

El retiro de los capitanes: los efectos de la convertibilidad sobre los grupos económicos nacionales

*Marisa Duarte **
*Claudio La Rocca***

El artículo desarrolla una caracterización de las transformaciones que afectaron a la cúpula empresarial argentina a lo largo del período de vigencia de la Ley de Convertibilidad. La importancia de tratar ese período se asocia con la necesidad de entender cuál fue el desenvolvimiento en esos años, de los sectores del capital que dominaron el panorama económico argentino desde los inicios de la última dictadura militar y condicionaron las decisiones políticas de los gobiernos democráticos posteriores a 1983.

El trabajo se compone de un primer apartado que repasa el surgimiento y la consolidación de los grupos económicos. El segundo punto describe el comportamiento de los grupos luego de la recuperación democrática, así como el efecto del proceso hiperinflacionario sobre el poder político y económico. En el tercer punto se analiza su desempeño durante la Convertibilidad, a partir de la diferenciación entre el primer y el segundo lustros, en cuanto a la relación con los sectores económicamente dominantes y los efectos que produjo sobre la cúpula empresaria, distinguiendo todos los tipos de empresa. Por último, se presentan las principales conclusiones.

Palabras clave: Empresas - Grupos económicos - Régimen de convertibilidad - Política económica.

El Anexo con el detalle de todas las ventas de empresas se encuentra publicado en el portal del IADE: <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=6637>

* Doctora en Sociología, docente de la carrera de Sociología (UBA). Integrante de la comisión directiva del IADE

** Licenciado en Sociología (UBA).

The retirement of the captains: the effects of convertibility on the national economic groups

The article does a characterization of the transformations that affected the leading Argentine business groups throughout the period of validity of the Convertibility Law. The importance of dealing with this period is associated with the need of understanding which was the development, throughout those years, of the sectors of the capital which dominated the Argentine economic scene since the beginning of the last military dictatorship and conditioned the political decisions of the democratic governments following 1983.

The article is composed of a first section which goes over the emergence and consolidation of economic groups. The second point describes the behavior of the groups after the recovery of democracy, as well as the effect of the hyperinflationary process over political and economic power. At the third point its performance during Convertibility is analyzed, starting by the differentiation of the first and second half of the decade, as to the relationship with the economically dominant sectors and the effects it produced upon the leading business groups, distinguishing between all types of enterprises. Lastly, the main conclusions are presented.

Keywords: Companies - Economic groups - Regime of Convertibility - Economic politics.

Fecha de recepción: noviembre de 2015

Fecha de aceptación: enero de 2016

“Estas son sólo ideas muy preliminares destinadas a explicar el raro fenómeno de una clase social que adoptó las ideas y apoyó las políticas destinadas a producir su propia destrucción”.

Orden social y monetarismo. Adolfo Canitrot, 1983.

Introducción

Este trabajo se suma a una serie de textos que se han ocupado de la caracterización de la cúpula empresarial de la Argentina a lo largo del período de vigencia de la ley de convertibilidad. Nuestro interés por el estudio de ese período se vincula con la necesidad de entender cuál fue el desenvolvimiento en esos años, de los sectores del capital que dominaron el panorama económico argentino desde los inicios de la última dictadura militar y condicionaron las decisiones políticas de los gobiernos democráticos posteriores a 1983¹.

Hay acuerdo en la casi totalidad de esos trabajos referidos a la década de los '90, en lo que refiere al proceso de extranjerización de la cúpula empresarial. Dicho proceso se explica por la venta de una considerable cantidad de empresas locales líderes al capital extranjero. Pero más allá del cambio de nacionalidad en la propiedad de esas empresas, nos interesa detenernos en detalle en su descripción y análisis, a efectos de evaluar la nueva composición de la cúpula empresaria resultante, en la medida en que las ventas de esas empresas locales a capitales extranjeros, han quitado de ella y del escenario político-económico a un conjunto importante de empresas de grupos económicos nacionales (GEN), lo que ha implicado -en muchos casos- la desaparición del propio grupo. Es en este punto donde comienza la discusión.

Para ciertos autores (Azpiazu y otros, 2009; Basualdo, 2000; Kulfas 2001) la venta de empresas propiedad de GEN a manos del capital extranjero, no comporta una merma en la posición política dominante de esos actores, sino que obedece a la oportunidad de hacerse con una ganancia extraordinaria en dólares, que los deja expectantes y con poder económico para otro ciclo de la economía argentina. Mantiene su peso económico y político en una posición de “repliegue”, invirtiendo el capital obtenido por la venta de sus empresas líderes, en otros sectores económicos (como el agropecuario) o en el extranjero.

Para Castellani y Gaggero (2011), la venta de las empresas principa-

¹ El trabajo se enmarca en una serie de investigaciones que contribuyeron a definir las características del poder económico en el país: Azpiazu, Basualdo, Khavisse (1986), (1987; 2004), Acevedo, Basualdo, Khavisse (1990), Azpiazu, Basualdo (1989).

les de los GEN, obedeció a las nuevas condiciones de competencia abierta creadas por la convertibilidad, en las que la aparición de actores extranjeros de peso, modificó las reglas de juego en cuanto a la inversión y el desarrollo necesarios para mantener las posiciones dominantes. La participación activa de una parte de ellos en las privatizaciones, los convirtió en “impulsores” del modelo, ya que finalmente, aunque vendieron sus empresas insignia, pudieron fugar el capital obtenido por la venta de esas empresas al exterior, colocándolo en la actividad financiera o en la inmobiliaria. Si bien se toma nota de la desaparición de algunos grupos importantes, se lee en esa actitud la valoración primordial de su comportamiento microeconómico (fundamentalmente “rentístico”) sin estar a la altura de lo que significa constituirse en “burguesía nacional”, incapaz de llevar adelante un proceso de desarrollo autónomo.

Finalmente, tomando parte también de los argumentos señalados hasta aquí, otros autores -donde se destaca el trabajo de Gustavo Burachik (2010)- hacen mención a que la extranjerización del empresario es intrínseca al modelo de desarrollo capitalista en la periferia, sobre todo teniendo en cuenta el cambio cualitativo que implicaron las privatizaciones de las empresas públicas y la nueva afluencia de capitales internacionales a los países en desarrollo.

Considerando estos planteos previos, que enriquecen la discusión general y obligan a examinar detenidamente la lectura de los hechos y las estrategias de investigación que brinden fortaleza explicativa a los argumentos expuestos, este artículo se propone dar cuenta exhaustiva de las ventas de empresas líderes de capital nacional entre las primeras 500, distinguiendo entre las primeras doscientas y las segundas trescientas, en el período de vigencia de la ley de convertibilidad. En particular nos interesa: a) detallar el proceso de venta de un conjunto muy significativo de empresas propiedad de los GEN; b) analizar las transformaciones que esas ventas le provocan al “viejo poder económico” en la Argentina; c) vislumbrar las transformaciones operadas en el capital extranjero; y d) extraer algunas ideas económicas, políticas y sociales de los efectos de la Convertibilidad sobre el gran empresario nacional.

Antes de comenzar, es necesario hacer algunas aclaraciones metodológicas. En primer lugar, debe remarcarse que la casi totalidad de los recientes estudios sobre las grandes empresas o grupos empresarios, se realizan a partir de los casos emblemáticos o sobre el núcleo central de los actores y, a partir de ellos, se extraen conclusiones acerca del comportamiento del sector o incluso sobre la “burguesía nacional” como clase. Para salvar esta limitación, en este trabajo se toma un registro

inicial de *todos* los grandes grupos empresarios vigentes hacia 1991, que se seguirá a lo largo de todo el período.

En segundo lugar, la elaboración de la evidencia empírica que servirá para sostener el análisis y la línea argumental de este trabajo, está tomada de diversas fuentes periodísticas y académicas, a partir de las cuales se registraron exhaustivamente, para cada año, cada una de las ventas de empresas ocurridas entre 1991 y 2000. Ese registro incluye el total de ventas de empresas, ya sea que se trate de empresas locales independientes, empresas que formen parte de un GEN, o se trate de empresas extranjeras independientes o conglomerados extranjeros. El detalle de todas las ventas se presenta en el Anexo (ver <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=6637>).

Finalmente, el ordenamiento que nos sirve de base para ubicar a cada una de esas empresas entre las principales, está tomado del *ranking* que anualmente elabora la revista *Mercado*. Si bien definimos a las primeras 200 empresas de ese *ranking* como la cúpula empresarial, en acuerdo con el consenso general que así las define en casi todos los trabajos sobre el tema, ampliamos ese universo a las siguientes 300 (es decir las primeras 500 en total), dado que por la misma dinámica del proceso estudiado, varias de esas empresas tradicionales van perdiendo posiciones en el *ranking* con el deterioro de su desempeño. Es importante registrar el desplazamiento de las empresas de la cúpula empresarial a las segundas trescientas como un indicador más de la pérdida de poder económico de los GEN.

El trabajo se presenta a través de etapas políticas diferenciadas mediante las crisis económicas. En efecto, se compone de un primer apartado que caracteriza el surgimiento y la consolidación de los grupos económicos en la Argentina hasta 1983, con el final de la última dictadura militar. Un segundo apartado que describe el comportamiento de los grupos con la recuperación democrática, así como el efecto del proceso hiperinflacionario sobre el poder político y económico. En el tercer punto se analiza su desempeño durante la Convertibilidad, a partir de la diferenciación del primero y segundo lustros, en cuanto a la relación con los sectores económicamente dominantes y los efectos que produjo sobre la cúpula empresarial, distinguiendo todos los tipos de empresa. Por último, en las conclusiones, resumiremos los propios argumentos explicativos volcados a lo largo del texto, en diálogo con los expuestos en los trabajos citados, en el intento de aportar algunos elementos más a la necesaria comprensión de un período de nuestra historia, del que todavía reverberan sus efectos en la actualidad.

I. El crecimiento de la importancia económica y política de los grupos económicos en la Argentina desde los años '60 hasta inicios de los '80

Desde los años '60, una importante fracción del empresariado argentino expandió sus negocios y consolidó su poder relativo en la estructura económica general, controlando empresas pertenecientes a distintos sectores de actividad industrial o comercial ubicadas, al menos una de ellas, entre las 200 más importantes según *ranking* de ventas². La particularidad de este tipo de configuración empresarial conocida como "*grupo económico*", es que todas las empresas que lo componen están conducidas en general por directores comunes y son propiedad de accionistas comunes³. Uno de los principales motivos para la creación de un grupo económico lo constituye (en contextos inestables) la necesidad de diversificar el riesgo y aprovechar las diferencias de precios relativos que permite compensar las pérdidas en un sector de actividad con las ganancias en otro. La importancia de la cantidad de empresas que controlan y su expansión en varios sectores, crean las condiciones objetivas del poder político de cada grupo y su capacidad para "discutir" la política económica.

Si bien, como acabamos de señalar, la conformación inicial de estos complejos empresariales como forma organizativa y estrategia económica, puede datarse en términos históricos, en los años sesenta -luego de la segunda etapa de sustitución de importaciones iniciada a fines de la década de los cincuenta por el gobierno desarrollista de Arturo Frondizi-, fue durante la última dictadura militar de 1976-1983, que esta

² Para distintos trabajos anteriores se han utilizado los rankings de revistas que recopilan la información de ventas de los balances anuales de las empresas, como "Prensa Económica", "Mercado". En nuestro caso la fuente es la revista *Mercado*.

³ Una de las primeras investigaciones que analiza este tipo de actores en nuestro país, así como del contexto histórico en el que se consolidan, es "*El nuevo poder económico*" de Azpiazu, Basualdo, Khavisse, (Ed. Legasa, 1986), donde se define al grupo como "un conjunto articulado de empresas con una dirección única que opera en una serie numerosa de sectores de actividad económica. Deben incorporar empresas industriales importantes (según los diversos *rankings* existentes). Como su dirección conjunta opera en el país, son considerados actores nacionales. La ligazón entre las empresas del grupo se obtiene de la iterada aglutinación de la información de los anexos C de sus respectivos balances". En tanto el conglomerado extranjero (las empresas transnacionales diversificadas y/o integradas) es aquél conformado por firmas de origen extranjero que tienen más de 6 subsidiarias en el país (Azpiazu, Khavisse, Basualdo, 1986, pág. 208). Una continuación de ese trabajo es "*¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina 1973-1987)*", Editora 12,1990, de Acevedo, Basualdo y Khavisse, que incluiría la evolución de los grupos durante buena parte de la transición democrática.

fracción empresaria experimentó un acelerado crecimiento, al cobijo de varias políticas públicas que privilegiaron su desempeño y auspiciaron su desarrollo.

La irrupción de la alianza cívico-militar que tomó el poder en esos años, favoreció y protegió con políticas estatales a las empresas de los GEN, al tiempo que destruía, por medio de la violencia y la política de apertura económica, la larga alianza social tejida entre los trabajadores y la pequeña y mediana empresa nacional⁴ que, hasta ese momento, ponía un freno a los avances cíclicos de la gran burguesía industrial y los sectores agropecuarios tradicionales. Para ello inició un camino de refundación social (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 1986), económica y política, cuyos efectos de largo alcance se mantuvieron, condicionando a los sucesivos gobiernos democráticos posteriores a 1983.

La orientación liberal de la nueva alianza cívico-militar no estaba exenta de contradicciones internas, pero acordaba en el norte que debía mantener el programa político-económico de ahí en adelante: el fin de un tipo de intervención estatal en la economía, tendiente a la distribución del ingreso hacia los sectores populares y el comienzo de otro, tendiente a la concentración económica a favor de los sectores dominantes (Schorr, 2005). Los pasos dados para el desarrollo y alcance de esa meta no fueron lineales ni estuvieron libres de las tensiones generadas en la propia alianza en el poder, a partir de las consecuencias de sus propias decisiones políticas. Durante los últimos años de la década de los setenta, la preocupación estuvo puesta en contener la inflación, que por un lado, minaba las bases de sustento social del programa, pero por otro, también sirvió como un formidable instrumento disciplinador de los sectores populares. Dichos sectores venían sufriendo la caída del poder adquisitivo de sus salarios desde finales del gobierno de Isabel Perón, cuando una brusca devaluación de la moneda nacional disparó los precios de todos los productos de consumo masivo⁵.

⁴ La que Guillermo O'Donnell llama "alianza defensiva", que con su desarrollo y grado de organización, les permitió a los sectores populares y a la burguesía más "débil", ligados con el mercado interno, detener los intentos expropiadores de la gran burguesía urbana y pampeana desde los años '50 hasta mediados de los '70. Ver O'Donnell, Guillermo (1977).

⁵ La designación de Celestino Rodrigo al frente del Ministerio de Economía, estuvo dirigida a terminar con los resabios del programa electoral de 1973 y a eliminar las políticas de contención de precios y salarios vigentes a partir del Pacto Social. El "sinceramiento de la economía" propuesto por Rodrigo consistió en un descomunal aumento de las tarifas públicas: el gas domiciliario aumentó un 60%; la luz un 75%; la nafta un 174%; el gasoil un 50% y boletos de transporte colectivo y subterráneos (entre el 75 y el 150%). En la canasta de consumos básicos se produjeron incrementos del 65% en lácteos, en pan, harinas, fideos y medicamentos más del 70%. La idea implícita en

Los sucesivos procesos inflacionarios posteriores jugarán su papel, aunque ya en otros contextos, en la creación de las condiciones políticas necesarias para cambiar definitivamente la orientación de la intervención estatal en la economía.⁶ Efectivamente, la reiteración de crisis inflacionarias llevó -en los años que siguieron- a una porción mayoritaria de la sociedad argentina a una situación de gran tolerancia a las reestructuraciones económicas que, al menos en sus promesas discursivas, alejaron el fantasma de la disgregación social producida por la pérdida del valor de la moneda y su capacidad de regular las relaciones económicas.

Con las Fuerzas Armadas en el gobierno, los GEN gozaron de una amplia protección estatal para su expansión en la economía; no sólo usufructuando la política de promoción industrial y de contratos preferenciales con el Estado, sino también impulsando la compra de empresas con financiamiento estatal y tomando créditos privados externos, cuyas obligaciones, tras sucesivas devaluaciones, fueron transferidas al estado.

Todo este proceso contribuyó a crear las condiciones materiales de un modelo económico caracterizado, en primer lugar, por el poder creciente de los grupos económicos locales y de las empresas y grupos extranjeros, en segundo. Dicho poder en aumento, se explica por la transferencia de recursos del Estado nacional, con su consecuente debilitamiento y quiebre, lo que hará mermar su capacidad para hacer política económica heterodoxa y equilibrar las relaciones sociales. Tal como fuera enunciado por Adolfo Canitrot (1983), la aplicación del dogma liberal, si bien permitió una distribución regresiva que benefició al gran empresariado, hizo imposible la supervivencia de numerosas empresas industriales nacionales subordinadas, al someterlas a la apertura externa y librarlas a la competencia con el capital extranjero en "igualdad" de condiciones.

La crisis de la deuda externa de comienzos de los años ochenta y la posterior derrota en Malvinas, -a lo que se sumó una incipiente movilización sindical y social- aceleraron la salida de los militares del gobier-

el nuevo equipo era recuperar la tasa de ganancia empresaria e incentivar la inversión externa, merced a una formidable redistribución de la renta, reasignando recursos a favor de los sectores más concentrados (Löbbe, 2006). Si bien no es un tema muy explorado, algunos autores fijan este momento como el punto de inflexión en el cual el dólar comienza a actuar como reserva de valor frente a la pérdida de dicha condición por parte de la moneda doméstica (Pazzi, 1997).

⁶ Perry Anderson (1996) dirá que "...hay un equivalente funcional al trauma de la dictadura militar como mecanismo para inducir democrática y no coercitivamente a un pueblo a aceptar las más drásticas políticas neoliberales. Este equivalente es la hiperinflación".

no. La derrota política de la dictadura, no implicó el debilitamiento de las fracciones empresarias que se beneficiaron con ella. Por lo contrario, los GEN y las empresas extranjeras -con el agregado cada vez más presente de los acreedores externos- atravesaron ese contexto, posicionándose como actores de poder de cara al período democrático que se iniciaba, durante el cual, no sólo mantuvieron su posición dominante en la economía nacional sino que, como lo demuestran varios trabajos sobre ese período (Acevedo y otros, 1990; Azpiazu y otros, 2004), la expandieron aún más⁷.

II. Los grupos económicos nacionales: de los condicionamientos a la transición democrática al plan de convertibilidad

Con sus primeras medidas, el gobierno radical puso en marcha instrumentos propios de la situación anterior al golpe -el período de la segunda sustitución de importaciones- sin advertir que la estructura económica del país y el contexto internacional habían cambiado⁸. La convocatoria a los empresarios para que aportaran con inversión productiva a la promesa de “reabrir los portones de las fábricas”, no parecía sintonizar con las expectativas del gran capital. Por otra parte, el intento inicial de otorgar aumentos salariales levemente por encima de la inflación e implementar una serie de planes sociales que mitigaran la creciente pobreza y marginación social, tampoco alcanzaron para crear expectativas de mejoras que ayudaran a bajar la inflación en el corto plazo.

El nuevo gobierno democrático asumía el control de un estado profundamente transformado por la dictadura cívico-militar, con poco margen de autonomía política debido a dos aspectos económicos que condicio-

⁷ Lo que dio como resultado el predominio dentro del bloque de poder de los grupos locales por sobre los conglomerados extranjeros.

⁸ En efecto, el neoliberalismo se plasmó en programas de gobierno de numerosos países capitalistas luego de haber intentado infructuosamente, durante la década del '70, resolver la crisis mediante la aplicación de políticas keynesianas. Según Perry Anderson (1996) "... Al final de la década, en 1979, surgió la oportunidad: en Inglaterra fue elegido el gobierno Thatcher, el primer régimen de un país capitalista avanzado públicamente empeñado en poner en práctica un programa neoliberal. Un año después, en 1980, Reagan llegó a la presidencia de los Estados Unidos. En 1982, Khol derrotó al régimen social-liberal de Helmut Schmidt en Alemania. [...] Enseguida, casi todos los países del norte de Europa Occidental, con excepción de Suecia y de Austria, también giraron a la derecha. A partir de ahí, la onda de globalización de estos años da un fundamento político para salir de la crisis económica del período. [...] El ideario del neoliberalismo había incluido siempre, como un componente central, el anti-comunismo más intransigente de todas las corrientes capitalistas de posguerra".

narán todo su accionar: el pago de la abultada deuda externa y la baja de los precios internacionales de las materias primas que la Argentina producía, lo que dificultaba la apropiación de las divisas necesarias para hacer frente a aquella obligación.

Este escenario de presión externa, por el pago de intereses crecientes -asumido haciendo oídos sordos a los cuestionamientos de su legitimidad- y divisas escasas, sumado a la decisión política del nuevo gobierno de no utilizar su enorme fuerza política electoral para desandar los cambios de la dictadura e iniciar una etapa de inclusión y ampliación de derechos, estrecharon sus márgenes de maniobra para disciplinar a los actores empresariales y convencerlos de encarar un plan de inversión productiva tendiente al desarrollo. Se dilapidó la consolidación de una fuerza incipiente de carácter popular, como consecuencia de la continuidad de los planes de ajuste monetaristas y recesivos similares a los del gobierno militar⁹, como única receta posible para equilibrar las cuentas fiscales.

En ese contexto, la presencia de los GEN en la economía creció. Lejos de resignar poder, fueron la fracción que más se fortaleció durante el primer gobierno democrático, en virtud del fuerte crecimiento en el número de sus empresas¹⁰.

Los sectores económicamente dominantes presionaron durante toda la etapa de la transición democrática por mantener y acrecentar los mecanismos -directos e indirectos- de transferencia de ingresos desde el Estado. En efecto, a los seguros de cambio, los contratos preferen-

⁹ Cuando en 1988 el gobierno radical suspendió el pago de los servicios (y del capital) de la deuda externa “se puso de manifiesto la lucha de intereses que existía en el interior de los sectores de poder económico (los grupos económicos locales y los conglomerados extranjeros radicados en el país, por un lado, y los acreedores externos, por otro). Lo que se expresa en dicha moratoria (o default) es la imposibilidad del Estado argentino de seguir cumpliendo con el pago de los servicios de la deuda externa y, al mismo tiempo, continuar subsidiando al capital concentrado interno mediante una considerable exacción de ingresos a sectores populares” (Basualdo, Azpiazu, 2002, pág. 16). Este proceso, iniciado en la reestructuración social de la dictadura, produciría un reacomodamiento no sólo en términos de la relación capital - trabajo, sino también al interior de la clase dominante. En efecto, desde mediados de los años setenta se consolidó un doble proceso de transferencia de ingresos: “desde el trabajo hacia el capital y, dentro de éste, desde las pequeñas y medianas empresas hacia las de mayor tamaño” (Basualdo, Azpiazu, 2002, pág. 17).

¹⁰ De las 586 empresas que tenían los grupos económicos en 1983 pasan a controlar 665 en 1987 (Acevedo, Khavisse, Basualdo, 1990). Fue el crecimiento económico y político lo que llevó al periodista M. Bonelli a denominarlos “capitanes de la industria” y a los investigadores Azpiazu, Basualdo y Khavisse (1986) “generales de la economía”.

ciales que los tenían como proveedores de bienes y servicios al Estado, se sumó la demanda de privatización de sus empresas.

Si bien en los primeros años del gobierno radical el clima político general no maduró al punto de propiciar la venta de las empresas estatales¹¹, hacia el final de su mandato sí se planteó esa posibilidad¹², como una opción para paliar el déficit en las cuentas públicas ante el fracaso de los sucesivos planes de ajuste. La propia debilidad del gobierno para disminuir el déficit fiscal y contener la inflación, parecía empujar a una salida de ese tipo. Pero el rechazo que concitó ese proyecto inicial por parte de las organizaciones sindicales y de la oposición peronista, impidió su concreción.

A comienzos de 1989, los aumentos generalizados de precios desembocaron en un proceso hiperinflacionario. Como consecuencia, se desencadenaron fenómenos políticos y económicos impensables hasta unos meses atrás. En el plano político: las elecciones anticipadas, el abandono del gobierno por parte de Alfonsín y la asunción adelantada del poder por parte de Menem, previo acuerdo entre los partidos mayoritarios para no entorpecer la labor parlamentaria del partido ascendente. En el plano económico, “maduraron” las condiciones de expropiación, languideciendo toda resistencia al devenir de achicamiento del Estado y fortalecimiento del mercado como ideología.

El programa económico inconcluso del ministro de economía de la dictadura, José A. Martínez de Hoz, fue retomado en circunstancias políticas inéditas para los últimos 60 años de historia argentina: con un gobierno elegido por el voto popular y sin necesidad de intervención del partido militar.

Como resultado de esta coyuntura, el gobierno peronista parido por aquellas circunstancias históricas, contó con un gran margen de manobra para llevar adelante las reformas que consideraba necesarias para allanar el camino a la concentración del ingreso en los sectores económicamente dominantes. Como se dijo, el traspaso adelantado del poder

¹¹ Cabe aclarar, sin embargo, que en 1985 se autorizó la incorporación de firmas privadas a los contratos de exploración y explotación de YPF como modalidad de resolver el serio problema de solvencia en que la dictadura dejó a la empresa al tomar endeudamiento externo a través de la firma. El plan -conocido como “Houston” por haber sido anunciado por el presidente R. Alfonsín en la ciudad homónima del Estado de Texas en marzo de 1985-, sumado a la desregulación del sector abrió la posibilidad de los grupos económicos (locales y extranjeros) de intervenir en el sector y, más tarde, privatizar la principal petrolera del país.

¹² Nos referimos a la propuesta de transferencia de la gestión de Aerolíneas Argentinas y de Entel propiciada por el entonces ministro de Obras públicas Rodolfo Terragno.

por parte de Raúl Alfonsín a Carlos Menem, irá acompañado de un acuerdo entre los partidos mayoritarios, por el que el partido saliente se compromete a facilitar el programa político del gobierno entrante. En menos de dos meses se aprueban las leyes marco (Ley de Reforma del Estado y de Emergencia Económica) dentro de las cuáles se despliega un amplio programa de reformas que, además de la desregulación económica y financiera y la privatización de empresas del estado, incluye congelamiento de salarios, flexibilización del empleo y apertura comercial¹³. El programa económico de arranque del menemismo se hacía cargo de muchos de los anhelos cortoplacistas de los grupos económicos, a costa de los recursos acumulados por el conjunto de los argentinos durante varias décadas y cerrando las posibilidades de crecimiento y desarrollo a largo plazo del país.

Como demostración clara de que para el nuevo gobierno justicialista la coyuntura no precisaba de mediaciones, le entregó el manejo de la economía a la cúpula empresaria, asumiendo rápidamente que había que negociar el rumbo económico con ella, en aras de lograr la necesaria estabilidad económica que garantizara gobernabilidad política. Así es que le cedió el ministerio de Economía al gerente de uno de los grupos económicos más importante de esos años: Bunge y Born.

Sin embargo, ese nombramiento no aquietó las aguas, principalmente porque no había acuerdo en la cúpula empresaria respecto de cómo resolver el problema de la ampliación de los negocios con estabilidad política y social, fundamentalmente porque las empresas transnacionales diversificadas y los acreedores externos habían quedado fuera de esas primeras decisiones.

Esa situación, la vuelta de las tensiones inflacionarias en diciembre de 1989 y el fallecimiento del titular de Economía dieron lugar a la asunción de Erman González. De esta manera comenzó a conformarse una alianza burguesa que contuviera a todos sus actores, teniendo en cuenta las posibilidades de negocios que prometían las privatizaciones.

En efecto, la generosa puesta en marcha del programa de privatizaciones a comienzos de 1990, ayudó a saldar diferencias y redondear el bloque burgués que sostendría las decisiones políticas. El gobierno justicialista ofrecía participación a todos sus actores de ese bloque, con la variante de la capitalización en activos físicos de los papeles "incobrables" de la deuda externa, en poder de los acreedores. Con ello el gobierno no sólo encontraba una alternativa muy ventajosa para la inclusión de este actor, sino que además mostraba señales inequívocas

¹³ Para más detalles del proceso de reestructuración neoliberal ver Duarte, Levit y Ortiz, 1999.

de su voluntad de reconciliación con el mercado financiero internacional¹⁴.

En el contexto iniciado por el proceso de privatizaciones, se formaría una comunidad de negocios que incluiría a los conglomerados locales y extranjeros, las empresas extranjeras que hasta entonces no estaban en el país, entidades financieras internacionales¹⁵, con el agregado de la dirección sindical peronista perteneciente a la rama de actividad de cada empresa privatizada, que se quedaría con aproximadamente el 10% de las acciones de cada una de ellas¹⁶. El poder económico y el poder político, apostaba así a desarmar el conflicto social, para el funcionamiento de un nuevo régimen de acumulación.

Pero la sola incorporación en el paquete accionario, no alcanzó para desarticular la resistencia popular a la nueva política. En todo caso ese convite fue efectivo con una parte de la dirigencia sindical tradicional. Nuevamente, fueron los sucesivos coletazos inflacionarios de 1990 y comienzos de 1991 los que terminaron de desarmar a las organizaciones populares que intentaron pelear contra las primeras privatizaciones y contra el rumbo general elegido por el gobierno. Finalmente había condiciones para avanzar con un fuerte proceso de cambio estructural, donde las regulaciones estatales fueran mínimas y orientadas a facilitar la apertura económica y la desregulación.

En este escenario, el gobierno justicialista, con amplia mayoría en el congreso, impuso la ley de Convertibilidad (23.928) el 27 de marzo de 1991, que sería el instrumento legal con el que se pretendía poner fin al proceso inflacionario general de las últimas dos décadas en el país e inaugurar una nueva etapa de estabilidad y control social, que permitiría el libre juego en el mercado de los actores económicos. Se cerraba un largo período en el que los sucesivos planes de ajuste para paliar la inflación con un estado en quiebra, configuraron un escenario de exclu-

¹⁴ Para una exhaustiva descripción de esta coyuntura ver Azpiazu, Daniel; Basualdo, Eduardo: *Las privatizaciones en Argentina. Génesis, desarrollo y principales impactos estructurales*. FLACSO, Sede Argentina, 2004.

¹⁵ "En la generalidad de los casos, los consorcios adjudicatarios de la mayor parte de las empresas privatizadas incluyeron grandes grupos económicos de capital nacional que aportaron el conocimiento previo de la infraestructura (en su condición de tradicionales contratistas del Estado), capacidad gerencial administrativa y, fundamentalmente, de "lobbying" doméstico, bancos extranjeros y locales que capitalizaron títulos de la deuda -externa y/o interna-, y empresas transnacionales sobre la base de sus aportes en términos de capacidad y experiencia tecnológica y de gestión" (Azpiazu, 2001, pág. 7)

¹⁶ El Programa de Propiedad Participada (PPP) fue la figura mediante mediante la cual se destinaba el 10% de las acciones a los trabajadores de la empresa estatal privatizada.

sión, precariedad y domesticación de los sectores populares que, sin una fuerza política propia y con la dirigencia tradicional de la mayoría de sus organizaciones sindicales participando de ese proceso, no pudieron frenar el avance de los sectores económicos dominantes, a pesar de la resistencia de sus bases y de un sector sindical opuesto a esa dirigencia tradicional.¹⁷

III. Las grandes empresas bajo el régimen de Convertibilidad: el ejercicio del poder sin mediaciones

Para este apartado dividimos los años de vigencia del plan en dos: 1991-1994 y 1995-2001. El motivo de tal decisión obedece a que, en términos generales, la crisis mexicana de mediados de los noventa, muestra los primeros síntomas de la vulnerabilidad del plan. Como se verá, a partir de ese punto crítico de fines de 1994 y comienzos de 1995, se registran la casi totalidad de las ventas de empresas de capital nacional, pertenecientes a GEN o no, a propietarios extranjeros. En el caso de aquellas últimas -las que no forman parte de ningún grupo- si bien su enajenación comienza en la primera mitad de los noventa, también se agudiza en la segunda mitad.

Primero acotaremos la descripción a la venta de las empresas de los GEN. Luego analizaremos esas mismas ventas en el contexto de la totalidad de las ventas de empresas durante la convertibilidad, entendiendo que la descripción del proceso general realza la singularidad de lo ocurrido con los GEN en ese período. Por último presentaremos en el cierre cómo quedó el peso de este actor a la salida del plan y en los años posteriores, ya que sus efectos no parecen haberse agotado con el decreto que lo derogó.

¹⁷ Importantes sectores de la clase trabajadora (como telefónicos y ferroviarios) opusieron resistencia a las privatizaciones, llegando -en casos como Entel y Ferrocarriles Argentinos- a protagonizar huelgas de casi dos meses de duración. El resultado fue la derrota sindical, la privatización de las empresas y el despido o el retiro forzado bajo el eufemismo de "retiro voluntario", de una parte considerable de los trabajadores (Duarte, 2001). El efecto demostración de estas derrotas produjo un gran desaliento en las posibilidades de resistencia a la reestructuración capitalista y explican parcialmente la ausencia de conflicto social en la primera mitad de los años '90. Paralelamente, la legislación laboral se precarizó, mediante una reforma laboral que bajó los aportes patronales a la seguridad social, impulsó la contratación informal y flexibilizó las condiciones de trabajo. En medio de estas transformaciones, se originó un nuevo tipo de sindicalismo de movimiento social, corporizado en la Asociación de Trabajadores del Estado y la creación de la Central de Trabajadores Argentinos, así como el desprendimiento de la CGT oficial que conformó el Movimiento de Trabajadores Argentinos (MTA)

III.I. Los primeros años (1991-1994): la participación de los grupos económicos nacionales en las privatizaciones

Con las primeras privatizaciones de las empresas públicas en marcha el apoyo de todos los sectores dominantes al gobierno de Menem se consolidó. La puesta en vigencia del Plan de Convertibilidad, que ataba por ley el valor del peso al del dólar, terminó de moldear y darle sustento legal a las decisiones políticas que se fueron tomando durante los primeros dos años de su mandato.

La combinación de este régimen de paridad monetaria junto con la liberalización casi total de la economía, el ingreso irrestricto de capitales e inversiones extranjeras y la reducción de las capacidades estatales, con el consecuente debilitamiento de las herramientas de regulación, conformarían los pilares portantes del nuevo modelo económico, cuyas transformaciones también impactarían en el comportamiento y en el peso estructural de los GEN. En un primer momento, una porción significativa de ellos se vio favorecida por la transferencia de las grandes empresas públicas (protegidas de la competencia con tarifas indexables según la inflación de Estados Unidos¹⁸) y por la posibilidad de tomar préstamos en el exterior.

El gobierno menemista fue afianzando en esos primeros años su convicción de terminar con el rol empresario y regulador del Estado. Como ya se expuso, con el acuerdo alcanzado por todos los actores de ese proceso, los nuevos propietarios de las empresas públicas privatizadas, serán asociaciones, compuestas por empresas de capital extranjero, inversores privados independientes, GEN y los sindicatos en una parte minoritaria. Los principales GEN (Pérez Companc, Soldati, Astra) desplegaron una estrategia sumamente ambiciosa en el proceso privatizador, participando en hasta ocho sectores de actividad; en tanto el City Equity Investment (CEI) intervino como pata financiera en seis sectores (lo que lo constituyó en un nuevo conglomerado económico de origen extranjero en el país)¹⁹.

En este punto vale aclarar que los GEN no conforman una fracción empresarial homogénea. En efecto, existen características estructurales (como el/los sector/es de actividad que ocupan, el tamaño de sus empresas) como superestructurales (el accionar político de sus dirigentes, la vinculación formal o informal con funcionarios decisivos del gobierno, su capacidad de condicionar la política económica) que permiten discriminar distintos tipos de grupos empresarios nacionales.

¹⁸ Para un análisis detallado de este tema ver Azpiazu, 2001.

¹⁹ El CEI intervino en numerosas privatizaciones pero se fue retirando progresivamente, al punto de desaparecer de la escena nacional.

Derivado de éstas características, se verifican también pautas de comportamiento diversas.

La incursión de los GEN en las privatizaciones siguió, entonces, estrategias diversas. Según Azpiazu (1994) se pueden discriminar tres:

- La estrategia de “*concentración*”²⁰, que habría sido llevada adelante por las principales petroleras que adquirieron áreas de explotación petrolífera y gasífera, como Pérez Companc, Astra, Compañía General de Combustibles;
- La estrategia de “*integración vertical*”, que implica la expansión hacia actividades afines, fue desplegada por Loma Negra al adquirir parte del ferrocarril de cargas de la línea General Roca para transportar los productos e insumos de su planta industrial y participar en distribución eléctrica; por las principales productoras de aceites y su participación en la privatización de ferrocarriles y puertos; por la más importante productora de aluminio del país (Aluar) y su participación en la propiedad de una de las mayores represas hidroeléctricas (que provee uno de los insumos fundamentales para la producción de aluminio); o Acindar y su participación en las privatizaciones de los sectores eléctrico y gasífero; por los GEN Pérez Companc (asociado con Nec de Japón en Pecom Nec), proveedora de la ex Empresa Nacional de Telecomunicaciones que participó en su privatización; por la constructora Roggio que participó en las concesiones viales por peaje²¹; y, por último,
- La estrategia de “*diversificación y conglomeración*”, que implica la incursión en actividades diversas, fue desplegada por el GEN Pérez Companc, que participó en generación, transporte y distribución de energía eléctrica, transporte y distribución de gas, explotación de petróleo, refinerías y destilerías, telecomunicaciones y ferrocarriles; por el grupo Astra, que se expandió a distribución de energía eléctrica, distribución de gas, explotación petrolífera mediante la adjudicación de seis áreas secundarias, actividad portuaria y operación de oleoductos a través de Oldelval; por Soldati que participaría en electricidad, gas, petróleo, ferrocarriles, telecomunicaciones, industria (adquiriendo destilerías) y servicios sanitarios; y por Socma que participó en la privatización del gas, petróleo (adquiriendo 9 áreas secundarias),

²⁰ La estrategia de concentración se aplicaría a aquellos grupos que a través de alguna de sus firmas controladas adquirieron empresas públicas que operan en el mismo sector de actividad.

²¹ Al igual que la constructora Roggio, Socma adquirió concesiones viales, pero en el marco de una participación mucho mayor en la generalidad de las privatizaciones, lo que la ubica en la estrategia siguiente de diversificación y conglomeración.

industria (adquiriendo la Refinería de Campo Durán), correo postal y concesiones viales.

Debe remarcar que hubo un conjunto de grupos que no participaron de las privatizaciones, ya sea porque privilegiaron fortalecer y expandir sus actividades centrales dentro (Ledesma) y fuera del país (como Arcor²², Bagó) o porque no estaban en condiciones económicas de afrontar la participación en el proceso (como BGH, Garovaglio y Zorraquín, Indupa o Alpargatas).

En los primeros cuatro años de la convertibilidad, se evidenciaba el buen comportamiento de los indicadores macroeconómicos respecto de los años previos y de los que vendrían: caída de la inflación, crecimiento del PIB al 3,8% promedio anual y crecimiento de la tasa de inversión. Pero el desempleo comenzará a crecer a partir de los inicios de 1993. Si, como ya se mencionó, para poner en marcha este programa se necesitó el disciplinamiento previo de los sectores populares y sus organizaciones, la consecuencia de su implementación fue el aumento de la tasa de desempleo, que llegó a los dos dígitos en 1993 y alcanzó el 18,3% en 1995, manteniéndose por encima del 12% a lo largo de toda la década. La desigualdad social y la exclusión crecieron hasta hacerse estructurales.

Ahora bien, como quedó dicho al comienzo de este apartado, el funcionamiento del plan económico en su conjunto, tendría efectos diversos sobre los GEN, que se evidenciarán en la paulatina pérdida de su peso económico y político. Para verificar este enunciado, es necesario precisar qué grupos existían en 1991.

Cabe aclarar que en los primeros años ochenta desaparecieron grupos como Atanor (que fue adquirida por Bunge y Born) y Schcolnik (que cerró la principal empresa del grupo elaborador de envases). En tanto en el período de la crisis hiperinflacionaria perdieron peso numerosos grupos de fuerte impronta industrial: IVA (Industrias del Vestir Argentino) perteneciente al grupo Wertheim cerró y el conglomerado inició un proceso de reconversión hacia el sector bancario, de seguros y financiero; Celulosa Argentina, Intermendoza Taurales, Nougues Hermanos (empresa productora de caña de azúcar), Bagley (pierde peso y en 1994 fue comprada por Danone), Grafex, Aceros Bragado, Astilleros Alianza, Noel y Cía, y Bonafide.

²² Arcor es un caso llamativo de no participación, en virtud de que F. Pagani actuó como significativo impulsor de las políticas económicas de D. Cavallo desde las usinas de pensamiento formadas en Córdoba como la Fundación Mediterránea y el IERAL. Es evidente que difundieron las políticas neoliberales y el proceso privatizador como la panacea empresaria pero sin participar.

Cuadro 1. Grupos económicos nacionales vigentes en 1991

N°	Grupo
1	AGEA Clarín (Noble-Magnetto)
2	Aluar Fate (Madanes)
3	Arcor (Pagani)
4	Bagó (Bagó)
5	BGH (Garfunkel)
6	Ledesma (Blaquier)
7	Quilmes (Bemberg)
8	Loma Negra (Fortabat)
9	Compañía Naviera y Petrolera Pérez Companc (Pérez Companc)
10	Casa Tía (Deutsch - de Narváez)
11	Corcemar (Minetti)
12	Sevel Socma (Macri)
13	Bridas (Bulgheroni)
14	Molinos Río de la Plata (Bunge y Born)
15	Astra (Grüneisen)
16	Indupa (R. Richard)
17	Cía. General de Combustibles (Soldati)
18	Alpargatas (Cluterback-Gotelli)
19	G&Z (Garovaglio y Zorraquín)
20	Huancayo - Frigorífico Rioplatense (Costantini)
21	Massuh (Massuh)
22	F.V. (Viegener)
23	Terrabussi (Montagna Terrabussi)
24	Interpack (H. Zupan) ¹
25	Ing. y Refinería San Martín del Tabacal (Patrón Costas) ¹
26	Canale (H. J. Canale) ¹

Nota (1): Grupos cuya principal empresa industrial había caído recientemente por debajo del puesto 200 de los rankings de grandes empresas. Fuente: elaboración propia a partir de "Quién es quién" (1990) y diversas fuentes periodísticas y académicas.

El **cuadro 1** muestra, a partir de los estudios existentes, el universo de GEN vigentes en el año 1991 -al inicio de la Convertibilidad-.

En 1991, encontramos que de los 31 GEN que se habían registrado hasta el año 1987, subsisten 26 GEN: 23 con alguna empresa entre las

200 más grandes (**cuadro 1**); en tanto que los últimos tres grupos, si bien continuaban operando, ya no contaban con ninguna empresa industrial dentro de la cúpula empresaria (situación que se agravaría hasta llegar a la desaparición del grupo).

En esos años iniciales de la Convertibilidad, asistimos a unas pocas - pero significativas- reestructuraciones de un puñado de GEN tradicionales, con la venta de algunas de sus principales empresas, aunque por razones disímiles. Algunos se desprenden de empresas medianamente importantes, aunque no de la actividad medular del grupo: Perez Companc vende Cemento San Martín y Chocolates Águila Saint en 1992, a grupos económicos en expansión (Loma Negra y Arcor respectivamente). En cambio, se producen otras ventas al capital extranjero: Bunge y Born vende Cía. Química (en 1993), Garovaglio y Zorroaquin vende Petroken (en 1994) y Astra la empresa Copetro (en 1993) a Procter & Gamble, inversores extranjeros de YPF y Great Lakes Carbon Corp., respectivamente.

En menor medida, como antecedente de lo que ocurrirá en el período posterior, también se produce la venta de la empresa más importante de dos grupos: Canale (en 1994) vende su empresa de elaboración de galletitas al grupo Macri, aunque en este caso la situación general de la empresa era mala y esa enajenación significará la desaparición del grupo de la cúpula empresarial. En el mismo sector de actividad, el grupo Terrabussi vende en 1994 su empresa principal a la extranjera Nabisco, ante la imposibilidad de hacer frente a la inversión necesaria para competir con el capital extranjero en el sector; pero también, aprovechando la oportunidad de hacerse de considerable capital líquido en dólares²³. Años más tarde, Nabisco absorbió también a Canale, cuando el grupo Macri la vendió en 1999.

Estas primeras ventas de empresas son en su mayoría reestructuraciones para hacer frente al nuevo escenario económico, en el que las reglas serían el libre movimiento de capitales y un rol casi inexistente del Estado como regulador, o más precisamente, un Estado a la medida de los sectores del capital. Sin embargo, estas nuevas reglas de juego, alentadas durante años por los GEN y el capital extranjero, tendrían un efecto poco valorado por los sectores económicamente dominantes en esos años de panacea liberal: la política deliberada de debilitamiento del Estado, anularía su papel de subsidiario de la expansión y crecimiento de los propios GEN²⁴. Ellos también deberían someterse a la nueva situación sin el Estado como garante de última instan-

²³ Ver Castellani y Gaggero, 2012.

²⁴ Ese fue el contexto dominante, aunque hubo algunos sectores -como el automotriz y algunas ramas siderúrgicas- que contaron con protecciones especiales.

cia, compitiendo con empresas de mayor capacidad productiva y económica. Este va a ser un dato muy importante a la hora de evaluar cómo los GEN afrontarían el endeudamiento ocasionado por la toma de créditos en el exterior para, entre otras estrategias, participar de las privatizaciones y cuál sería su lugar en la nueva conformación dominante, junto al capital extranjero y los acreedores externos.

III.II. La segunda etapa (1995-2000): la venta de las empresas líderes de los grupos económicos nacionales

A mediados de la década de los '90 comienza otro período en el capitalismo global, con consecuencias en la economía nacional. Las sucesivas crisis cambiarias en diferentes países, hicieron dudar de la continuidad de la convertibilidad en la Argentina. Precisamente, la crisis mexicana de fines de 1994, que llevó a una fuerte devaluación de la moneda de ese país y las posteriores crisis asiática de 1997, rusa de 1998 y brasileña en 1999, también con depreciación de las respectivas monedas, contrajo el flujo de capitales hacia mercados emergentes como el argentino. Este hecho afectó sensiblemente al régimen de convertibilidad, en función de que el nivel de las reservas -y la posibilidad de sostener el esquema cambiario fijo- estaba asociado fuertemente con el financiamiento externo, puesto que las divisas que ingresaban a partir de la producción primaria exportable argentina (cuyos precios se encontraban notablemente bajos) eran insuficientes para su funcionamiento. En particular, la devaluación del real brasileño con el consecuente abaratamiento de sus productos manufacturados, complicó aún más el intercambio comercial para la Argentina.

En esa coyuntura, el desmembramiento de los GEN se aceleró, desprendiéndose de un gran número de sus empresas principales y significativas:

- **Bunge y Born** vendió Grafa S.A., Molinos Río de la Plata S.A., Nutryte S.A., Atanor S.A., Alba S.A., Compañía Química S.A., Sulfacid S.A. y Petroquímica Río Tercero. A excepción de Compañía Química S.A. que fue vendida en 1993, el resto fue transferido entre 1995 y 1997.
- **Astra** vendió Copetro S.A. en 1993 y Carboclor S.A. y ASTRA CAPSA y todas sus empresas en 1996. La venta de ésta última implicó la desaparición del grupo empresario.
- **Garovaglio y Zorraquín** vendió Petroken en 1994; Indupa S.A., Polisor S.A. y CEPA S.A. luego de 1995.
- **Pérez Companc** que -como se dijo- había vendido Cemento San Martín S.A. y Chocolates Águila en 1992, se desprendió entre 1996 y

el año 2000 de Quitral Co S.A., Metrogas S.A., Profertil S.A., parte de Telecom Argentina STET France Telecom S.A., Sade; Pecom- NEC S.A. y Servicios Especiales San Antonio S.A.

- **Soldati** vendió, entre 1997 y 1999, las empresas EG3 S.A., CPC S.A. y DAPSA.
- El grupo **Bridas** vendió en el año 1997 las empresas: Bridas S.A., Bridas Austral S.A. y Perforaciones Río Colorado S.A.
- El Sociedades **Macri** (SOCMA) vendió entre 1996 y el año 2000 las compañías: Sevel S.A., Autopistas del Sol, Mirgor S.A., Canale S.A., Itron S.A. y Grupo Concesionario del Oeste S.A.
- En tanto la petroquímica **Indupa S.A.** (Industrias Patagónicas S.A.) perteneciente a la familia Richard, que había presentado quiebra, fue adquirida por Dow Argentina S.A. (de Estados Unidos) e YPF S.A. en 1995²⁵.
- Asimismo, **Alpargatas Textil S.A.**, también en situación de quebranto, fue transferida a sus acreedores bancarios extranjeros en el año 2000.
- La familia Patrón Costas presentó el concurso de acreedores del **Ingenio y Refinería San Martín del Tabacal** en 1991 y estuvo al borde de la quiebra durante cinco años. En 1996, el Estado nacional y la provincia de Salta resignaron 135 millones de pesos en deudas impositivas y previsionales, a cambio de 51% de la compañía, que fue vendida a la norteamericana Seaboard²⁶.

Las turbulencias financieras internacionales impactaron negativamente en el desempeño de un plan altamente dependiente del financiamiento externo, lo que se tradujo en desaceleración del crecimiento inicial y paulatino desajuste de los principales indicadores macroeconómicos. Esos desajustes tuvieron fuerte influencia en el accionar de los propietarios de GEN. La situación de alto endeudamiento de algunos de ellos, los llevó a vender sus empresas principales, buscando aminorarlo. Otros intentaron postergar esa decisión achicándose y reorientando

²⁵ La petroquímica Indupa solicitó el 27 de octubre de 1993 la apertura del mayor concurso preventivo registrado hasta ese momento, por un pasivo reconocido de 510 millones de dólares. Tanto Indupa como Monómeros Vinílicos pertenecían al grupo Richard. El concurso fue resuelto a través del Estado por la "Comisión Privatizadora", mediante la cual la empresa pasó a manos del Estado en septiembre de 1994, a cambio de las deudas impositivas y previsionales. Posteriormente, en 1995, la firma fue reprivatizada y pasó a manos de YPF y Dow Química. Finalmente, a comienzos de 1996, Solvay adquirió el paquete mayoritario de la empresa a sus anteriores propietarios en 91 millones de pesos (Diario *Clarín*, 11/06/1998).

²⁶ Diario *Clarín*, 11/06/1998.

sus actividades a las posiciones más sólidas. La novedad fue que esta vez, no hubo cómo recurrir a la salvaguarda del Estado para socializar las pérdidas sin perder patrimonio, como había ocurrido en 1982. La política económica que los GEN apoyaron, terminó con esa posibilidad. La venta de sus propias “joyas” fue inevitable. Las empresas transnacionales y los sectores financieros externos se hicieron mayoritarios.

En el punto que sigue, intentaremos dar cuenta de lo descripto hasta aquí, analizando en detalle la evidencia empírica relevada a tal fin. Para ello, nos referiremos al conjunto de ventas de empresas registradas en el período, para todos los tipos de empresa (perteneciente a GEN, nacional no perteneciente a GEN y los distintos tipos de empresas transnacionales), en el intento de dar cuenta de una forma más amplia, del contexto en el que se produjo la desaparición relativa de los GEN del bloque empresarial dominante de la Argentina.

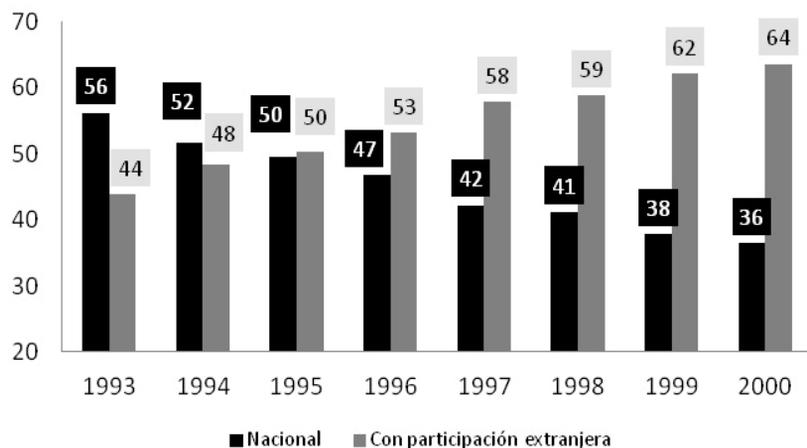
III.III. Los efectos de la Convertibilidad sobre las empresas de capital local en la cúpula empresaria

Si bien la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del Indec, no permite desagregar algunas variables (como tipo de empresa) por razones de la protección del secreto estadístico, sí permite constatar el notable proceso de extranjerización de las 500 empresas más importantes de la Argentina durante la vigencia de la convertibilidad. Con esta fuente, se puede apreciar ese proceso (**gráfico 1**), donde la cantidad de empresas nacionales cae en 20 puntos porcentuales entre 1993 y el año 2000, invirtiéndose la relación de mayoría y minoría.

Con esta misma fuente, también podemos evaluar el impacto de esta transferencia en relación con la variable *valor bruto de producción*²⁷, que por su tratamiento más riguroso, la hace un indicador más preciso que las “ventas” que consigna la revista *Mercado*. En el **cuadro 2**, vemos que el 56% de las empresas locales generaban el 40% del valor de producción en 1993, mientras que el 36% de las mismas empresas generaban en el año 2000 el 20,9% de dicha variable. Vale decir que en términos de lo producido, las empresas de capital nacional representaban al final del ciclo, la mitad de lo que representaban en su inicio. Inversamente, el incremento relativo de la cantidad de empresas extranjeras dentro de la cúpula pasa del 44 al 64% entre 1993 y el año 2000, a la vez que su incidencia en el valor de producción de ese conjunto, pasa del 60% al 79,1% del total en esos años.

En este marco, utilizamos un registro de elaboración propia -proveniente de diversas fuentes periodísticas y académicas- de todas las

²⁷ Para la definición de Valor de producción ver “Grandes empresas en la Argentina 1993-2004”, Conceptos básicos, Bs. As, Indec, 2006.

Gráfico 1. Las 500 empresas según origen del capital, 1993-2000

Fuente: Encuesta Nacional de Grandes Empresas (ENGE), Indec, 2003.

transferencias de empresas entre actores nacionales y extranjeros, junto con el *ranking* anual de la revista *Mercado* para constatar que cada empresa vendida esté entre las primeras 500. Obtenido ese conjunto, discriminamos por tipo de empresa, para evaluar cuáles han sido las fracciones empresarias nacionales que explican tamaña disminución.

Al analizar el período completo sobre la información relevada (**cuadro 3**), se obtiene que cambiaron de manos un total de 198 empresas, de

Cuadro 2. Valor de producción de las 500 empresas según origen del capital (en millones de \$ y %)

Origen del capital	Valor de producción									
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	
Nacional (millones de \$)	29.734,9	30.660,9	30.340,6	28.770,5	27.318,7	26.198,8	23.824,4	21.775,0	19.984,3	
Porcentaje	40,0	36,5	35,7	31,4	27,5	25,7	24,4	20,9	20,7	
Extranjera (millones de \$)	44.602,2	53.454,9	54.745,3	62.946,6	72.064,5	75.557,4	73.821,3	82.310,8	76.709,2	
Porcentaje	60,0	63,5	64,3	68,6	72,5	74,3	75,6	79,1	79,3	
Total (millones de \$)	74.337,1	84.115,8	85.085,9	91.717,0	99.383,2	101.756,2	97.645,7	104.085,8	96.693,5	
Porcentaje	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta Nacional de Grandes Empresas (ENGE), Indec, 2003.

Cuadro 3. Total de empresas vendidas entre las 500 más grandes, según tipo de empresa y nacionalidad del comprador y el vendedor, 1991 y 2000 (absolutos).

			Comprador								
			Tipo de empresa nacional				Tipo de empresa extranjera				Total
			Estatal	ELI	GEN	Total cpras nacionales	Independiente	Grupo extranjero	Asociación	Total cpras. extranjeras	
Vendedor	Tipo de empresa nacional	Estatal	0	0	1	1	0	1	0	1	2
		ELI	0	3	11	14	34	9	5	48	62
		GEN	1	3	10	14	38	22	3	63	77
		Total vtas. nacionales	1	6	22	29	72	32	8	112	141
	Tipo de empresa extranjera	Independiente	0	2	8	10	11	8	0	19	29
		Grupo extranjero	0	1	1	2	15	4	1	20	22
		Asociación	0	0	1	1	0	4	1	5	6
		Total vtas. extranjeras	0	3	10	13	26	16	2	44	57
	Total		1	9	32	42	98	48	10	156	198

Fuente: Elaboración propia sobre información de prensa y Revista *Mercado*.

las cuáles el 71% (141)²⁸ fueron empresas nacionales que se vendieron mayoritariamente al capital extranjero (112) y, en mucho menor medida (29), fueron adquiridas por capitales del propio país. Este es el contexto general del que intentaremos extraer y analizar la información que demuestra el debilitamiento relativo de la fracción burguesa autóctona con más poder económico de la Argentina en las últimas cuatro décadas.

Entre esas 141 empresas nacionales que se venden, las que pertenecen a un GEN son más de la mitad. Esta tendencia, no sólo incluye a este tipo de empresas, sino que también se observa entre las empresas nacionales que no forman parte de un GEN -que llamaremos *Empresa Local Independiente* (ELI)-, y que encontramos entre las principales 500 del país.

²⁸ Al total de empresas de capital nacional de GE o ELI vendidas en el período analizado (139) se le deben agregar 2 más que pertenecían al estado nacional.

Cuadro 4. Total de empresas vendidas entre las 500 primeras pertenecientes a GEN y ELI, por año según nacionalidad del comprador²⁹.

Año	Total empresas nacionales vendidas			Venta de empresas de GEN		Total Vtas empr. GEN	Venta de ELI		Total Vtas empr. ELI
	Compra Nac	Compra Extr	Total	Compra Nac	Compra Extr		Compra Nac	Compra Extr	
1991	0	1	1	0	0	0	0	1	1
1992	2	1	3	2	1	3	0	0	0
1993	1	5	6	1	3	4	0	2	2
1994	5	9	14	3	2	5	2	7	9
1995	1	10	11	0	4	4	1	6	7
1996	3	14	17	2	9	11	1	5	6
1997	8	22	30	6	16	22	2	6	8
1998	6	16	22	0	8	8	6	8	14
1999	1	23	24	0	14	14	1	9	10
2000	2	9	11	0	6	6	2	3	5
Total	28	111	139	14	63	77	15	47	62

Fuente: Elaboración propia sobre prensa nacional y Revista *Mercado*.

Al recortar a estos dos tipos de empresas nacionales y distribuir sus ventas para cada año de la década estudiada (**cuadro 3**), podemos comenzar a describir más focalizadamente el proceso que nos interesa.

Si bien se constatan algunas ventas de empresas pertenecientes a GEN antes de 1996, es a partir de ese año que esa tendencia se hace notoria y se sostiene hasta el fin de la década. Como ya se observó anteriormente, hasta 1994 la mitad de esas ventas eran absorbidas por igual entre otros GEN y compradores extranjeros, sin que cobrara importancia la tendencia que se daría después. En cambio entre las ELI, no sólo ya hay una cantidad importante de ventas a partir de 1994, sino que desde ese mismo momento, la enajenación de este tipo de empresa es mayoritariamente a manos extranjeras. La información presente en la revista *Mercado* no nos permite indagar cuáles pueden ser las razones de la diferencia entre estas dos fracciones empresariales nacionales, aunque podemos conjeturar que la misma estructura organizacional de los GEN permitió en esos primeros años resistir mejor el desembarco de actores extranjeros de peso y aun mantener la tendencia a la concentración de empresas en manos de los GEN más grandes.

²⁹ Este cuadro y los siguientes muestran la información hasta el año 2000, dado que no tenemos registro de ventas de empresas para el año 2001.

Cuadro 5. Empresas extranjeras vendidas entre las 500 primeras, por año según nacionalidad del comprador.

Año	Compra		Empresas extranjeras vendidas
	Nacionales	Extranjeras	
1991	0	0	0
1992	0	0	0
1993	0	2	2
1994	1	1	2
1995	0	4	4
1996	2	11	13
1997	2	4	6
1998	1	7	8
1999	5	5	10
2000	2	10	12
Total	13	44	57

Elaboración propia sobre prensa nacional y Revista *Mercado*.

Sin embargo, esa situación varía notablemente a partir de 1996 (**cuadro 4**).

El registro exhaustivo de la venta de empresas de capital nacional entre las 500 más importantes según la Revista *Mercado* muestra que, sobre un total de 139 empresas, 77 (el 55,4%) pertenecían a un GEN, mientras que 62 (44,6%) eran ELI. El 79,8% (111) del total pasó a manos extranjeras; dos tercios de ellas (75), entre 1996 y 1999, que en su gran mayoría (47 sobre 75) eran empresas propiedad de GEN.

Sobre el total de las empresas vendidas pertenecientes a GEN, el 81,8% pasa a manos extranjeras, mientras que entre las ELI ocurre lo mismo pero para el 75,8 por ciento.

El contexto político económico descrito en las páginas anteriores propicia, en general, la extranjerización de las empresas nacionales entre las 500 más importantes, aunque a partir de 1996, es mayor en las empresas que forman parte de un GEN. La pérdida de poder relativo de unos de los actores empresariales nodales del escenario económico argentino posdictatorial, es evidente.

El proceso de extranjerización también puede constatarse al considerar las ventas de empresas extranjeras entre las 500 líderes, como se aprecia en el **cuadro 5**.

La venta de empresas extranjeras entre las 500 principales para el período bajo análisis, muestra que cuando los extranjeros venden, los que mayoritariamente compran también son extranjeros: el 77,2% de las empresas vendidas continúan en esa condición.

Cuadro 6. Total de empresas vendidas entre las 500 primeras pertenecientes a GEN y ELI, por posición en el *ranking* de la Revista *Mercado*, según nacionalidad del comprador. Años 1991-2000.

Posición en el <i>ranking</i>	Total empresas GEN+ELI vendidas			Venta de emp.GEN		Total Vtas emp. GEN	Venta de ELI		Total Vtas emp. ELI
	Compra Nac	Compra Extr	Total	Compra Nac	Compra Extr		Compra Nac	Compra Extr	
1-200	6	49	55	4	34	38	2	15	17
201-500	22	62	84	10	29	39	12	33	45
Total	28	111	139	14	63	77	14	48	62

Fuente: Elaboración propia sobre prensa nacional y Revista *Mercado*.

Para describir aún más acabadamente este proceso en sus tendencias centrales, veamos el **cuadro 6**, que resume lo expuesto hasta aquí incorporando la distinción entre las primeras 200 y las segundas 300 empresas del *ranking*.

Como ya vimos, en todo el período de vigencia de la convertibilidad, el 56,8% (63) de las empresas nacionales privadas vendidas a compradores extranjeros, eran empresas pertenecientes a GEN. Sobre este segmento tomado como total, el 54% (34) fueron empresas ubicadas entre las primeras 200 del *ranking*. Esto quiere decir que una porción muy importante de los grupos tradicionales ya no tienen empresas en la cúspide empresarial. No es menos importante para el tema que nos ocupa, la cantidad de empresas pertenecientes a GEN vendidas a manos extranjeras entre las posicionadas en el rango que va de la 201 a la 500 (el 46% restante), que podríamos llamar la base ampliada de aquella cúspide. Hay allí también empresas tradicionales que, por efecto de su desenvolvimiento en el período, fueron perdiendo peso propio y por lo tanto, quedando relegadas en el *ranking*.

Como ya se observa en el cuadro anterior, si analizamos el proceso de venta de empresas circunscribiéndolo únicamente a las primeras 200 empresas del *ranking* -conjunto al que el consenso de autores denomina "la cúpula"³⁰-, las proporciones de empresas o participaciones de los GEN vendidas son aún mayores que en el total de las 500. En el **cuadro 7**, se muestran las ventas en este segmento desagregadas por año.

De la totalidad de empresas de capital nacional vendidas entre las 200 más importantes según la Revista *Mercado*, el 89,1% pasaron a manos

³⁰ Casi toda la literatura existente y relevante sobre el tema, cuando refiere a la cúspide del poder empresarial, lo hace analizando las 200 empresas líderes del ámbito no financiero ni agropecuario.

Cuadro 7. Empresas vendidas entre las 200 primeras pertenecientes a GEN y ELI, por año según nacionalidad del comprador

Año	Total empresas nacionales vendidas			Venta de empresas GEN		Total Vtas empr. GEN	Venta de ELI		Total Vtas empr. ELI
	Compra Nac	Compra Extr	Total	Compra Nac	Compra Extr		Compra Nac	Compra Extr	
1994	0	3	3	0	1	1	0	2	2
1995	0	6	6	0	2	2	0	4	4
1996	2	7	9	1	6	7	1	1	2
1997	3	11	14	3	8	11	0	3	3
1998	0	8	8	0	6	6	0	2	2
1999	1	12	13	0	9	9	1	3	4
2000	0	2	2	0	2	2	0	0	0
Total	6	49	55	4	34	38	2	15	17

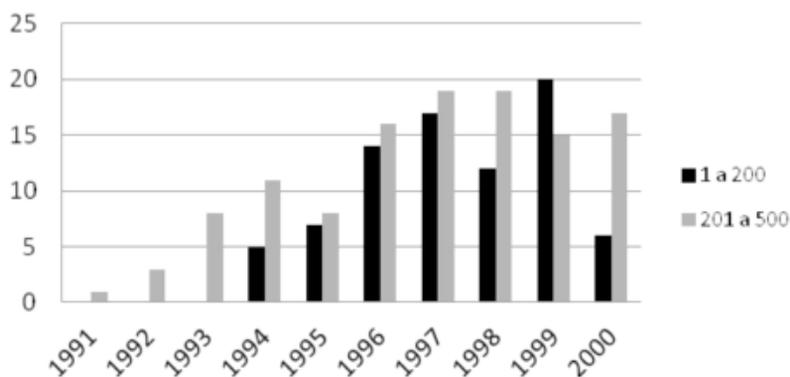
Fuente: Elaboración propia sobre prensa nacional y Revista *Mercado*.

extranjeras. La proporción de empresas pertenecientes a un GEN que fueron compradas por extranjeros es mayor que entre las 500: aquí, el 61,8% del total pertenecían a un GEN, mientras que para las 500 era el 56,8%.

Entre el total de las empresas pertenecientes a GEN el 89,5% (34) pasaron a manos extranjeras, mientras que entre las ELI ocurre lo mismo en una proporción apenas inferior: 88,2% (15). Ahora bien, al desagregar las ventas por año, constatamos que entre 1996 y 1999, se vende el 85,3% de las empresas de GEN, (una proporción más alta que entre las 500), en consonancia con los primeros indicios de problemas en el esquema de la convertibilidad.

Toda esta presentación de los datos sirve para afirmar que el proceso de ventas de empresas líderes, que impactó fuerte entre las 500 empresas más grandes del país, fue aún más importante en su núcleo más poderoso: los GEN más antiguos y tradicionales de la Argentina, propietarios de empresas dentro de las 200 más grandes. Como ya apuntamos y también se puede ver en el **gráfico 2**, la tendencia a vender se dispara en 1996 y se hace aún más profunda en 1999, cuando la recesión llevaba un año y no había indicios de recuperación.

Toda la evidencia reunida y presentada hasta aquí, puede ser reordenada para mostrar aún más claramente el impacto que la década de la convertibilidad tuvo sobre esta fracción de la burguesía nacional. Las sucesivas ventas de sus empresas más importantes, debilitó el poder relativo inicial de los GEN al punto de perder, hacia el final de la década, una importante porción de su peso relativo en la cúspide de la clase

Gráfico 2. Empresas vendidas según tamaño, 1991-2000 (en absolutos)

Fuente: Elaboración propia sobre información de prensa y Revista *Mercado*.

dominante argentina. El **cuadro 8** muestra la evolución de los GEN originales, constatados a comienzos de la década de los '90, hasta el año 2000, agregando, a manera de confirmación de tendencia, información de años posteriores.

Hacia el año 2000 sólo ocho GEN permanecían con empresas propias entre las 200 primeras, de los 25 que estaban al comienzo de la década del '90. Había otros ocho grupos que seguían operando como tales, pero su empresa principal había caído por debajo de la cúpula empresaria (BGH, CGC de Soldati, Alpargatas, G&Z, Huancayo, Massuh, FV e Interpack), lo que evidencia una pérdida de peso específico en el poder económico.

Y si comparamos con el registro de los GEN existentes en la cúpula empresarial hacia 1987, en el año 2000 apenas permanece allí el 26%.

Esta tendencia continuó aun después de finalizada la convertibilidad, con la venta de las empresas principales de otros GEN históricos, lo que confirma que la pérdida de centralidad de este actor burgués fue significativa y duradera. En efecto, después de la crisis de 2001 y con la salida de la Convertibilidad, el número de los GEN de mayor importancia se redujo a cinco, tras la venta de Pérez Companc, Fortabat y Bemberg. A su vez, entre los que habían descendido de la cúpula, se venden Alpargatas (en 2002) y Compañía General de Combustibles de Soldati (en 2004).

Dos observaciones deben realizarse antes de pasar a las conclusiones. La primera es el relativo "silencio" en el que ocurrió esta transformación. Durante años, los voceros de los GEN y sus distintos agrupa-

Cuadro 8. Evolución de los GEN, 1991-2000 (en absolutos y % de permanencia).

N°	Grupo	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Observaciones
1	AGEA Clarín (Noble)	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
2	Aluar Fate (Madanes Quintanilla)	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
3	Arcor (Pagani)	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
4	Bagó (Bagó)	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
5	BGH (Garfunkel)	x	x	x	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	Cae fuera de las 200
6	Ledesma (Blaquier)	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
7	Cervecería Quilmes (Bemberg)	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	Vende en 2005
8	Loma Negra (Fortabat)	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	Vende en 2005
9	Cía. N y Petrolera Pérez Companc	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	Vende en 2002
10	Deutsch - de Narváez (Casa Tía)	x	x	x	x	x	x	x	x	-	-	Vende en 1999
11	Corcemar (Minetti)	x	x	x	x	x	x	x	-	-	-	Vende en 1998
12	Sevel Socma (Macri)	x	x	x	x	x	x	x	-	-	-	Vende en 1998
13	Bridas (Bulgheroni)	x	x	x	x	x	x	-	-	-	-	Vende en 1997
14	Molinos Río de la Plata (Bunge y Born)	x	x	x	x	x	-	-	-	-	-	Vende en 1996
15	Astra (Gruneisen)	x	x	x	x	x	-	-	-	-	-	Vende en 1996
16	Indupa (Raimundo Richard)	x	x	x	x	-	-	-	-	-	-	Quiebra y vende en 1995
17	Cía. Gral de Combustibles (Soldati)	x	x	x	x	x	↓	↓	↓	↓	↓	Quiebra y vta en 2004
18	Alpargatas	x	x	x	x	x	x	x	↓	↓	↓	Quiebra y vta en 2002
19	Garovaglio y Zorraquín	x	x	x	x	x	x	x	x	↓	↓	Cae fuera de las 200
20	Huancayo - Frigorífico Rioplatense (Costantini)	x	x	x	x	x	↓	↓	↓	↓	↓	Cae fuera de las 200
21	Massuh	x	x	x	x	x	↓	↓	↓	↓	↓	Cae y quiebra en 2010
22	F.V. (Viegener)	x	x	x	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	Cae fuera de las 200
23	Terrabussi	x	x	x	-	-	-	-	-	-	-	Vende en 1994
24	Interpack (H. Zupan)	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	Cae fuera de las 200
25	Ing. y Refinería San Martín del Tabacal (Patrón Costas)	↓	↓	↓	↓	↓	-	-	-	-	-	Quiebra y venta en 1996
26	Canale (H.J. Canale)	↓	↓	↓	-	-	-	-	-	-	-	Venta en 1994
	Total (en la cúpula)	23	23	23	20	19	14	14	10	8	8	
	Total (fuera de la cúpula)	3	3	3	4	4	6	5	7	8	8	
	Desaparecen	0	0	0	2	3	6	7	9	10	10	
	TOTAL	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	
	Porcentaje de permanencia	74%	74%	74%	65%	61%	45%	45%	32%	26%	26%	

Nota: (x) dentro de la cúpula; (↓) fuera de la cúpula; (-) desaparecen. Fuente: Elaboración propia sobre todas las fuentes utilizadas para este trabajo.

mientos, presionaron para configurar un escenario como el que se dio en los gobiernos que siguieron a Alfonsín. El gobierno de la restauración democrática debió lidiar con la oposición de un conjunto sólido de actores político-económicos, que sistemáticamente limitaron las iniciativas políticas que no se correspondieran con sus intereses. Finalmente, la pulseada fue ganada por los GEN, que llevaron al poder a un bloque dispuesto a plasmar en un programa de política económica sus intereses particulares. El Estado que emerge de esa configuración, expresa la derrota de la alianza social previa; a partir de allí, los GEN se harían cargo, -sin intermediarios- de su conducción.

Desde ese lugar, se aprestaron a gobernar para sí, limitando las funciones distributivas del Estado. El efecto no deseado de ese debilitamiento, es que ya no habría garante en última instancia en caso de crisis. Si los sectores populares habían quedado librados a su suerte a inicios de la Convertibilidad, por acción de sus clases más favorecidas, cuando hacia 1997 el ciclo expansivo del plan finalizó y las dificultades alcanzaron a los propios GEN, ya no habría garante en última instancia al que trasladarle las pérdidas o transferirle las deudas, como pasó a comienzos de los '80. Librados a su suerte, no todos superaron la prueba de supervivencia a la que los sometió la Convertibilidad.

Todo ello ocurrió en un clima ideológico inmejorable, con el liberalismo ascendiendo a credo único en el nivel global. Hacia el final del período, cuando la crisis terminó con muchos de los GEN, ninguno de los referentes que vendieron sus empresas se quejó públicamente por tal situación. Tampoco hubo agrupamiento corporativo oficial u oficioso que alertara lo que ocurría. No parece que fuera bueno aceptar que el fin llegase en ese contexto de ideas y con gobiernos afines.

La explicación más satisfactoria que se ha dado hasta el momento para este "silencio", la podemos encontrar en Castellani y Gaggero (2011) y, aunque desde otra perspectiva, en A. Bonnet (2012), al ubicar la falta de reacción en el marco de los grandes beneficios que el menemismo le otorgó a la burguesía en detrimento de la clase obrera.

El segundo comentario, y casi como contracara de todo lo dicho hasta aquí, es que la persistencia de estos cinco GEN con empresas entre las 200 más grandes de la cúpula aún más allá de la convertibilidad, evidencia otras estrategias seguidas por unos pocos GEN en esos años. No deja de ser paradójico que el grupo que auspició las ideas dominantes de esos años (Arcor), -creando una fundación que fue usina de buena parte de esas ideas llevadas a la práctica con Menem y con uno de sus "discípulos" como ejecutor en el ministerio de Economía-, haya tomado con éxito un camino distinto (el de la expansión industrial a los países de la región). Esta aparente paradoja abre una serie de interro-

gantes acerca de cuáles fueron y cómo se desarrollaron esas estrategias “alternativas” de reproducción de una parte de las fracciones de la clase económicamente dominante argentina en este contexto más global que, aunque excede las posibilidades de responderlos con los argumentos expuestos en este trabajo, creemos estimulante plantear.

Conclusiones

Los GEN se consolidaron durante la última dictadura militar y prosperaron durante los años '80, convirtiéndose en una de las fracciones empresarias de mayor poder económico del país. Su posicionamiento dominante en los principales sectores de actividad, les otorgó un amplio poder de “acompañamiento” o de “veto” sobre las decisiones políticas gubernamentales, en tanto éstas se orientaran o no en función de sus intereses.

La salida anticipada del primer gobierno democrático, durante la primera fase de la crisis hiperinflacionaria de 1989, los tuvo como protagonistas esenciales, tanto del fin de ese mandato inicial como del rumbo que el nuevo gobierno justicialista debía adoptar en materia económica. Ya sin mediaciones, se convirtieron en los artífices del profundo cambio estructural que supuso la privatización de las empresas del Estado, la desregulación general de la economía y el posterior régimen de convertibilidad del peso al dólar. Con ello coronaban satisfactoriamente sus demandas de años, planteadas ya en el programa político y económico que la dictadura militar puso en marcha a partir de 1976.

Sin embargo, a mediados de los años '90, como consecuencia de distintos factores coyunturales y estructurales que el nuevo régimen puso en juego, asistimos a la progresiva disminución de su presencia en la cúspide económica de la Argentina. Dicha caída en el peso relativo de este actor, ocurrió por dos razones: la venta de una parte de sus empresas emblemáticas y sus participaciones en las empresas privatizadas a manos extranjeras; y, en menor medida, por el descenso relativo de su facturación, lo que provocó -en muchos casos- su salida de la cúpula. Como consecuencia de ese proceso, varios GEN no sólo perdieron peso en la cumbre del poder económico, sino que como actor hegemónico, también perdió terreno a la hora de incidir en el rumbo político del país. A fines de esa década sólo quedaban **ocho** GEN con empresas propias entre las 200 principales. Y como vimos, hacia mediados de la primera década del nuevo siglo, esos ocho se redujeron a cinco (AGEA-Clarín, Aluar, Arcor, Bagó y Ledesma).

Resulta paradójico observar que las bases del programa puesto en marcha con la propia participación de miembros de algunos GEN y con

el respaldo del resto, terminaría diez años más tarde no sólo en la peor crisis de la economía argentina, sino también en el debilitamiento relativo de uno de los actores sociales dominantes desde fines de los años '60. Aún más teniendo en cuenta que tal devenir ocurrió con los sectores populares en retroceso, con sus fuerzas fragmentadas y su capacidad de reacción fuertemente disminuida.

Las razones que configuraron este escenario son múltiples, exigirían otras fuentes y un análisis más extenso y detallado que el expuesto en este trabajo. Pero lo descripto, nos permite cotejar nuestras propias conclusiones con las planteadas en otros trabajos, mencionados en la introducción, en la búsqueda de sumar argumentos que moldeen una explicación general plausible.

El análisis de los datos presentados hasta aquí, no parece corroborar que la venta de las empresas líderes de un conjunto significativo de GEN se produjo como consecuencia de un "repliegue" hacia las actividades primarias, para reanudar luego una estrategia de crecimiento con inversiones significativas, con miras a un "próximo" contexto favorable³¹. Más bien podemos observar que en algunos casos, los grupos que venden primero (Astra, Bunge), lo hicieron en virtud de una reacción preventiva ante los primeros indicios de un cambio de contexto, por parte de empresas fuertemente endeudadas en dólares, que temían una salida abrupta del plan de convertibilidad que afectara el tipo de cambio y, por lo tanto, el valor de los activos y las deudas; y en otros casos o simultáneamente, porque no se pudo enfrentar el endeudamiento con la rentabilidad de la propia actividad (Massuh, Corcemar, Sevel). La constatación de la continuidad de esa tendencia a la venta de empresas pertenecientes a GEN tradicionales, ocurridas con posterioridad al fin de la convertibilidad (Loma Negra, Bemberg, Alpargatas, Soldati), parece convalidar la interpretación de un debilitamiento y salida de sus posiciones dominantes, mediante la venta de sus empresas.

La argumentación que vincula la venta de empresas "emblemáticas" de los GEN a la llegada de nuevos capitales extranjeros de peso global que, debido a su grado de desarrollo y niveles de inversión y productividad, tornan inviable la competencia en el mercado a las empresas nacionales e inevitable su extranjerización, si bien explica un aspecto importante del proceso ocurrido con varios GEN, no puede dar cuenta de la situación de aquellos grupos que no sólo no vendieron sus empre-

³¹ La única excepción es la del GE Bidas, que vendió sus empresas más importantes para continuar con el negocio petrolero en las exrepúblicas soviéticas, para volver a posicionarse en la Argentina de la posconvertibilidad como fracción subordinada a las petroleras extranjeras British Petroleum, Amoco y luego a la china CNOOC, para conservar en la actualidad el 15% de Pan American Energy.

sas, sino que expandieron su base industrial siguiendo una estrategia de salida al exterior (como ocurrió con los grupos Bagó, Arcor y Ledesma). Por tanto, la venta a manos extranjeras no parecería haber sido el destino obligado de todos los grandes capitalistas argentinos.

Una hipótesis a indagar con respecto a los GEN que atravesaron ese proceso y se mantienen en la actualidad en la cúpula, es la baja participación que tuvieron en las privatizaciones³², manteniendo la prioridad de la expansión de sus actividades centrales tanto en el mercado externo como en el local. No sólo se sustrajeron a la extranjerización como modelo intrínseco del desarrollo capitalista en la periferia, sino que se expandieron saliendo a otros territorios.

El texto de Castellani y Gaggero (2011), desarrolla una descripción del período que nos parece muy apropiada y sugerente, constituyéndose en un antecedente importante del trabajo aquí expuesto. Sin embargo, en sus conclusiones, se enfatiza el comportamiento “microeconómico” de los impulsores del modelo privatizador neoliberal, como interpretación posible de la venta de sus empresas emblemáticas. En el período que nos ocupa, ese comportamiento está expresado en la fuga del capital obtenido por las ventas, hacia actividades primarias o rentísticas, por lo que este sector empresario carecería del carácter burgués nacional necesario (comportamiento “macroeconómico”) para llevar adelante un desarrollo económico autónomo. A nuestro entender, esta interpretación soslaya dos aspectos:

- 1) que la relativa autonomía histórica con la que la burguesía dominante argentina se constituyó, con un puñado de familias dueñas de empresas líderes en diversos sectores económicos, con un alto grado de flexibilidad a los cambios en el mercado mundial, le permitió ser comerciales, agrarios, industriales o financieros (rentísticos) según el momento lo requiriese. Esa singularidad no la hace ni menos autónoma ni menos nacional, si entendemos que una de las características principales de cualquier burguesía es la de salvaguardar e imponer, al conjunto de la sociedad, sus intereses. A lo largo de la historia, la burguesía argentina, en particular la que constituyó los GEN, se ha desenvuelto con un alto grado de racionalidad económica, accionando en cada momento de acuerdo con “su” conveniencia, dentro de los límites que otros actores burgueses y muchas veces, los sectores populares, impusieron. Ahora bien, en el período histórico que nos ocupa, no todos los GEN privilegiaron el espacio microeconómico: como ya se mencionó, tanto Arcor, como

³² Es destacable mencionar que el grupo Arcor, que financió las usinas de pensamiento dirigidas a difundir las bondades del neoliberalismo en el país (como la Fundación Mediterránea y el IERAL), prácticamente no participó de los nuevos negocios.

Ledesma o Bagó atravesaron la crisis de la convertibilidad apostando y desarrollando sus propias actividades industriales y sin haber participado de los negocios de las privatizaciones.

En contraposición, los que vendieron y se retiraron a actividades rentísticas o agrarias, no parecen haberlo hecho por los mayores beneficios de esas actividades en detrimento de las industriales: recordemos que los años noventa son años de bajas tasas del mercado financiero externo y de caída de los precios del sector agropecuario. Más bien, la venta de las empresas más importantes de varios GEN parece estar asociada con desacertadas decisiones económicas, imposibilidad de salida por la especificidad del sector en el que se opera o mantener patrimonio en dólares sin más, ante la expectativa de devaluación. El retiro de una parte de los GEN, más que a razones de mirada micro, parece estar reconociendo que perdieron y que no pudieron descargar esa pérdida en otros sectores³³.

- 2) que en relación con esto último y aun a riesgo de parecer reiterativos, una diferencia esencial del fin de ciclo de los años noventa con otros anteriores, fue que no hubo garante de última instancia a quién trasladarle los costos. Las sucesivas crisis posteriores a 1975 fueron descargadas sobre los sectores populares, mediante devaluaciones y distribución regresiva del ingreso y sobre el Estado -que los propios sectores populares contribuyeron a crear y sostuvieron- como fuente de representación general, lo que hizo que su autonomía relativa y su riqueza se debilitaran hasta desaparecer, precisamente, en los años '90. La alianza económica y social que gobernó después de la hiperinflación de 1989, con los GEN como activos protagonistas³⁴, se apropió del estado y lo llevó a la quiebra. El gobierno inmediato posterior a la crisis de 2001, absorbió las pérdidas del capital financiero y de algún grupo específico (como AGEA Clarín), pero dejó en manos de los grupos económicos locales las deudas en dólares, porque no fue posible hacer otra cosa. Los GEN que "perdieron", tuvieron que afrontar sus deudas renegociando con patrimonio propio. Este aspecto nos parece relevante a la hora de entender por qué, a diferencia de lo ocurrido a comienzos de los años '80, no fue posible a fines de los '90 y principios del nuevo siglo, "salvar" a las empre-

³³ En un texto posterior (2012) los mismos autores hacen un pormenorizado análisis de las heterogeneidades de las estrategias de los GEN en los '90, dejando de lado el aspecto microeconómico o rentístico.

³⁴ Como ya se expresó en el punto III de este trabajo, no fueron los GEN los únicos actores de peso en la nueva alianza burguesa post hiperinflación: los acreedores externos y las empresas y grupos transnacionales compartieron la responsabilidad de la peor crisis económica que vivió la Argentina.

sas de los GEN de los efectos de las políticas que ellos mismos promovieron.

Tal como intentamos demostrar con la información presentada, el espacio de poder económico cedido por los GEN en la década neoliberal fue ocupado progresivamente por empresas extranjeras. Esa configuración resultante del fin del neoliberalismo, no fue modificada por ninguno de los gobiernos posteriores, ni se vislumbra, por ahora, la conformación de una fuerza social y política, que más allá del discurso, desarme el escenario dominante actual, constituido por el capital trasnacional y los sectores financieros. Queda abierto el interrogante de cómo podría conformarse esa nueva fuerza social que, teniendo a la recomposición de los sectores populares como tarea primordial, modifique ese escenario, para hacer compatibles el desarrollo económico del país con la inclusión real y el mejoramiento de las condiciones de vida de todos sus habitantes.

Bibliografía

- Acevedo, M.; Basualdo, E.; Khavisse, M. (1990): *¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina 1973-1987)*. Editora/12 y Pensamiento Jurídico Editora. Buenos Aires.
- Anderson, P. (1996): "Balance del neoliberalismo". Conferencia realizada en la Facultad de Ciencias de la UBA publicada en *El Rodaballo*, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (2001): *Privatizaciones y regulación pública en la Argentina: captura institucional y preservación de beneficios extraordinarios*, Flacso.
- Azpiazu, D.; Basualdo, E. (1989): *Cara y contracara de los grupos económicos: Estado y promoción industrial en la Argentina*. Cántaro Editores, Buenos Aires.
- Azpiazu, D.; Basualdo, M.; Arceo, N.; Wainer, A. (2009): Transformaciones estructurales de la economía argentina. Una aproximación a partir del panel de grandes empresas, 1991 - 2005. PNUD.
- Azpiazu, D.; Basualdo, E. (2004): *Las privatizaciones en Argentina. Génesis, desarrollo y principales impactos estructurales*. FLACSO, Sede Argentina, 2004.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M. (1987): *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta*. Hyspamérica, Buenos Aires.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M. (1986): "¿Capitanes de la industria o generales de la economía?" *El Periodista*, Año 2 85, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2000): *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP, Colección Economía Política Argentina, Buenos Aires.

- Basualdo, E.; Azpiazu, D. (2002): *El proceso de privatización en Argentina. La renegociación con las empresas privatizadas*. Página/12/UNQ/IDEP, Buenos Aires.
- Bonnet, A. (2012): "Riñas en la cofradía. Los conflictos interburgueses en las crisis argentinas recientes". En *Conflicto social*. Año 5, 8. Instituto Gino Germani, Buenos Aires.
- Burachik, G. (2010): "La extranjerización de grandes empresas en Argentina" en *Problemas del Desarrollo*, Vol. 41, 160.
- Canitrot, Adolfo (1983): *Orden social y monetarismo*, CEDES, Buenos Aires.
- Castellani, A.; Gaggero, A. (2011): "Estado y grupos económicos en la Argentina de los noventa", en Puciarelli, Alfredo, ed. *Los años de Menem: la construcción del orden neoliberal*. Buenos Aires, Siglo XXI.
- Castellani, A.; Gaggero, A. (2012): "La retirada heterogénea: estrategias y desempeños de los grupos económicos nacionales en la Argentina de la década de 1990". *Apuntes*, Vol. XXXIX, 70, primer semestre 2012. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Duarte, M. (2001): "Los efectos de las privatizaciones sobre la ocupación en las empresas de servicios públicos" **Realidad Económica** 182, IADE.
- Duarte, M.; Levit, C.; Ortiz, R. (1998): "Antecedentes y contexto del proceso de globalización en Argentina"; en *Ciudades y regiones frente al avance de la globalización*. Gorenstein, Silvia y Bustos Cara, Roberto (Compiladores). Red Iberoamericana de Investigadores en Globalización y Territorio (Sección Argentina), Universidad Nacional del Sur (Bahía Blanca).
- Indec, (2006): "*Grandes empresas en la Argentina 1993-2004*", Conceptos básicos, CD 1era ed.
- Löbbe, Héctor (2006): "Las jornadas de Junio-Julio de 1975: movilización y luchas obreras en Zona Norte del Gran Buenos Aires". Dossier: Las causas de la derrota, marzo 1976. *Razón y Revolución*, 15, Buenos Aires, 1er. semestre de 2006, pp. 57-81.
- O'Donnell, Guillermo (1977): "Estado y alianzas en la Argentina, 1956-1976", en *Desarrollo Económico*, Vol. 16, 64, ene-mar.
- Pazzi, Jorge (1997), "Movimientos de capital, convertibilidad y fragilidad financiera", Tesis Doctoral, Universidad Nacional del Sur (UNS).
- Schorr, Martín (2005): "Cambios en la estructura y el funcionamiento de la industria argentina entre 1976 y 2004. Un análisis socio-histórico y de economía política de la evolución de las distintas clases sociales y fracciones de clase durante un período de profundos cambios estructurales". Tesis de doctorado, FLACSO.