la producción agropecuaria pampeana y extrapampeana, parecería haberse ampliado a juzgar por lo que ocurre en una serie de grupos económicos que venden parte -sino la totalidad- de sus activos fijos durante este período. Si bien la importancia económica de estas operaciones no puede ser evaluada en términos de las ventas o de su rentabilidad, su trascendencia relativa en la extensión de sus tierras, indica que las mismas acrecientan su participación dentro de los grandes terratenientes argentinos.

Los elementos mencionados precedentemente ayudan a calificar la profundidad que asume la retracción estructural de los grupos económicos, pero no a negarla. Es indiscutible que las ventas de empresas y paquetes accionarios afectan profundamente la importancia relativa de estos agentes económicos en la producción de bienes y la prestación de servicios. Sin embargo, es relevante advertir que esas transferencias de capital no involucran a firmas o consorcios que se enfrentan con situaciones críticas por tener una baja rentabilidad y problemas de mercado derivados de la competencia de los productos importados. Por el contrario, se trata de empresas dinámicas, con mercados cautivos y una rentabilidad sumamente elevada, local e internacionalmente, y creciente a lo largo del tiempo. En consecuencia, los montos percibidos por los grupos económicos que venden son muy significativos, inéditos en la economía argentina. De allí que esas transferencias estén estrechamente vinculadas con la acentuada remisión de excedente local al exterior. Sin embargo, los procesos en marcha indican que la reactivación de la salida de capital local al exterior involucra además otros componentes. En efecto, las evidencias disponibles parecen indicar que -a diferencia de lo que ocurre en la década pasada- la remisión de ahorro interno al exterior no se sustenta únicamente en la diferencia existente entre la tasa de interés interna e internacional, sino también en la significativa masa de utilidades y la elevada tasa de rentabilidad de los grupos económicos, así como en los ingresos que perciben por la venta de sus empresas controladas y de las participaciones accionarias en sus firmas vinculadas.

Se trata de un proceso complejo que cobra forma progresivamente, y en el cual sólo una parte del endeudamiento externo privado se valoriza internamente, mientras que el resto se destina a financiar las actividades y la expansión de las grandes firmas oligopólicas. Teniendo en cuenta las funciones que cumple el endeudamiento de las firmas, se podría sostener que la situación actual combina lo que ocurrió durante la industrialización sustitutiva -donde el endeudamiento interno se destinaba a financiar el capital de trabajo y la inversión de las firmas- con el comportamiento de la década pasada -donde el destino prácticamente exclusivo del endeudamiento era la obtención de renta financiera-. Sin embargo, es muy importante tener en cuenta que aun la parte del endeudamiento que se utiliza para adquirir las empresas públicas, financiar parte del capital de trabajo y especialmente incrementar sus activos

mediante las fusiones, adquisiciones de empresas y nuevos negocios, cumple un papel insustituible al posibilitar la utilización de capital propio para otros fines, como la remisión de recursos al exterior. Esta función indirecta del endeudamiento destinado a financiar el capital de trabajo y la expansión de las grandes empresas es nueva –no existió en la sustitución de importaciones- y parece ser sumamente importante en las empresas que prestan los servicios públicos en tanto son las actividades de mayor rentabilidad de la economía argentina. La conjunción de estos dos procesos –endeudamiento externo y destino de las utilidades- con la venta de empresas y participaciones accionarias por parte principalmente de los grupos económicos, son los que hacen posible la ingente salida de capitales locales al exterior durante los últimos años.

En conjunto, todos estos elementos permiten delimitar el carácter que asume el retroceso que registran los grupos económicos en la producción de bienes y la prestación de servicios -y el consecuente avance de los dos tipos de capital extranjero-, pero al mismo tiempo los mismos plantean nuevos interrogantes acerca de los motivos que impulsan a los grupos económicos a vender sus activos, especialmente cuando la transferencia de empresas involucra, en términos generales, a las empresas privatizadas de mayor rentabilidad, proceso que alcanza su máxima expresión durante el último bienio, cuando se intensifican las compraventas de “paquetes” accionarios. Por cierto, la mayor capacidad económica y financiera de los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales en relación a los grupos económicos es un factor que influye pero dichas diferencias ya 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. Asimismo, el incremento y el nivel alcanzado en el endeudamiento interno y externo también parece ser un factor que incide en las decisiones de los grupos económicos respecto a enajenar una parte de sus activos. Sin embargo, tampoco este factor parece ser decisivo -salvo en casos excepcionales como aparentemente es la situación del grupo económico Soldati- debido a la rentabilidad que obtienen los grupos económicos y la significativa masa de capital líquido que mantienen en el exterior.

Sin embargo, si bien la venta de activos fijos responde a un conjunto de factores entre los cuales se cuentan los ya mencionados, hay otros que parecen ejercer una influencia significativa y están vinculados a la vigencia de la valorización financiera. A este respecto, cabe recordar 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 estos consorcios para incidir sobre la estructura de precios relativos, y en el funcionamiento general de los mercados, lo cual les garantiza una elevada y creciente rentabilidad. 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. En este caso, la creciente rentabilidad opera no sólo como una forma de garantizar la concentración del ingreso sino también como la manera de aumentar las ganancias patrimoniales.

Sin duda, estas evidencias aportan nuevos elementos para aprehender las características que presenta la valorización financiera durante la década de los años noventa. En este sentido,

cabe recordar que los bancos locales y extranjeros, así como los fondos de inversión, participan activamente en los consorcios derivados de la privatización de empresas públicas con el objetivo de obtener ganancias financieras en el corto y mediano plazo. Asimismo, la importancia de la valorización financiera también se expresa en que los activos financieros siguen siendo un destino relevante en las decisiones de inversión de las grandes firmas. A todas estas manifestaciones, la conjunción de las transferencias de capital y el comportamiento de las cuentas externas le agrega una nueva y relevante expresión del mismo fenómeno, como es la fuga de capitales para realizar inversiones de carácter financiero en el exterior. De esta manera, con posterioridad a las privatizaciones, se retoma una característica central que restringe severamente la formación de capital durante la década de los años ochenta, la salida de ahorro interno, pero ahora en una economía con un alto endeudamiento externo, centrada en los servicios, y una ostensible declinación industrial.

La decisión de los grupos económicos, y de algunos conglomerados extranjeros, de vender ciertas participaciones de capital en los consorcios que surgen a partir de las privatizaciones se conjuga, obviamente, con la voluntad de comprar por parte de otros capitales, mayoritariamente extranjeros. Todo parece indicar que esta conjunción es posible porque a los compradores los tiene sin cuidado las ganancias patrimoniales de los vendedores, siempre que la rentabilidad de la inversión sea provechosa en términos relativos. Teniendo en cuenta que los compradores son, en general, grandes firmas internacionales prestadoras de un servicio específico, su referencia para definir la adquisición es la rentabilidad del mismo a nivel mundial, comparación en la que el mercado argentino resulta ser uno de los más rentables del mundo.

En este contexto, es importante señalar que los cambios estructurales que introducen estas transferencias de capital tienden a generar una creciente autonomía de las asociaciones respecto a las demás formas de propiedad, es decir, a dotarlas de la independencia que exhiben los restantes tipos de empresa. Tendencia que aparece estrechamente vinculada a las modalidades particulares que adquieren, tanto la retracción de los grupos económicos con una doble inserción en la cúpula, como la expansión de los conglomerados extranjeros que también tienen esa misma peculiaridad.

Sin embargo, es inevitable señalar que los fenómenos que irrumpen en las asociaciones tienen otras derivaciones que presuntamente aluden a un proceso de transformaciones más profundo y abarcativo. En principio, como una hipótesis preliminar debido a la cercanía de los cambios, cabe señalar que dentro de las profundas modificaciones estructurales que se registran en la cúpula empresaria durante los últimos años, la tendencia a su desarticulación parece ser uno de sus componentes más importantes, en tanto los capitales que garantizan la articulación de las grandes firmas entre sí, y de todas ellas con el sistema político -los grupos económicos-, pierden gravitación y, especialmente, decaen 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 su ya escasa presencia en las asociaciones -que es la principal forma de propiedad, y un espacio relevante en la articulación y síntesis de las distintas expresiones del gran capital-. En otras palabras, tanto los grupos económicos como los conglomerados extranjeros que tienen una doble inserción en la cúpula empresaria disminuyen su incidencia dentro de las asociaciones -los primeros porque pierden importancia dentro de la cúpula y los otros porque se expanden en base a sus empresas controladas- asumiendo una creciente importancia capitales cuya inserción se circunscribe únicamente a ser accionistas de empresas asociadas. Todo lo cual determina que las

asociaciones tiendan a ser crecientemente un tipo de propiedad como el resto porque quienes participan de ellas no controlan otras empresas de la cúpula.

Todos estos elementos parecerían indicar que dentro de los sectores dominantes se estarían gestando nuevas contradicciones. Por cierto, las reformas estructurales de comienzos de la década les permitieron a los sectores dominantes superar la profunda brecha que separaba a los acreedores externos del capital concentrado interno a costa de los activos estatales y los ingresos de los asalariados pero, al mismo tiempo, lograron conformar un bloque de poder que exhibía una significativa homogeneidad interna debido a que las asociaciones que se conformaron a partir de la privatización de las empresas estatales, o por otros motivos, les permitió articular los intereses de las diversas fracciones del capital. A partir de mediados de la década, esta situación comienza a modificarse porque la venta de empresas y/o de participaciones de capital en las asociaciones comienza a disgregar esa “comunidad de negocios” que se sustentaba en los consorcios constituidos en la etapa anterior, surgiendo contradicciones que son de una naturaleza diferente a las vigentes en la década anterior porque ahora éstas se despliegan entre las distintas fracciones del capital que componen la cúpula empresaria, y no entre todas ellas y los acreedores externos.

Examinando el proceso desde esta perspectiva, los acontecimientos y las posiciones que van adoptando los distintos sectores de la cúpula -directamente o a través de sus representantes orgánicos- se puede comprobar que los cambios estructurales de los últimos años comienzan a generar posiciones enfrentadas. Los grupos económicos intentan reivindicar mediante el discurso la necesidad de reactivar los dos pilares en que se sustentaba la “burguesía nacional” durante la sustitución de importaciones. De allí las alusiones a 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 -paradójicamente uno de sus principales defensores parecería ser el conglomerado extranjero Techint-. De esta manera, al confrontar el “capital nacional” contra “el capital extranjero”, estos capitales ocultan las acentuadas disparidades que se despliegan dentro del capital oligopólico local (entre los grupos económicos y las empresas locales independientes) y también dentro del capital extranjero (entre las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros), diferencias que aluden a la existencia de agentes económicos distintos, tanto como lo eran las empresas nacionales de las extranjeras en la sustitución de importaciones. Los contrastes entre las respectivas fracciones del capital local y del extranjero son tan acentuadas que, en realidad, hay mayores semejanzas actualmente entre los grupos económicos y los conglomerados extranjeros, que entre los primeros y las empresas locales independientes. Igualmente, al impulsar el discurso sobre la reindustrialización en base al capital local, los grupos económicos, e incluso algunos conglomerados extranjeros, intentan ocultar que son una de las principales fracciones del capital que impulsaron el predominio de la valorización financiera y la desindustrialización vinculada a la desaparición de las pequeñas y medianas empresas durante las últimas décadas.

A partir de las reiteradas crisis que se suceden de 1995 en adelante, las modificaciones estructurales relacionadas con el sostenido proceso de transferencias de capital también comienzan a expresarse en los debates acerca de la manera en 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 el significativo incremento de sus activos fijos en el país debido a la adquisición de una parte o la totalidad del capital de diversas empresas oligopólicas, trae como consecuencia un creciente riesgo cambiario. En efecto,

una eventual modificación de la tasa de cambio traería aparejado para los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales que adquirieron empresas una pérdida de capital en términos de dólares que sería equivalente a la proporción en que se devaluaría el signo monetario. Por el contrario, para los grupos económicos, y todos los que venden activos fijos implica un incremento muy significativo de sus activos financieros dolarizados, que en una proporción mayoritaria se encuentran invertidos en el exterior -de allí que la salida de capital local ronde los cien mil millones de dólares a fin del período analizado-. También es evidente que a medida que estos capitales profundizan la venta de sus activos fijos y aumentan la tenencia de activos líquidos dolarizados, 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 lo tanto, a medida que avanza el proceso de transferencia de empresas, a los compradores les interesa mantener la tasa de cambio para conservar el valor en dólares de crecientes activos físicos, mientras que a los vendedores les conviene una eventual modificación de la misma para acrecentar el valor en pesos de sus activos líquidos. Por supuesto, dentro de cada una de estas situaciones se despliega un conjunto de diferencias que están vinculadas a diversos factores entre los que se cuentan el tipo de inserción externa, los montos invertidos en capital fijo, etc.

En este orden de cosas, parece poco discutible que estos factores están influyendo para que las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros impulsen el proyecto de “dolarización” de la economía argentina, mientras que los grupos económicos apoyen las distintas variantes que proponen una modificación del tipo de cambio.