

# realidad económica

Revista de ciencias sociales editada por el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE) Aparece cada 45 días

297



Ilustración de Julio César Ibarra Warnes

## Cúpula empresaria argentina DE CAPITANES Y ALMIRANTES

# INSTITUTO ARGENTINO PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO

**Presidentes honorarios:**

Salvador María Lozada  
Alejandro Rofman

**Autoridades designadas en la  
Asamblea del 29.12.2015**

**Presidenta:** Marisa Duarte

**Vicepresidente:** Alfredo T. García

**Secretario:** Sergio Carpenter

**Prosecretario:** Mariano Borzel

**Tesorero:** José María Cardo

**Protesorero:** Daniel Rascovschi

**Vocales Titulares:**

Juan Carlos Amigo  
Ramiro L. Bertoni  
Aristides Corti  
Nicolás Dvoskin  
Roberto Gómez  
Nicolás Gutman  
Flora Losada  
Ariel Slipak

**Vocales Suplentes:**

Francisco Abramovich  
Roberto Adaro  
Teresa Herrera  
Enrique Jardel  
Mirta Quiles  
Horacio Rovelli  
Cecilia Vitto  
Carlos Zaietz

**Revisoras de Cuentas:**

Norma Penas  
Gabriela Vítola

**Dirección y administración:**

Hipólito Yrigoyen 1116 - 4º piso  
(C1086AAT) Buenos Aires, Argentina  
Teléfonos y fax: (54 11) 4381-7380/9337  
e-mail: [iade@iade.org.ar](mailto:iade@iade.org.ar)  
[realidadeconomica@iade.org.ar](mailto:realidadeconomica@iade.org.ar)  
<http://www.iade.org.ar>

## realidad económica

Revista de ciencias sociales editada por el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE)  
Hipólito Yrigoyen 1116 - 4º piso (C1086AAT) Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina. Teléfonos  
y Fax: (54 11) 4381-7380/9337 - correo electrónico: [iade@iade.org.ar](mailto:iade@iade.org.ar),  
[realidadeconomica@iade.org.ar](mailto:realidadeconomica@iade.org.ar) - <http://www.iade.org.ar>

**ISSN 0325-1926**

realidad  
económica

**Nº 297**

1º de enero al  
15 de febrero de 2016

**Editor responsable:**

Instituto Argentino para el  
Desarrollo Económico (IADE)

**Director:**

Juan Carlos Amigo

**Comité Editorial:**

Enrique O. Arceo  
Eduardo Basualdo  
Alfredo Eric Calcagno  
Dina Foguelman  
Roberto Gómez  
Mabel Manzanal  
Miguel Teubal

**Registro Nacional de la Propiedad  
Intelectual Nº 133452**

Los artículos pueden ser libremente reproducidos con sólo acreditar a Realidad Económica como fuente de origen, salvo indicación en contrario. La responsabilidad de los artículos firmados recae de manera exclusiva sobre sus autores y su contenido no refleja, necesariamente, el criterio de la dirección.

Consulte por suscripciones y envíos  
al exterior

Impreso en Publilprint S.A.,  
Córdoba 1785 - Cdad. de Buenos Aires. tel.  
4918-2061/2

*Ilustraciones de tapa e interior: Julio César Ibarra Warnes*

**Realidad Económica** es una revista dedicada a la exploración y difusión de cuestiones económicas, políticas, sociales y culturales, con un enfoque heterodoxo desde las ciencias sociales, en los ámbitos nacional, regional y mundial, que sustenta una línea de pensamiento comprometido con el desarrollo económico independiente de la Argentina, América latina y el Caribe y con la defensa de los derechos humanos.

El contenido de la revista es amplio y comprende teoría económica, economía política, estado y sociedad; sectores financiero, agropecuario, industrial, energético, educativo; economías regionales; temas de administración, comercio internacional, políticas públicas, cuestiones urbanas, actores sociales, discusiones, aportes, experiencias y debates; reseñas de libros.

Está dirigida a profesionales, empresarios, dirigentes, cooperativistas, investigadores, estudiantes y trabajadores.

Se edita desde 1971 y tiene un tiraje de 5.000 ejemplares cada 45 días.

Está indizada en el Catálogo de Latindex (Nivel 1)

**Realidad Económica** is a journal dedicated to the exploration and dissemination of economic, political, social and cultural questions, under an heterodox approach from social sciences, in national, regional and international levels. It supports a line of thought with a commitment to the autonomous economic development of Argentina, Latin America and the Caribbean and to the defence of human rights.

The contents are comprehensive and include economic theory, political economy, State and society; financial, agricultural, industrial, energetic, educational sectors; regional economies; administrative matters, international trade, public policies, urban issues, social actors, discussions, contributions, experiences and debates; book reviews.

It is addressed to professionals, entrepreneurs, leaders, cooperativists, researchers, students and workers.

It has been published since 1971 and has a print run of 5.000 copies each 45 days. It is indexed in Latindex Catalogue (Level 1)

# SUMARIO

## Convocatoria

---

Otra economía y otra sociedad son posibles  
Convocatoria a un encuentro de coincidencias  
programáticas

10-12

Another economy and another society are  
possible. Call for an encounter of programmatic coincidences

*Comisión Directiva del IADE*

Ante las circunstancias políticas y sociales por las que atraviesa la Argentina luego de asumido su nuevo gobierno, el IADE hace un llamado a la reunión de voluntades para la construcción de una alternativa democrática y popular.

Given the political and social circumstances which Argentina experiences after the arrival of its new government, IADE makes a calling for the reunion of wills for the construction of a democratic, popular alternative.

## La situación económica internacional y la Argentina

International economic situation and Argentina

Jorge Molinero

13-23

¿Cuál es la situación económica internacional, cómo ha evolucionado en los últimos años y cómo afecta a la Argentina? Estos son los principales interrogantes que se analizan brevemente en este artículo.

La economía internacional está afectada por las vicisitudes que se producen a partir de los reajustes de China como potencia emergente por un lado, y los efectos no terminados de la gran recesión que estalló en Estados Unidos en septiembre de 2008. El primer vector tiene consecuencias estructurales muy importantes, no sólo en la economía mundial sino en el balance de poder internacional, tema que dominará la política en el presente siglo. El segundo -la crisis económica desatada por la especulación financiera en el centro en 2008- es otra de las coyunturas internacionales periódicas del descontrol de la especulación en la etapa de hegemonía del capital financiero, con la gran diferencia de que -por el grado de desregulación financiera imperante- fue la más profunda desde la gran depresión de los años treinta del siglo pasado. Están relacionados, aunque no linealmente, la reducción de la tasa de crecimiento de China y la caída de los precios de las *commodities* en general, en especial del petróleo. Esto último, por sus características estratégicas, tiene condimentos que van más allá de las oscilaciones de precio del resto de las mercancías internacionales.

What is the international economic situation, how has it evolved in the last years and how does it affect Argentina? These are the main questions which are briefly analyzed in this article.

The international economy is affected by the difficulties produced as a result of the rearrangements of China as an emerging power on the one hand, and the not-finished effects of the great recession that broke out in the United States in September 2008. The first issue has very important structural consequences, not just in the world economy but also in the balance of international power, a theme which will dominate politics in the present century. The second issue -the economic crisis unleashed by financial speculation at the core in 2008- is another of the periodic international conjunctions of the turmoil of speculation in the stage of the hegemony of financial capital, with the great difference that -given the degree of current financial deregulation- it has been the deepest since the great depression of the thirties of the past century.

There is a link, although not linear, between the reduction of the growth rates of China and the general fall of prices of commodities, oil in particular. This last item, because of its strategic characteristics, has condiments that go beyond the oscillations in price of the rest of the international commodities.

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

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

Marisa Duarte - Claudio La Rocca 24-60

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.

The article develops 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.

## La cúpula empresaria durante los gobiernos kirchneristas

The business elite during the Kirchner governments

*Alejandro Gaggero - Martín Schorr*

61-92

El objetivo del presente artículo es analizar la evolución de los rasgos centrales de la cúpula empresaria argentina durante los gobiernos kirchneristas, identificando continuidades y rupturas respecto del legado de las políticas neoliberales de la década de 1990. Focalizándose en las 200 empresas de mayor facturación anual (excluyendo a las firmas financieras y a las agropecuarias) durante el período 2001-2014, se estudian tres aspectos centrales de esta elite. En primer lugar, se evalúa el nivel de concentración económica global, distinguiendo diferentes subperíodos y los factores que concurren a explicar su comportamiento. La mirada se posa sobre los principales cambios registrados en el perfil sectorial de la cúpula. Por último, se indaga en la trayectoria de las diferentes fracciones del capital que integran la elite (empresas extranjeras, privadas nacionales, asociaciones y empresas estatales).

This paper analyzes the evolution of the central features of the business elite during the Kirchner governments, and at the same time identifies continuities and ruptures regarding the legacy of the neoliberal policies of the 1990's. Focusing on the 200 companies with the highest annual revenues (excluding financial and agricultural firms) during the period 2001-2014, three central aspects of this elite are studied. First, the overall level of economic concentration is assessed by distinguishing different sub-periods and the factors behind their evolution. The focus is also set on major changes in the sectoral profile of the elite. Finally, the paper analyzes the different fractions of capital which make up said elite (foreign capital, private national capital, associations and state companies).

# El deterioro de las condiciones de reproducción de la familia trabajadora argentina desde mediados de los años setenta

The deterioration of the reproduction conditions of the working family in Argentina since the mid-seventies

*Nicolás Águila - Damián Kennedy*

93-123



Como es sabido, desde mediados de los años setenta en nuestro país se observa, siempre con marcadas oscilaciones, una tendencia general al deterioro del salario real promedio del conjunto de la economía, que alcanzó el 16,5% entre 1970 y 2013. Sobre esta base, la literatura ha avanzado en la identificación, por un lado, de la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor como una nueva condición estructural de la economía nacional y, por el otro, de la razón del notable crecimiento de la oferta de fuerza de trabajo femenina desde entonces.

En este contexto, y en el marco de un estudio más general sobre las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en la Argentina, a lo largo del presente artículo hemos realizado un primer acercamiento al estudio de la evolución del ingreso laboral familiar, procurando identificar en qué medida es posible encontrar tras la caída del salario real individual una creciente importancia de la conformación familiar del ingreso del hogar, como reflejo de la incorporación femenina a la fuerza de trabajo en activo.

As it's commonly known, since the mid-seventies in our country is observed, always with marked fluctuations, a general trend of deterioration on the average real wage, which reached 16.5% considering the period 1970 - 2013. On this basis, the literature has identified two processes: on the one hand, the sale of the labor power below its value as a new structural condition of the national economy and, on the other, the reason behind the remarkable growth in the female labor force supply since then.

In this context, and within a broader study of the reproduction conditions of the labor force in Argentina, along this article we have made a first approach to the study of the evolution of the household's labor income, trying to identify up to what extend it is possible to find behind the fall of real wages individually, an increasing importance of a family conformation of the household income, as a reflection of women joining the active workforce.

## Francia y Japón en el contexto de la planificación activa: ¿un ejemplo a seguir para la Argentina?

France and Japan in the context of active planification: a role model for Argentina?

*Nicolás Burotto - Sebastián Martínez*

124-149

En este trabajo se estudian los procesos de desarrollo de Francia y Japón con la intención de dilucidar la naturaleza de la planificación en cada experiencia histórica. Para ello, se abarca el contexto socioeconómico y las transformaciones institucionales necesarias sobre las cuales se incubaba la planificación. El estudio permitirá comprender que un programa económico de mediano-largo plazos exitoso sólo puede ser alcanzado a través de una adecuada planificación económica. Por último, a partir de las experiencias históricas estudiadas, se realiza una serie de recomendaciones para la realidad económica argentina.



This paper studied development processes in France and Japan, with the intention of clarifying the nature of economic planning in each historical experience. For this, the paper analyzes the socio-economic context and the necessary institutional changes upon which planning is incubated. That study will enable us to understand that a successful medium long-

term economic program can only be reached by suitable economic planning. Finally, based on the historical experiences studies, a number of recommendations for Argentina's economic reality are made.

## Migración rural, concentración poblacional, agricultura familiar

Rural migration, concentration of population, family agriculture

*Horacio A. Gil*

150-175

En la Argentina, uno de los principales problemas del desarrollo sostenible está vinculado con la concentración de la población en grandes centros urbanos y como contracara, el interior del país despoblado debido a la migración rural. Los problemas derivados de la concentración poblacional, se vinculan con la forma de urbanización asociada con conglomerados con alta densidad de habitantes (villas de emergencias) concomitante con una urbanización dispersa de menor densidad poblacional (barrios cerrados). Los problemas de migración rural se asocian con el modelo de desarrollo agrario adoptado, cuyas consecuencias son el desplazamiento de productores, en especial de los pequeños o familiares.

Ambas problemáticas generan importantes costos económicos, sociales y ambientales. El desarrollo sostenible propicia un ordenamiento territorial que mitigue las migraciones rurales y fomente la relocalización de la población urbana aglomerada en ciudades pequeñas e intermedias. La agricultura familiar debe jugar un rol estratégico en este proceso.

In Argentina, one of the main problems of sustainable development is linked to the concentration of population at great urban centers, and as the flipside, the hinterland of the country underpopulated given rural migration. Issues derived from concentration of the population are linked to the ways of urbanization associated to conglomerates with a high density of inhabitants ("slums") concomitant with a dispersed urbanization with lower density of inhabitants (private neighbourhoods). Rural migration problems associate with the adopted model of agrarian development, whose consequences are the displacement, in particular, of small-scale producers or family producers.

Both issues generate important economic, social and environmental costs. Sustainable development favors a territorial arrangement that mitigates rural migrations and promotes the re-location of urban population in small and intermediate cities, while family agriculture must have a strategic role in this process.

---

**Convocatoria**

# Otra economía y otra sociedad son posibles

Convocatoria a un encuentro de coincidencias programáticas

*Comisión Directiva del IADE*

**Ante las circunstancias políticas y sociales por las que atraviesa la Argentina luego de asumido su nuevo gobierno, el IADE hace un llamado a la reunión de voluntades para la construcción de una alternativa democrática y popular.**

**Another economy and another society are posible. Call for an encounter of programmatic coincidences**

**Given the political and social circumstances which Argentina experiences after the arrival of its new government, IADE makes a calling for the reunion of wills for the construction of a democratic, popular alternative.**

Con la asunción del actual gobierno han vuelto a prevalecer en nuestro país las fuerzas conservadoras que bajo distintas configuraciones políticas han buscado a lo largo de nuestra historia instaurar un modelo económico que consagre la desigualdad y la explotación social como paradigmas excluyentes.

La alianza restauradora viene a dismantelar lo que se ha logrado reconstruir en los últimos 12 años del Estado Social: 1) desendeudamiento externo que posibilitó desarrollar políticas económicas alejadas del control de los organismos internacionales, especialmente del FMI; 2) redistribución de la riqueza por medio de diversas iniciativas que mejoraron la situación de los sectores más vulnerables de la sociedad; 3) recuperación de fuentes de trabajo a través de un aumento del empleo público y privado que permitió revertir una tasa de desocupación inédita en nuestro país; 4) promoción del mercado interno como forma de multiplicar los efectos de las políticas económicas y sociales implementadas para salir de la crisis terminal del fin de siglo; 5) reintegro al patrimonio social de los argentinos de empresas que habían sido privatizadas durante los años dominados por políticas neoliberales, la mayor parte de ellas con una gran incidencia estratégica (Aerolíneas, AYSA, YPF); 6) regreso a un sistema de jubilación solidario con administración del Estado; 7) ante diversas contingencias generadas por sectores externos (fondos buitres) y/o internos (medios monopólicos), adopción de respuestas destinadas a preservar la soberanía nacional; 8) a partir de la crisis internacional desatada en los países centrales luego de 2008, adopción de medidas anticíclicas para evitar los efectos devastadores sobre nuestra economía; 9) aplicación de una política exterior independiente, no sujeta a los dictados de los países dominantes, con acento en las necesidades nacionales y dando prioridad a una nueva integración regional con las naciones de América latina y el Caribe; 10) desarrollo de reivindicaciones históricas al impulso de una revaloración de gestas de nuestro pasado y figuras relevantes ocultadas en la "historia oficial"; sostenimiento de una política de memoria, verdad y justicia con respecto a nuestro pasado reciente e impulso al conjunto de la sociedad, especialmente a los jóvenes, a la promoción y participación en tareas políticas y sociales, lo que configura un cambio cultural de trascendencia y largo alcance. Lamentablemente, no se logró quebrar la tendencia a la concentración y extranjerización de parte del poder económico, ni remontar los signos reprimarizadores de la actividad de esos agentes, porque en esta larga década, si los grupos concentrados y formadores de precios se resignaron a muchas de aquellas políticas fue porque estuvieron en condiciones de incrementar su tasa de ganancia. Sin embargo esos sectores supieron que habían dejado de ser los titulares del poder político, que las instituciones de la República no estaban en sus manos, que sus ideólogos y gerentes no se desempeñaban en los cargos relevantes de la conducción del Estado y que -en consecuencia- no tenían peso en las decisiones últimas del gobierno.

Por tal razón, más allá de las carencias y los errores de las políticas

llevadas a cabo en los últimos años, la reacción conservadora trató de socavar, de esmerilar, de impedir la posibilidad del poder popular rechazando dichos logros que atentaban contra su interés. En esta ocasión, consiguieron el poder político en democracia. Bajo nuevos ropajes, se trata del mismo modelo que instauró el golpe reaccionario de 1955 y la dictadura cívico militar de 1976, proceso que se profundizó en los '90 y llevó a nuestra sociedad a una crisis profunda con altísimos costos sociales y en vidas humanas en 2001 y 2002. Las regresivas, autoritarias e injustas decisiones emanadas del nuevo Poder Ejecutivo en los primeros 45 días de gobierno, preanuncian otro ciclo de muy elevado daño a nuestro tejido productivo y social.

En este marco creemos que es indispensable, desde el espacio de las mayorías, madurar una respuesta integral al modelo en marcha, denunciando el daño de las acciones en curso, que auguran un futuro de decadencia. En consecuencia, desde el IADE, llamamos a conformar una red de instituciones, centros de estudios, grupos de trabajo, dependencias académicas, organizaciones gremiales de trabajadores y del pequeño y mediano empresariado, en pos de un proyecto popular y democrático que aspire a una Argentina con justicia social, independencia económica y soberanía política, valorizando los principios de solidaridad, equidad e igualdad.

Esta red tiene dos propósitos fundamentales:

- 1) Coordinar acciones en forma de foros, congresos, declaraciones públicas, seminarios, contribuciones periodísticas, etc., tendientes a:
  - a) Analizar críticamente el programa neoliberal en marcha;
  - b) Desarrollar un sistema de coordinación entre sus integrantes para evaluar la realidad local e internacional, sin alterar ni interferir en la total independencia y autonomía de las instituciones convocadas;
  - c) Evaluar iniciativas tendientes a definir un proyecto económico y social que asegure los logros de los últimos años, con las necesarias rectificaciones y profundizaciones a los efectos de demostrar que **OTRA ECONOMÍA Y OTRA SOCIEDAD SON POSIBLES.**
- 2) Incluir en la convocatoria toda actividad que refleje el pensamiento expuesto a fin de acumular fuerzas en la dura pelea que se avecina por la defensa de los intereses nacionales y de los derechos de las mayorías populares. La coincidencia que se propone en estas líneas no obstaculizará ni interferirá toda otra iniciativa ya en marcha con idénticos objetivos. Se tratará, entonces, de coordinar con ellas un accionar común a fin de enfrentar a la restauración conservadora con una relación de fuerzas más favorable.

# La situación económica internacional y la Argentina

*Jorge Molinero\**

¿Cuál es la situación económica internacional, cómo ha evolucionado en los últimos años y cómo afecta a la Argentina? Estos son los principales interrogantes que se analizan brevemente en este artículo.

La economía internacional está afectada por las vicisitudes que se producen a partir de los reajustes de China como potencia emergente por un lado, y los efectos no terminados de la gran recesión que estalló en Estados Unidos en septiembre de 2008. El primer vector tiene consecuencias estructurales muy importantes, no sólo en la economía mundial sino en el balance de poder internacional, tema que dominará la política en el presente siglo. El segundo -la crisis económica desatada por la especulación financiera en el centro en 2008- es otra de las coyunturas internacionales periódicas del descontrol de la especulación en la etapa de hegemonía del capital financiero, con la gran diferencia de que -por el grado de desregulación financiera imperante - fue la más profunda desde la gran depresión de los años treinta del siglo pasado.

Están relacionados, aunque no linealmente, la reducción de la tasa de crecimiento de China y la caída de los precios de las *commodities* en general, en especial del petróleo. Esto último, por sus características estratégicas, tiene condimentos que van más allá de las oscilaciones de precio del resto de las mercancías internacionales.

**Palabras clave:** Situación económica internacional - China - Estados Unidos - Argentina - Precios de *commodities*

---

\* Licenciado en Sociología y Economía política - UBA.

## International economic situation and Argentina

What is the international economic situation, how has it evolved in the last years and how does it affect Argentina? These are the main questions which are briefly analyzed in this article.

The international economy is affected by the difficulties produced as a result of the rearrangements of China as an emerging power on the one hand, and the not-finished effects of the great recession that broke out in the United States in September 2008. The first issue has very important structural consequences, not just in the world economy but also in the balance of international power, a theme which will dominate politics in the present century. The second issue -the economic crisis unleashed by financial speculation at the core in 2008- is another of the periodic international conjunctions of the turmoil of speculation in the stage of the hegemony of financial capital, with the great difference that -given the degree of current financial deregulation- it has been the deepest since the great depression of the thirties of the past century.

There is a link, although not lineal, between the reduction of the growth rates of China and the general fall of prices of commodities, oil in particular. This last item, because of its strategic characteristics, has condiments that go beyond the oscillations in price of the rest of the international commodities.

**Keywords:** International economic situation - China - United States - Argentina - Prices of commodities

Fecha de recepción: enero de 2016

Fecha de aceptación: febrero de 2016

## China

China pasó de ser una economía atrasada, de base campesina, a constituirse en la segunda economía del mundo en menos de treinta y cinco años, creciendo a tasas del 10 % anual. Nunca ningún país tuvo un crecimiento tan elevado por tantos años consecutivos y además siendo el de mayor población del mundo. Ni Inglaterra en la Revolución Industrial, ni los Estados Unidos en la segunda mitad del siglo XIX, o Alemania entre 1870 y 1914, o el Japón de la Restauración Meiji o el renacimiento de postguerra, ni Corea o Taiwán tuvieron esas tasas de crecimiento ni esa extensión de tiempo. Ninguno su población.

Ahora esa elevadísima tasa de crecimiento ha comenzado a ceder, y de un 10,6 % en 2010 la tasa se ha ido desacelerando en forma progresiva, cerrando el año 2015 con un 6,9 %, que sería envidia de cualquier economía, central o periférica.

Con efecto retardado, esa desaceleración también ha influido en la caída del mercado de acciones de Shanghai, que de un máximo logrado en julio pasado hoy se encuentra en un valor 42 % más bajo. Es que las altas tasas de crecimiento previos se “habían descontado” en los precios de las acciones (no sólo en China) por lo que un cambio en la tasa (inflexión en el crecimiento) hace que sus derivaciones en las cotizaciones de las bolsas cambien de signo, y en vez de crecer a tasas menores se corrijan fuertemente a la baja, en el juego especulativo del capital financiero que ahora China conoce en primera persona.

Las autoridades chinas - que mantienen un firme control sobre la actividad bancaria y financiera con mayoría de las entidades de propiedad estatal - han manifestado reiteradamente su decisión de acompañar la creciente importancia de su economía con la plena convertibilidad del Yuan para 2020. Esto implicará una creciente apertura a las actividades financieras dentro de China y respecto del capital internacional. Es dentro de este anticipado reacomodamiento a la plena convertibilidad que debe entenderse la devaluación que su banco central adoptó a mediados del año pasado.

La reducción en la tasa de crecimiento está acompañada por la decisión política de un cambio en el foco del desarrollo. Así como en los primeros treinta años se priorizó el crecimiento basado sobre las exportaciones, en los últimos años se ha puesto énfasis en el desarrollo del consumo interno, el de las zonas no costeras y el crecimiento más acelerado de la producción de servicios que de la de bienes. También existe un interés creciente en el control de los daños ecológicos que el desenfadado crecimiento industrial produjo.

Resultado del cambio de objetivos es que el menor crecimiento, sobre todo el industrial, afecta negativamente a los países que crecieron gracias a los elevados precios de las materias primas industriales y energéticas que proveían a China. Entre ellos merece destacarse en nuestro subcontinente al Brasil.

De magnitud diferente -pero siempre negativa- ha sido la evolución de los precios de las *commodities* alimenticias, que son la base de nuestras exportaciones al gigante asiático.

Si miramos hacia adelante, es muy probable que China siga siendo la economía importante de mayor crecimiento, pero sus tasas anuales no volverán a ser lo elevadas que fueron en el pasado, y sus énfasis serán diferentes en la nueva etapa.

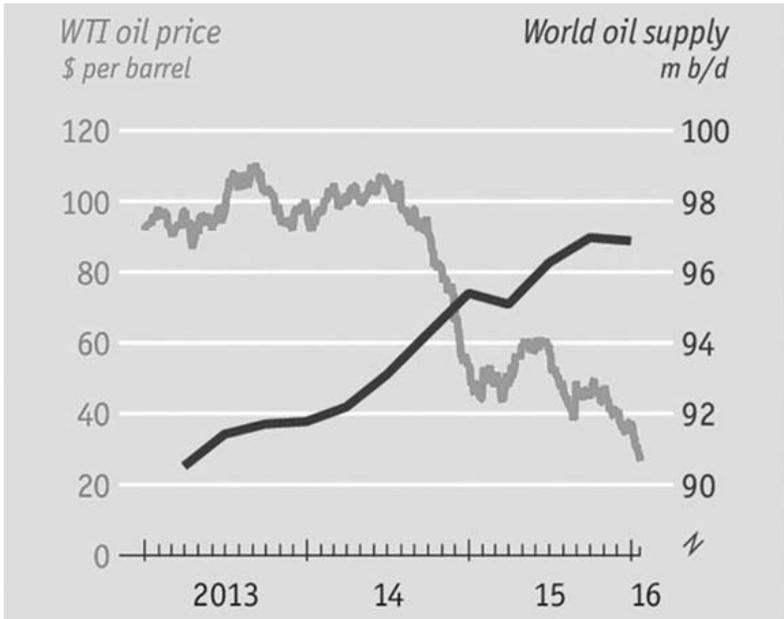
## Petróleo

Una de las consecuencias indirectas de la gran crisis económica que comienza con las hipotecas *subprime* en Estados Unidos, es que el capital financiero se alejó momentáneamente de ese tipo de actividad especulativa y deriva hacia apuestas de futuro sobre las materias primas que en forma creciente estaban demandando los países en acelerado crecimiento, entre ellos China e India. Si se reasume el crecimiento en el centro, esos capitales volverán al “casino central” de los mercados desarrollados y eso es lo que parece estar ocurriendo.

La fuerte demanda china que adquiría su momento de auge en los primeros años de este siglo unido a la fuga de capitales hacia las *commodities* de los mercados especulativos de futuros son los elementos que consolidaron hasta hace pocos años el crecimiento de sus precios. El caso más extremo, dentro de los productos importantes, ha sido el crecimiento del precio del petróleo que llegó hasta los 150 dólares el barril para estabilizarse luego varios años alrededor de los 100 dólares. Cuando los capitales especulativos percibieron que el crecimiento chino se estaba desacelerando se invirtieron las tendencias y para mediados de 2014 comenzó una caída permanente desde esos valores hasta llegar a los muy bajos niveles actuales, con el Brent algo por arriba de los 30 dólares y el WTI algo por debajo de ese valor (**gráfico 1**).

La publicación inglesa *The Economist* (Adjusting the taps on oil price – 22/01/2016) indica que de las reservas disponibles en el nivel mundial, que eran casi todas económicamente rentables a 100 dólares por barril, sólo una fracción lo sería por debajo de los 40 dólares. Las reservas de petróleo mundiales calculadas ascienden a 1.739 billones de barriles (bbp).

**Gráfico 1.** Precios del petróleo WTI (US\$/barril) y oferta mundial (m b/d)



Fuente: EIA, Thomson Reuters

De ese total, los países de la OPEP tienen 792 bbp y los países No OPEP 947 bbp. Pero a menos de 40 dólares sería rentable la extracción de solo 561 bbp, de los cuales 451 corresponden a países de la OPEP y la diferencia al resto del mundo (110 bbp). Los países de Medio Oriente son los que tienen costos de producción más bajos, con Kuwait y Arabia Saudita por debajo de los 10 dólares/barril, y podrían seguir bombeando petróleo hasta esos precios, pero países con reservas importantes fuera de esa zona, en general no lo lograrían (**cuadro 1**). El precio actual es de US\$ 32,18/barril (Brent Crude Oil, 16/01/2016).

No basta tener reservas sino que lo que importa es que sean fácilmente accesibles. A precios muy bajos sólo Arabia Saudita y algunos de sus vecinos en Medio Oriente serían rentables. Veamos los casos de países que directa o indirectamente afectan a nuestro país: Irán y Brasil.

Irán es uno de los países de la Opep con mayores reservas explotables a bajos precios: con 97 bbp sobre reservas de 128 bbp es segundo en el nivel mundial detrás de Arabia Saudita. Países como Rusia con reservas mayores que esta última (222 bbp) sólo podría operar rentablemente 31 bbp, Estados Unidos 14 y Brasil, pese a la impresionante

**Cuadro 1.** Petróleo - Reservas probadas y viables a menos de US\$ 40/barril

País	Reservas (bbp)	Rentable a US\$ 40/b
1.- OPEP		
Arabia Saudita	212	165
Irán	128	97
Iraq	117	70
Venezuela	96	8
Emiratos Arabes	49	38
Kuwait	47	42
Qatar	44	10
Nigeria	31	6
Libya	28	9
Angola	22	2
Argelia	18	4
2.- NO OPEP		
Rusia	222	31
Estados Unidos	177	14
Canadá	149	7
Brasil	94	1
China	57	10
México	50	6
Kazakhstan	45	9
Noruega	26	3
Madagascar	19	0
Australia	14	5
Azerbaijan	14	6
Argentina	13	3
Gran Bretaña	13	2
India	11	4
Oman	10	4
Groenlandia	9	0
Malaysia	9	1
Indonesia	8	2
Colombia	7	2
Total Mundial	739	561

Fuente: *The Economist* 22/01/2016 con datos de Rystad Energy; Quandl

reserva Presal en el profundo lecho marino, solo podría explotar 1 bbp. La Argentina (reservas 13 bbp) debajo de 40 dólares sería rentable operar hasta 3 bbp, el triple que Brasil que nos supera ampliamente en reservas totales. Por la decisión de algunos países, entre ellos la Argentina, de comercializar interiormente pagando a los productores precios superiores a los internacionales, es que se mantienen o incrementan producciones con objetivos de independencia energética o simplemente por no tener las divisas para su importación. En esos casos se paga más que el equivalente en dólares del mercado internacional, pero en moneda local.

No es mera casualidad que Estados Unidos haya terminado de levantar las sanciones a Irán en el momento que necesitó debilitar a Rusia para apoyar a sus aliados europeos ante el avance ruso en Ucrania. El preanunciado fin del embargo a Irán tendrá como resultado que ese país, maltrecho por las sanciones, volverá a bombear de sus ingentes reservas con destino a los mercados internacionales. Los precios comenzaron a caer anticipadamente al acuerdo Irán-Estados Unidos + 5, y Rusia quedó sin fuerzas para mayores ofensivas políticas y militares.

Por sus propias razones, en contra de este acuerdo estuvieron operando el gobierno israelí y la derecha republicana. La ofensiva contra el gobierno de CFK que incluyó el “episodio Nisman” no es ajena a las disputas mencionadas. Con el arribo de Macri al gobierno todo indica que volverán estas operaciones aunque las decisiones estratégicas ya fueron tomadas por los Estados Unidos.

China busca por su lado garantizar la energía para su propio desarrollo, ya que sus reservas y producción potencial no son suficientes para ello, y sus acuerdos de largo plazo con la misma Rusia busca complementarlos con acuerdos similares con Irán.

Estos movimientos geopolíticos explican en parte la caída del precio del petróleo. La base es la menor demanda internacional que continúa incrementando los *stocks* de crudo hasta en superpetroleros cargados a la espera de clientes.

En Sudamérica, a los países con importación neta de petróleo, incluida la Argentina, la reducción del precio les alivia la utilización de las divisas, pero a los países exportadores netos, o con amplias posibilidades por reservas de llegar a serlo, les dificulta sus exportaciones y las inversiones programadas. De ellos los más afectados son Brasil y Venezuela. El primero no tendría explotación rentable alguna a los precios vigentes (cosa que no ocurre por las mismas razones que en la Argentina), y Venezuela ve reducidos drásticamente sus excedentes y

rentabilidad, ya que el petróleo es el 90 % de sus exportaciones. Afectado en sus exportaciones por la baja de la demanda y en el nivel de inversión por la caída del precio petrolero, no es casual o sólo mala política neoliberal que Brasil haya reducido el crecimiento hasta hacerlo fuertemente negativo. Son difíciles condiciones objetivas cuya resolución hubiese requerido de una audacia y cambio de alianzas políticas internas que el gobierno del PT no supo o no se animó a lograr.

La caída de los precios internacionales en el caso de Venezuela agravó sus problemas económicos y políticos. El ajustado triunfo de Maduro al momento de la muerte de Chávez se transformó en durísima derrota en las elecciones legislativas del pasado diciembre, con la posibilidad muy cierta de una ofensiva para sacarlo del gobierno.

## **El nuevo escenario mundial**

El capital financiero logró, a partir de 1979/1980 con el acceso al poder político de Margaret Thatcher y Ronald Reagan, retomar la hegemonía del desarrollo capitalista, al hacer retroceder la presencia del Estado de Bienestar en los distintos países desarrollados y lograr en su ofensiva de rearme militar agotar a la Unión Soviética, que ya arrastraba problemas muy serios derivados de su propia dinámica interna. En pocos años quedaron atrás los empates sociales en los países centrales, que garantizaron un elevado nivel de vida al grueso de sus poblaciones, y se disolvió el campo socialista comenzando con el cambio de signo en China a partir de 1978 (Deng Tsiao ping) y culminando con la caída del muro de Berlín (1989) y la disolución de la URSS en 1991.

Si bien por un lado la participación de China en el PIB mundial sube significativamente, la hegemonía de Estados Unidos está basada sobre otros elementos. En efecto, según las estadísticas del FMI, en 1980 el PIB de Estados Unidos representaba el 25,7 % del PIB Mundial, el segundo país era Japón con el 9,76 %, mientras que China representaba sólo el 2,73 %. En 2015 Estados Unidos es el 24,4 % del PIB Mundial pero China ya había escalado a la segunda posición con el 15,5 %, relegando a Japón a un tercer puesto con el 5,6 % (proporciones sobre dólares corrientes sin ajustes de Paridad de Poder de Compra). Si la comparación se hiciese en Paridad de Poder de Compra, en 2015 el Producto Bruto de China (17,24 %) ya supera al de Estados Unidos (15,88%), con las limitaciones que este índice representa.

Sin embargo, a pesar de la grave crisis económica de 2008 y sus consecuencias mundiales, la posición de Estados Unidos se mantiene como hegemónica, no sólo en lo económico por su tamaño, sino por sus importantes ventajas tecnológicas y de productividad, y sobre todo por

**Cuadro 2.** Variaciones anuales del producto bruto mundial (resumido)

	Real	Estimado	Proyectado	Proyectado
	2014	2015	2016	2017
Producto Mundial	3,4	3,1	3,4	3,6
Economías Avanzadas	1,8	1,9	2,1	2,1
EUA	2,4	2,5	2,6	2,6
Zona Euro	0,9	1,5	1,7	1,7
Reino Unido	2,9	2,2	2,2	2,2
Japón	0	0,6	1	0,3
Economías Emergentes	4,6	4	4,3	4,7
Rusia	0,6	-3,7	-1	1
China	7,3	6,9	6,3	6
India	7,3	7,3	7,5	7,5
America Latina	1,3	-0,3	-0,3	1,6
Brasil	0,1	-3,8	-3,5	0,0
México	2,3	2,5	2,6	2,9

Fuente:FMI. WEO Enero 2016

su abrumadora superioridad militar. Estados Unidos tiene gastos en defensa superiores a todo el resto del mundo sumado y más de 600 bases militares de distinta magnitud expandidas por todo el mundo.

Resulta aparentemente contradictorio que en momentos de zozobra el refugio de todo el mundo sea la moneda del país que produjo el problema y más aún que ha empapelado de dólares al mundo (prestando generosamente a sus propios bancos “muy grandes para caer” sin sanciones por sus nocivos manejos especulativos que derivaron en la crisis) sin que ello haya significado castigo alguno para su posición ni atisbos serios de inflación. Sería largo explicar aquí las razones de esta supuesta incongruencia, quedarán para algún futuro artículo.

En su último informe de enero 2016, el Fondo Monetario Internacional (World Economic Outlook – “Se atenúa la demanda y se empañan las perspectivas”) presenta el **cuadro 2** (resumido) sobre el crecimiento reciente y las perspectivas a corto y mediano plazos.

Un leve incremento esperado en el crecimiento del mundo desarrollado es contrarrestado por una baja en el crecimiento de los países emergentes, principalmente de China. No sólo las proyecciones son relativamente modestas, sino que han venido sufriendo modificaciones a la

**Cuadro 3.** Variaciones anuales de producto – America latina

	Estimado	Proyectado
	2015	2016
América Latina y Caribe	-0,3	-0,3
Argentina	1,5	-1,0
Brasil	-3,8	-3,5
Chile	2,1	2,1
Colombia	3,0	2,7
México	2,5	2,6
Perú	2,7	2,3
Venezuela	-10,0	-8,0

Fuente: FMI – WEO – Enero 2016

baja en las últimas revisiones. La peor parte la lleva Latinoamérica, cuyo crecimiento se estima en -0.3 % para el pasado 2015 y se proyecta un valor similar de retroceso para 2016 (**cuadro 3**).

La caída de Brasil es, por el tamaño de su economía, la que más afecta a la región, mucho más que la fortísima caída de Venezuela. Brasil es el socio principal del Mercosur, donde tenemos aranceles externos comunes con países extrazona y nulos en el intercambio entre los miembros, por lo que sentimos la presión de su propia devaluación y de la presión exportadora ante la caída de su mercado interno, no sólo en nuestro país sino en los otros países de la región donde ambas economías compiten comercialmente.

### **Las perspectivas de la Argentina con su propio cambio político**

Para nuestro país podemos decir que sus dos vectores de exportación principal son la producción agraria, con la soja como principal producto, y las exportaciones industriales, con Brasil como el principal destino, en especial la rama automotriz.

Los precios internacionales de la soja han bajado pero menos significativamente que los del petróleo. En efecto, la soja internacionalmente llegó a cotizar a US\$ 609/ton en julio de 2008, en lo más álgido del conflicto con el complejo agroexportador. Tanto los agrarios como muchos en el mismo gobierno creían que esa carrera no pararía hasta los 1000 dólares la tonelada y el intento de transformar la retención fija del 35 %

en móvil desató el conflicto que marcaría el parteaguas del primer gobierno de Cristina.

Los precios no volverían a esos elevados niveles hasta julio de 2012, cuando llegaron a tocar los 622 dólares, para comenzar a partir de allí un continuo deslizamiento hacia abajo (julio 2013: 490/590, julio 2014: 450/500, julio 2015: 370, enero 2016: 322). Un punto a favor, en comparación con el petróleo, es que los productos agropecuarios se utilizan para incrementar la calidad de la alimentación de la población (en forma directa como las carnes o indirecta en la soja y maíz transformados en cerdos o pollos) y ese vector mantiene en China su crecimiento, al margen del incremento menor de la industria de transformación. De allí que sus oscilaciones, con ser muy importantes, no alcanzaron la magnitud de las materias primas energéticas.

La demanda de Brasil cayó muy fuertemente, afectando la producción interna de automóviles y de un conjunto muy diverso de productos relacionados y de otros sectores industriales. A su vez la fuerte devaluación brasileña de los últimos tiempos ha restado competitividad a nuestras exportaciones en ese mercado y en el resto de Latinoamérica, que es la principal arena donde se enfrentan las exportaciones industriales argentinas con las de nuestros vecinos.

Si por un lado la situación externa se ha ido agravando para todas las economías emergentes, y Sudamérica no es la excepción, las medidas de defensa del mercado interno y del poder adquisitivo de las clases populares está muy lejos de los objetivos que persigue el nuevo gobierno nacional de la derecha. Su ideología política y los intereses de clase que representan son los menos adecuados para defender los intereses nacionales en esta situación.

Esa contradicción no se resolverá en el campo de la discusión de ideas económicas, necesaria para la crítica y esclarecimiento de las políticas. Se resolverá en la lucha política con la participación activa de las clases y sectores sociales afectados por las políticas neoliberales que se están desplegando.

# 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 1983<sup>1</sup>.

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 empresarial 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-

---

<sup>1</sup> 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 empresariado 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 empresariado 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 ventas<sup>2</sup>. 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 comunes<sup>3</sup>. 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

<sup>2</sup> 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*.

<sup>3</sup> 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 nacional<sup>4</sup> 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 masivo<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> 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).

<sup>5</sup> 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.<sup>6</sup> 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 (Löbbecke, 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).

<sup>6</sup> 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 más<sup>7</sup>.

## **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 cambiado<sup>8</sup>. 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-

---

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

<sup>8</sup> 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 militar<sup>9</sup>, 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 empresas<sup>10</sup>.

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-

<sup>9</sup> 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).

<sup>10</sup> 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 estatales<sup>11</sup>, hacia el final de su mandato sí se planteó esa posibilidad<sup>12</sup>, 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

---

<sup>11</sup> 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.

<sup>12</sup> 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 comercial<sup>13</sup>. 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

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

de su voluntad de reconciliación con el mercado financiero internacional<sup>14</sup>.

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 internacionales<sup>15</sup>, 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 ellas<sup>16</sup>. 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-

---

<sup>14</sup> 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.

<sup>15</sup> "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)

<sup>16</sup> 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.<sup>17</sup>

### **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.

<sup>17</sup> 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 Unidos<sup>18</sup>) 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)<sup>19</sup>.

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.

---

<sup>18</sup> Para un análisis detallado de este tema ver Azpiazu, 2001.

<sup>19</sup> 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*”<sup>20</sup>, 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 peaje<sup>21</sup>; 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),

<sup>20</sup> 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.

<sup>21</sup> 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 (Ledezma) y fuera del país (como Arcor<sup>22</sup>, Bagó) o porque no estaban en condiciones económicas de afrontar la participación en el proceso (como BGH, Garovaglio y Zorraquín, Indupa o Alpagatas).

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.

---

<sup>22</sup> 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) <sup>1</sup>
25	Ing. y Refinería San Martín del Tabacal (Patrón Costas) <sup>1</sup>
26	Canale (H. J. Canale) <sup>1</sup>

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 dólares<sup>23</sup>. 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 GEN<sup>24</sup>. Ellos también deberían someterse a la nueva situación sin el Estado como garante de última instan-

---

<sup>23</sup> Ver Castellani y Gaggero, 2012.

<sup>24</sup> 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 1995<sup>25</sup>.
- 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 Seaboard<sup>26</sup>.

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

---

<sup>25</sup> 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).

<sup>26</sup> 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.

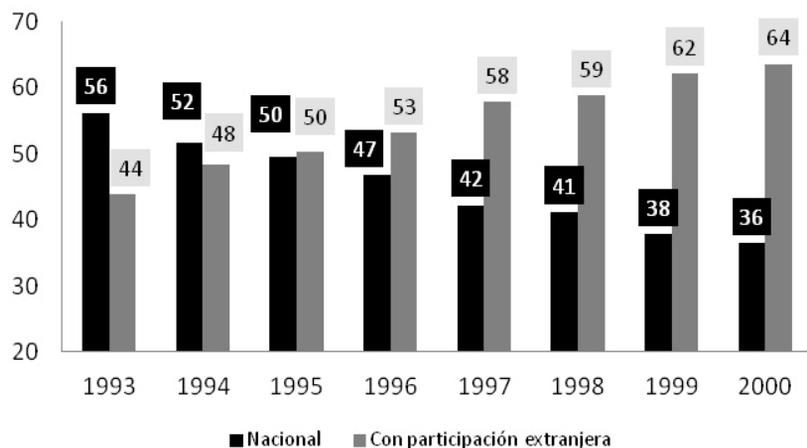
### ***III.III. Los efectos de la Convertibilidad sobre las empresas de capital local en la cúpula empresaria***

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*<sup>27</sup>, 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

<sup>27</sup> 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
			Estatad	ELI	GEN	Total cpras nacionales	Indepe ndiente	Grupo extran- jero	Asocia- ción	Total cpras. extran- jeras	
Vendedor	Tipo de empresa nacional	Estatad	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 extran- jero	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)<sup>28</sup> 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.

<sup>28</sup> 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 comprador<sup>29</sup>.

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.

<sup>29</sup> 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"<sup>30</sup>-, 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

<sup>30</sup> 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

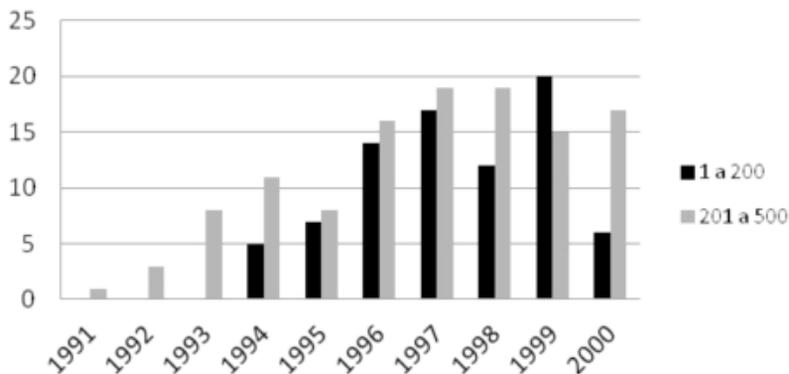
Fuente: Elaboración propia sobre prensa nacional y Revista *Mercado*.

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 favorable<sup>31</sup>. 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-

---

<sup>31</sup> 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 privatizaciones<sup>32</sup>, 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

<sup>32</sup> 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 sectores<sup>33</sup>.

- 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 protagonistas<sup>34</sup>, 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-

<sup>33</sup> 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.

<sup>34</sup> 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 transnacional 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.

# La cúpula empresaria durante los gobiernos kirchneristas

*Alejandro Gaggero\**  
*Martín Schorr\**

**El objetivo del presente artículo es analizar la evolución de los rasgos centrales de la cúpula empresaria argentina durante los gobiernos kirchneristas, identificando continuidades y rupturas respecto del legado de las políticas neoliberales de la década de 1990. Focalizándose en las 200 empresas de mayor facturación anual (excluyendo a las firmas financieras y a las agropecuarias) durante el período 2001-2014, se estudian tres aspectos centrales de esta elite. En primer lugar, se evalúa el nivel de concentración económica global, distinguiendo diferentes subperíodos y los factores que concurren a explicar su comportamiento. La mirada se posa sobre los principales cambios registrados en el perfil sectorial de la cúpula. Por último, se indaga en la trayectoria de las diferentes fracciones del capital que integran la elite (empresas extranjeras, privadas nacionales, asociaciones y empresas estatales).**

**Palabras clave:** Elite empresarial – Kirchnerismo – Concentración - Capital extranjero

\* Investigadores CONICET/UNSAM; docentes en la UBA y la UNSAM. Se agradece la inestimable colaboración de Lucas Porcelli y Juan Manuel Padín, así como los comentarios de Esteban Ferreira y Andrés Wainer a una versión preliminar. Todos ellos quedan eximidos de cualquier responsabilidad por los errores y las omisiones que pudieran existir. El texto se terminó de redactar el 18/12/ 2015.

## The business elite during the Kirchner governments

This paper analyzes the evolution of the central features of the business elite during the Kirchner governments, and at the same time identifies continuities and ruptures regarding the legacy of the neoliberal policies of the 1990s. Focusing on the 200 companies with the highest annual revenues (excluding financial firms and agricultural) during the period from 2001 to 2014, three central aspects of this elite are studied. First, the overall level of economic concentration is assessed by distinguishing different sub-periods and the factors behind their evolution. The focus is also set on major changes in the sectoral profile of the elite. Finally, the paper analyzes the different fractions of capital in the sample (foreign capital, private national capital, associations and state companies).

**Key words:** Business elite - Kirchner governments - Economic concentration - Foreign capital

Fecha de recepción: diciembre de 2015

Fecha de aceptación: enero de 2016

## Introducción

El 10 de diciembre de 2015 tuvo lugar algo mucho más importante que un recambio presidencial. Con la asunción de Mauricio Macri concluyó un período relativamente prolongado para la historia nacional cuya génesis se remonta a la aguda y muy regresiva crisis económica, política y social que marcó el fin de la convertibilidad y, con ella, el de la larga experiencia neoliberal en la Argentina (1976-2001). Luego del breve interregno de Eduardo Duhalde que, por lo que implicó, resultó decisivo en muchos sentidos (drástica caída de los salarios, marcada redefinición de los precios y las rentabilidades relativas, fuertes transferencias de ingresos a distintos factores del poder económico), los últimos doce años estuvieron signados por los gobiernos de Néstor Kirchner (un mandato) y de Cristina Fernández de Kirchner (dos períodos).

Entre otras cosas, el ciclo kirchnerista se asoció con un cambio para nada desdeñable en la orientación de la intervención estatal en general, y de las políticas económicas en particular, y, además, a la difusión y cierta generalización de un discurso que, en numerosos aspectos, fue diametralmente opuesto al vigente bajo el neoliberalismo. Uno de los ejes centrales de ese *corpus* de ideas y argumentaciones es que de 2003 en adelante se habría asistido a una transformación sustantiva del modelo de acumulación, dejando atrás buena parte de los legados críticos del neoliberalismo.

En ese marco, desde distintos ámbitos se ha venido generando una vasta producción académica tendiente a caracterizar al kirchnerismo en su especificidad y en relación con las continuidades y las rupturas que presentó con los años 1990 en diversas aristas del modelo de acumulación (evolución macroeconómica, desempeños sectoriales, perfil de especialización e inserción internacional, posicionamiento externo, mercado de trabajo, distribución del ingreso, etc.). Sin embargo, existe una temática donde esa producción no ha sido tan copiosa: aquélla que se refiere al análisis de la trayectoria efectiva del poder económico<sup>1</sup>.

Es precisamente en dicha línea que se inscribe este trabajo, cuyo objetivo principal es avanzar en un diagnóstico del recorrido de los sectores económicamente dominantes durante los gobiernos kirchneristas y de cuáles son los rasgos distintivos de las distintas fracciones del gran capital. En otras palabras, se busca aportar algunos elementos de juicio para responder el siguiente interrogante: ¿qué estructura de poder económico lega el kirchnerismo?

Para ello, el universo de análisis se focaliza en la cúpula o la elite empresaria, es decir, en las doscientas empresas de mayor facturación anual que se desempeñan en los distintos sectores de la actividad económica (con la excepción del financiero y el agropecuario, salvo aquellas compañías que se dedican a la comercialización de granos, que sí están incluidas en el panel). La base de datos elaborada cubre el período 2001-2014 y contiene para cada firma datos

<sup>1</sup> Entre los aportes existentes, cabe destacar los de Arceo, González y Mendizábal (2010), Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011), Burachik (2010), Gaggero, Schorr y Wainer (2014), Ortiz y Schorr (2007), Peralta Ramos (2007), PNUD (2009), Schorr, Manzanelli y Basualdo (2012) y Wainer (2013).

de ventas totales (en pesos corrientes) y exportaciones e importaciones (en dólares)<sup>2</sup>. A los fines de la investigación, las empresas fueron clasificadas sobre tres criterios: ubicación en el *ranking*, actividad principal en la cual se desenvuelve y tipo de accionista predominante.

Además de esta introducción, el trabajo se estructura de la siguiente manera. En la Sección I se evalúa la dinámica que asumió durante los gobiernos del kirchnerismo la *concentración económica global* (medida por el peso de la cúpula en el PIB total), intentando discernir las distintas etapas y los factores que concurren a explicar su comportamiento. En la Sección II la mirada se posa sobre los principales cambios verificados en el período estudiado en términos del perfil sectorial de la elite empresaria. La Sección III indaga en la trayectoria de las diferentes fracciones del capital que conviven al interior de las empresas líderes (extranjeras, privadas nacionales, asociaciones y empresas estatales). Cierran el trabajo unas breves conclusiones.

## I. El proceso de concentración económica en la posconvertibilidad

### 1.1. Dinámica y principales factores explicativos

Una primera dimensión de análisis del desenvolvimiento de la cúpula empresaria en la posconvertibilidad es aquella que se focaliza en la evolución del peso de las firmas líderes en el conjunto de la economía argentina.

Ante la falta de información de base sobre el comportamiento del valor bruto de producción total a precios corrientes, se decidió recurrir a un indicador *proxy* que si bien no permite ponderar con exactitud la gravitación real de las compañías más grandes del país, sí brinda algunos elementos de juicio interesantes como para establecer cierto orden de magnitud y, a la vez, apreciar la evolución de la *concentración económica global* al cabo del período 2001-2014. Para ello se procedió de la siguiente manera: a las ventas anuales de las empresas del panel se les aplicó el coeficiente valor agregado bruto (VAB)/valor bruto de producción (VBP) que resulta de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) que elabora el INDEC en forma periódica<sup>3</sup>. Así, bajo ciertos supuestos, resultó posible estimar el VAB generado por las firmas que componen el universo de las 200 líderes a precios corrientes y cotejar esos registros con los datos correspondientes a la estimación oficial del PIB (también a valo-

<sup>2</sup> La elaboración de la mencionada base supone un arduo proceso de compilación y sistematización de información básica. En una primera instancia se trabaja con datos procedentes de los balances empresarios, los que, en una segunda etapa, son complementados a partir del uso y la compatibilización de fuentes diversas y heterogéneas como las revistas Mercado y Prensa Económica, la Comisión Nacional de Valores y el sistema de información Nosis.

<sup>3</sup> La ENGE releva información sobre las 500 empresas más grandes del país con un criterio similar al utilizado en este estudio en lo que se refiere a la cobertura sectorial de las firmas. Al respecto, valen dos aclaraciones. La primera es que, al amparo de los desarrollos metodológicos y las constataciones de una investigación previa (Schorr, 2004), se asimila el VBP con las ventas de las empresas. La segunda es que en el período 2001-2014 el coeficiente VAB/VBP de las 500 compañías líderes promedió el 40%, con un valor máximo del 44,2% en 2002 y uno mínimo del 38,4% en 2008.

**Cuadro 1.** Argentina. Evolución de la participación de la cúpula empresaria local\* en el PIB total\*\* según tramos del ordenamiento, 2001-2014 (en porcentajes)

A) participación sobre PIB total a precios corrientes (base 1993)

	Las 200	Primeras 50	Segundas 50	Segundas 100
2001	15,7	9,8	3,0	2,9
2002	25,9	16,5	4,9	4,6
2003	21,4	13,8	4,0	3,6
2004	20,3	12,7	3,9	3,7
2005	19,8	12,6	3,6	3,6
2006	19,7	12,5	3,7	3,5
2007	18,9	11,9	3,5	3,4
2008	18,3	11,6	3,4	3,4
2009	17,4	10,9	3,3	3,3
2010	17,6	11,1	3,3	3,2
2011	17,9	11,1	3,4	3,4
2012	18,7	11,5	3,7	3,5
2013	20,6	13,1	3,8	3,7
2014	20,0	12,9	3,5	3,6

B) participación sobre PIB total a precios corrientes (base 2004)

	Las 200	Primeras 50	Segundas 50	Segundas 100
2001	-	-	-	-
2002	-	-	-	-
2003	-	-	-	-
2004	16,9	10,6	3,2	3,1
2005	16,3	10,3	3,0	3,0
2006	16,0	10,1	3,0	2,8
2007	14,9	9,4	2,8	2,7
2008	14,8	9,3	2,7	2,7
2009	14,2	8,9	2,7	2,6
2010	14,1	8,8	2,6	2,6
2011	14,3	8,8	2,7	2,7
2012	14,6	9,0	2,9	2,7
2013	16,1	10,2	3,0	2,9
2014	15,7	10,1	2,7	2,8

\* Se trata de las 200 empresas más grandes del país de acuerdo con sus respectivas ventas anuales (no se incluyen firmas del sector financiero y el agropecuario, salvo las abocadas a la comercialización de granos).

\*\* Para estimar la participación de las empresas de la cúpula en el PIB total se usó el siguiente procedimiento metodológico: a las ventas agregadas se les aplicó el coeficiente valor agregado bruto (VAB)/valor bruto de producción (VBP) de cada año correspondiente al panel de las 500 firmas que conforman la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC (las ventas se consideran un indicador proxy del VBP). De este modo fue posible estimar el VAB generado por las empresas de la cúpula.

Fuente: Elaboración propia sobre información de balances empresarios, revistas *Mercado y Prensa Económica*, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas e INDEC.

res corrientes). En el **cuadro 1** quedan plasmados los resultados del ejercicio mencionado.

Desde esta perspectiva se concluye que en 2014 la participación de las empresas de la elite en el PIB total fue del 20% (o del 15,7% en caso de considerar la estimación del producto con base en el año 2004). Se trata de una ponderación que resulta algo más de cuatro puntos porcentuales superior que la de 2001, momento de culminación de un largo período de neoliberalismo extremo que, entre otras cosas, trajo aparejado un incremento notable en la *concentración económica global* (Azpiazu y Schorr, 2010 y Gaggero, Schorr y Wainer, 2014). Al estratificar a la cúpula en tres segmentos de acuerdo con la posición que ocupan las firmas en el *ranking* se comprueba que la mayor incidencia de los oligopolios líderes en el conjunto de la economía nacional fue traccionada fundamentalmente por el grupo de las 50 empresas de más envergadura.

Ahora bien, al evaluar el desempeño del indicador construido durante el período estudiado resulta posible diferenciar tres etapas:

- en el contexto de una crisis económica profunda, sumamente regresiva y enmarcada en una brusca redefinición de los precios y las rentabilidades relativas de la economía a favor de los sectores productivos (en particular los vinculados con el procesamiento y la exportación de *commodities*)<sup>4</sup>, en 2002 el indicador se incrementó muy fuertemente (casi diez puntos porcentuales, con un rol destacado de las empresas que integran el núcleo selecto de las “primeras 50”);
- a partir de allí y hasta 2009 se asiste a un retroceso en la *concentración económica global*; sin embargo, el indicador se ubica en dicho año en un nivel más holgado que en 2001. Ello, en línea con una expansión pronunciada de la economía doméstica que tendió a difundirse, con sus más y sus menos, a lo largo de todo el tejido productivo y se asoció, entre otros elementos, con la vigencia de un “dólar alto” (hasta 2007/08), términos de intercambio favorables para el país, mejoras importantes en materia distributiva tras la drástica retracción de la participación de los trabajadores en el ingreso que propició la “salida devaluatoria” de la convertibilidad, y la existencia de los denominados “superávit gemelos” (externo y fiscal)<sup>5</sup>; y
- de 2009 en adelante el indicador retoma una senda expansiva, nuevamente bajo el liderazgo de las “primeras 50”, en el marco de una economía en franca desaceleración respecto de la etapa precedente (incluso con dos años de virtual estancamiento como 2009 y 2014), el freno e, incluso en algunos años, el retroceso de las mejoras en la distribución del ingreso al calor de un elevado ritmo inflacionario y la “reaparición” de la restricción externa como problemática estructural crítica en paralelo a una apreciación cambiaria persistente y la irrupción de cambios relevantes en el escenario internacional (caída en la demanda y los precios de los principales productos de exportación de la

<sup>4</sup> Desde distintas perspectivas analíticas, la dinámica de la economía argentina en el escenario de la crisis y la salida de la convertibilidad fue abordado, entre otros, por los estudios de Bonnet (2015), Cantamutto y Wainer (2013), López (2015) y Piva (2015).

<sup>5</sup> Sobre la evolución de la economía local en estos años, véase, por ejemplo, los estudios de CENDA (2010), Curia (2014), Kosacoff (2008) y Mercatante (2015).

Argentina, con el consiguiente deterioro en los términos de intercambio)<sup>6</sup>.

Una vez precisados los rasgos distintivos de la evolución de la *concentración económica global* en la última década y media, vale indagar en algunos de los principales factores que, en distintos momentos, pueden haber sentado las bases para un mejor desempeño relativo de las grandes firmas (en especial de las “primeras 50”) *vis-à-vis* el conjunto de la economía argentina. Y, por esa vía, potenciar el proceso de concentración económica. Al respecto, las evidencias disponibles son múltiples y permiten identificar los siguientes elementos:

- el incremento en la tasa bruta de explotación (relación productividad/salarios) por efecto de la fenomenal caída de las remuneraciones asalariadas que se verificó en 2002/03, así como la considerable apropiación de excedentes que internalizaron muchos oligopolios líderes a partir de la redefinición de los precios relativos y el proceso inflacionario que signaron el inicio del nuevo esquema económico;
- la intensa centralización del capital que tuvo lugar en el marco de la crisis y el abandono de la convertibilidad y, más atenuada, en los años posteriores ante la escasa preocupación oficial por ejercer el “poder de policía” gubernamental en lo que atañe al control de fusiones y adquisiciones, así como en lo que se refiere al ejercicio de prácticas desleales o anticompetitivas;
- a favor de su poder de mercado en una diversidad de ámbitos productivos centrales, por diferentes razones, para el funcionamiento de la economía nacional, así como de diferentes acciones y omisiones estatales, la posibilidad de muchas empresas líderes de captar excedentes de modo diferencial; por caso, mediante la imposición de condiciones económicas y financieras a sus proveedores y/o, en muchos casos, a partir de la fijación oligopólica de precios en escenarios de relativa “reticencia inversora”;
- la integración de muchas firmas de la cúpula a unidades empresarias complejas de tipo *holding* que suelen contar con un amplio abanico de opciones en materia tecno-productiva, comercial y financiera, sobre todo durante las fases recesivas o “de meseta” del ciclo económico (situación que se ve potenciada en el caso de las controladas por capitales extranjeros por su relación con las respectivas casas matrices y/u otras filiales);
- el hecho de que muchas de las empresas que integran la elite del poder económico local resultaron favorecidas por distintos “ámbitos privilegiados de acumulación” (Castellani, 2009) que se generaron o se recrearon en la etapa analizada. Entre otros se destaca la promoción de inversiones establecida con la ley 25.924 y normas complementarias, que tuvo entre sus principales beneficiarios a un puñado de grandes firmas de las ramas más importantes del entramado industrial (aluminio y acero, procesamiento de soja y otras agroindustrias, derivados del petróleo y segmento terminal del sector automotor). También sobresale el mantenimiento, con ligeros retoques, del esquema preferencial para la industria automotriz y la prórroga de los plazos de vigencia de los variados beneficios que rigen en la promoción fueguina (en

<sup>6</sup> En relación con esta etapa, se sugiere consultar las investigaciones de Damill y Frenkel (2015), Manzanelli, Barrera, Belloni y Basualdo (2014) y Schorr y Wainer (2015).

este último caso hay que agregar que, particularmente entre 2009 y 2013, el “ciclo de negocios” de las empresas ensambladoras de productos electrónicos de consumo radicadas en la isla fue estimulado por diversas vías adicionales: impulso al crédito personal para consumo, nuevas franquicias impositivas, plan “conectar igualdad”, restricciones a las importaciones, etc.). Por último, se encuentra una amplia gama de subvenciones estatales a diversas actividades vinculadas con capitales oligopólicos (por ejemplo, los subsidios de tasa de interés en el Programa de Financiamiento Productivo del Bicentenario y a las compañías prestatarias de servicios públicos, o los contratos de obra pública), así como el mantenimiento o la ampliación de privilegios para las grandes firmas petroleras y mineras;

- la inserción de muchas empresas de la cúpula en los sectores productivos más favorecidos por el esquema económico de la posconvertibilidad (tal el caso, en distintos momentos, del petróleo y la minería metalífera, varios *commodities* procedentes del agro y las industrias alimenticia, metálica básica y química, la armaduría automotriz y la electrónica de consumo), así como en la construcción en gran escala y varios rubros terciarios que se favorecieron por el “efecto riqueza” asociado con el crecimiento económico que se verificó durante varios años (telefonía móvil, televisión por cable, medicina privada, hipermercados, venta de electrodomésticos, etc.); y
- en un cuadro signado por la ausencia de cambio estructural en el perfil de especialización productiva y de inserción internacional de la economía argentina, la importante inserción exportadora de muchas de las grandes compañías a favor del “dólar alto” hasta 2007/08 y la vigencia de mercados externos en expansión por un lapso relativamente extendido (tanto en precios como en lo que alude a las cantidades demandadas)<sup>7</sup>.

En relación con este último punto, los datos que suministra el **cuadro 2** permiten concluir que en 2014 la cúpula empresaria dio cuenta de casi el 62% de las exportaciones totales de la Argentina, luego de alcanzar su punto máximo de participación en 2005 (78,5%). Se trata de un elevado nivel de concentración económica de las ventas externas, máxime si se considera que prácticamente la totalidad de esa participación es explicada por las “primeras 50”. A su vez, todo ello cobra especial relevancia de considerar la centralidad que asumieron los “dólares comerciales” en el sostenimiento durante varios años de la etapa analizada de uno de los “pilares del modelo”: el superávit comercial y el de la cuenta corriente de la balanza de pagos.

Si bien más adelante se ahonda en la cuestión, cabe aquí apuntar que ese grupo selecto está integrado, en lo sustantivo, por las principales comercializadoras y/o procesadoras de granos, en particular de soja (Aceitera General Deheza, Cargill, Bunge, Louis Dreyfus, Nidera, Vicentín, Asociación de Cooperativas Argentinas, Noble, ADM, etc.), las terminales automotrices (Toyota, Volkswagen, Ford, Fiat Auto, General Motors, Renault, Mercedes Benz, Peugeot-Citroen, Honda), algunas firmas líderes de distintos segmentos de la

<sup>7</sup> Sobre los elementos apuntados, consúltese Azpiazu (2008), Cassini (2015), González y Manzanelli (2012), Kozak (2014), Manzanelli y Schorr (2013), Porta, Fernández Bugna y Moldovan (2009), Porta, Santarcángelo y Scheingart (2014) y Schorr y Porcelli (2014).

**Cuadro 2.** Argentina. Evolución de la participación de la cúpula empresaria local\* en las exportaciones totales según tramos del ordenamiento\*\*, 2001-2014 (en porcentajes)

	Las 200	Primeras 50	Segundas 50	Segundas 100
2001	64,2	58,3	5,8	0,1
2002	72,2	63,9	7,8	0,6
2003	76,3	69,3	6,7	0,4
2004	75,3	67,5	7,4	0,4
2005	78,5	70,6	7,2	0,7
2006	74,3	66,5	7,3	0,5
2007	68,2	64,1	4,1	0,0
2008	74,4	68,7	5,6	0,1
2009	70,2	65,4	4,7	0,1
2010	71,5	66,4	5,0	0,1
2011	65,5	61,9	3,6	0,0
2012	66,7	61,6	5,0	0,2
2013	61,4	56,8	4,5	0,1
2014	61,9	57,4	4,5	0,1

\* Se trata de las 200 empresas más grandes del país de acuerdo con sus respectivas ventas anuales (no se incluyen firmas del sector financiero y el agropecuario, salvo las abogadas a la comercialización de granos).

\*\* Las empresas del panel se ordenaron en función de sus respectivas exportaciones anuales.

Fuente: Elaboración propia sobre información de balances empresarios, revistas *Mercado y Prensa Económica*, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, INDEC y Nosis.

industria alimenticia (Molinos Río de la Plata, Molfino, Arcor, Sancor, Peñaflo, Mastellone Hermanos, Nestlé), varias petroleras (Pan American Energy, YPF, Shell, Esso, Petrobras, Tecpetrol), un par de mineras (Minera Alumbrera, Cerro Vanguardia), tres compañías del oligopolio siderúrgico y una del monopolio del aluminio (Siderar, Siderca y Acindar en el primer caso, Aluar en el segundo) y empresas de distintos rubros de la producción químico-petroquímica (Dow, PBB Polisor, Unilever, Compañía Mega, Monsanto, Bayer, Procter & Gamble).

Esta elevada concentración de la especialización exportadora del país en torno de pocas grandes empresas y actividades es lo que permite explicar lo sucedido a partir de 2012. Luego de un período inicial de fuerte incremento en el peso de la elite empresaria, en rigor de las "primeras 50", en las exportaciones agregadas (2001-2005) y de un comportamiento fluctuante desde entonces hasta 2012<sup>8</sup>, en el transcurso del último trienio estudiado se observa una caída

<sup>8</sup> Entre 2001 y 2005 las ventas externas totales de la cúpula se incrementaron el 86% (casi el 90% del aumento lo explican las mayores exportaciones de las "primeras 50"), mientras que los registros nacionales lo hicieron en algo más del 50%. Por su parte, en 2005-2012 las ventas al exterior de las 200 firmas líderes crecieron el 70,3% (casi en su totalidad motorizado por las cincuenta compañías más grandes), al tiempo que se duplicaron los montos correspondientes al total país.

de aproximadamente cinco puntos porcentuales en la incidencia de las grandes firmas en las ventas externas de la Argentina (que entre 2012 y 2014 declinaron más del 11%: pasaron de 80.927 a 71.936 millones de dólares). En la explicación de este declive exportador, sobre todo en el de las grandes firmas, concurren factores de índole externa (deterioro en los términos de intercambio y menor demanda mundial por efecto de la crisis internacional en general, y la situación económica imperante en Brasil y China en particular). Y también de naturaleza interna (reducción de los saldos exportables a raíz de la crisis energética y cierta “reticencia” a liquidar exportaciones por parte de diversos sectores empresarios altamente concentrados ante el rezago cambiario, las expectativas de devaluación y la restricción externa imperante)<sup>9</sup>.

La dependencia estructural que se presenta en la economía nacional respecto de los grandes proveedores de divisas por la vía exportadora queda de manifiesto de modo adicional cuando se coteja la evolución entre 2001 y 2014 de la balanza comercial de la Argentina, la de los diferentes estamentos de la elite empresaria y la correspondiente al “resto de la economía” (**cuadro 3**).

Desde este recorte analítico surge que en la posconvertibilidad la cúpula registró saldos comerciales fuertemente superavitarios, mientras que el “resto de la economía” operó con desbalances pronunciados. Por ejemplo, en 2014 el panel de las 200 líderes tuvo en términos agregados un saldo positivo que orilló los 25.000 millones de dólares, al tiempo que el déficit del “resto de la economía” superó los 18.000 millones de dólares.

Además de la consolidación de un ostensible poder de veto en manos de las grandes firmas, tales heterogeneidades sugieren que el perfil estructural y de especialización de muchas de ellas contrasta marcadamente con el de los restantes segmentos empresariales, que en su mayoría presentan una debilidad manifiesta. Entre otras cosas, ésta se asocia con las características de la reestructuración económico-industrial del período 1976-2001 y a ciertos sesgos del planteo económico desplegado en los últimos años (Gorenstein, 2012). Y, adicionalmente, al hecho de que estos actores desarrollan sus actividades en rubros mucho más expuestos a la competencia de productos importados, presentan diversas dificultades estructurales para sustituir insumos y bienes de capital importados por similares de origen doméstico y/o para exportar. En dicho escenario, deben hacer frente a variados, complejos y, por lo general, adversos “factores de contexto interno” (institucionales, normativos, financieros, etc.) en entornos de apertura económica como los que caracterizan a la actual fase del capitalismo en la escala global.

En sintonía con los desarrollos previos, las evidencias proporcionadas por el **cuadro 3** son indicativas de la existencia de discrepancias dentro de la propia cúpula empresaria, en especial del lugar determinante que en el exitoso desempeño comercial externo le corresponde al *núcleo duro* conformado por las cincuenta firmas de mayor envergadura: en 2014 el excedente comercial de este subconjunto de corporaciones líderes representó cerca del 90% del superávit

<sup>9</sup> Entre los años aludidos muchas empresas de la cúpula disminuyeron sus exportaciones. Entre las más relevantes figuran varias agroindustriales (Cargill, Louis Dreyfus, ADM, Molinos Río de la Plata, Alfred Toepfer, Bunge y Vicentín), tres automotrices (Volkswagen, Peugeot-Citroen y General Motors), Minera Alumbrera y la petrolera Pan American Energy.

**Cuadro 3.** Argentina. Evolución del saldo comercial total y del correspondiente a la cúpula empresaria local\* y al “resto de la economía”, 2001-2014 (en millones de dólares)

	Total país I	Las 200 II	Primeras 50	Segundas 50	Segundas 100	Resto de la eco- nomía I-II
2001	6.223	10.712	7.880	2.141	691	-4.488
2002	16.661	14.915	12.024	1.678	1.213	1.746
2003	16.088	17.810	15.675	1.094	1.041	-1.722
2004	12.130	16.546	14.232	1.588	726	-4.416
2005	11.700	18.983	16.935	1.588	459	-7.283
2006	12.393	20.754	17.317	3.372	66	-8.362
2007	11.273	22.296	21.123	3.081	-1.909	-11.023
2008	12.556	33.779	27.714	5.019	1.047	-21.223
2009	16.886	27.111	22.500	2.991	1.619	-10.225
2010	11.395	31.667	29.458	811	1.398	-20.273
2011	10.013	31.956	32.290	1.003	-1.337	-21.943
2012	12.419	32.164	27.055	4.044	1.064	-19.745
2013	8.003	23.200	20.562	4.199	-1.561	-15.197
2014	6.687	24.799	21.725	1.965	1.110	-18.112

\* Se trata de las 200 empresas más grandes del país de acuerdo con sus respectivas ventas anuales (no se incluyen firmas del sector financiero y el agropecuario, salvo las abocadas a la comercialización de granos).

Fuente: Elaboración propia sobre información de balances empresarios, revistas *Mercado* y *Prensa Económica*, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, INDEC y Nosis.

del conjunto de la cúpula. Entre otros factores, la vigencia de un “dólar alto” (hasta 2007/08) y la presencia de un escenario mundial favorable (por demanda y precios) indujeron a que ese selecto grupo de capitales oligopólicos se haya fortalecido, en muchos casos, como sólidas plataformas exportadoras.

En relación con estas cuestiones, vale la pena apuntar que la destacada *performance* comercial externa de las “primeras 50” en 2014 es explicado, en esencia, por un puñado de empresas vinculadas con el comercio y/o la industrialización de materias primas agropecuarias (Aceitera General Deheza, Cargill, Bunge, Louis Dreyfus, Nidera, Vicentín, Asociación de Cooperativas Argentinas, Molinos Río de la Plata, Oleaginosa Moreno, Arcor, Mastellone Hermanos), el sector hidrocarburo (Pan American Energy, YPF), la producción automotriz (Toyota, Ford), la siderúrgica (Siderca) y la químico-petroquímica (PBB Polisar, Unilever, Monsanto). Los abultados superávits comerciales de estas compañías contrastan con los déficit que tuvieron otras compañías que integran el grupo de las cincuenta de mayores ventas del país, como varias automotrices (Mercedes Benz, Fiat Auto, General Motors, Renault, Peugeot-Citroen), la estatal energética Enarsa, Shell, Acindar, Siderar y una de las principales empresas del régimen fueguino (Brightstar).

De los análisis que preceden se desprende la centralidad que en la explicación de las tendencias analizadas le corresponde al *núcleo duro* de la cúpula empresaria, de allí que el próximo apartado esté orientado a dilucidar las principales alteraciones verificadas dentro de las “primeras 50” en el transcurso del período estudiado.

## ***1.2. El núcleo duro de la cúpula empresaria: transformaciones y perfil constitutivo***

Para la caracterización del *núcleo duro* de la cúpula empresaria se pueden encarar diferentes ejercicios analíticos. En lo que sigue se compara la “foto” de 2001 con la de 2014 con vistas a detectar algunos rasgos distintivos de la “película” desplegada entre esos años. Más específicamente, en el cotejo del perfil constitutivo de las “primeras 50” de fines de la convertibilidad con el del último año de la etapa abordada, se aspira a identificar las principales transformaciones verificadas en su interior y, en ese marco, su configuración actual.

Para ello se procedió a jerarquizar el panel de las cincuenta firmas de mayor facturación anual según sean “estables”, “incorporaciones” o “desvinculaciones” de ese *núcleo duro* de la elite empresaria local entre 2001 y 2014. En tal sentido, el elenco “estable” está compuesto por aquellas compañías que se mantuvieron en ambos años dentro del *ranking* de las “primeras 50”. Por su parte, las “incorporaciones” pueden estar conformadas por “nacimientos” de empresas, por efecto del crecimiento de la facturación (sea que las firmas estuvieran previamente en el panel de las doscientas de mayores ventas anuales o no) y/o de la reestructuración de firmas existentes. Finalmente, las “desvinculaciones” se pueden producir ante la disminución de las ventas de las compañías, por cierres, absorciones, etc.

A partir de estas consideraciones, la información volcada en el **cuadro 4** permite concluir que entre 2001 y 2014 el elenco “estable” del *núcleo duro*, integrado por 35 firmas, incrementó en alrededor de cuatro puntos porcentuales su incidencia en la facturación global de la cúpula (en 2014 fue del 49,3%), situación que contrasta con la pérdida de significación relativa en las ventas que resulta del saldo neto de las “incorporaciones” y las “desvinculaciones” (reducción de 1,5 puntos porcentuales). Esto sugiere un afianzamiento del predominio económico que ejercen las empresas “estables”. Se trata de corporaciones líderes que resultaron ampliamente favorecidas por el cambio en los precios y las rentabilidades relativas que implicó la “salida devaluatoria” de la convertibilidad, la evolución de los términos de intercambio por varios años, ciertas características del fomento estatal bajo los gobiernos kirchneristas (incluyendo la política de ingresos) y/o el propio sendero evolutivo de la economía<sup>10</sup>.

Entre las firmas “estables” más destacadas figuran varias del sector petrolero (YPF, Esso, Shell y Pan American Energy), las principales comercializadoras de granos y productos derivados (Aceitera General Deheza, Cargill, Asociación de Cooperativas Argentinas, Bunge, Vicentín, Louis Dreyfus y Nidera), prestatarias del servicio telefónico fijo y por celular (Telecom Argentina, Claro, Telefónica de

<sup>10</sup> De allí que no resulte casual que la mayoría de las empresas “estables” formó parte de las “primeras 50” en la totalidad de los años del período 2001-2014.

**Cuadro 4.** Argentina. Participación de las primeras 50 empresas en las ventas y las exportaciones totales de la cúpula empresaria local\* y coeficiente de exportación y saldo comercial según condición de permanencia, 2001 y 2014 (en porcentajes y millones de dólares)

	2001				2014			
	% ventas	% expo	Coef. expo**	Saldo	% ventas	% expo	Coef. expo**	Saldo
Total primeras 50	62,3	64,5	18,1	7.880	64,4	72,8	23,8	21.725
Estables 2001 y 2014***	45,7	58,5	22,3	7.098	49,3	59,1	25,3	20.038
YPF (14)	8,4	10,4	21,7	1.640	7,6	1,9	5,2	369
Telecom Argentina (14)	2,3	0,0	0,0	-39	1,9	0,0	0,0	-35
Osde (14)	1,1	0,0	0,0	0	1,8	0,0	0,0	0
Aceitera General Deheza (14)	1,2	4,9	70,8	818	1,8	7,0	81,3	3.128
Carrefour (14)	1,7	0,0	0,0	-28	1,8	0,0	0,0	0
Volkswagen (14)	0,7	1,8	47,7	-42	1,8	3,9	46,6	-9
Esso/Axion Energy (14)	1,2	0,8	11,1	-138	1,8	0,3	3,7	46
Cargill (14)	2,9	8,6	52,6	1.410	1,8	6,7	80,9	2.969
Shell (14)	2,4	0,9	6,4	44	1,7	0,4	4,4	-1.005
Ford (14)	1,0	3,1	54,9	213	1,6	3,4	43,9	1.483
Pan American Energy (14)	0,8	1,4	31,3	227	1,6	2,7	36,2	1.199
Molinos Río de la Plata (14)	0,6	0,9	23,3	116	1,4	3,2	46,8	1.385
Claro (ex CTI) (12)	0,6	0,0	0,0	-47	1,4	0,0	0,0	0
Asoc. de Coop. Arg. (14)	1,2	1,4	21,3	220	1,4	3,3	49,0	1.420
Arcor (7)	1,1	1,0	15,2	107	1,4	0,7	10,8	240
Bunge (14)	0,9	4,7	93,2	805	1,4	6,6	99,0	2.956
Telefónica de Argentina (14)	2,6	0,0	0,0	-76	1,4	0,0	0,0	-48
Telecom Personal (11)	0,8	0,0	0,0	-53	1,4	0,0	0,0	-20
Vicentín (14)	0,6	2,9	83,1	499	1,3	3,5	54,8	1.536
Siderar (14)	0,8	1,7	38,4	168	1,2	0,4	6,8	-298
Louis Dreyfus (14)	1,0	5,6	94,5	956	1,2	5,1	86,8	2.290
Walmart (8)	0,6	0,0	0,0	-21	1,0	0,0	0,0	-41
Supermercados Coto (14)	1,7	0,1	0,9	-67	1,0	0,1	1,8	4
Peugeot-Citroen (12)	0,8	1,5	35,7	-11	0,9	0,4	10,6	-615
Nidera (14)	0,7	2,5	63,5	397	0,8	4,1	98,0	1.764
Cervecería Quilmes (14)	0,8	0,1	1,6	-8	0,8	0,2	4,4	18
Imp. y Exp. de la Patagonia (11)	0,6	0,0	0,0	-9	0,8	0,2	4,0	61
Cencosud (Jumbo) (9)	0,8	0,0	0,0	-33	0,8	0,0	0,0	-35
Movistar (14)	0,7	0,0	0,0	-36	0,8	0,0	0,0	-13
Mastellone Hermanos (12)	0,7	0,4	10,6	55	0,7	0,3	7,4	106
Renault (11)	0,6	0,4	12,5	-127	0,7	1,1	33,4	-179
Unilever (14)	1,0	0,3	5,9	-1	0,6	0,9	30,8	301
Monsanto (6)	0,6	0,3	8,6	-189	0,6	0,7	25,8	265
Droguería del Sud (4)	1,0	0,0	0,0	0	0,5	0,0	0,0	0
Siderca (14)	1,5	2,7	31,2	349	0,5	2,0	81,3	797
Incorporaciones****	-	-	-	-	15,1	13,8	21,8	1.687
Desvinculaciones****	16,6	6,0	6,3	781	-	-	-	-

\* Se trata de las 200 empresas más grandes del país de acuerdo con sus respectivas ventas anuales (no se incluyen firmas del sector financiero y el agropecuario, salvo las abocadas a la comercialización de granos). \*\* Para el cálculo del coeficiente exportador se llevaron las ventas totales de las empresas (expresadas en pesos) a dólares de acuerdo con el tipo de cambio oficial promedio de cada año, de forma tal que tanto la facturación como las exportaciones quedaran expresadas en la misma unidad monetaria. \*\*\* Entre paréntesis consta la cantidad de años del período 2001-2014 que la empresa estuvo entre las 50 firmas más grandes de la cúpula. \*\*\*\* Empresas que formaron parte de las 50 empresas más grandes de la cúpula en 2014 y no lo hicieron en 2001: Acindar, Brightstar, Cablevisión, Enarsa, Fiat Auto, Galeno, Garbarino, General Motors, Jumbo Retail, Mercedes Benz, Oleaginosa Moreno, PBB Polisar, Petrobras, Swiss Medical, Toyota. \*\*\*\*\* Empresas que formaron parte de las 50 empresas más grandes de la cúpula en 2001 y no lo hicieron en 2014: Aysa (ex Aguas Argentinas), Chevron San Jorge, Edenor, Edesur, Lotería Nacional, Metrogas, Pérez Companc, Sancor, Siderco Americana, Sistema Coca Cola, Supermercados Disco, Supermercados Libertad, Supermercados Norte, Transportadora de Gas del Sur.

Fuente: Elaboración propia sobre información de balances empresarios, revistas *Mercado y Prensa Económica* y Nosis.

Argentina y Telecom Personal), grandes cadenas de comercio minorista (Carrefour, WalMart, Coto, Cencosud e Importadora y Exportadora de la Patagonia), cuatro terminales automotrices (Volkswagen, Ford, Peugeot-Citroen y Renault), importantes empresas del sector alimenticio (Arcor, Molinos Río de la Plata y Cervecería Quilmes), una compañía de medicina prepaga (Osde) y dos de la industria siderúrgica (Siderca y Siderar).

Al indagar en lo sucedido con las firmas que ingresaron y salieron del panel de las “primeras 50” entre 2001 y 2014 se aprecia la influencia ejercida por la reorientación del funcionamiento de la economía nacional tras el abandono del régimen convertible. De allí que entre las “desvinculadas” figuren muchas empresas de servicios públicos (Aysa, Edenor, Edesur, Metrogas y Transportadora de Gas del Sur), al tiempo que entre las “ingresantes” sobresalen varias compañías industriales que se desenvuelven en actividades especialmente promovidas y/o afianzadas en términos estructurales en la posconvertibilidad (Acindar, Brightstar, Fiat Auto, General Motors, Mercedes Benz, Toyota y PBB Polisur), algunas de servicios (Cablevisión, Galeno y Swiss Medical) y dos petroleras (Petrobras y la estatal Enarsa, que se encumbró en el *ranking* de las firmas líderes del país al calor de la crisis energética)<sup>11</sup>.

Las evidencias que constan en el cuadro de referencia permiten comprobar adicionalmente un incremento de consideración en el peso de las cincuenta mayores empresas en las ventas externas agregadas de la cúpula (en 2014 representaron el 72,8% frente al 64,5% de 2001), una suba en el coeficiente medio de exportación (pasó del 18,1% al 23,8% en el período estudiado) y mejoras sustantivas en el resultado comercial externo (el superávit aumentó casi tres veces). En la explicación de estas tendencias concurren básicamente dos procesos:

- dentro de las “estables” del *núcleo duro* se destaca la mayor ponderación en las exportaciones totales y los aumentos en el superávit comercial que experimentaron muchas firmas relacionadas con el procesamiento de materias primas del sector agropecuario (Molinos Río de la Plata, Aceitera General Deheza, Asociación de Cooperativas Argentinas, Bunge y Nidera) y la mayor gravitación exportadora de Volkswagen, Renault, Ford, Pan American Energy, Unilever y Monsanto. Se trata, en todos los casos, de empresas con coeficientes de exportación superiores al promedio de las “primeras 50” (sobre todo en el caso de las agroindustriales); y
- el desplazamiento de compañías con una dinámica de acumulación con un sesgo “mercado-internista” (Aysa, Edenor, Edesur, Lotería Nacional, Disco, Libertad, etc.), por otras más orientadas a los mercados externos. Es por ello

<sup>11</sup> Creada a fines de 2004, desde 2007 Enarsa integra sistemáticamente el panel de las 200 firmas de mayor facturación del país. Ese primer año ocupó el puesto 87, mientras que entre 2008 y 2011 formó parte de las “primeras 50”. Con la irrupción y el agravamiento de la crisis energética, entre 2012 y 2014 estuvo entre las cinco empresas más grandes. La información con que se cuenta indica que sin tener en cuenta las transferencias del Estado nacional, los principales ingresos propios de Enarsa lo constituyen, en primer lugar, las ventas de gas importado a generación eléctrica, industrias, distribuidoras y GNC. En segundo lugar, lo facturado a Cammesa por la potencia disponible de las centrales térmicas Ensenada Barragán y Brigadier López, así como la energía inyectada al sistema.

que el coeficiente medio exportador de las “desvinculadas” en 2001 alcanzó el 6,3% y sus exportaciones representaron el 6% de las totales de la cúpula (con un superávit comercial de 781 millones de dólares), mientras que el *ratio* ventas externas/ventas globales de las “incorporadas” fue en 2014 de un promedio del 21,8% y su gravitación en las exportaciones de la elite empresaria orilló el 14% (con un excedente de comercio de 1.687 millones de dólares). Esto último, estrechamente ligado con unas pocas empresas con importantes superávits y altos coeficientes de exportación (Toyota, Oleaginosa Moreno y PBB Polisor).

En definitiva, desde la perspectiva de análisis planteada en esta sección y más allá de los vaivenes en el comportamiento de los indicadores presentados, resulta indiscutible que uno de los legados de los gobiernos kirchneristas se asocia con una creciente *concentración económica global* a favor de la elite empresaria, en especial de las “primeras 50”. Es indudable que la concentración económica *per se* no es ni buena ni mala, más bien parecer constituir una “ley de hierro” del capitalismo. Pero en el caso argentino no se debe soslayar que las grandes empresas tienen un papel decisivo en la determinación del nivel y la evolución de las principales variables macroeconómicas (precios internos, tipo de cambio, inversión, saldo de la balanza de pagos, salarios y distribución del ingreso). Ni tampoco que, en una economía con problemas estructurales de restricción externa (para nada resueltos en la posconvertibilidad –Schorr y Wainer, 2014–), estos actores oligopólicos, particularmente el *núcleo duro* de la cúpula, son quienes detentan un control destacado sobre los “dólares comerciales”, lo cual los dota de una centralidad estructural manifiesta, con la consecuente capacidad de condicionar la orientación del funcionamiento estatal y el sendero de la economía.

## II. La cúpula empresaria: una mirada sectorial

Para avanzar en la caracterización de la trayectoria de la elite empresaria doméstica durante los distintos gobiernos del ciclo kirchnerista, en esta sección se busca determinar las modificaciones más relevantes verificadas en su interior en términos de la actividad principal realizada por las firmas. En el **cuadro 5** queda reflejada la evolución de la configuración sectorial de la cúpula entre 2001 y 2014.

Una primera mirada indica que, en línea con ciertas tendencias prevalecientes en la economía argentina de la posconvertibilidad, en el período analizado tuvo lugar un avance estructural prominente de las compañías industriales y, en muy menor medida, de las petroleras y las mineras. En contraposición, se verificó un retroceso relativo de las prestadoras de servicios, las que se desenvuelven en la actividad comercial y las constructoras.

Es importante de recalcar la “reindustrialización” de la cúpula, máxime si se tiene en cuenta la “desindustrialización” que experimentó el poder económico local durante la década de 1990 (Azpiazu, 1997, Azpiazu y Schorr, 2010 y Basualdo, 2000). Ello se expresa en un incremento en la cantidad de firmas manufactureras dentro del panel (de 97 en 2001 a 105 en 2014) y en la inci-

**Cuadro 5. Argentina. Distribución de las empresas, las ventas, las exportaciones y el saldo comercial de las firmas de la cúpula empresaria local\* según su actividad principal, 2001, 2007 y 2014 (en valores absolutos, porcentajes y millones de dólares)**

Actividad principal	2001			2007			2014			Saldo
	Emp.	% vías	% expo	Emp.	% vías	% expo	Emp.	% vías	% expo	
Industria	97	41,9	68,1	107	51,3	71,1	105	49,6	76,4	20.197
Alimentos y bebidas	35	18,6	40,0	29	18,8	42,1	32	19,7	43,5	18.798
Productos de tabaco	0	0,7	0,2	1	0,3	0,1	1	0,3	0,2	67
Productos textiles	0	0,0	0,0	1	0,2	0,0	3	0,5	0,0	-171
Cuero y derivados	2	0,3	0,9	2	0,4	0,9	0	0,0	0,0	0
Madera y derivados	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0
Papel y derivados	5	0,8	0,8	5	1,0	0,9	5	1,0	0,8	94
Edición e impresión	4	1,0	0,0	1	0,3	0,0	2	0,3	0,0	0
Industrias refinadoras	4	4,1	2,3	4	3,6	2,8	4	4,2	1,4	-630
Sustancias y productos químicos	24	6,6	5,2	27	8,5	5,5	27	6,9	7,0	1.643
Prod. de caucho y plástico	1	0,1	0,3	3	0,5	0,6	3	0,6	0,4	-176
Minerales no metálicos	2	0,5	0,0	2	0,6	0,0	3	0,6	0,0	-33
Metales comunes	5	3,4	7,1	5	4,7	5,6	5	2,9	4,0	829
Industria metalmeccánica	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0
Máquinas y equipos	2	0,6	0,3	3	0,7	0,2	2	0,5	0,3	-383
Mán. de oficina, contab. e inf.	1	0,2	0,0	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0
Maquinaria y aparatos eléctricos	2	0,5	0,1	3	0,5	0,1	1	0,2	0,1	-86
Equipos de radio, TV y comunic.	0	0,0	0,0	3	0,6	0,2	5	1,7	0,3	-1.685
Industria automotriz	8	4,5	10,8	12	10,7	12,2	12	10,2	18,4	1.923
Servicios	50	23,1	2,0	42	17,2	0,4	38	17,4	0,6	-3.782
Servicios públicos**	25	12,9	1,3	19	6,9	0,4	9	4,5	0,5	-530
Servicios privados	25	10,2	0,7	23	10,2	0,0	29	12,9	0,1	-2.663
Comercio	35	18,9	8,9	33	13,9	9,9	37	14,4	13,5	5.447
Petróleo	12	13,3	19,0	17	14,7	12,8	17	16,3	6,7	1.644
Minería	1	0,5	2,0	3	2,1	5,7	3	1,1	2,8	718
Construcción	5	2,3	0,0	4	0,9	0,0	6	1,1	0,0	-19
Total	200	100,0	100,0	200	100,0	100,0	200	100,0	100,0	24.799

\* Se trata de las 200 empresas más grandes del país de acuerdo con sus respectivas ventas anuales (no se incluyen firmas del sector financiero y el agropecuario, salvo las abocadas a la comercialización de granos). \*\* Incluye los servicios de electricidad, gas, agua, correo, telefonía fija, recolección de residuos, transporte ferroviario y la aerolínea de bandera.

Fuente: Elaboración propia sobre información de balances empresarios, revistas *Mercado*, *Prensa Económica* y *Nosis*.

endencia sectorial en las ventas totales (del 41,9% al 49,6%), lo mismo que en las exportaciones agregadas (del 68,1% al 76,4%) y en el superávit comercial (de 6.942 a 20.191 millones de dólares).

En ese desempeño agregado, cabe destacar el peso que reviste un grupo de ramas fabriles que definen el perfil de la especialización sectorial en el plano agregado: industria alimenticia, automotriz, químico-petroquímica, refinadora y metálica básica.

En términos específicos, de los datos suministrados por el cuadro de referencia surge que las alimenticias mantuvieron relativamente constante la cantidad de empresas (alrededor de 30), pero aumentaron en forma sistemática su incidencia en las ventas y las exportaciones globales, así como su superávit comercial (que en 2014 se aproximó a los 19.000 millones de dólares —equivalente a las tres cuartas partes del excedente comercial del conjunto del panel—). A raíz de ello, esta actividad se consolidó como la de mayor relevancia de la cúpula (casi 20% de la facturación total al final de la serie), principalmente a instancias de compañías que procesan materias primas agropecuarias y, en menor grado, de elaboradoras de distintos productos alimenticios (azúcar, lácteos, golosinas, harinas y farináceos, arroz, café, yerba mate, carne vacuna, pollos, etc.) y de bebidas alcohólicas (cerveza, vinos) y no alcohólicas.

En lo que atañe a la industria automotriz, segunda en orden de importancia en el ámbito manufacturero, vale remarcar la expansión que experimentó la rama en la etapa bajo estudio. Particularmente entre 2001 y 2007 se asistió a un aumento en la cantidad de empresas dentro del *ranking*, así como en la ponderación sectorial en los montos facturados y exportados por la cúpula. Entre 2007 y 2014 se estancó el avance de la actividad en términos de su contribución a las ventas agregadas, pero prosiguió su expansión en materia exportadora, con el correlato en un saldo comercial que el último año superó los 1.900 millones de dólares.

En el caso de la tercera industria con mayor presencia estructural, la abocada a la manufactura de sustancias y productos químicos, de la información presentada resulta una relativa estabilidad en el número de empresas, una suba en su peso relativo en las ventas globales entre 2001 y 2007 y una posterior declinación hasta 2014, un aumento persistente en su injerencia en las exportaciones agregadas (en especial en el segundo subperíodo demarcado) y un importante superávit comercial al final de la serie. Se trata de una actividad heterogénea en la que conviven empresas líderes que fabrican una amplia gama de insumos intermedios de uso difundido, varios laboratorios y productores de fertilizantes, agroquímicos y artículos de cosmética.

En el ámbito de las industrias refinadoras, cuarto rubro fabril en términos de su gravitación, el hecho más destacado, en un cuadro signado por una relativa estabilidad en la cantidad de firmas y en el peso sectorial en las ventas de la elite, se relaciona con la caída en la significación relativa en las exportaciones totales y el cambio de signo en la balanza comercial entre 2007 y 2014, ambos fenómenos directamente asociados con las restricciones energéticas imperantes.

En lo referido a la industria de metales básicos, el aspecto a resaltar se des-

prende de su mayor presencia en la facturación agregada hasta 2007 y su declive de allí en más, el deterioro sistemático de su participación en las exportaciones totales y una cierta tendencia a la mejora en el resultado comercial (en 2014 registró un saldo positivo de 829 millones de dólares, con dos empresas deficitarias –Acindar y Siderar– y tres excedentarias –Siderca, Aluar y Acerbrag en el último caso de manera mucho menos acentuada).

El último rasgo que vale hacer notar de la *performance* de las empresas fabriles de la cúpula se vincula con la expansión que experimentaron las compañías abocadas al ensamblado de bienes electrónicos de consumo, un rubro especialmente promovido por diferentes vías en el transcurso de los últimos años. En 2014 este sector aportó al panel un total de cinco empresas (Brightstar, Newsan, latec, LG Electronics y Digital Fueguina), las que de conjunto explicaron casi el 2% de la facturación global y registraron un déficit comercial de 1.685 millones de dólares en línea con el perfil tecno-productivo y comercial que estimula el régimen vigente en Tierra del Fuego (Schorr y Porcelli, 2014).

Como se apuntó, dentro de las actividades “ganadoras” con representatividad dentro de la elite empresaria se cuentan también la hidrocarburífera y la minería metalífera (las dos amparadas en normativas promocionales específicas –Barrera, 2013 y Basualdo, 2013–). De acuerdo con los registros que proporciona el **cuadro 5**, en el primer caso sobresale el aumento en el número de firmas y en el aporte sectorial a las ventas globales entre 2001 y 2014, proceso que se inscribe en un declive fuerte y sistemático en la gravitación exportadora y un deterioro pronunciado de la balanza comercial (sobre todo en la segunda de las subetapas delimitadas al calor del despliegue de la crisis energética). En el otro caso se resalta la expansión en todas las variables entre 2001 y 2007 y un retroceso posterior, particularmente intenso en el peso sectorial en las ventas externas totales y en el superávit comercial (tendencias que se derivan del “cambio de signo” en el mercado mundial y sus repercusiones sobre firmas netamente orientadas a la exportación).

Por último, caben unas breves reflexiones sobre los sectores “perdedores” en los años recientes. En lo que hace a los servicios, al cotejar la situación en 2001 con la de 2014 se deduce una caída en el número de empresas (de 50 a 38) y una disminución de aproximadamente seis puntos porcentuales en la presencia de la actividad en la facturación global de la cúpula. Ese deterioro relativo esconde dos lógicas contrapuestas: la marcada retracción de las empresas prestatarias de servicios públicos (que durante la convertibilidad habían formado parte del elenco de “ganadores” –Azpiazu, 2003–) y la expansión de los servicios privados (medicina privada, servicios hidrocarburíferos, telefonía celular, juegos de azar, etc.). Por su parte, el segmento comercial también manifestó fenómenos encontrados: el relativo amesetamiento del supermercado, no así de las cadenas de electrodomésticos, contrasta con el significativo avance de unas pocas y muy grandes comercializadoras de granos a favor del “dólar alto” hasta 2007/08 y las tendencias prevalecientes en el mercado mundial de materias primas (de allí el creciente protagonismo sectorial en las exportaciones totales y el superávit comercial). Finalmente, entre 2001 y 2014 las empresas constructoras aumentaron la cantidad de firmas dentro del panel, pero vieron disminuir su peso relativo en las ventas agregadas.

En suma, desde la perspectiva priorizada en esta sección, las principales transformaciones acaecidas bajo los gobiernos kirchneristas se asocian con la redefinición de los liderazgos sectoriales dentro de la cúpula. Ese proceso se inscribe, en términos estilizados, en un mayor protagonismo de las actividades productivas en general e industriales en particular, y un retroceso de las prestadoras de servicios públicos. Dentro de las grandes firmas “ganadoras” fue posible establecer la centralidad de aquellas que basan su acumulación sobre el aprovechamiento de ventajas comparativas estáticas y/o “institucionales de privilegio” (como las automotrices y las ensambladoras fueguinas), todas las cuales se vieron especialmente beneficiadas por la concurrencia en el período indagado de diversos factores de índole interna y externa. Los resultados extraídos del análisis realizado son consistentes, a su vez, con los que resultan de una serie de estudios que enfatizan que, pese a las modificaciones verificadas *vis-à-vis* el decenio de 1990, en la posconvertibilidad no se sentaron las bases para un cambio estructural en el perfil de especialización productivo-industrial de la Argentina, ni en las modalidades de inserción del país en la división internacional del trabajo (Fernández Bugna y Porta, 2008 y Schorr, 2013).

### III. La cúpula empresaria: una mirada de los distintos tipos de empresa

Con el objetivo de aportar elementos de juicio adicionales sobre la evolución de la elite empresaria en el kirchnerismo, en esta sección se procura establecer el derrotero que siguieron las diferentes fracciones del capital que conviven al interior del panel de las doscientas firmas de mayor tamaño del país. Para la consecución de dicho objetivo, se clasificó a las compañías líderes de acuerdo con el tipo de accionista predominante (público/privado, nacional/extranjero), como resultado de lo cual quedaron conformadas cuatro categorías: las empresas estatales, las privadas nacionales, las extranjeras y las asociaciones. En el **cuadro 6** se plasma la trayectoria de estas tipologías empresarias entre 2001 y 2014.

Desde esta aproximación analítica se resalta, como primera cuestión, el notable avance que experimentaron las empresas extranjeras entre 2001 y 2007: en el último año aportaron al *ranking* un total de 116 firmas que, de conjunto, explicaron más del 64% de las ventas y del 71% de las exportaciones globales, con un saldo comercial que superó los 14.000 millones de dólares (el 66% del resultado agregado). En la explicación de esta extranjerización creciente del poder económico local en estos años confluyen básicamente dos factores. Por un lado, la expansión relativa de muchos rubros de actividad con presencia destacada del capital foráneo, como el sector automotor, el químico-petroquímico, la minería metalífera, la producción hidrocarburífera, la industria del neumático, la celulósico-papelera y diversas ramas alimenticias (**cuadro 5**). Por otro, el hecho de que durante esta subetapa prosiguió el proceso de centralización del capital, aunque con mucha menor intensidad que en los años 1990. Como consecuencia, varios oligopolios líderes controlados por capitales nacionales (o con una participación accionaria relevante de los mismos) pasaron a manos extranjeras: Cervecería Quilmes, Pecom Energía, Molfino, Acindar, Loma Negra, Alpargatas y Quickfood, entre otros.

**Cuadro 6.** Argentina. Distribución de las empresas, las ventas, las exportaciones y el saldo comercial de las firmas de la cúpula empresaria local\* según el tipo de accionista predominante, 2001, 2007 y 2014 (en valores absolutos, porcentajes y millones de dólares)

	Estatal	Privada nacional	Privada extranjera	Asociación	Total
2001					
Empresas	1	59	93	47	200
% ventas	1,6	25,3	55,2	17,9	100,0
% expo	0,0	23,8	67,1	9,1	100
Saldo	0	2.930	6.737	1.044	10.712
2007					
Empresas	6	53	116	25	200
% ventas	2,1	22,8	64,1	11,0	100,0
% expo	0,0	23,5	71,3	5,2	100,0
Saldo	-3	6.272	14.723	1.303	22.296
2014					
Empresas	2	61	114	23	200
% ventas	3,1	26,7	51,0	19,2	100,0
% expo	0,5	26,7	66,3	6,5	100,0
Saldo	-359	6.974	16.714	1.471	24.799

\* Se trata de las 200 empresas más grandes del país de acuerdo con sus respectivas ventas anuales (no se incluyen firmas del sector financiero y el agropecuario, salvo las abocadas a la comercialización de granos).

Fuente: Elaboración propia sobre información de balances empresarios, revistas *Mercado y Prensa Económica* y Nosis.

Entre 2007 y 2014 la cantidad de compañías transnacionales dentro del panel prácticamente no varió, pero se produjo una declinación considerable en el peso de esta fracción empresaria en las ventas y las exportaciones agregadas (de 13 y 5 puntos porcentuales respectivamente). Ello se asocia con cierta retracción en la ponderación de algunas actividades con importante presencia extranjera (véase nuevamente el **cuadro 5**) y, fundamentalmente, a que en el transcurso de 2008 YPF dejó de ser clasificada como empresa extranjera (controlada por el *holding* español Repsol) y pasó a ser una asociación a partir del ingreso del grupo local Petersen a la estructura del control accionario de, por lejos, la empresa más grande del país (por entonces explicaba por sí sola algo más del 7% de la facturación y las ventas externas de la cúpula)<sup>12</sup>.

En el marco de su retroceso al interior de la elite empresaria local, no se debe soslayar que al final del período analizado las empresas extranjeras (114 de las 200) concentraban el 51% de las ventas globales, más del 66% de las exportaciones y tenían en conjunto un superávit comercial cercano a los 17.000 millones de dólares (monto que seguía representando alrededor de las dos terceras

<sup>12</sup> Asimismo, entre los años mencionados los activos de Esso, una empresa "histórica" del ranking de grandes firmas de la Argentina, pasó a manos de un *joint venture* entre el grupo local Brides y la china CNOOC. De allí en más la compañía, rebautizada como Axion Energy, pasa a ser clasificada como asociación.

partes del excedente de la cúpula)<sup>13</sup>. Sin duda, el predominio económico que ejercen los actores foráneos en el seno del capital concentrado interno es un factor estructural determinante, junto con otros, del cuadro de restricción externa que afronta la economía argentina. Si bien se trata de capitales que en la posconvertibilidad jugaron un rol destacado en la generación y la provisión de “dólares comerciales”, también ocuparon un lugar protagónico en la salida de divisas por diversos canales (remisión de utilidades y dividendos, pagos en conceptos de honorarios, regalías, patentes e intereses, precios de transferencia asociados con operatorias de comercio exterior y/o a manejos financieros con sus casas matrices y/o filiales radicadas en otros países, etc. –Arelovich, 2011 y Schorr y Wainer, 2015–)<sup>14</sup>.

Cuando el foco se posa sobre la trayectoria que siguieron las firmas privadas nacionales, los datos provistos por el **cuadro 6** sugieren que en el caso de esta tipología se manifestó un comportamiento “inverso” al identificado para las transnacionales: un cierto retroceso entre 2001 y 2007 (en todas las variables, con la salvedad del superávit comercial) y una expansión en el segundo subperíodo, de resultas del cual en 2014 este segmento aportó a la cúpula 61 empresas, las que dieron cuenta de aproximadamente el 27% de las ventas y las exportaciones totales y registraron en términos agregados un saldo comercial positivo cercano a los 7.000 millones de dólares<sup>15</sup>.

Mientras que la primera tendencia está influida por la señalada desnacionalización de importantes grandes firmas y la existencia de diferencias de desempeño ostensibles entre el capital local y el extranjero, la segunda se deriva de la incorporación al *ranking* de nuevas empresas. Por lo general, éstas se desenvuelven en actividades que, por diversas razones, fueron pujantes en esta fase de la posconvertibilidad: juegos de azar, recolección de residuos, ensamblado de bienes electrónicos de consumo en Tierra del Fuego, laboratorios medicinales, construcción, negocios inmobiliarios, medicina prepaga, venta de electrodomésticos y diferentes segmentos del sector energético (como la refinación y la comercialización de combustibles y la generación, la transmisión y la distribución de electricidad).

Si bien más adelante se retoma la cuestión, vale apuntar que una proporción mayoritaria de la presencia del capital privado nacional en la cúpula proviene de empresas que forman parte de grupos económicos. Es el caso de muchos con-

<sup>13</sup> En ese resultado agregado, cabe destacar el contrapunto entre empresas fuertemente superavitarias (Cargill, Bunge, Louis Dreyfus, Toyota, Nidera, Ford, Noble, Oleaginosa Moreno, Alfred Toepfer y Minera Alumbrera) y otras con desbalances comerciales considerables (Shell, Brightstar, Peugeot-Citroen, Iveco, Renault, Acindar, Procter & Gamble, General Motors, Saab Scania y Fiat Auto).

<sup>14</sup> Todo ello se ve potenciado por la vigencia de ciertas “herencias normativas” pesadas del período neoliberal, como la ley 21.382 de Inversiones Extranjeras sancionada durante la última dictadura militar (y ampliada en sus alcances bajo el menemismo), lo mismo que prácticamente la totalidad de los Tratados Bilaterales de Inversión suscriptos por el país en el decenio de 1990.

<sup>15</sup> Aquí también conviven empresas que registraron excedentes comerciales abultados (Aceitera General Deheza, Vicentín, Asociación de Cooperativas Argentinas, Molinos Río de la Plata, Siderca, Agricultores Federados Argentinos, Aluar, Sancor, Arcor y Molinos Cañuelas), con otras altamente deficitarias (Albanesi, IATEC, BGH, Siderar, Digital Fueguina, Newsan, Mirgor, Garbarino, Cartocor y Gador).

glomerados “viejos” y con un sólida presencia en la elite empresaria (Osde, Urquía, Pérez Companc, Arcor, Vicentín, Techint, Braun, Madanes, Roggio, BGH, Ledesma, Roemmers, Clarín, Bagó, La Nación, Navilli), y de otros “nuevos” que particularmente en los últimos años lograron afianzarse en el seno del poder económico de la Argentina (Cherñajovsky, Indalo, Pampa Holding, Costantini, Caputo, Cartellone, ODS-Calcaterra, IRSA, Garbarino).

La información que aporta el **cuadro 6** permite comprobar adicionalmente que en 2001-2007 se verificó una caída pronunciada en la cantidad de asociaciones dentro de la cúpula (pasaron de 47 firmas a 25). Este deterioro implicó una retracción cercana a los siete puntos porcentuales en la contribución de esta tipología a las ventas totales y se deriva principalmente del retroceso de las empresas privatizadas. No sólo porque entre los años aludidos varias prestatarías de servicios públicos cayeron por debajo del puesto 200 del *ranking*, sino también por la menor incidencia en la facturación agregada de aquellas que se mantuvieron en el panel, lo cual se vincula estrechamente con la alteración en el *set* de precios y rentabilidades relativas que acarreó el cambio de régimen económico tras la crisis de la convertibilidad (y que la proliferación de subsidios “compensatorios” buscó atenuar —Rangugni, 2013—).

En la segunda subetapa el principal elemento a resaltar remite a la mayor significación relativa de las asociaciones en las ventas globales (en 2014 alcanzó el 19,2%, frente al 11% de 2007, con un número de firmas casi idéntico). En lo sustantivo, esto se deriva del “efecto YPF”. Como se señaló, a partir de 2008 la petrolera deja de ser catalogada como empresa extranjera y deviene asociación. Ahora bien, en mayo de 2012 operó una modificación relevante en la composición accionaria de la compañía que, si bien no alteró su clasificación, sí tuvo implicancias destacadas en numerosos sentidos. Se alude específicamente a la sanción de la ley 26.741 que, entre otras cosas, declaró de utilidad y sujeto de expropiación el 51% del patrimonio de la petrolera que estaba en posesión de Repsol. Desde un punto de vista estructural, este cambio en la propiedad merece destacarse no sólo por el “regreso del Estado” a la empresa más grande del país y que es estratégica por varias razones (reales y potenciales), sino también porque de allí en más se modificó sobremedida su dinámica económica, productiva e inversora *vis-à-vis* lo sucedido en los años anteriores (Barrera, Kennedy, Palermo y Schorr, 2015)<sup>16/17</sup>.

<sup>16</sup> En relación con las asociaciones, un ejercicio interesante es evaluar cuál es el tipo de accionista prevaleciente en el capital accionario de las empresas. En este sentido, y a simple título ilustrativo, en 2014 había dentro de esta tipología algunas firmas con participación predominante del Estado nacional (YPF, Refinor, Evangelista, Compañía Mega y Metrogas), varias con la mayor cuota-parte accionaria en manos extranjeras (Telecom, Esso, Pan American Energy, Telecom Personal, Bagley, Petrolera Entre Lomas) y unas pocas con preponderancia de grupos económicos nacionales (Cablevisión, Droguería Suizo Argentina, Aeropuertos Argentina 2000 y Edenor).

<sup>17</sup> Como se desprende del cuadro 6, en 2014 hubo sólo dos empresas de propiedad estatal en el ranking de las 200 líderes: Enarsa y Aerolíneas Argentinas. Sobre el particular, cabe mencionar que durante el kirchnerismo el Estado nacional retomó el control de algunas privatizadas. Además de la aerolínea de bandera e YPF, sobresalen los casos del Correo Argentino, Aguas Argentinas (hoy Aysa) y varios ramales ferroviarios de pasajeros. A ello hay que agregar la creación de Enarsa y el hecho de que tras la reestatización del sistema de jubilaciones y pensiones en 2008, la Anses pasó a poseer participaciones accionarias en algunas de las empresas más grandes del país que las AFJP habían acumulado a lo largo de los años. Un análisis de este proceso se puede encontrar en Gaggero, Schorr y Wainer (2014).

Una vez establecidos los “hechos estilizados” más salientes del perfil evolutivo de las diversas fracciones del capital concentrado interno, y como suplemento de ese abordaje, vale la pena encarar un último ejercicio analítico tendiente a integrar las dimensiones jerarquizadas en esta sección y en la anterior (tipo de empresa y actividad principal de las firmas). Esto, con el propósito de determinar cuál es gravitación de las distintas tipologías en las diferentes actividades y, de manera adicional, sobre qué bases sectoriales tienden a estructurar sus respectivos procesos de acumulación en el país los segmentos empresarios que coexisten dentro de la cúspide del poder económico. En los **cuadros 7 a 9** se presenta la información correspondiente al año 2014 para las empresas extranjeras, las privadas nacionales y las asociaciones.

Desde el punto de vista de la gravitación de los distintos tipos de empresa en los diferentes sectores económicos, un repaso por las evidencias presentadas permite extraer las siguientes conclusiones.

En el ámbito industrial el predominio que ejerce el capital extranjero es muy considerable: se trata de 70 empresas foráneas (sobre un total de 105) que en el año de referencia explicaron más del 63% de las ventas agregadas de la actividad dentro de la cúpula. La inserción del gran capital transnacional en el espacio manufacturero se da en ramas relevantes y/o estratégicas del entramado fabril y que, en muchos casos, exhibieron un dinamismo destacado en distintos momentos de la posconvertibilidad: automotriz, procesamiento de materias primas agropecuarias (incluyendo varios rubros alimenticios), industrias refinadoras, química y petroquímica, electrónica de consumo, algunos nichos de la industria siderúrgica, cemento, celulosa y papel, elaboración de cigarrillos y maquinaria agrícola. En orden de importancia dentro de la industria, el segundo lugar lo ocupan las empresas privadas nacionales (la participación de las asociaciones en la actividad es marginal). En este caso, en 2014 aportaron al panel 30 empresas que pertenecen en su mayoría a grupos económicos locales y dieron cuenta del 31% de la facturación sectorial. En esta fracción del gran capital la inserción fabril se vincula con distintos rubros agroindustriales y, en menor medida, con la fabricación de algunos insumos intermedios de uso difundido (principalmente acero y aluminio), medicamentos y productos electrónicos<sup>18</sup>.

En el campo de los servicios se concluye que las tres tipologías tienen una participación relativamente similar en la facturación agregada de la actividad (en torno de un tercio cada una). La inserción del capital extranjero se ordena, en buena medida, sobre firmas abocadas a la prestación del servicio telefónico celular y fijo, la medicina privada y grandes proveedores de la industria petrolera. En las privadas nacionales hay varias del rubro de la medicina prepaga, pero también de la recolección y el tratamiento de residuos, diferentes segmentos energéticos, juegos de azar y negocios inmobiliarios. Finalmente, las asociaciones son casi todas prestatarias de servicios públicos y una de televisión por cable y actividades conexas.

<sup>18</sup> La mayoría de las compañías locales promovidas por el régimen fueguino funcionan bajo licencias extranjeras (algunas tienen además líneas de productos propias) y pagan regalías por la fabricación. Las grandes marcas internacionales suelen proveer la tecnología y los insumos y controlan que los procesos se realicen de acuerdo con sus protocolos, todo lo cual les confiere un poder decisivo en lo atinente a la apropiación de la renta generada.

Dentro del panel de las doscientas firmas líderes del país, el comercio es otra de las ramas con un marcado predominio extranjero. En 2014 las empresas foráneas (17 de 31) explicaron cerca del 60% de la facturación sectorial a instancias de grandes cadenas de supermercados e importantes *traders* de granos. Las compañías privadas nacionales (11) dieron cuenta de algo más del 33% de las ventas de la actividad, sobre todo a partir de algunos hipermercados y varias firmas de venta de electrodomésticos.

De la información que consta en los **cuadros 7 a 9** se desprende adicionalmente que en la producción hidrocarburífera el liderazgo es ejercido por las asociaciones: siempre en 2014, alrededor del 61% de las ventas sectoriales fueron generadas por (seis) empresas de esta tipología, donde la influencia de YPF y, en menor grado, de Pan American Energy es determinante. Por su parte, las compañías transnacionales generaron casi el 20% de la facturación de la actividad (la gravitación de las privadas nacionales es ínfima)<sup>19</sup>.

Finalmente, cabe consignar que en el caso de la minería la totalidad de las ventas procede de tres megaemprendimientos controlados por transnacionales, mientras que en la construcción la mayor ponderación le corresponde a cuatro empresas privadas nacionales, las cuales forman parte de grupos económicos, que dieron cuenta del 62,7% de la facturación del rubro (el resto lo generaron dos grandes constructoras de origen extranjero).

Como complemento de estos análisis, vale la pena adentrarse brevemente en el estudio de la composición sectorial de las ventas de las distintas tipologías empresarias. Ello, con la finalidad de detectar sobre qué actividades tiende a pivotar la acumulación del capital en el medio doméstico de las diferentes fracciones del capital más concentrado.

En este sentido, los datos aportados por el **cuadro 7** permiten afirmar que en 2014 el grueso de la facturación del capital extranjero que forma parte de la cúpula (61,5%) provino de actividades industriales. Como se mencionó, se trata de ramas con un peso importante en la estructura manufacturera argentina, muchas de las cuales resultan “críticas” dada su incidencia en materia intra e inter-industrial y que en distintos momentos de los gobiernos kirchneristas se expandieron apuntaladas por diversos factores internos y/o externos. La segunda actividad relevante en la operatoria del gran capital foráneo es la comercial (16,9% de las ventas de la tipología), la tercera es la prestación de servicios (12,2%) y la cuarta la producción petrolera (6,3%).

En lo que atañe a la acumulación del capital de las empresas privadas nacionales, vale resaltar la importancia que asume la industria: en 2014 esta actividad dio cuenta del 57,5% de las ventas totales de la tipología; como se dijo, principalmente a favor de firmas que se integran a conglomerados empresarios (muchos “viejos” y algunos “nuevos”) y que usufructúan ventajas comparativas estáticas y/o “institucionales de privilegio” (**cuadro 8**). Por su injerencia relativa en la facturación (19,6%), el segundo lugar lo ocupa la prestación de servicios, seguido de la actividad comercial (18,1%). Por otro lado, es interesante reparar

<sup>19</sup> Aproximadamente el 16% de las ventas del sector petrolero es generado por la estatal Enarsa. Sobre la composición de sus ingresos, véase la nota 11.

**Cuadro 7.** Argentina. Cantidad de empresas extranjeras en la cúpula empresaria local\*, peso del capital extranjero en las distintas actividades económicas y distribución sectorial de las ventas de las empresas extranjeras, 2014 (en valores absolutos y porcentajes)

Actividad principal	Empresas	Peso en las ventas de la actividad	Distribución sectorial de las ventas	Principales empresas**
Industria	70	63,2	61,5	Volkswagen, Cargill, Toyota, Shell, Ford, Bunge, Louis Dreyfus, Fiat Auto, Peugeot-Citroen, Mercedes Benz, Oleaginosa Moreno, General Motors, Cervecería Quilmes, Renault, Brightstar, PBB Polisor, Unilever, Acindar, Monsanto, Nestlé, Danone, Kraft Foods, Coca Cola, Procter & Gamble, Bayer, Dow, Solvay Indupa, Loma Negra, Massalin Particulares, Syngenta, Atanor, CCU Argentina, Alto Paraná, Ind. John Deere
Servicios	14	35,9	12,2	Claro, Movistar, Telefónica de Argentina, Swiss Medical, DLS, IBM, Lan Airlines, Halliburton, Galaxy Entertainment Argentina, Nextel, Baker Hughes, Omint, Ultrapetrol, AES Arg. Generación
Comercio	17	59,8	16,9	Carrefour, Jumbo Retail, Wal Mart, Nidera, Cencosud, Noble, Sup. Mayorista Makro, Falabella, Casino, Alfred Toepfer, CHS
Petróleo	8	19,7	6,3	Petrobras, Sinopec, San Antonio International, Wintershall, Chevron San Jorge, Total Austral, Wild, Sipetrol
Minería	3	100,0	2,2	Minera Alumbreira, Minera Argentina Gold, Cerro Vanguardia
Construcción	2	37,3	0,8	Constructora Oderbrecht, Sade
Total	114	51,0	100,0	

\* Se trata de las 200 empresas más grandes del país de acuerdo con sus respectivas ventas anuales (no se incluyen firmas del sector financiero y el agropecuario, salvo las abocadas a la comercialización de granos).

\*\* Las empresas se ordenan de modo decreciente en función del monto de sus ventas en 2014.

Fuente: Elaboración propia sobre información de balances empresarios, revistas *Mercado*, *Prensa Económica* y Nosis.

en que el gran capital nacional es mayoritario en la construcción; sin embargo, este rubro explica apenas el 2,6% de sus ventas.

Finalmente, las evidencias suministradas por el **cuadro 9** permiten corroborar que algo más de la mitad de la facturación total fue generada por empresas petroleras (con el señalado liderazgo de YPF y Pan American Energy –en 2014 ocuparon, respectivamente, el puesto 1 y 14 del *ranking*–), algo menos de un tercio por prestatarías de servicios (mayoritariamente compañías emergentes del proceso privatizador de la década de 1990) y cerca de la séptima parte por

**Cuadro 8.** Argentina. Cantidad de empresas privadas nacionales en la cúpula empresaria local\*, peso del capital privado nacional en las distintas actividades económicas y distribución sectorial de las ventas de las empresas privadas nacionales, 2014 (en valores absolutos y porcentajes)

Actividad principal	Empresas	Peso en las ventas de la actividad	Distribución sectorial de las ventas	Principales empresas**
Industria	30	31,0	57,5	Aceitera General Deheza, Molinos Río de la Plata, Asoc. de Coop. Argentinas, Arcor, Vicentín, Siderar, Mastellone Hermanos, Siderca, Sancor, Newsan, Aluar, Oil Combustibles, Mirgor, BGH, Molinos Cañuelas, Ledesma, IATEC, Cartocor, Roemmers, Petroquímica Comodoro Rivadavia, Peñaflor
Servicios	14	30,1	19,6	Osde, Galeno, Clisa, Pampa Energía, Consultatio, Rafael Albanesi, Unión Personal, Soc. Ital. de Beneficencia, Casino Bs. As., Irsa, Cliba, Sociedad Argentina de Energía, OCA, Medicus
Comercio	11	33,5	18,1	Sup. Coto, Imp. y Exp. de la Patagonia, Garbarino, Droguería del Sud, Frávega, Farmacity, Agric. Federados Argentinos, Megatone, Maycar, Carsa, Ribeiro
Petróleo	2	3,4	2,1	Pluspetrol, Tecpetrol
Minería	0	0,0	0,0	—
Construcción	4	62,7	2,6	IeCSA, José Cartellone, Benito Roggio e Hijos, Techint
Total	61	26,7	100,0	

\* Se trata de las 200 empresas más grandes del país de acuerdo con sus respectivas ventas anuales (no se incluyen firmas del sector financiero y el agropecuario, salvo las abocadas a la comercialización de granos).

\*\* Las empresas se ordenan de modo decreciente en función del monto de sus ventas en 2014. Las firmas resaltadas en *itálicas* pertenecen a grupos económicos locales.

Fuente: Elaboración propia sobre información de balances empresarios, revistas *Mercado y Prensa Económica* y Nosis.

firmas industriales (refinadoras y productoras de alimentos, insumos petroquímicos y abonos y fertilizantes).

En síntesis, los análisis realizados en esta sección son indicativos de la existencia de dos etapas en la trayectoria del capital extranjero en el seno del poder económico local: hasta 2007 se afianzó sobremanera su presencia en la elite empresaria y, desde entonces, experimentó una retracción destacada (sobre todo en lo que refiere a su peso en las ventas totales). Estas tendencias no deberían oscurecer el hecho de que en la actualidad más de la mitad de la facturación de la cúpula y las dos terceras partes de las exportaciones son generadas por corporaciones transnacionales (ponderaciones que lógicamente

**Cuadro 9.** Argentina. Cantidad de asociaciones en la cúpula empresaria local\*, peso de las asociaciones en las distintas actividades económicas y distribución sectorial de las ventas de las asociaciones, 2014 (en valores absolutos y porcentajes)

Actividad principal	Empresas	Peso en las ventas de la actividad	Distribución sectorial de las ventas	Principales empresas**
Industria	5	5,8	15,1	Esso/Axion Energy, Refinor, Bagley, Profertil, Compañía Mega
Servicios	9	31,2	28,2	Telecom Argentina, Telecom Personal, Cablevisión, Aeropuertos Argentina 2000, Transportadora de Gas del Sur, Edenor, Metrogas, Gas Argentino, Edesur
Comercio	3	6,8	5,1	Droguería Suizo Argentina, Droguería Monroe Americana, Mercado Libre
Petróleo	6	60,9	51,7	YPF, Pan American Energy, Evangelista, Petrolera Entre Lomas, Comp. de Hidrocarburos No Convencionales, YPF Shale Gas
Minería	0	0,0	0,0	—
Construcción	0	0,0	0,0	—
Total	23	19,2	100,0	

\* Se trata de las 200 empresas más grandes del país de acuerdo con sus respectivas ventas anuales (no se incluyen firmas del sector financiero y el agropecuario, salvo las abocadas a la comercialización de granos).

\*\* Las empresas se ordenan de modo decreciente en función del monto de sus ventas en 2014.

Fuente: Elaboración propia sobre información de balances empresarios, revistas *Mercado* y *Prensa Económica* y Nosis.

resultan más elevadas de computarse la participación foránea en las asociaciones). Esa importante presencia extranjera está bastante difundida en términos sectoriales, pero asume especial significación en las producciones que definen el perfil de especialización y de inserción de la Argentina en la división internacional del trabajo.

En el caso del gran capital nacional las principales conclusiones aluden a su relativa focalización en torno de la explotación de recursos naturales y de actividades mayormente no transables, muchas de las cuales en distintos momentos de los gobiernos del kirchnerismo se expandieron de modo considerable al calor de la regulación estatal bajo diversos formatos (promoción fueguina, concesiones, licitaciones, etc.).

Por su parte, en la explicación del derrotero de las asociaciones confluyen básicamente dos procesos distintivos de la etapa analizada: la declinación en la incidencia de las empresas privatizadas (uno de los actores centrales del poder económico en la convertibilidad) y el cambio en la propiedad de YPF, primero en la búsqueda oficial de recrear una “burguesía nacional” y, fracasado ese inten-

to, mediante la renacionalización del control accionario de la compañía.

Un último comentario remite al “regreso del Estado” a la titularidad de algunas grandes empresas y en calidad de accionista de varias privadas tras la reestatización del sistema previsional. Si bien la presencia estatal en la cúpula no se acerca ni por asomo a la que tenía antes de concretarse las privatizaciones (por entonces representaba alrededor del 30% de la facturación agregada –Ortiz y Schorr, 2006–), no se puede desconocer que se trata de un legado del ciclo kirchnerista y que resulta promisorio por las potencialidades que ofrece.

## Reflexiones finales

En las páginas que anteceden se realizó un balance necesariamente acotado de la evolución de la cúpula empresaria bajo los gobiernos kirchneristas. De los análisis efectuados surge una serie de elementos de juicio para revisar críticamente el planteo, ampliamente difundido en vastos sectores, de que tras el abandono de la convertibilidad, puntualmente a partir de 2003, se habría asistido a una transformación radical en la dinámica del modelo de acumulación del capital en la Argentina. Adicionalmente, el estudio arroja algunas pistas interesantes acerca del perfil del poder económico que lega el kirchnerismo.

Los principales hallazgos de la investigación remiten a la existencia de algunas líneas de ruptura entre el ciclo reciente y la experiencia neoliberal, pero también de importantes puntos de continuidad y profundización. Al respecto, cabe recuperar las principales conclusiones del estudio.

En primer lugar, en el marco de una trayectoria que reconoce diferentes fases, al final del período analizado el grado de *concentración económica global* resultó más elevado que en las postrimerías de la convertibilidad. Esto implica la consolidación estructural de la elite empresaria en el conjunto de la economía nacional, principalmente de su *núcleo duro* (las “primeras 50”), lo cual se ve reforzado ante el control que ejercen estos grandes capitales sobre múltiples variables, en particular sobre los “dólares comerciales” (cuestión sumamente relevante dado el cuadro de restricción externa que caracteriza a la economía argentina).

En segundo lugar, ese creciente predominio económico de las grandes firmas se inscribe en algunos cambios en los liderazgos sectoriales dentro de la cúpula. En tal sentido, se destaca el retroceso relativo de las empresas de servicios públicos y cierta expansión de los sectores minero e hidrocarbúrico (en el último caso bastante condicionado por el desenvolvimiento de la crisis energética), así como de la comercialización agropecuaria y algunas actividades no transables (construcción, juegos de azar, recolección de residuos, negocios inmobiliarios). De todas maneras, el aspecto más saliente pasa por la “reindustrialización” de la elite, pero inscrita en la ausencia de modificaciones de peso en el perfil de especialización predominante (replicando lo sucedido en el conjunto del sector manufacturero). En el ámbito fabril la única “novedad” fue la expansión de las ensambladoras de bienes electrónicos de consumo en Tierra del Fuego.

En tercer lugar, al analizar el desempeño de las diferentes tipologías empresarias fue posible establecer que a partir de 2007 se aprecia una reversión parcial del proceso de extranjerización de la economía doméstica, la cual se manifestó en forma paralela al dinamismo de algunas firmas pertenecientes a grupos económicos “viejos” y “nuevos”, así como al “retorno del Estado” en calidad de accionista y/o propietario de unas pocas grandes compañías.

Sobre el capital transnacional, vale apuntar que pese al declive en su incidencia respecto del momento de mayor protagonismo, en la actualidad aglutina una proporción elevada de la facturación, las exportaciones y el excedente comercial de la cúpula. La predominancia extranjera constituye un dato estructural insoslayable. No sólo por lo que implica en términos de pérdida de “decisión nacional” o por las presiones que acarrea sobre la balanza de pagos. También porque involucra diversos sesgos que atentan contra la diversificación y la complejización de la estructura productiva, puesto que se trata de actores que, en procura de minimizar sus costos absolutos en el nivel mundial y/o a partir de la posición dominante que ejercen en el mercado interno en vastos sectores, suelen carecer de interés real para que ello ocurra.

En el caso de las empresas privadas nacionales, el eje de los hallazgos se vincula con su focalización en torno de actividades ligadas con la abundante dotación local de recursos naturales y la irrupción de unos pocos actores que se expandieron en la posconvertibilidad a instancias de diversas “áreas de negocios” que se habilitaron desde el sector público. Se trata de grandes agentes económicos que no cuestionan el lugar de la Argentina en el mercado mundial y/o que aspiran a crecer centralmente en espacios de acumulación a resguardo de la competencia externa. En otras palabras, en un caso y en el otro, no se trata de “campeones nacionales” fomentados desde el aparato estatal, a la manera de los *chaebols* coreanos (Amsden, 1992), para disputar una porción del mercado mundial en sectores dinámicos y/o intensivos en conocimiento, lo cual también opera como una traba a la diversificación de la matriz productiva y, por ende, a un cambio estructural en pos del desarrollo.

Finalmente, el “regreso del Estado” a algunas firmas líderes invita a reflexionar si con ello basta para traccionar desde allí un proceso de reindustrialización o si para que esto suceda se requiere, entre otras cosas, repensar los “mapas conceptuales” y los criterios de intervención ordenadores de las políticas de fomento.

En definitiva, el estudio pormenorizado del poder económico siempre es relevante en términos académicos y políticos. En una coyuntura como la presente, dicho desafío cobra especial interés, no sólo como necesario balance de una etapa histórica (el kirchnerismo), sino también porque desde el pasado 10 de diciembre estos sectores parecen haber “tomado por asalto” el Estado de un modo descarnado.

## Bibliografía

- Amsden, A. (1992): *Corea, un proceso exitoso de industrialización tardía*, Grupo Editorial Norma, Bogotá.
- Arceo, N.; González, M. y Mendizábal, N. (2010): "Concentración, centralización y extranjerización. Continuidades y cambios en la post-convertibilidad", CIFRA, Documento de Trabajo 4, Buenos Aires.
- Arelovich, S. (2011): "Situación de las empresas del complejo oleaginoso de la Argentina. Análisis económico de los balances", Rosario, mimeo.
- Azpiazu, D. (1997): "El nuevo perfil de la elite empresaria. Concentración del poder económico y beneficios extraordinarios", en **Realidad Económica**, 145, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (2003): *Las privatizaciones en la Argentina. Diagnóstico y propuestas para una mayor equidad social*, Miño y Dávila, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (2008): "¿Formación de capital de emprendedores o concentración económica?", en **Realidad Económica**, 238, Buenos Aires.
- Azpiazu, D.; Manzanelli, P. y Schorr, M. (2011): *Concentración y extranjerización. La Argentina en la posconvertibilidad*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010): *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
- Barrera, M. (2013): "La 'desregulación' del mercado de hidrocarburos y la privatización de YPF: orígenes y desenvolvimiento de la crisis energética en Argentina", en Basualdo, F., Barrera, M. y Basualdo, E.: *Las producciones primarias en la Argentina reciente. Minería, petróleo y agro pampeano*, Cara o Ceca, Buenos Aires.
- Barrera, M.; Kennedy, D.; Palermo, H. y Schorr, M. (2015): "Impacto socio-económico de YPF desde su renacionalización. Desempeño productivo e implicancias sobre los mercados laborales y el entramado de proveedores", CEPAL-Oficina en Buenos Aires, Documento de Proyecto.
- 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*, UNQ/FLACSO/IDEP, Buenos Aires.
- Basualdo, F. (2013): "Evolución y características estructurales de la minería metalífera en la Argentina reciente. La expansión de la actividad y el capital extranjero", en Basualdo, F.; Barrera, M. y Basualdo, E.: *Las producciones primarias en la Argentina reciente. Minería, petróleo y agro pampeano*, Cara o Ceca, Buenos Aires.
- Bonnet, A. (2015): *La insurrección como restauración. El kirchnerismo*, Prometeo, Buenos Aires.
- Burachik, G. (2010): "Extranjerización de grandes empresas en Argentina", en *Problemas del Desarrollo*, 160, México.
- Cantamutto, F. y Wainer, A. (2013): *Economía política de la convertibilidad. Disputa de intereses y cambio de régimen*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Cassini, L. (2015): "Reinversión de utilidades y concentración en la industria manufacturera argentina en la posconvertibilidad", en **Realidad Económica**, 292, Buenos Aires.
- Castellani, A. (2009): *Estado, empresas y empresarios. La construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989*, Prometeo, Buenos Aires.
- CENDA (2010): *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010*, Cara o Ceca, Buenos Aires.

- Curia, E. (2014): *El quiebre del modelo macroeconómico de desarrollo 2003-2007*, Dunken, Buenos Aires.
- Damill, M. y Frenkel, R. (2015): "La economía argentina bajo los Kirchner: una historia en dos lustros", en Gervasoni, C. y Peruzzotti, E. (edits.): *¿Década ganada? Evaluando el legado del kirchnerismo*, Debate, Buenos Aires.
- Fernández Bugna, C. y Porta, F. (2008): "El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural", en **Realidad Económica**, 233, Buenos Aires.
- Gaggero, A.; Schorr, M. y Wainer, A. (2014): *Restricción eterna. El poder económico durante el kirchnerismo*, Futuro Anterior, Buenos Aires.
- González, M. y Manzanelli, P. (2012): *La industria en la posconvertibilidad. El caso del complejo automotor*, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Documento de Trabajo 25, Buenos Aires.
- Gorenstein, S. [org.] (2012): *¿Crecimiento o desarrollo? El ciclo reciente en el norte argentino*, Miño y Dávila, Buenos Aires.
- Kosacoff, B. [coord.] (2008): *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, CEPAL, Buenos Aires.
- Kozak, A. (2014): *Contribución del sistema financiero al desarrollo*, Tesis de Maestría, Universidad Nacional de San Martín/Escuela de Gobierno del Chaco, Resistencia.
- López, E. (2015): *Los años post-neoliberales. De la crisis a la consolidación de un nuevo modo de desarrollo*, Miño y Dávila, Buenos Aires.
- Manzanelli, P.; Barrera, M.; Belloni, P. y Basualdo, E. (2014): "Devaluación y restricción externa. Los dilemas de la coyuntura", en *Cuadernos de Economía Crítica*, 1, Buenos Aires.
- Manzanelli, P. y Schorr, M. (2013): "Oligopolio e inflación. Aproximación al proceso de formación de precios en la industria argentina en la posconvertibilidad", en **Realidad Económica**, 273, Buenos Aires.
- Mercatante, E. (2015): *La economía argentina en su laberinto. Lo que dejan doce años de kirchnerismo*, CEIP, Buenos Aires.
- Ortiz, R. y Schorr, M. (2006): "La economía política del gobierno de Alfonsín: creciente subordinación al poder económico durante la década perdida", en Pucciarelli, A. (coord.): *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
- Ortiz, R. y Schorr, M. (2007): "La rearticulación del bloque de poder en la Argentina de la post-convertibilidad", IDAES/UNSAM, en *Papeles de Trabajo*, 2, Buenos Aires.
- Peralta Ramos, M. (2007): *La economía política argentina: poder y clases sociales (1930-2006)*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Piva, A. (2015): *Economía y política en la Argentina kirchnerista*, Batalla de Ideas, Buenos Aires.
- PNUD (2009): *Transformaciones estructurales de la economía argentina. Una aproximación a partir del panel de grandes empresas, 1991-2005*, Buenos Aires.
- Porta, F.; Fernández Bugna, C. y Moldovan, P. (2009): "Comercio e inserción internacional", en Kosacoff, B. y Mercado, R. (edits.): *La Argentina ante la nueva internacionalización de la producción. Crisis y oportunidades*, CEPAL/PNUD, Buenos Aires.
- Porta, F.; Santarcángelo, J. y Scheingart, D. (2014): "Excedente y desarrollo industrial en Argentina: situación y desafíos", CEFID-AR, Documento de Trabajo 59, Buenos Aires.

- Rangugni, G. (2013): "Subsidios energéticos y su impacto fiscal", ponencia presentada en el seminario "Infraestructura y energía: desafíos y propuestas para la Argentina" organizado por el Instituto Argentino de Energía "General Mosconi", Buenos Aires.
- Schorr, M. (2004): *Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*, Edhasa, Buenos Aires.
- Schorr, M. [coord.] (2013): *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política*, Miño y Dávila, Buenos Aires.
- Schorr, M., Manzanelli, P. y Basualdo, E. (2012): "Régimen económico y cúpula empresaria en la posconvertibilidad", en **Realidad Económica**, 265, Buenos Aires.
- Schorr, M. y Porcelli, L. (2014): "La industria electrónica de consumo en Tierra del Fuego. Régimen promocional, perfil de especialización y alternativas de desarrollo sectorial en la posconvertibilidad", IDAES/UNSAM, Documentos de Investigación Social, N° 26, Buenos Aires.
- Schorr, M. y Wainer, A. (2014): "La economía argentina en la posconvertibilidad: problemas estructurales y restricción externa", en **Realidad Económica**, 286, Buenos Aires.
- Schorr, M. y Wainer, A. (2015): "Algunas determinantes de la restricción externa en la Argentina", en *Márgenes. Revista de Economía Política*, 1, Buenos Aires.
- Wainer, A. (2013): "Cambios en el bloque en el poder a partir del abandono de la convertibilidad. ¿Una nueva hegemonía?", en Grigera, J. (comp.): *Argentina después de la convertibilidad*, Imago Mundi, Buenos Aires.

## El deterioro de las condiciones de reproducción de la familia trabajadora argentina desde mediados de los años setenta\*

*Nicolás Águila* \*\*  
*Damián Kennedy*\*\*\*

Como es sabido, desde mediados de los años setenta en nuestro país se observa, siempre con marcadas oscilaciones, una tendencia general al deterioro del salario real promedio del conjunto de la economía, que alcanzó el 16,5% entre 1970 y 2013. Sobre esta base, la literatura ha avanzado en la identificación, por un lado, de la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor como una nueva condición estructural de la economía nacional y, por el otro, de la razón del notable crecimiento de la oferta de fuerza de trabajo femenina desde entonces.

En este contexto, y en el marco de un estudio más general sobre las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en la Argentina, a lo largo del presente artículo hemos realizado un primer acercamiento al estudio de la evolución del ingreso laboral familiar, procurando identificar en qué medida es posible encontrar tras la caída del salario real individual una creciente importancia de la conformación familiar del ingreso del hogar, como reflejo de la incorporación femenina a la fuerza de trabajo en activo.

En este sentido, considerando los hogares del GBA a partir de la Encuesta Permanente de Hogares, el principal hallazgo del artículo es el incremento de la participación del ingreso femenino en el ingreso total del hogar (que pasó entre 1974 y 2013 del 27,6% al 37%) y, como reflejo de ello, una evolución más favorable del poder adquisitivo del ingreso del hogar con fuente en la ocupación principal respecto al ingreso individual. Así, el mencionado deterioro entre 1970 y 2013 en la capacidad de reproducción de la fuerza de trabajo sería del orden del 8%, esto es, la mitad de la expresada por el salario individual.

**Palabras clave:** Participación laboral femenina - Ingresos del hogar - Salario real - Trabajador adicional - Argentina.

\* Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto UBACyT (Categoría Investigadores Jóvenes), Programación (2013-2016) 20020120300010BA, titulado *La nueva riqueza social argentina desde la década del treinta del siglo XX a la actualidad. Composición y dinámica a partir de las conclusiones del análisis crítico de sus formas de cuantificación*, dirigido por Damián Kennedy.

## The deterioration of the reproduction conditions of the working family in Argentina since the mid-seventies

As it's commonly known, since the mid-seventies in our country is observed, always with marked fluctuations, a general trend of deterioration on the average real wage, which reached 16.5% considering the period 1970 - 2013. On this basis, the literature has identified two processes: on the one hand, the sale of the labor power below its value as a new structural condition of the national economy and, on the other, the reason behind the remarkable growth in the female labor force supply since then.

In this context, and within a broader study of the reproduction conditions of the labor force in Argentina, along this article we have made a first approach to the study of the evolution of the household's labor income, trying to identify up to what extend it is possible to find behind the fall of real wages individually, an increasing importance of a family conformation of the household income, as a reflection of women joining the active workforce.

**Keywords:** Female labor force participation - Household income - Real wages - Additional worker - Argentina.

Fecha de recepción: septiembre de 2015

Fecha de aceptación: diciembre de 2015

---

\*\* Licenciado en Economía FCE – UBA Asistente de investigación PROPAL (FCE – UBA) (febrero 2014 – septiembre 2015) nicolasaaguila@gmail.com

\*\*\* Doctor en Ciencias Económicas con orientación en Economía UBA. Investigador Asistente del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Profesor Adjunto Regular Estructura Social Argentina FCE – UBA. damian.kennedy@hotmail.com. Pertenencia institucional de ambos autores: Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED), Facultad de Ciencias Económicas – Universidad de Buenos Aires. Agradecemos los comentarios realizados a versiones anteriores por Agustín Arakaki, Juan M. Graña, Diego Kozłowski, Ezequiel Monteforte y Guido Weksler.

## Introducción

Como ha sido ampliamente estudiado, la sociedad argentina ha sufrido desde mediados de los años setenta profundas transformaciones prácticamente en todas sus dimensiones. Expresión de ello es el acuerdo generalizado en la literatura respecto del cambio estructural en la forma bajo la cual la misma se organiza desde dicho momento. Se reconoce así como un cambio de modelo o patrón de acumulación; el pasaje de un modelo de industrialización por sustitución de importaciones al más crudo neoliberalismo, cambio que habría sido al menos parcialmente revertido en la última década.

Las características de la participación de la población en el proceso de trabajo social no han sido la excepción. Dentro de las transformaciones que en este sentido han ocurrido, nos interesan aquí particularmente dos: el deterioro de largo plazo del salario real y el incremento de la proporción de mujeres vendedoras de fuerza de trabajo. Las características de ambos fenómenos han sido ampliamente abordadas en la literatura, más allá de las diferentes razones bajo las cuales se fundamenta la existencia de los mismos, en algunos casos contrapuestas entre sí. En el primer caso, el análisis se ha concentrado en la evolución del salario real promedio, a partir de lo cual, considerando lo que resulta de interés para el presente trabajo, se ha resaltado su papel como fuente extraordinaria de plusvalía (Iñigo Carrera, 2007; Kennedy, 2014), razón estructural del incremento de largo plazo de los niveles de pobreza (Arakaki, 2015b; Jaccoud *et al.*, 2015). Por su parte, en lo que respecta al incremento de la población económicamente activa femenina, los análisis tienden a tomar como punto de partida su vínculo con el deterioro general del salario promedio (el denominado “efecto trabajador adicional” o “trabajador secundario”), aunque se han concentrado en el estudio de las condiciones diferenciales de inserción de la mujer respecto al varón en términos individuales (tanto por tipo de empleo como por niveles salariales) (Halperin Weisburd *et al.*, 2009; Paz, 2009, Castillo *et al.*, 2008; Rodríguez Enríquez, 2010).

Sin pretender negar la importancia de dichos estudios, y de modo complementario, en el presente artículo nos proponemos considerar ambos fenómenos conjuntamente en el marco de las determinaciones generales de la acumulación de capital en nuestro país, con el objetivo fundamental de identificar en qué medida y, en tal caso, en qué lapsos, desde mediados de los años setenta ha cobrado importancia la determinación familiar del salario (en detrimento de la relevancia de la reproducción portada exclusivamente en el salario individual del varón adulto). Con lo anterior procuramos también aportar al amplio debate en

torno de las transformaciones ocurridas en las condiciones de reproducción de la familia trabajadora desde entonces.

A tales fines, en la primera sección desarrollamos en términos generales el cambio en la determinación del salario individual a partir de la incorporación de la mujer en el mercado de trabajo, resaltando la creciente importancia del ingreso del hogar como indicador de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo. En la segunda sección repasamos brevemente los elementos centrales del rol del deterioro del salario real en la acumulación de capital nacional y del crecimiento de la participación de la mujer como vendedora de fuerza de trabajo desde mediados de los setenta. Por su parte, en la tercera sección llevamos a cabo el objetivo principal del artículo, analizando específicamente la conformación del ingreso de los hogares en nuestro país en el período bajo estudio, tanto en términos de composición interna como de evolución de su poder adquisitivo. Finalmente, en la cuarta sección presentamos las conclusiones del trabajo, con énfasis en las líneas de investigación futura que se desprenden del mismo.

## **I. Determinaciones generales de la transformación en la conformación del salario<sup>1</sup>**

En el capitalismo, la capacidad de organizar el trabajo social no es un atributo directo de los productores sino de los productos de su trabajo, los cuales se relacionan entre sí en tanto valores. Así, la necesidad genérica humana de apropiarse crecientemente del medio a través del trabajo no se realiza con el objetivo inmediato de la producción de valores de uso para satisfacer necesidades humanas, sino que toma forma en la producción de plusvalor. Más específicamente, la organización indirecta del trabajo social tiene por objeto inmediato la producción de una mayor capacidad para organizar indirectamente el trabajo social, lo que lo convierte en un movimiento incesante. Estrictamente en este sentido, el capital es la forma bajo la cual en la actualidad se organiza la unidad del proceso de trabajo social.

La fuente de la plusvalía es la fuerza de trabajo que, constituida como mercancía, crea más valor que el necesario para su reproducción, expresado en el salario. De esta forma, en términos agregados, la plusvalía (en lo concreto, bajo la forma de ganancia) es trabajo desplegado en un ciclo productivo que no se materializa directamente en medios de vida, sino en medios de producción (descontada la parte de ella que se utiliza como fuente de consumo). La forma más potente de multiplica-

---

<sup>1</sup> Esta sección constituye una apretada síntesis propia que encuentra sus bases en Iñigo Carrera (2004 y 2008) y Marx ([1867]1995, [1857-1858]2005).

ción de la plusvalía es la producción de plusvalía relativa, a través de la revolución constante en las fuerzas productivas del trabajo social (tal que disminuye relativamente el peso que el valor de los medios de vida representa del total del trabajo social).

Como el de toda mercancía, el valor de la fuerza de trabajo se determina por el tiempo de trabajo abstracto, socialmente necesario, realizado de manera privada e independiente requerido para su producción, que en este caso -al ser un atributo del individuo vivo- está determinado por el consumo de medios de vida necesarios que aseguren diariamente su existencia con las condiciones que permitan poner en ejercicio su capacidad de trabajo tal como la requiere el proceso de producción<sup>2</sup>.

A la vez, el valor de la fuerza de trabajo también es portador de la necesidad de producción de la fuerza de trabajo, es decir, la producción en continuo de vendedores de fuerza de trabajo para satisfacer las demandas de la valorización permanente de capital. Esta necesidad, creemos, puede considerarse en dos dimensiones: en primer lugar, la necesidad de producción de los individuos portadores de fuerza de trabajo, es decir, las necesidades de reproducción biológica de la especie, que típicamente se realiza de forma privada y sobre la base de relaciones de dependencia personal al interior de la familia (Iñigo Carrera, 2004; Mies, 1999) y en segundo lugar, las necesidades de producción de fuerza de trabajo con una determinada subjetividad productiva, es decir la formación de un individuo capaz de desplegar un trabajo determinado (de mayor o menor complejidad).

En términos generales, en los comienzos del modo de producción capitalista se configura un primer momento analítico (esto es, de no plena existencia real), en el cual los varones adultos quedan determinados como vendedores de fuerza de trabajo mientras que las mujeres se comportan como “amas de casa”, situación que encuentra su base general en dos aspectos fundamentales. Por un lado, en virtud de su “superioridad” física relativa y el carácter poco científicamente controlable del trabajo, centrado sobre la intervención de la fuerza y la pericia

<sup>2</sup> Así, de un lado, los valores de uso necesarios por el individuo no se restringen a un salario de subsistencia en sentido estricto, como pensaban los economistas clásicos, sino que se encuentra determinado todo por el desarrollo de los atributos productivos del obrero en cuestión y por el tipo y condiciones técnicas del trabajo realizado. En consecuencia, el valor de la fuerza de trabajo incorpora una dimensión histórica, cultural, moral y geográfica que hace que varíe según el momento y el lugar. A la vez, el valor individual de dicha mercancía incluye también el correspondiente a los medios de vida necesarios para el sostenimiento de la vida natural del asalariado una vez agotada su capacidad productiva. Para un mayor detalle de las determinaciones del salario individual, ver Iñigo (2012).

manual del obrero, el varón adulto quedaba determinado como vendedor casi exclusivo de fuerza de trabajo. Por el otro, dada la baja esperanza de vida y la elevada mortalidad infantil, la existencia de nuevas generaciones de trabajadores implicaba una producción casi constante de hijos a lo largo de la edad reproductiva de la mujer, situación que la confinaba a la reproducción biológica al interior del hogar. En este contexto, la madre juega un papel central también en la formación de la subjetividad productiva de las nuevas generaciones, en tanto el carácter incipiente de la producción de plusvalía relativa y, consecuentemente, del desarrollo de la escolaridad formal extendida. De esta forma, el valor de los medios de vida que las mujeres (determinadas como esposas y madres) requieren para su reproducción se encuentra incluido completamente, al igual que el de los hijos, en el valor de la fuerza de trabajo del varón adulto<sup>3</sup>.

Cada salto adelante del desarrollo de las fuerzas productivas, portado en el sistema de maquinaria y la gran industria, implica una transformación en el proceso material de trabajo que, en términos generales, profundiza cada vez más la diferenciación de los atributos productivos que se demandan de la población obrera: de un lado, la transformación progresiva del obrero encargado del trabajo manual en un apéndice de la maquinaria; del otro, el desarrollo de la subjetividad productiva que se encarga del desarrollo del control objetivado de las fuerzas naturales y de la regulación del proceso de trabajo<sup>4</sup>. De esta manera, se elimina crecientemente el papel de la fuerza física del proceso productivo, tanto por su simplificación como por su complejización. En otros términos, desde el punto de vista de la materialidad del proceso de trabajo, la diferencia de género resulta cada vez menos relevante. En este mismo proceso, a la vez, va perdiendo importancia la formación de los atributos productivos al interior del hogar (lo que tiene expresión concreta tanto en la generalización de la escolaridad formal para el conjunto de la población obrera -como así también la extensión en años para una porción creciente de la misma-), situación que progresivamente va liberando a las mujeres de su rol tradicional como formadoras de la fuerza de trabajo.

---

<sup>3</sup> En este párrafo no estamos postulando que la superioridad física relativa de los varones, ni el rol de las mujeres como madres sean naturales por esencia, por más que así se nos presenten. Por lo contrario, entendemos que están histórica y socialmente determinados. No obstante, escapa a los fines del presente trabajo la indagación respecto de aquellas problemáticas.

<sup>4</sup> En *El Capital*, Marx se centra fundamentalmente sobre la primera de estas dos transformaciones, apenas insinuando la necesidad de la segunda, la cual aparece algo más desarrollada en los *Grundrisse* (Starosta, 2012). Constituye ésta la base del debate existente entre la tesis del *deskilling* y el denominado posobrerismo. En Lastra (2015) puede encontrarse un análisis pormenorizado de dicho debate.

Estas transformaciones constituyen, creemos, la base general sobre la cual la mujer se va convirtiendo crecientemente en vendedora de fuerza de trabajo<sup>5</sup>.

De esta manera, mientras que en el referido primer momento analítico, la determinación promedio del salario familiar se encontraba portada en el promedio del salario individual del obrero varón adulto, a partir de la creciente conformación de la mujer como vendedora de fuerza de trabajo, el valor de la fuerza de trabajo de la familia obrera se distribuye ahora entre todos sus miembros. Este proceso, claro está, no sucede de modo igualitario, sino que es de esperar que se inicie con una fuerte brecha de salario individual por género<sup>6</sup>, que luego evidencie una reducción en el tiempo. Ello se debe a la forma privada bajo la cual se realiza el proceso de compra venta de fuerza de trabajo, tal que la forma normal de regular la reproducción de la fuerza de trabajo es de manera indirecta, borrando las singularidades a través de la imposición de la norma bajo la forma de un promedio. Más precisamente, dado que la condición general sigue siendo que una cantidad relativamente mayor de varones adultos se comporten como vendedores de fuerza de trabajo, el promedio del salario de los varones ha de resultar mayor al de las mujeres (debido a que el primero presupone la manutención de la mujer, que en su generalidad no trabaja; mientras que el segundo no supone la manutención del varón, dado que en su generalidad sí trabaja), diferencia que debería ir reduciéndose en el tiempo, a medida que aumenta la participación de las mujeres en el total de población obrera en activo.

En consecuencia, desde el punto de vista de la utilización de la fuerza de trabajo, dicho proceso genera una reducción del valor individual de

<sup>5</sup> Por un lado, este proceso tiene como una de sus expresiones concretas que las mujeres comienzan a obtener de modo posterior al varón el carácter de individuos plenamente libres, al ampliar el alcance de su libertad a las relaciones jurídicas públicas, es decir, al convertirse en ciudadanas. Por el otro, la conformación de la mujer como vendedora de fuerza de trabajo acarrea profundas transformaciones en la estructura de la familia. Así, la familia obrera progresivamente se va reduciendo en tamaño (situación también causada por el aumento en la esperanza de vida y la reducción de las tasas de mortalidad infantil), los matrimonios empiezan a ser más infrecuentes y su duración empieza a recortarse, entre otros.

<sup>6</sup> En la medida en que se simplifica el proceso de trabajo y, por tanto, se reduce el valor de la fuerza de trabajo necesaria para el despliegue del mismo, al capital como relación social le resulta más conveniente acudir a la fuerza de trabajo femenina, que en su condición previa tiene de por sí un menor valor, a la par que una menor organización sindical. Esta constituye, por tanto, una base para la existencia de una brecha inicial entre el salario masculino y femenino. Tanto ésta como el resto de las determinaciones generales que se plantean tienen por forma concreta de realizarse, como es harto conocido, la discriminación por género.

la fuerza de trabajo a igual nivel de complejidad y, por tanto, si se considera dada la extensión de la jornada de trabajo, una mayor producción de plusvalía. Ahora bien, desde el punto de vista de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, dicho proceso implica que el salario individual va perdiendo importancia como indicador de las mismas, debiéndose a tales fines prestar creciente atención a la evolución del ingreso total del hogar. Esta conclusión es la que nos interesa fundamentalmente en el presente artículo.

## **II. Salario real y participación femenina en el mercado de trabajo desde mediados de los años setenta**

### ***II.1. El deterioro del salario real como condición estructural de la economía argentina<sup>7</sup>***

Como consecuencia de la producción de plusvalía relativa, los valores de uso se producen como si no existiera un límite para su posterior absorción, extendiendo incesantemente el alcance de la relación social de producción, siempre bajo la forma de su organización indirecta a través de los productos del trabajo. De esta forma, la producción capitalista es un proceso de *contenido* mundial (a diferencia de los modos de producción previos), que se realiza bajo la *forma* de un conjunto de naciones que se interrelacionan en el mercado mundial como fragmentos del trabajo total de la sociedad. Ahora bien, es a partir del desarrollo histórico que esta determinación toma una creciente expresión concreta. En este sentido, dicho proceso tiene como origen excluyente la expansión de los países clásicos<sup>8</sup>, en la cual juega un papel clave la búsqueda de la provisión de mercancías agrarias y mineras a un valor sustancialmente menor al vigente en el mercado mundial con vistas a potenciar su proceso de producción de plusvalía relativa. Esta búsqueda da lugar al engendramiento de espacios nacionales como proveedores mundiales de dichas mercancías, entre ellos, la Argentina.

En la producción de estas mercancías intervienen predominantemente condiciones de producción no reproducibles en cierto momento del tiempo por el trabajo humano y, particularmente en este país, se encierran vastas extensiones de tierra en la cual el trabajo tiene una productividad marcadamente mayor que en las tierras que se necesitan poner

---

<sup>7</sup> Esta sección constituye una apretada síntesis propia que encuentra sus bases en Iñigo Carrera (2007 y 2008), Marx ([1867]1995, [1894]2000 y [1857-1858]2005) y Ricardo ([1817]2004).

<sup>8</sup> Con "países clásicos" hacemos referencia a aquellos en donde la generalidad de las mercancías son producidas por capitales medios, es decir por capitales cuya escala les permite operar a la cabeza del desarrollo de las fuerzas productivas y, por ende, participan activamente en la formación de la tasa general de ganancia.

en producción según la necesidad mundial solvente por mercancías agrarias. Así, cuando la Argentina vende al mercado mundial, fluye hacia allí, portada en los precios comerciales de las mercancías, una determinada masa de renta de la tierra. Ahora bien, la renta de la tierra es un “falso valor social”, en tanto no tiene como contraparte el despliegue de un trabajo, condición primaria del intercambio de mercancías, a la vez que constituye una masa de plusvalía que resta de la acumulación general del capital. Es por ello que uno de los cursos más potentes (aunque no el único) de al menos parte de la renta de la tierra que ingresa a la Argentina es la de refluir a los capitales individuales que la pagan con su plusvalía.

A partir de mediados del siglo XX, el reflujo de al menos parte de renta de la tierra comenzó a realizarse de una manera más compleja que en la etapa previa<sup>9</sup>.

De modo absolutamente sintetizado, puede decirse que desde entonces el rasgo particular de la acumulación de capital en la Argentina es, además de continuar abasteciendo el mercado mundial con mercancías agrarias, la existencia de capitales industriales que producen mercancías no portadoras de renta de la tierra con una escala restringida al mercado interno, lo cual se refleja en su unánimemente reconocida menor productividad relativa. En este contexto, siempre en términos generales, coexisten dos tipos de capitales: un *degradé* de pequeños capitales nacionales y capitales extranjeros que operan en otros países con la escala normal necesaria para vender en el mercado mundial y que localizan en el país (particularmente desde fines de la década del '50) fragmentos de sí mismos para producir para el mercado interno, utilizando para ello medios de producción que quedaron atrás en el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social. Estos capitales son, desde el punto de vista de la unidad mundial del capitalismo, pequeños capitales, aunque por su especificidad los identificamos como “fragmentos de capitales medios”. En este marco, algunos pequeños capitales nacionales pueden alcanzar la escala de un capital medio fragmentado.

Escala restringida y menor productividad significan mayores costos, lo que en principio implicaría la imposibilidad de apropiar la tasa general de ganancia. Ahora bien, por su propia forma, los fragmentos de capi-

<sup>9</sup> La primera modalidad histórica del reflujo de la renta de la tierra se realizó bajo el denominado “modelo agroexportador”, a partir fundamentalmente de tasas de ganancia garantizadas para los capitales medios extranjeros que operaban en el país y del pago de capital e intereses de una deuda externa de una magnitud absolutamente disociada de la capacidad de la economía nacional de generar la riqueza social necesaria para el repago, a la par que contraída a tasas de interés extraordinarias.

tales medios y los nacionales de magnitud equivalente aparecen al interior del ámbito nacional como capitales medios, de modo que formalmente “tienen el derecho” a apropiarse la tasa general de ganancia. Esto sólo puede ocurrir a partir de la compensación de sus mayores costos, papel que cumplirá la apropiación de renta de la tierra mediante distintos mecanismos<sup>10</sup>. A ello se suma la plusvalía liberada por parte de los pequeños capitales, que en la circulación la transfieren a los capitales de mayor escala, tanto en la compra venta de mercancías como en la absorción de aquéllos por estos últimos. En este punto, es importante notar que estos pequeños capitales son, al menos en alguna medida, masa de renta de la tierra acumulada, de modo que parte de dicha plusvalía liberada es renta de la tierra<sup>11</sup>.

Esta modalidad general se va a ver profundamente afectada por la revolución en las condiciones materiales de los procesos de trabajo y el desarrollo en la automatización y las telecomunicaciones desde mediados de los años setenta, que determina una nueva división social del trabajo en la unidad mundial de la acumulación de capital. Así, los países clásicos se van caracterizando cada vez más por la ejecución del trabajo complejo, mientras que el trabajo más simple se sitúa crecientemente en el este asiático, este europeo, Centroamérica, Caribe y México, donde puede encontrarse fuerza de trabajo capaz de desarrollar dicho trabajo a un costo sustancialmente menor. En este contexto, América latina en general, y la Argentina en particular no modifican su participación en la división internacional del trabajo, lo que se refleja en el incremento de la brecha de productividad relativa de la economía nacional (Graña, 2013). Si a esto le sumamos la creciente participación en el mercado mundial de mercancías producidas con bajos salarios, resulta que la necesidad de compensación del rezago de la economía nacional no sólo persiste sino que resulta redoblada.

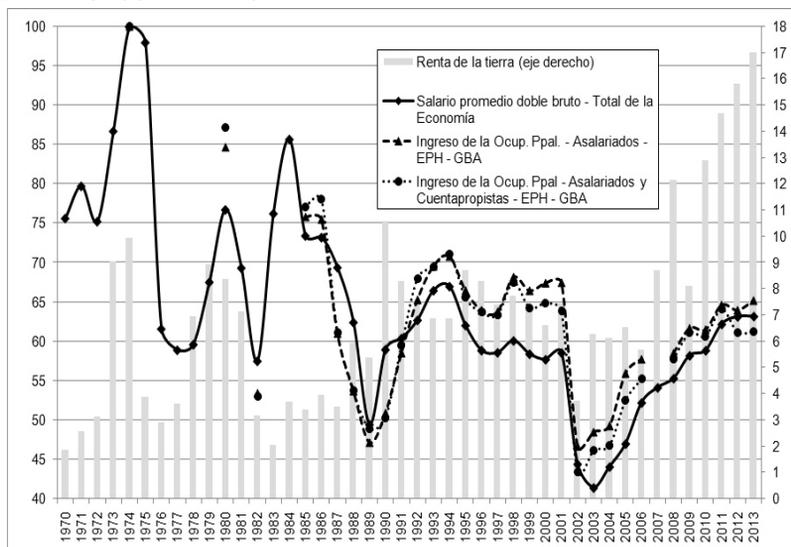
Esta necesidad constituye la base para la emergencia de un tendencial pero profundo deterioro del salario real promedio observado desde entonces, inaugurado por la sangrienta dictadura militar en 1976 y refor-

---

<sup>10</sup> Los mismos incluyen no sólo los que afectan inmediatamente al precio de los bienes agrarios (retenciones, sobrevaluación de la moneda nacional, etc) sino también mecanismos que podemos denominar “indirectos”, entre los que se destacan: a) abaratamiento del valor de la fuerza de trabajo -sin afectar el salario real- como resultado de la circulación interna de los bienes agrarios a un precio menor al internacional (por las propias retenciones o sobrevaluación) y b) tasa de interés real negativa -siendo los terratenientes los principales depositantes-.

<sup>11</sup> En este sentido, a partir de lo anterior podría plantearse que la baja productividad relativa de la economía nacional, existente bajo la forma de una estructura productiva heterogénea, constituye la forma concreta fundamental de realizarse el reflujó de al menos parte de la renta de la tierra que fluye a nuestro país.

**Gráfico 1.** Salario real doble bruto. Total de la Economía. 1970 – 2013 (eje izquierdo). Ingreso real de la ocupación principal de asalariados y cuenta-propistas. GBA 1974-2013. Evolución. 1974 = 100 (eje izquierdo). Participación de la renta de la tierra en el producto social. 1970 – 2013. En porcentaje (eje derecho).



Fuente: Elaboración propia sobre EPH – INDEC, IPC – INDEC, CIFRA y Graña y Kennedy (2008) (datos actualizados a 2013).

Nota: En todos los casos que corresponda, desde el año 2007, dada la intervención sufrida por el INDEC, consideramos el IPC elaborado por el Centro de Investigación y Formación de la República Argentina. Central de Trabajadores Argentinos (CIFRA-CTA).

zado por la crisis de la deuda en 1982, la hiperinflación en 1989 y la salida de la convertibilidad en 2002. Más precisamente, tal como se observa en el **gráfico 1**, en relación con el salario vigente en 1970, su poder adquisitivo fue del 80% en 1982, 65% en 1989 y 55% a la salida de la convertibilidad. En este contexto, luego de una década de importante crecimiento, hacia 2013 el poder adquisitivo del salario promedio representa alrededor del 83,5% del vigente en el momento de referencia. Si, en cambio, tomamos como referencia el máximo histórico de la serie, esto es, el año 1974, el descenso para dichos momentos del tiempo ha sido del 40% (1976 y 1982), 50% (1989) y 60% (2002), mientras que hacia 2013 representaría un 63% del poder adquisitivo de dicho año<sup>12</sup>.

<sup>12</sup> Habitualmente, consideramos como referencia el año 1970, pues entre 1945 y dicho año el salario real presenta una evolución similar tanto a la evolución de la capacidad

Ahora bien, esta profunda transformación no implicó, en sí misma, un cambio en la especificidad de la acumulación de capital en nuestro país, en tanto no se constituyó en una plataforma de exportación de bienes industriales con base sobre el bajo salario. Por lo contrario, dicho deprimido nivel constituye una nueva “pata” de aquella especificidad para darle cuerpo a la necesidad del reflujo de la renta de la tierra. Justamente por ello, cuando la renta de la tierra se expande, el salario real hace lo propio, tal que disminuye el peso que el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor representa en el producto social total, ocurriendo exactamente lo contrario cuando la renta se contrae o resulta insuficiente para la reproducción normal del ciclo económico<sup>13 14</sup>.

Es en este contexto en el cual brota el debate en torno de si la venta de la fuerza de trabajo se realiza por debajo de su valor o no. Sobre la base de que, siempre en términos generales, hasta comienzos de los años setenta el salario real muestra (más allá de sus profundas oscilaciones) una evolución similar a la de la productividad general de la economía y a la del salario real estadounidense, y considerando también que en promedio no parecería haber existido desde entonces un proce-

---

productiva del trabajo como a la del salario real estadounidense, no ocurriendo lo mismo para la evolución evidenciada en la variable en los años 1973 y 1974. Ahora bien, por las razones comentadas en la introducción, este artículo toma como punto de partida del análisis el año 1974, razón por la cual en el referido gráfico consideramos a dicho año como el valor 100 de la serie. En cualquier caso, dado que el año 2013 también constituye el pico del salario real bajo la posconvertibilidad, la comparación con 1974 no resulta completamente inapropiada. De modo adicional, corresponde destacar que en el gráfico expresamos también la evolución del ingreso de la ocupación principal de asalariados y cuentapropistas según la EPH para el GBA, de donde puede concluirse que en términos generales la evolución seguida por estos ingresos es muy similar a la evidenciada por el salario total promedio de la economía. De aquí es posible concluir que los resultados que se presentarán en las siguientes secciones del artículo, si bien se restringen al GBA, pueden considerarse relativamente representativos de lo ocurrido en el conjunto del país.

<sup>13</sup> Esta relación entre renta y salario real se encuentra también en el período de la industrialización sustitutiva, aunque en el marco de una tendencia creciente del salario real (Lindenboim *et al*, 2010).

<sup>14</sup> En igual sentido puede plantearse la reaparición del endeudamiento externo en momentos específicos del ciclo. De hecho, particularmente bajo la convertibilidad fue el creciente y desproporcionado endeudamiento externo el que permitió extender la acumulación de capital más allá de sus propios límites. No en vano se trata de la década cuando más lejos llegó la denominada valorización financiera (Basualdo, 2006). Ahora bien, como se señaló previamente, por su propia especificidad, esta fuente extraordinaria de plusvalía se encuentra atada a la posibilidad de continuar endeudándose. Es así como el agotamiento progresivo de esa posibilidad hasta alcanzar la restricción plena culminó en 2002 con la peor crisis de la historia económica argentina, en particular para la clase trabajadora.

so de descalificación masivo de la fuerza de trabajo nacional, se ha concluido que el previamente mencionado deterioro del salario real desde mediados de los años setenta refleja una situación en la cual la fuerza de trabajo en nuestro país se vende en promedio por debajo de su valor (con distinta intensidad en distintos momentos del tiempo) (Graña y Kennedy, 2009).

Ahora bien, esta conclusión de carácter general debe necesariamente ser estudiada en mayor profundidad, al menos en dos sentidos. En primer lugar, atendiendo a la marcada diferenciación en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, que tiene como base fundamental la creciente brecha salarial entre los asalariados registrados y no registrados, que no trabajaremos aquí (Arakaki, 2015a; Cazón *et al*, 2015; Maurizio, 2012). En segundo lugar, tomando en consideración la determinación familiar del salario, dado el incremento de la participación de la mujer como parte de la población vendedora de fuerza de trabajo.

## ***II.2. La creciente importancia femenina en el conjunto de la fuerza de trabajo***

Las transformaciones que dan lugar a la conformación de la “nueva división internacional del trabajo” constituyen la base para una nueva etapa de la incorporación de la mujer al mercado de trabajo, en escala planetaria. Se pueden identificar, a grandes rasgos, cuatro situaciones estilizadas de venta de la fuerza de trabajo femenina. Por un lado, la simplificación del proceso productivo permite el ingreso a la producción de porciones de la clase trabajadora con nula o muy baja calificación. El gran desarrollo de las maquilas en México y países de Centroamérica da cuenta de esta situación. En igual sentido, en los países “clásicos”, entran con más vigor al mercado laboral actuando como un factor diferenciador de la clase trabajadora, incorporándose en los trabajos simples que las condiciones técnicas no permitieron relocalizar, en virtud de la discriminación salarial de la que son objeto. Por último, la inmigración se vuelve parte de la fragmentación de la subjetividad productiva al interior de los países centrales. A partir de ello se produce la entrada de capas de población, muchas veces ilegal, para desarrollar las tareas simples que sus condiciones técnicas no habían permitido relocalizar. En particular para las mujeres, se generan enormes “cadenas internacionales de cuidado”<sup>15</sup> que “liberan” a las mujeres de los países centra-

<sup>15</sup> “La conformación de las cadenas globales de cuidado es uno de los fenómenos más paradigmáticos del actual proceso de feminización de las migraciones en el contexto de la globalización y la transformación de los estados del bienestar (Pérez Orozco, 2007). Actualmente se empieza a analizar la relación entre los procesos de transnacionalización, cuidados y migración, que se refleja en la inmigración de mujeres que encuentran trabajo en el área doméstica y de cuidados en los países de destino. (...)”

les de una parte de los trabajos domésticos y de cuidados al interior del hogar, permitiendo su incorporación en el mercado laboral. Finalmente, en los países clásicos la mujer participa también activamente en los trabajos que implican la portación de atributos productivos desarrollados<sup>16</sup>.

Como fue planteado previamente, nuestro país no cambia sustancialmente su participación en la división internacional del trabajo, de modo que no ocurre aquí la tajante división entre trabajo simple y complejo sino que, por lo contrario, se conservan en términos generales ambos tipos de trabajo (siempre con una menor productividad relativa a las condiciones sociales medias de producción). Es por ello que, al menos en principio, es posible plantear que el crecimiento de la fuerza de trabajo femenina en nuestro país encierra componentes de esas cuatro situaciones identificadas.

En términos concretos, al comparar la configuración básica del mercado de trabajo nacional actual con la situación vigente a mediados de los años setenta, una de las principales transformaciones que salta a la vista es, sin dudas, los niveles más elevados de la tasa de actividad (indicador sintético de la oferta de fuerza de trabajo) y de empleo (indicador sintético de la demanda de fuerza de trabajo) y, a la vez, la mayor distancia entre ellas (lo que se traduce, claro está, en la mayor tasa de desocupación reinante en la actualidad).

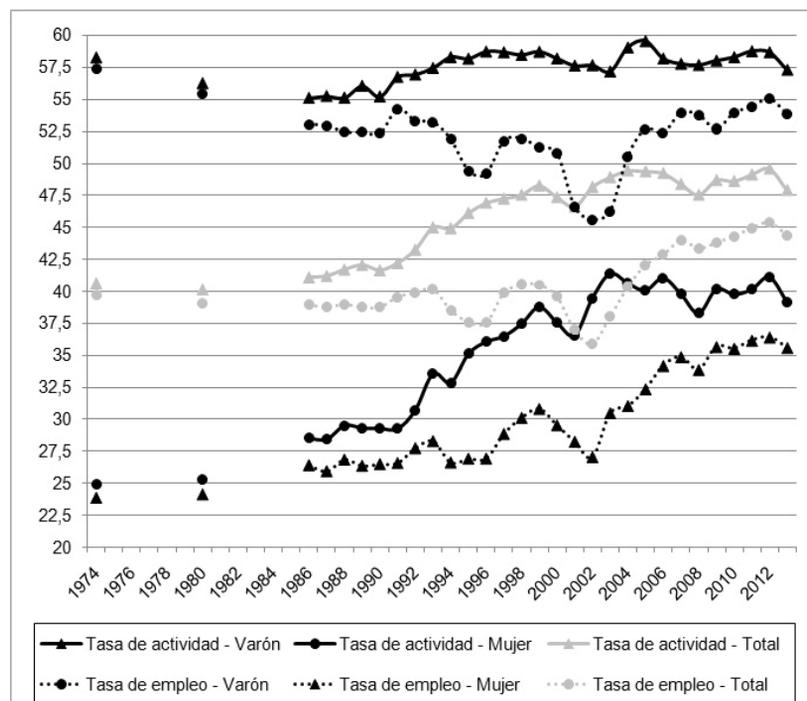
Más específicamente, en lo que respecta a la tasa de actividad y tal como se observa en el **gráfico 2**, la misma presentaba en 1974 un nivel del 40,7% de la población total, mientras que en los años recientes oscila entre el 47,5% y 50% de la misma. Como allí mismo puede verse, esta transformación ocurrió sustancialmente a lo largo de la década de los noventa, al pasar de 42,5% al 47,5%, nivel que se constituyó en el “piso” de la posconvertibilidad. Por su parte, en lo que respecta a la tasa de empleo, mientras que hacia 1974 presentaba un nivel del 39,7%, en la actualidad dicho nivel asciende al 45%. A diferencia de lo evidenciado con la tasa de actividad, esta transformación ocurre centralmente a lo largo de la última década, en tanto que su nivel inicial fue un “techo” hasta entonces, evidenciando incluso niveles del 37,5% (“crisis del

---

En su versión más simple, una cadena podría conformarse, por ejemplo, de una familia europea que al no contar con alguno de sus integrantes para cuidar de un adulto mayor que necesita asistencia constante, ha decidido contratar a una mujer latinoamericana para hacerse cargo del cuidado del adulto mayor. La mujer contratada, a su vez, ha migrado para asegurar unos ingresos suficientes a su familia, y ha dejado a sus hijos y a otros dependientes en el país de origen a cargo de su madre y de otros familiares.” (Arriagada y Todaro (2011:34) citado en Esquivel (2012, p. 173)).

<sup>16</sup> Sin perjuicio de lo anterior, en la generalidad de los casos comienza a operar una “doble jornada” para las mujeres, que adicionan un trabajo fuera del hogar al trabajo doméstico y de cuidados que siguen realizando.

**Gráfico 2.** Tasa de actividad y empleo según género. GBA. 1974-2013. En porcentaje.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de EPH-INDEC.

tequila”) o apenas superiores al 35% (abandono de la convertibilidad).

En este marco general, resulta relevante desagregar estas dos grandes transformaciones estructurales teniendo en cuenta el género. Tal como se pone en evidencia en el mismo **gráfico 2**, la tasa de actividad masculina muestra, con sus oscilaciones, prácticamente el mismo nivel a comienzos y finales de la serie (57,5%). En contraposición, mientras que hacia mediados de los años setenta la tasa de actividad femenina era del orden del 25%, en la actualidad dicho nivel asciende al 40%. En otros términos, la proporción de la población femenina que participa activamente en el mercado de trabajo se expandió en estos cuarenta años un 60%. Como es de esperar en función de lo antedicho, esta modificación se dio sustancialmente a lo largo de los años noventa; más específicamente, a comienzos de la convertibilidad la tasa de actividad femenina oscilaba el 30%, mientras hacia 2002 ya se ubicaba en el referido 40 por ciento.

Por su parte, la tasa de empleo masculina muestra, incluso, una leve disminución en el largo plazo (del 57,3% en 1974 al 53,5% en los años recientes). Obviamente, tras este comportamiento se observa una profunda oscilación de dicha tasa, que puede resumirse en un decrecimiento tendencial hasta el estallido de la convertibilidad y un fuerte crecimiento en los primeros años del siglo XXI, para luego estabilizarse en torno del referido valor actual. De esta forma, el crecimiento promedio de la tasa de empleo en el largo plazo sólo puede explicarse por la gran expansión de la tasa de empleo femenina, la cual pasa del 24% en 1974 al 35% actual. Como se desprende de lo anterior, y puede verse en el **gráfico 2**, lo central de este profundo crecimiento ocurre en la década reciente, aunque también merece destacarse que no ocurre aquí la declinación hasta fines de la convertibilidad observada para el caso masculino.

En resumidas cuentas, el crecimiento de largo plazo de la tasa de actividad total (sucedido fundamentalmente durante la década de los noventa) y de la tasa de empleo total (sucedido fundamentalmente en la posconvertibilidad) son exclusivamente reflejo del comportamiento evidenciado en la fuerza de trabajo femenina. En este sentido, pueden identificarse estilizadamente dos etapas en el incremento de la participación femenina en el mercado de trabajo: durante los años noventa se da centralmente su crecimiento como oferente de fuerza de trabajo, mientras que en los años de la posconvertibilidad opera su transformación como fuerza de trabajo ocupada.

Esta profunda transformación evidenciada en el mercado de trabajo encuentra habitualmente su explicación en el denominado efecto “trabajador secundario” o “trabajador adicional”, dado el rol de las mujeres como “stock de reserva” (Castillo *et al.*, 2008; Halperin Weisburd *et al.*, 2009; Rodríguez Enríquez, 2010)<sup>17</sup>. Así, el aumento de la participación de las mujeres en el mercado laboral vendría dado por una necesidad de los hogares de generar un ingreso adicional que les permita recomponer la pérdida total o parcial de su vieja fuente de sustento, asociada

<sup>17</sup> “El menor incremento relativo de las trayectorias negativas [de la tasa de actividad] de las mujeres, en este período de retracción económica, obedece a su función como “stock de reserva” de la fuerza de trabajo de los hogares, que se inserta en el mercado laboral cuando se requiere compensar los deteriorados ingresos familiares” (Rodríguez Enríquez, 2010, p. 15). En la misma línea, otros autores afirman que: “Durante parte de la centuria pasada, el sistema capitalista consideró a la población activa femenina como reservorio disponible de mano de obra ‘barata’, integrándolas al mercado laboral cuando la fuerza de trabajo resultaba escasa en ciertas ramas de la economía, mientras que las coyunturas cíclicas ‘normales’ provocaban su expulsión del ámbito del empleo efectivo” (Halperin Weisburd *et al.*, 2009, p. 12, cursiva en el original).

con el salario del varón. En consecuencia, tiende a verificarse un fuerte crecimiento de la participación de las mujeres en el mercado laboral en los contextos de retracción económica, y una disminución menor que proporcional a dicho aumento, en los períodos de auge, generando así una tendencia positiva a lo largo del período. En palabras de Castillo *et al* (2008):

“Este aumento de la participación femenina se articula con un proceso de más larga duración, vinculado a diferentes factores entre los cuales son significativos el acceso de las mujeres a mayores niveles educativos y otras transformaciones culturales que influyeron en el cambio en las pautas de fecundidad (Contartese y Maceira, 2006). Sin embargo, su aceleración durante los noventa se asocia fundamentalmente con estrategias familiares, en las cuales tanto la salida laboral de las mujeres en particular como la incorporación de más miembros del hogar al mercado de trabajo en general estuvieron determinadas por el aumento del desempleo y el deterioro de los salarios reales del jefe varón. En efecto, la participación de las mujeres en el mercado de trabajo se constituyó en una herramienta para disminuir la incertidumbre de sus hogares ante la inestabilidad en la inserción laboral de los jefes varones, aun cuando su inserción misma estuviera también caracterizada por la intermitencia en la participación en el mercado de trabajo y frecuentes episodios de desempleo (Cerruti, 2000). Por ello, en un contexto general de contracción, precarización del empleo y caída del salario real, se produjo una incorporación creciente de mujeres de los hogares de ingresos bajos y medianos” (Castillo *et al.*, 2008, p. 24).

Como se desprende de lo anterior, lejos de considerar el incremento de la participación de las mujeres en el mercado laboral como algo autónomo e independiente, la mayoría de los autores encuentra su origen en el deterioro de los ingresos del hogar. Ahora bien, dichos estudios tienden a continuar su análisis considerando la situación individual de las mujeres en el mercado laboral<sup>18</sup>, esfera en donde, creemos, debe

<sup>18</sup> En este trabajo no nos detendremos en un análisis del tipo de mujeres y el tipo de trabajos en los cuales se insertan. No obstante, sí podemos señalar que presentan una fuerte asimetría respecto de los varones. Siguiendo a Rodríguez Enríquez (2010) y Actis di Pascuale y Lanari (2010), podemos señalar las siguientes características generales como los rasgos más destacados de las condiciones de inserción de las mujeres en el mercado laboral argentino: 1) La fuerza de trabajo femenina se encuentra relativamente más subutilizada, dado que tienen tasas específicas de desocupación y subocupación sistemática y considerablemente más elevadas que las de los varones. 2) Se presentan fenómenos de segregación vertical y horizontal. Los primeros refieren a la existencia de ramas “femeninas” (servicio doméstico, enseñanza, servicios sociales y de salud, hoteles y restaurantes) y “masculinas” (actividades primarias, construcción, transporte, almacenaje y comunicaciones). En relación a las segundas, se presentan fenómenos de “techo de cristal” (esto es, una “barrera invisible” que impide el ascenso laboral de las mujeres, de forma tal que se encuentran subrepresentadas en los puestos jerárquicos) y “piso pegajoso” (esto es, la mayor dificultad que

abordarse la pregunta respecto de si el efecto “trabajador adicional” constituye el fundamento del incremento de su participación o si, dicho efecto constituye el vehículo a partir del cual la mujer se conforma definitivamente como vendedora de fuerza de trabajo. En cualquier caso, y sin negar, ni mucho menos, la relevancia de estos enfoques, a los fines del presente artículo la preocupación central radica en identificar en qué medida estas transformaciones significan también una transformación en la conformación del ingreso del hogar, tal que el deterioro del salario real individual resulta cada vez en menor medida un indicador inmediato de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo.

### **III. De la determinación individual a la determinación familiar del salario. Rasgos generales del caso argentino**

#### ***III.1. Breves consideraciones metodológicas***

Antes de comenzar con el análisis de los resultados empíricos, consideramos de importancia sintetizar los principales criterios metodológicos adoptados en el presente trabajo, en tanto son de particular relevancia para la interpretación de los resultados alcanzados.

La fuente principal de información es la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), a la vez que nos restringimos al ámbito del Gran Buenos Aires (GBA). La decisión tiene su fundamento en que nos permite la realización de los cómputos propuestos de manera relativamente continua considerando una mirada de largo plazo. Si bien para los años previos a 1986 presentamos información sólo para los años 1980 y 1974 (producto de deficiencias de las bases usuarias), el contar con dichos datos alcanza a los objetivos propuestos. Sin perjuicio de ello, es importante remarcar que los resultados para el conjunto de los aglomerados relevados por la EPH desde mediados de los años noventa presentan una tendencia prácticamente idéntica a la observada para el GBA, de forma tal que se podría suponer que los resultados presentados en este texto son representativos de la evolución general del mercado laboral argentino. A su vez, el período de análisis se extiende hasta 2013, en tanto aún se encuentran en evaluación los resultados de la EPH correspondiente a 2014, que incorporan los cambios a partir de la información proveniente del Censo Nacional de Población y Vivienda

---

presentan las mujeres para salir de puestos de bajo nivel jerárquico, de modo tal que se encuentran sobrerrepresentadas en las tareas de menor calificación). 3) Las mujeres se encuentran sobrerrepresentadas en puestos de trabajo de menor estabilidad (trabajo precario y/o temporario). 4) Si bien se ha ido reduciendo, todavía existe una brecha de ingresos mensuales respecto al de los varones. Al mismo tiempo, a pesar de que la brecha horaria es casi inexistente, para alcanzar el mismo nivel de ingreso horario las mujeres deben presentar niveles educativos más elevados.

de 2010. Dado que el primer dato corresponde a la onda octubre de 1974, los procesamientos se realizan para dicha onda en el caso de la EPH puntual, y para los terceros trimestres en el caso de la EPH continua.

Para el empalme entre la EPH en su modalidad puntual y continua no utilizamos el procedimiento de las tasas de variación a partir de las diferencias encontradas entre las mismas en un mismo momento del tiempo (año 2003) para cada variable, sino que consideramos válido el valor original de las variables en 1974, y luego distribuimos la diferencia en cada variable observada en 2003 progresivamente en el tiempo. El fundamento que sustenta esta decisión es que los cambios ocurridos en el mercado de trabajo, que justificaron la modificación de la metodología de la EPH, no existieron “desde siempre” (tal como se supone implícitamente al empalmar los valores de la EPH continua hacia atrás con la tasa de variación presentada en la EPH puntual), sino que fueron cobrando creciente relevancia en el tiempo.

Finalmente, el universo de análisis se restringe a los/as asalariados/as y cuentapropistas, con el objetivo de captar las transformaciones en los ingresos de la población que tiene su reproducción estrictamente asociada con el despliegue de su fuerza de trabajo. Por idéntica razón, se consideraron exclusivamente los ingresos con fuente laboral (ocupación principal y total laboral). A partir de dicha información, correspondiente a las bases usuarias individuales, se obtienen los ingresos de los hogares con al menos un asalariado o cuentapropista con fuente en la ocupación principal y total laboral. De modo complementario, se incorpora al análisis el ingreso total (esto es, independientemente de la fuente de origen) de este conjunto de hogares. En cualquier caso, es importante notar que al tomar los ingresos informados por la EPH se están introduciendo dos tipos de distorsiones. Por un lado, dado que EPH capta los “salarios de bolsillo” y que -en proporción- una porción creciente de la población asalariada dejó de estar registrada en su empleo (siendo despojada, por tanto, tanto del salario indirecto como del sueldo anual complementario), la evolución presentada de los ingresos se encuentra sobreestimada. Por el otro, desde el año 2003 se observa una creciente divergencia entre el salario de asalariados registrados informado por la EPH y por el Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA) (entre el 15% y el 20% en todos los “niveles” -neto, bruto y doble bruto-) (Cazón *et al*, 2015), de modo que en este caso la evolución de los ingresos que aquí presentamos se encuentra subestimada. De modo que, en principio, no podemos saber el signo del sesgo introducido, ni puede corregirse por el momento. Esperamos llevar a cabo la consideración concreta de ambos efectos en un futuro inmediato.

### **III. 2. La evolución de la participación de la mujer en el ingreso del hogar**

El marcado aumento en la tasa de empleo femenino identificado en la sección precedente trae aparejada una profunda transformación en la estructura al interior de los/as ocupados/as. Como puede observarse en el **gráfico 3**, mientras que en 1974 las mujeres representaban un 31,7% del total de aquéllos, hacia la década de los noventa dicho nivel se encontraba en torno del 35%, para alcanzar hacia 2013 el 41%, nivel en el que se encuentra desde mediados de la primera década del siglo XXI, significando por tanto un aumento aproximado del 30% respecto del valor inicial.

Esta transformación se expresa, a la vez, en la evolución de la participación del ingreso de las mujeres en el ingreso de los hogares con al menos un ocupado bajo la forma asalariada o cuentapropista, que muestra una tendencia marcadamente ascendente a lo largo de todo el período. En particular, ello ocurre no sólo considerando el ingreso total del hogar, sino tomando como referencia los ingresos laborales (sean de la ocupación principal o el total de aquéllos). Más específicamente, mientras que en el año 1974 la participación de las mujeres en el ingreso proveniente de la ocupación principal era sólo del 27,6%, en el ingreso laboral total del 26,9% y en el ingreso total del hogar 25,3%, en los años finales del período bajo estudio dicha participación alcanza un 37% de los ingresos con fuente laboral (ocupación principal y total, y un 39% para el ingreso total del hogar<sup>19</sup>.

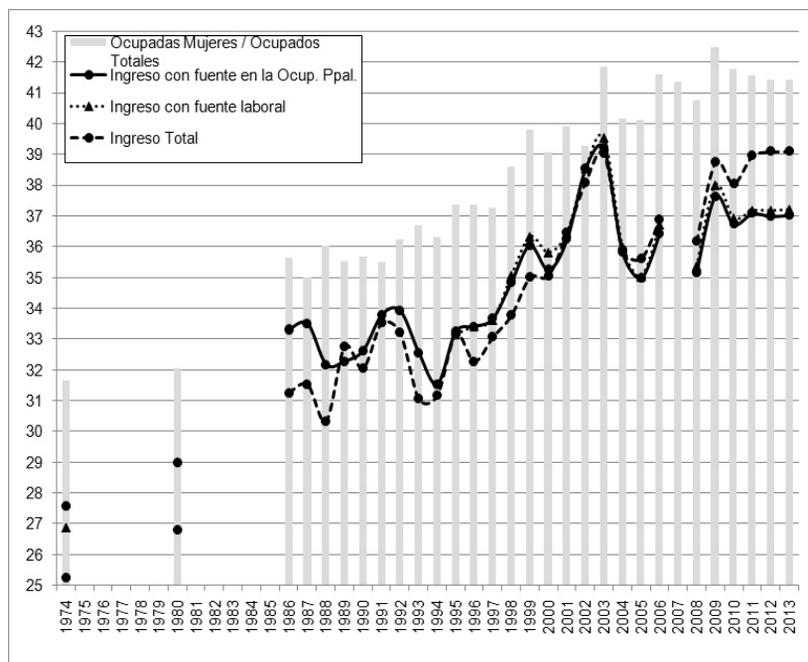
De esta manera, a partir de lo anterior es posible concluir que desde mediados de los años setenta existe una tendencia a la disolución, al menos parcial, de la división sexual “clásica” del trabajo (es decir, el varón trabajador y la mujer “ama de casa”)

### **III.3. La evolución de los ingresos reales del hogar en la Argentina**

Tal como hemos puesto de manifiesto en la primer sección del presente artículo, el salario individual promedio de la economía nacional tiene hacia 2013 un poder adquisitivo equivalente al 83,5% del vigente

<sup>19</sup> Una mención aparte merece el salto observado luego de la crisis de 2001, que lleva la participación de las mujeres a su pico histórico, 39% para los ingresos de las tres fuentes, en el año 2003. Luego de ese pico, la participación desciende hasta regresar a los niveles previos a la crisis en el 2005, año en el cual retoma la tendencia creciente. Entendemos que este movimiento de fuerte expansión y rápida contracción está mostrando el efecto “trabajador adicional”, es decir, aquellas mujeres que entraron al mercado laboral a recomponer el ingreso del hogar frente al deterioro del salario del jefe, típicamente varón, y que regresaron al hogar una vez recompuesto aquél.

**Gráfico 3.** Participación femenina en la población ocupada. Participación del ingreso femenino en el ingreso de hogares con al menos un asalariado o cuentapropista, según tipo de ingreso (ocupación principal, laboral y total). GBA. 1974 – 2013. En porcentaje.

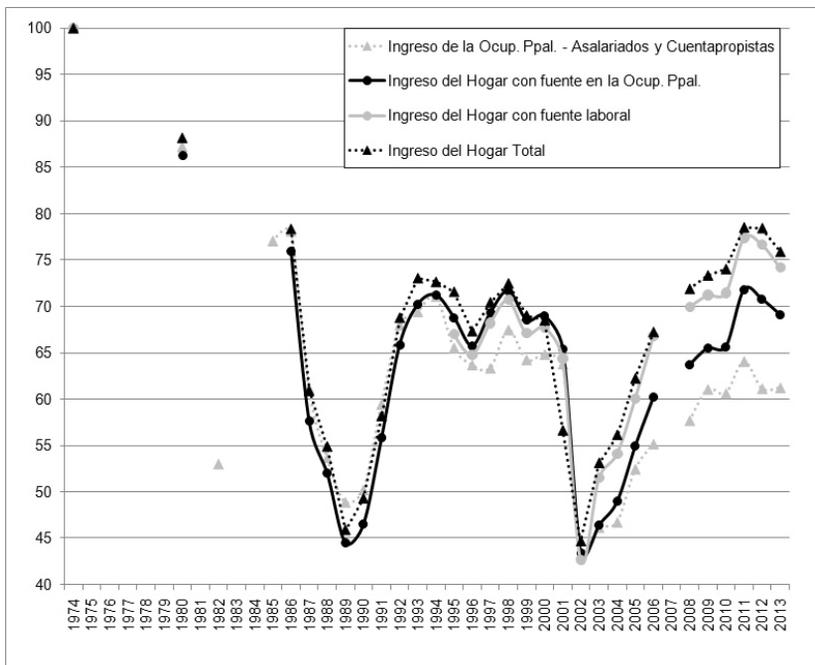


Fuente: Elaboración propia sobre EPH – INDEC.

Nota aclaratoria: Dada la no realización de la EPH en el tercer trimestre de 2007, y ante la inconsistencia de la información de ingresos que surge del promedio de los resultados de los trimestres segundo y cuarto, en el caso de los ingresos optamos por excluir del análisis el referido período.

en 1970, nivel que desciende a 63,2% si consideramos como referencia el año 1974. En este contexto, al considerar los trabajadores del GBA, el poder adquisitivo del ingreso de la ocupación principal en 2013 representa el 65,2% del de 1974 si consideramos exclusivamente a los asalariados, y el 61,2% si consideramos a estos últimos conjuntamente con los cuentapropistas. A los fines del presente apartado, reproducimos esta última serie en el **gráfico 4**. En términos monetarios, esta evolución implica que en 1974 este conjunto de trabajadores recibía por su ocupación principal un ingreso promedio equivalente al poder adquisitivo de 2013 de \$ 7.990, cuando en 2013 idéntico ingreso promedio fue de \$4.892 (**gráfico 5**).

**Gráfico 4.** Ingreso real de la ocupación principal de asalariados y cuenta-propistas. Ingreso real de hogares con al menos un asalariado o cuentapropista según fuente (ocupación principal, laboral y total). GBA. 1974 – 2013. Evolución. 1974 = 100.

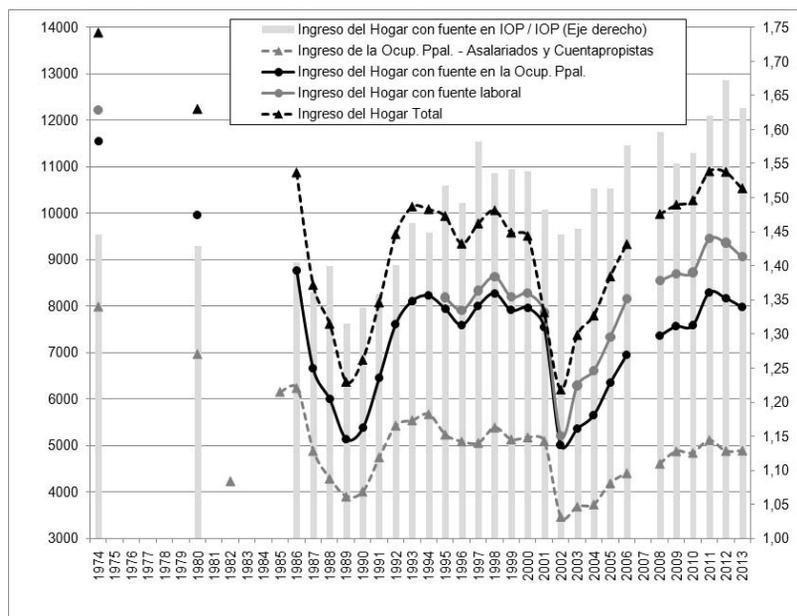


Fuente: Elaboración propia sobre EPH – INDEC, IPC – INDEC y CIFRA.

Nota aclaratoria: Dada la no realización de la EPH en el tercer trimestre de 2007, y ante la inconsistencia de la información de ingresos que surge del promedio de los resultados de los trimestres segundo y cuarto, en el caso de los ingresos optamos por excluir del análisis el referido período.

A la vez, en aquella sección también hemos puesto de relieve que la evolución de los ingresos de la ocupación principal en el GBA coincidía en términos generales con la evidenciada por el salario promedio individual de la economía. Ahora bien, corresponde aquí detenerse con mayor atención en este movimiento de largo plazo. En particular, a los fines de lograr posteriormente una correcta evaluación de los resultados alcanzados, interesa notar que mientras los ingresos de la ocupación principal de los asalariados y cuentapropistas del GBA apenas alcanzan hacia los últimos años bajo estudio a recuperar el poder adquisitivo vigente en promedio en los años noventa, en el caso del salario individual promedio de la economía aquel nivel se alcanza hacia 2008/2009,

**Gráfico 5.** Ingreso real de la ocupación principal de asalariados y cuenta-propistas. Ingreso real de hogares con al menos un asalariado o cuentapropista según fuente (ocupación principal, laboral y total). GBA. 1974 – 2013. En pesos de poder adquisitivo de 2013 (Eje izquierdo). Relación entre el ingreso del hogar con fuente en la ocupación principal e ingreso de la ocupación principal individual (eje derecho).



Fuente: Elaboración propia sobre EPH – INDEC, IPC – INDEC y CIFRA.

Nota aclaratoria: Dada la no realización de la EPH en el tercer trimestre de 2007, y ante la inconsistencia de la información de ingresos que surge del promedio de los resultados de los trimestres segundo y cuarto, en el caso de los ingresos optamos por excluir del análisis el referido período.

finalizando la serie con un poder adquisitivo 10% mayor al vigente antes del estallido de la convertibilidad. Aún así, a pesar de esta diferencia, no debe perderse de vista que en ningún caso se logró revertir la tendencia descendente de largo plazo.

Como se observa en el **gráfico 4**, hasta la salida de la convertibilidad la evolución del ingreso de la ocupación principal individual y del hogar resulta prácticamente idéntica, lo cual también se pone en evidencia con la relación entre ambos ingresos. Más precisamente, puede notarse en el **gráfico 5** que tanto en 1974 como en 2002 el ingreso del hogar con fuente en la ocupación principal resulta un 44% mayor que el correspondiente al ingreso individual de la ocupación principal.

Ciertamente, la evolución similar entre estos dos momentos del tiempo encierra movimientos disímiles en su interior. Así, como se puede observar en ambos gráficos, hasta fines de la década de los ochenta se observa una evolución menos favorable del ingreso del hogar con fuente en la ocupación principal, situación reforzada por la hiperinflación, momento en el cual resulta sólo un 32% mayor que ingreso individual. En términos de evolución, ello significa que mientras que el ingreso individual de la ocupación principal retrocedió en 1989 respecto de 1974 un 52,1%, el correspondiente ingreso del hogar lo hizo en un 55,5%. A partir de allí y hasta los últimos años de la década de los noventa, el ingreso del hogar empieza a mostrar una recuperación mayor que la del individual. En este sentido, puede observarse que mientras que el ingreso individual real presenta un nivel equiparable al 65% de 1974, para el hogar dicho nivel asciende a 68,5%. En estos momentos el ingreso del hogar con fuente en la ocupación principal supera al individual en un 55%, proporción que retrocede al nivel vigente en 1974 como resultado de la crisis final de la convertibilidad.

En contraposición a lo detallado previamente, lo ocurrido en la década reciente parece tener, en principio, un carácter distinto, tanto en magnitud como en perdurabilidad del movimiento. Así, en el **gráfico 4** puede notarse que el crecimiento del ingreso del hogar con fuente en la ocupación principal muestra desde el principio y especialmente en los primeros años, una recuperación más acelerada que el ingreso individual. Así, mientras que para el año 2007 el ingreso individual tenía un poder adquisitivo del 55% respecto del vigente en 1974, para el caso del hogar dicho nivel ascendía a 62%. Con cierta inestabilidad, en promedio dicha diferencia se va a mantener vigente hasta el año 2013. Esto significa que, en términos de hogar el ingreso real de la población trabajadora resulta un 12% mayor que el indicado por el ingreso individual, proporción para nada desdeñable si de poder adquisitivo de los ingresos se trata. En términos de distancia entre ambos ingresos, este mayor poder adquisitivo del ingreso en términos del hogar se expresa en que el mismo es un 63% mayor al individual, cuando a comienzos de la serie dicha mayor magnitud era del 44%. En este marco, si tomamos la relación existente entre 1970 y 1974 del salario individual promedio de la economía y se la aplicamos a los ingresos aquí considerados, esto implica que el poder adquisitivo de los ingresos de la población trabajadora en 2013 representa no ya el 83,5% del correspondiente a 1970, sino el 91,3 por ciento.

Esta situación nos estaría indicando que se multiplicaron la cantidad de perceptores de ingresos laborales por hogar, ya sea porque se multiplicaron los miembros del hogar, o bien porque empezaron a compor-

tarse como vendedores/as de fuerza de trabajo miembros del hogar que antes no lo eran. De acuerdo con lo que vimos en la segunda sección y en el apartado previo del presente trabajo, este aumento de los perceptores de ingresos laborales por hogar está fundamentalmente ligado con una mayor participación de las mujeres como vendedoras de fuerza de trabajo, que culminó en los años de la posconvertibilidad con un importante incremento en la tasa de empleo femenina, todo lo cual redundó en un crecimiento del peso que su ingreso representa en el ingreso total del hogar. En otros términos, el aumento de la participación de las mujeres en el mercado laboral ha significado una mejora relativa de la situación de los hogares, respecto de la que veríamos si nos restringiéramos a la evolución del salario real individual.

Obviamente, los hallazgos presentados en este apartado no implican, ni mucho menos, una reversión del proceso de deterioro general de la capacidad de reproducción de la población trabajadora, sino simplemente que el mismo es menos violento que el observado en términos del ingreso individual. Ahora bien, lo que sí es cierto es que parecería vislumbrarse la posibilidad de que haya ocurrido un cambio importante en la forma en la cual se conforma el ingreso laboral individual, que presumiblemente ha pasado a estar crecientemente “repartido” en más miembros del hogar, lo que, a su paso, podría estar expresando una tendencia histórica a una transformación en la división sexual tradicional del trabajo. Retomaremos estas conclusiones en las reflexiones finales del presente artículo.

Adicionalmente con lo anterior, a lo largo de la última década es posible observar que el ingreso laboral del hogar (esto es, considerando el total de ocupaciones) ha evidenciado una evolución más favorable que la correspondiente al ingreso del hogar con fuente en la ocupación principal. Más específicamente, tal como se observa en el **gráfico 4**, ya desde comienzos de la posconvertibilidad ambas evoluciones se distancian (a diferencia de lo ocurrido en los años previos<sup>20</sup>), de modo que hacia 2013 los hogares muestran un poder adquisitivo 7,4% mayor del que surge de considerar su ingreso total con fuente en la ocupación principal. De esta forma, al tomar en cuenta el ingreso total laboral de los hogares, el poder adquisitivo del mismo representa el 74,2% del vigente en 1974, a la vez que si se toma como referencia 1970 (de la misma forma que lo realizado para el caso del ingreso de la ocupación

<sup>20</sup> Como puede verse, la información de esta variable comienza en el año 1995. Ello se debe a que con anterioridad resulta muy dificultoso obtener una estimación de la variable que no incluya ingresos de fuente no laboral. De todos modos, sí presentamos una estimación tentativa para el año 1974, que nos sirve como punto de referencia, a causa de que la base usuaria de este año nos permite un cómputo más certero.

principal), dicho nivel es del 98%. Obviamente, esta información debe considerarse a simple título informativo, toda vez que no resultaría indiferente si ese mayor peso del ingreso de las segundas ocupaciones implican o no una jornada de trabajo total más extensa. Más específicamente, la multiplicación de las ocupaciones de una persona repercute negativamente en las condiciones de reproducción de los trabajadores. En cualquier caso, considerando este efecto en su posibilidad más favorable para la población obrera, la información presentada en los respectivos gráficos indica que, siempre en promedio, a lo largo de algo más de cuatro décadas la familia trabajadora inclusive destinando crecientes miembros al empleo, no ha podido incrementar sus ingresos reales<sup>21</sup>.

#### **IV. Reflexiones finales y perspectivas a futuro**

Como fue mencionado reiteradamente a lo largo del artículo, desde mediados de los años setenta en nuestro país se observa, siempre con marcadas oscilaciones, una tendencia general al deterioro del salario individual promedio del conjunto de la economía, del orden del 16,5% si se considera el lapso 1970 - 2013. Sobre esta base, la literatura ha avanzado en la identificación, por un lado, de la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor como una nueva condición estructural de la economía nacional (con distinta relevancia en distintos momentos concretos) y, por el otro, de la razón del notable crecimiento de la oferta de fuerza de trabajo femenina desde entonces, en tanto su entrada se encuentra asociada con la recomposición del reducido ingreso familiar (esto es, la hipótesis del “trabajador adicional”). De hecho, el movimiento tanto de la tasa de actividad como de la tasa de empleo total de la economía se explican, considerando el período en su conjunto, por lo sucedido con sus componentes femeninos. Así, la tasa de actividad femenina se expande del 25% al 39%, mientras que la correspondiente tasa de empleo lo hace del 24% al 35,6%, movimiento en los cuales tiene particular incidencia lo sucedido, respectivamente, en la década de los noventa y en los años dos mil. A la vez, en la estructura al interior de los/as ocupados/as, mientras que en 1974 las mujeres representaban un 31,7% del total de aquellos, alcanzan un 41% en el presente.

---

<sup>21</sup> En este mismo sentido, cabe finalmente notar que los ingresos totales (esto es, no exclusivamente los atribuibles al trabajo) de los hogares aquí considerados muestra una evolución prácticamente idéntica a la de los ingresos laborales, resultado esperable si se tiene en cuenta que la política pública de ingresos desarrollada a lo largo de la última década tiene como población objetivo a los hogares más vulnerables, tanto en términos de condición de actividad como de nivel de ingreso.

En este contexto, y en el marco de un estudio más general sobre las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en la Argentina, a lo largo del presente artículo hemos realizado un primer acercamiento al estudio de la evolución del ingreso laboral familiar como indicador de la transformación de dichas condiciones, aspecto habitualmente considerado exclusivamente en los estudios sobre los niveles de pobreza e indigencia. Más específicamente, la pregunta general que guió el artículo es en qué medida es posible encontrar tras la caída del salario real individual (que siempre significa, si consideramos dada la duración de la jornada de trabajo, un mayor rendimiento de plusvalor por trabajador) una creciente importancia de la conformación familiar del ingreso del hogar, como reflejo de la incorporación femenina a la fuerza de trabajo en activo y, por tanto, la pérdida de importancia en el tiempo del ingreso laboral del varón adulto como única fuente de ingreso de los hogares.

En este sentido, indudablemente el principal hallazgo del artículo (resringido, como fue oportunamente justificado, a los hogares del GBA con al menos un asalariado o cuentapropista) es el incremento de la participación del ingreso femenino en el ingreso total del hogar (que pasó entre 1974 y 2013 del 27,6% al 37%) y, como reflejo de ello, la evolución del poder adquisitivo del ingreso del hogar con fuente en la ocupación principal de asalariados y cuentapropistas un 12% más favorable a la correspondiente al ingreso individual de la ocupación principal. Así, mientras que este último en 2013 indicaría respecto de 1970 un retroceso del ingreso real de la ocupación principal individual de 19,1%, en el caso del primero el retroceso sería del 8,7%. Esta diferencia entre la evolución de ambos tipos de ingreso cobra verdadera importancia a lo largo de la última década, justamente cuando se sucede la mayor parte del crecimiento de la tasa de empleo femenina.

Ciertamente, este hallazgo central sucede luego de un proceso particularmente próspero de la acumulación de capital en nuestro país, de modo que habrá que seguir su evolución en los años sucesivos, sobre todo porque en 2013 hemos observado un retroceso del ingreso real del hogar en relación con el individual, a la par que en 2014 ha ocurrido un retroceso de este último. Ahora bien, de confirmarse, en relación con las transformaciones de economía nacional aquí consideradas, a partir de lo anterior es posible señalar de modo muy preliminar que la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor tendría una magnitud menor a la señalada a partir de la evolución del salario real individual, a la par que el fenómeno del “trabajador adicional” podría comenzar a considerarse no como el contenido último del proceso en cuestión, sino el vehículo para la efectiva conformación de la mujer como fuerza de trabajo en activo (y, por tanto, para el incremento de la plusvalía sin un incre-

mento proporcional de la masa de valor desembolsada en salarios).

En cualquier caso, creemos que estas conclusiones parciales abren una serie de preguntas que se pueden constituir en líneas fértiles de investigación futura, que avancen sobre un reconocimiento de carácter más específico que el aquí evidenciado. En primer lugar, resulta de importancia la consideración de fuentes alternativas a la EPH como indicativa del salario de los asalariados registrados, habida cuenta de la diferencia observada en el último tiempo entre ella y el SIPA. En segundo lugar, deben también considerarse los cambios en la composición y estructura del hogar, de modo de complementar los resultados aquí expresados con un análisis de la evolución per cápita de los ingresos. En tercer lugar, parece necesario profundizar en el papel de las segundas ocupaciones en la reproducción de la fuerza de trabajo, toda vez que, como se puso en evidencia, el ingreso laboral real del hogar presenta una mejor evolución que el correspondiente a la ocupación principal. En cuarto lugar, el abordaje aquí presentado debe entroncarse con los análisis que procuran dar cuenta del creciente papel del gasto social (en sus distintas aristas) como forma de reproducción de la fuerza de trabajo (Seiffer, 2013; Seiffer, Kornblihty, De Luca, 2011), lo que implicará considerar a la totalidad de los hogares.

En todos los casos, consideramos crucial que tanto el análisis aquí presentado como las futuras investigaciones en la misma línea tomen en consideración con el nivel del hogar la marcada diferenciación en las formas de utilización de la fuerza de trabajo individual, con énfasis en la originada en la condición de registro del trabajo asalariado, por una doble razón: en general, porque los ingresos “de bolsillo” de los/as asalariados/as registrados/as resultan entre dos y tres veces más elevados que los de los/as no registrados/as según la fuente que se tome en cuenta (y ello sin considerar el salario indirecto); en particular, porque es posible que sea en los hogares de menor ingreso relativo donde las mujeres continúan ejerciendo un estricto papel de “trabajador adicional”, mientras que en los de mayores ingresos la conformación de la mujer como vendedora de fuerza de trabajo ha ido adquiriendo un carácter relativamente más “pleno”.

En este sentido, y para finalizar, creemos que a partir de las conclusiones aquí esgrimidas podemos “regresar” al estudio de la situación individual de la fuerza de trabajo femenina en el mercado laboral con una óptica complementaria de los estudios existentes. Más específicamente, resulta de relevancia analizar si el creciente empleo femenino está evidenciando (o no), al menos para alguna porción de la población, una tendencia a la universalización de las condiciones de uso de la fuerza de trabajo argentina o, lo que es lo mismo, una pérdida relativa del peso del género como factor diferenciador de la clase trabajadora.



## Bibliografía

- Actis di Pascuale, E y Lanari, M (2010). "Crisis mundial y mercado de trabajo argentino: impacto diferencial entre mujeres y varones". 2010 - IAFFE annual conference.
- Arakaki, A. (2015a). "Trabajadores precarios del sector privado. Una evaluación de su volumen, composición y remuneración en la experiencia argentina reciente", en Lindenoim, J. y A. Salvia (comp.), *Hora de balance: proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina, 2002-2014*, Eudeba, Buenos Aires. ISBN: 978-950-23-2453-1. 371 páginas [pp. 171-208]. .
- Arakaki, A. (2015b). "La pobreza por ingresos en la Argentina en el largo plazo", en **Realidad Económica** 289, IADE, Buenos Aires, enero-febrero.

- Basualdo, E. (2006). *Estudios de historia económica desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Castillo, V; Esquivel, V; Rojo, S; Tumini, L; Yoguel, G (2008). Los efectos del nuevo patrón de crecimiento sobre el empleo femenino, 2003-2006. En Novick, M; Rojo, S; Castillo, V (comp). *El trabajo femenino en la post convertibilidad. Argentina 2003 - 2007*. Para CEPAL - Colección documentos de proyectos.
- Cazón, F., Kennedy, D. y Lastra, F. (2015). "Las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo como forma de la especificidad de la acumulación de capital en la Argentina: evidencias concretas desde mediados de los '70", enviado para su evaluación a *Revista Trabajo y Sociedad*, Instituto de Estudios para el Desarrollo Social - Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales - Universidad Nacional de Santiago del Estero.
- Esquivel, V (2012). "Cuidado, economía y agendas políticas: una mirada conceptual sobre la "organización social del cuidado" en América Latina", en *La economía feminista desde América Latina: Una hoja de ruta sobre los debates actuales en la región*, ONU-Mujeres, Santo Domingo.
- Graña, J. M. (2013). *Las condiciones productivas de las empresas como causa de la evolución de las condiciones de empleo. La industria manufacturera en Argentina desde mediados del siglo XX*, Tesis doctoral (Doctorado en Ciencias Económicas con mención en Economía), Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
- Graña, J.M. y D. Kennedy (2009), "Salarios eran los de antes... Salario, productividad y acumulación de capital en la Argentina en el último medio siglo", *Realidad Económica*, 242, IADE, Buenos Aires, febrero - marzo.
- Halperín Weisburd, L; Labiaguerre, J; De Sena, A; Gonzáles, M; Horen, B; Müller, G; Villadeamigo, J; Charvay, C; Halperín, C; Labiaguerre, E; Quiroga, L (2009). *Cuestiones de género, mercado laboral y políticas sociales en América Latina. El caso argentino*. Documento de Trabajo 13, CEPED-IIE-FCE-UBA, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J (2004). *Trabajo infantil y capital*. Imago Mundi, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. (2007). *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I. Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1982 - 2004*. Imago Mundi, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. (2008). *El capital: Razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*. Imago Mundi, Buenos Aires.
- Iñigo, L. (2012). "La determinación del salario individual". En Caligaris y Fitzsimons (comp.) *Relaciones económicas y políticas. Aportes para el estudio de su unidad con base en la obra de Karl Marx*, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Jaccoud, F.; A. Arakaki, E. Monteforte, L. Pacífico, J. M. Graña y D. Kennedy (2015). "Estructura productiva y reproducción de la fuerza de trabajo: la vigencia de los limitantes estructurales de la economía argentina", *Cuadernos de Economía Crítica*, 2, Sociedad de Economía Crítica, Buenos Aires, mayo, pp. 79 - 112.

- Kennedy, D. (2014). "Producción y apropiación de valor en Argentina: el rol del deprimido salario real", *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 45, 176, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, enero - marzo, pp. 157-182.
- Lastra, F. (2015). *La diferenciación de la fuerza de trabajo en América Latina y Argentina*, Tesis de Maestría en Ciencias Sociales del Trabajo, FSOC-UBA. En evaluación.
- Lindenboim, J., Kennedy, D. y Graña, J.M. (2010). "La relevancia del debate sobre la distribución funcional del ingreso", en *Revista Desarrollo Económico*, vol. 49, 196, Buenos Aires, IDES, enero-marzo, pp. 541-571.
- Marx, K. ([1857-1858]2005). *Elementos fundamentales para la crítica de la Economía Política (Grundrisse) 1857 - 1858*, Volumen 1, Siglo XXI Editores, México D.F.
- Marx, K. ([1867]1995). *El Capital. Crítica de la Economía Política*, Tomo I, Fondo de Cultura Económica, México D.F.
- Marx, K. ([1894]2000). *El Capital. Crítica de la Economía Política*, Tomo III, Fondo de Cultura Económica, México D.F.
- Maurizio, R. (2012). *Labour informality in Latin America: the case of Argentina, Chile, Brazil and Peru*, Brooks World Poverty Institute Working Paper 165, Brooks World Poverty Institute, Manchester.
- Mies, M (1999). *Patriarchy and Accumulation on a World Scale. Women in the International Division of Labour*, Zed Books, Londres.
- Ricardo, D. ([1817]2004). *Principios de Economía Política y Tributación*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Rodríguez Enríquez, C. (2010). "La crisis económica mundial, el empleo de las mujeres y las respuestas de política pública. Una observación del caso argentino", 19º Conferencia anual de la Asociación Internacional de Economía Feminista, Buenos Aires, julio.
- Seiffer, T. (2013). "Bases de la asistencialización de la Política Social en Argentina (1980 - 2010)", en *Documentos de trabajo social*, 51, Colegio Profesional de Trabajo Social, Málaga.
- Seiffer, T.; J. Kornblihtt, J. y De Luca, R. (2011). "El gasto social como contención de la población obrera sobrante durante el kirchnerismo y el chavismo (2003-2010)", en *Cuadernos de trabajo social*, 25, Universidad Complutense de Madrid, Madrid (pp. 33-47).
- Starosta, G. (2012). "El sistema de maquinaria y las determinaciones de la subjetividad revolucionaria en los Grundrisse y El Capital". En Caligaris y Fitzsimons (comp.) *Relaciones económicas y políticas. Aportes para el estudio de su unidad con base en la obra de Karl Marx*, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

# Francia y Japón en el contexto de la planificación activa: ¿un ejemplo a seguir para la Argentina?\*

*Nicolás Burotto* \*\*  
*Sebastián Martínez*\*\*\*

En este trabajo se estudian los procesos de desarrollo de Francia y Japón con la intención de dilucidar la naturaleza de la planificación en cada experiencia histórica. Para ello, se abarca el contexto socioeconómico y las transformaciones institucionales necesarias sobre las cuales se incubaba la planificación. El estudio permitirá comprender que un programa económico de mediano-largo plazos exitoso sólo puede ser alcanzado a través de una adecuada planificación económica. Por último, a partir de las experiencias históricas estudiadas, se realiza una serie de recomendaciones para la realidad económica argentina.

**Palabras clave:** Desarrollo económico – Planificación – Políticas industriales – Crecimiento económico

\* Versión de la ponencia presentada en el VI congreso anual AEDA, realizado en la Universidad Metropolitana para la Educación y el Trabajo en mayo de 2015.

\*\* Lic.en Economía UBA.. Maestría en Economía, UBA nburottor@economicas.uba.ar

\*\*\* Lic. en Economía UBA. Ayudante Ad-honorem Microeconomía I, FCE-UBA sebastian.martinez-@outlook.com

## France and Japan in the context of active planification: a role model for Argentina?

This paper studied development processes in France and Japan, with the intention of clarifying the nature of economic planning in each historical experience. For this, the paper analyzes the socio-economic context and the necessary institutional changes upon which planning is incubated. That study will enable us to understand that a successful medium long-term economic program can only be reached by suitable economic planning. Finally, based on the historical experiences studies, a number of recommendations for Argentina's economic reality are made.

**Keywords:** Economic development - Planification - Industrial policies - Economic growth

Fecha de recepción: julio de 2015

Fecha de aceptación: enero de 2016

## Introducción

*“Why should we then complain that under planning or controls there is no exact equalization between prices and marginal cost if this has never been realized (sic)?”*

(Kalecki, *Econometrica*, Vol. 17, p. 176)

La República Argentina ha entrado en un ciclo de estancamiento económico producto de inconsistencias modélicas inherentes a una economía semiindustrializada *in crescendo* carente de un programa<sup>1</sup> destinado esencialmente a aumentar el ritmo de acumulación de capital e innovación tecnológica *en forma sostenida* tanto en la industria como en el sector agropecuario. Marcelo Diamand supo notar que la incapacidad de la industria argentina de competir en el nivel internacional le impone un techo a su crecimiento dado por la disponibilidad de divisas que tiene el país para importar maquinarias e insumos. Aun cuando se inicie un proceso de sustitución de importaciones, dichas compras al exterior sobrepasan con creces al ahorro de divisas en ciclos de crecimiento económico<sup>2</sup>. Por tanto, Diamand marcó la imperiosa necesidad de una enérgica promoción de exportaciones industriales y agropecuarias para superar la restricción externa estructural. Planteaba, a su vez, que garantizar el aprovisionamiento de las divisas necesarias para la importación de bienes de capital e intermedios vía administración del comercio exterior y del flujo de divisas provenientes de préstamos externos, se vuelve una empresa ineludible para la continuidad de un modelo de crecimiento industrial (Diamand, 1972).

Tras un período (2003-11) de fuerte crecimiento, generación de empleo y redistribución progresiva de la riqueza, los límites impuestos por la estructura productiva argentina salieron a la luz. Esta falencia estructural, como se mencionó anteriormente, ensancha la brecha entre la demanda de divisas y su generación por parte del sector industrial en períodos de expansión<sup>3</sup>. Si bien el “boom” de las *commodities* le permitió a la Argentina sortear ese déficit, la misma abundancia de los denominados agrodólares supo obnubilar al gobierno nacional hacién-

<sup>1</sup> A lo largo del trabajo se utilizarán como sinónimos los términos programa y plan económico a los efectos de simplificar la exposición.

<sup>2</sup> Sin embargo, con el incremento del precio de los granos (soja, etc.) en el período 2012-2013, nada pareció señalar que la generación de divisas en el sector agropecuario siempre esté por debajo de las necesidades de la industria (Chelala, 2014).

<sup>3</sup> Basta con mencionar que el déficit industrial ascendió a más de us\$ 34.000 millones en el año 2013, lo que significa un aumento del 730% respecto del año 2003 (US\$ 4.087 millones). Fuente: INDEC.

dole creer que el camino era el correcto cuando en verdad la falta de competitividad de la industria en el frente externo era ya evidente. Este (infundado) optimismo era compartido por vastos sectores de la sociedad y bien puede reflejarse en un artículo del diario *Página 12* en el año 2007 dedicado a Marcelo Diamand a pocos días de su muerte:

“Ahora sigue siendo cierto que el sector industrial es deficitario, pero ha habido una formidable transformación en la realidad de las actividades primarias, y en particular del agro. A diferencia de entonces [década de 1970], *la fuerte demanda internacional de materias primas, su elevado nivel de precios y los sostenidos incrementos de la productividad local conforman una situación en la cual las divisas no escasean sino sobran*, por lo que la presión no es hacia la devaluación sino hacia un dólar más bajo” (Zlotogwiazda, M. *Página 12*, 23/06/2007, cursiva de los autores)

Existió hasta mediados de 2011 la falsa creencia de que los dólares habían llegado para quedarse. Sin embargo, las presiones ejercidas por la restricción externa, como es harto sabido, no tardaron en manifestarse y dejaron muy atrás los años de “vacas gordas”. A su vez, el actual estancamiento económico no se debe exclusivamente a la ausencia de una adecuada planificación para la promoción industrial sino que la falta de previsibilidad del Estado en materia energética acentuó los desequilibrios. Luego de años de caída en la producción de gas y petróleo, el déficit energético ascendió a los US\$ 6.500 millones de dólares en el año 2013 (Gigliani, 2013) agravando las presiones cambiarias junto con la fuga de divisas<sup>4</sup>.

En contraposición al devenir económico argentino de los últimos años, se encuentran claros ejemplos a lo largo de la historia de procesos de desarrollo exitosos fundados sobre la planificación económica con un horizonte de largo plazo destinados no sólo a encauzar la economía en una senda de crecimiento y transformación estructural sino también a predecir y anticipar desequilibrios inherentes a la misma. En particular, se estudiarán los procesos de desarrollo de Francia y Japón con la intención de dilucidar la naturaleza de la planificación en cada experiencia histórica. Dicho estudio abarcará el contexto socioeconómico en el que se gestó la planificación, las transformaciones institucionales necesarias para su implementación como así también el rol del Estado en su elaboración y la implementación de políticas activas tendientes a alcanzar las metas preestablecidas. Se intentará mostrar, partiendo del

---

<sup>4</sup> Frente a este contexto, en un acto de racionalidad del nuevo equipo económico, se decidió renacionalizar YPF, la mayor empresa energética del país, en abril del 2012 en miras de revertir tal situación. Si bien acertada, el inicio de una política de promoción sectorial debió haber acontecido con anterioridad a la pérdida de soberanía energética.

concepto de estructura productiva desequilibrada, que cualquier programa propuesto para su perpetua superación puede ser llevado a cabo con éxito únicamente si se aplica con una profunda coordinación y una visión de mediano-largo plazo sólo alcanzables con una adecuada planificación económica. Sin embargo, se observará que en las experiencias estudiadas, distinto a lo que planteaba Diamand (1972) respecto de las consecuencias negativas para la industria que podría llevar una eliminación de los derechos de importación, cuando la protección se redujo (para las empresas que presentaban altos niveles de competitividad internacional) no se registraron caídas en el ingreso y altos niveles de desempleo. Las aperturas resultaron exitosas, en parte, debido al carácter gradual de la aplicación acompañada de incentivos a la exportación y el desarrollo de planes de corto y mediano plazos. Por otra parte, Diamand planteaba la necesidad de permanencia de los incentivos para el desarrollo industrial porque estímulos de carácter temporario desalentarían el desarrollo de empresas exportadoras. No obstante, en estos casos los estímulos estuvieron asociados con metas y objetivos explícitos de exportación, los cuales fueron de carácter transitorio hasta que las empresas estuvieran en condiciones de poder competir en el mercado externo. De acuerdo con Chelala (2014), en estas experiencias los gobiernos realizaban seguimientos tras la protección que constataban aumentos en la productividad efectiva los cuales evitaban, a su vez, que las empresas se enfocaran exclusivamente al cautivo mercado interno.

La finalidad de este trabajo es armonizar el correcto diagnóstico planteado por Diamand (1972) y las estrategias de industrialización exportadoras con base sobre la planificación, expresadas en los célebres casos de Francia y Japón. Básicamente, el interés por estas experiencias se origina en que la producción exportada (independiente del alto contenido de insumos importados) es consecuencia de un procesamiento local. Es decir, no es la orientación a la exportación en sí lo interesante (porque se puede haber originado en la exportación de recursos naturales), sino la incorporación de la *lógica industrial* al patrimonio local (Fajnzylber, 1983)<sup>5</sup>. Además, el papel del Estado es fundamental en los países analizados: la persecución de un mismo objetivo con diferencias en la intensidad y modalidades de intervención.

En la primera sección se hará una breve revisión crítica de las dos principales aproximaciones teóricas que buscan explicar el desarrollo de Francia y Japón: la teoría de la planificación indicativa y la teoría del

---

<sup>5</sup> Un rasgo característico de estos procesos, es que la concentración en los productos exportados estuvo centrada sobre bienes de consumo con un alto contenido de bienes importados y un uso intensivo en mano de obra.

Estado capitalista desarrollista<sup>6</sup>. Se propondrá una síntesis entre ambos abordajes aplicable<sup>7</sup> a la Argentina. En la segunda sección se analizarán en profundidad las dos experiencias de desarrollo, desde el cuerpo teórico previamente esbozado, para lograr dar cuenta de la naturaleza de la planificación en cada una de las naciones. A modo de conclusión, se observará que cada una de las experiencias históricas estudiadas dejó grandes enseñanzas para una economía subdesarrollada como la argentina.

## 1. Antecedentes teóricos: una reconsideración

La Gran Depresión de los años 30<sup>8</sup> significó una ruptura en la visión<sup>8</sup> prevaleciente desde finales del siglo XIX según la cual la fuerza autorreguladora de los mercados impediría la existencia de desempleo en una economía descentralizada y sin regulaciones “distorsivas” por parte del Estado. Este quiebre fue objetivado por John Maynard Keynes y por Michal Kalecki, quienes (en forma separada) arribaron a una crítica demoledora a los fundamentos de la teoría neoclásica y construyeron los cimientos de lo que a partir de la segunda guerra mundial se transformó en la corriente de pensamiento *mainstream* durante más de dos décadas (Keynes, [1936] 2009; Kalecki, 1933, 1937). Su principal contribución, fue la teoría de la demanda efectiva a partir de la cual una economía puede encontrarse en equilibrio con desempleo (a los ojos de ambos una regla mas que una excepción). Este novedoso enfoque permitió demostrar que las sociedades capitalistas son *inherentemente* inestables, dado que el nivel de empleo depende esencialmente de las fluctuaciones de la inversión privada regida por los *animal spirits* de los empresarios en el caso de Keynes, y por la tasa de ganancia, el nivel de producto (del cual depende el autofinanciamiento de las empresas) y por el acervo de capital en el caso de Kalecki<sup>9</sup>. El gasto público, como factor de la demanda agregada, salió a la luz como un elemento fundamental en manos del Estado para alcanzar el pleno empleo.

A partir de mediados de 1940, surgieron en el ámbito académico numerosos estudios que justificaban el accionar del Estado tendiente a

<sup>6</sup> En su versión más acabada, a la que Robert Wade denomina teoría del mercado gobernado (Wade, [1990] 1999)

<sup>7</sup> No sólo económica sino también políticamente.

<sup>8</sup> Acerca del cambio en la visión y su impacto en la teoría económica ver Heilbroner y Milberg (1998). Al respecto, los autores afirman que “Por visión entendemos los temores y esperanzas políticas, los estereotipos sociales y los juicios de valor —(...) sin articular— que impregnan todo pensamiento social (...)” y que “(...) para toda clase de investigación social la “visión” establece el escenario, y las personas el reparto”.

<sup>9</sup> Ver Lopez y Mott (1999).

encauzar las economías no sólo hacia el pleno empleo sino que también a subvertir las estructuras productivas de zonas subdesarrolladas<sup>10</sup>, apartándose en forma notable del esquema neoclásico. Fue el nacimiento de lo que poco tiempo después se conocería como *desarrollismo*. Bajo esta corriente de pensamiento socioeconómico se fundaron los modelos de planificación económica que tuvieron lugar no sólo en Europa sino también en Asia y en cierta medida en América latina. Si bien este trabajo no tiene como propósito ahondar en los fundamentos teóricos del desarrollismo, sí cabe destacar que retomó gran parte de las problemáticas abordadas por la economía clásica que giran en torno de la generación, apropiación y utilización del excedente económico.

Las experiencias de desarrollo acontecidas desde el período de posguerra fueron abordadas no sólo por los economistas del desarrollo sino también por los economistas neoclásicos. A grandes rasgos se pueden distinguir tres grandes posturas<sup>11</sup> (Wade, [1990] 1999), de las cuales dos están fundadas sobre la teoría neoclásica. La primera de ellas descansa sobre la creencia de que el desarrollo es una implicancia necesaria de la liberalización de los mercados, fundamentalmente del comercio internacional. Esta Teoría del Libre Mercado (TLM) rechaza deliberadamente toda intervención estatal en tanto que distorsiona los precios normales o naturales que, gracias al juego de la oferta y la demanda, reflejan fehacientemente la escasez relativa de bienes y factores. Por tanto, un sistema de precios libre emite señales a través de las cuales los consumidores y empresarios pueden asignar *eficientemente* sus recursos al perseguir su interés privado. Bajo el enfoque de la TLM, las funciones del Estado deben quedar circunscriptas a crear un ambiente propicio<sup>12</sup> para que la iniciativa privada conduzca a una asignación óptima de los recursos disponibles de una economía.

La segunda postura también descansa en la teoría neoclásica. Robert Wade la denomina Teoría del Mercado Simulado (TMS) y básicamente admite la necesidad de numerosas intervenciones en los mercados. Sin embargo, los economistas que comparten esta visión afirman que los

---

<sup>10</sup> No puede dejar de tenerse en cuenta la gran influencia que tuvo el período de reconstrucción luego de finalizada la segunda guerra mundial en el cual el Estado se vio obligado a asignar recursos en forma compulsiva en aquellos sectores devastados durante el conflicto bélico.

<sup>11</sup> Si bien las posturas se enfocan en las experiencias de Asia, bien pueden generalizarse ya que reflejan una visión y teoría determinadas. Ver nota al pie 5.

<sup>12</sup> El Estado debe limitarse a asegurar estabilidad macroeconómica (baja inflación y tipo de cambio "competitivo"), crear las instituciones necesarias para que los mercados funcionen en forma competitiva y proveer a la sociedad de aquellos bienes que no son producidos de forma eficiente en el ámbito privado (infraestructura, seguridad nacional, defensa nacional).

Estados asiáticos se encargaron de poner los precios en su correcto nivel relativo de modo tal que el resultante de la interacción entre oferentes y demandantes fue idéntico al que hubiera acontecido sin distorsiones iniciales (ya sea producto de una política de proteccionismo o por fallas de mercado<sup>13</sup>). Esta práctica permitió, siguiendo este razonamiento, llevar adelante una política de promoción de exportaciones sin crear incentivos falsos (denominado “régimen comercial neutral”). Si bien la TMS amplía considerablemente el campo de acción del Estado, se fundamenta sobre el mismo cuerpo teórico que la TLM<sup>14</sup>. En la práctica ambas abogan por un Estado retirado de la vida económica de una nación en tanto que las fallas de mercado no sólo son excepciones aisladas sino que también pocas veces pueden ser resueltas sin distorsiones secundarias o sin errores de cálculo (en la literatura neoclásica se llama a este fenómeno “fallas de gobierno”) (Banco Mundial, 1987).

La tercera postura enunciada por Wade es de su propia elaboración y la denomina Teoría del Mercado Gobernado (TMG) la cual parte de la noción conceptual de Estado desarrollista, esbozada por primera vez por Chalmers Johnson en su célebre obra *MITI and the Japanese Miracle*, según la cual hay una conexión unívoca entre el armado institucional de Japón y su extraordinario desempeño económico (Johnson, 1982). La TMG busca transformar el carácter puramente “descriptivo” del modelo de Johnson y estudia el éxito (asiático) en tres planos diferentes. En primera medida, afirma Wade, el éxito del este de Asia se debe a un nivel de acumulación de capital superior al que hubiera existido si se hubieran aplicado las políticas que se desprenden de los esquemas de la TLM y TMS. El Estado se encargó de modificar en forma permanente los precios para alterar no sólo el flujo de inversiones sino también su composición. Por otro lado, influyó considerablemente en “la exposición de muchas industrias a la competencia internacional (...)”. El segundo plano explicativo hace referencia a las políticas llevadas adelante para alterar los precios relativos y así “gobernar los procesos mercantiles de asignación de recursos”: incentivos, controles, y

<sup>13</sup> Existe una falla de mercado cuando la libre interacción entre oferentes y demandantes no conduce a una asignación paretiana óptima. Dada esta situación, es posible modificar los precios relativos y mejorar la situación de cierta cantidad de individuos sin empeorar la de otros.

<sup>14</sup> Cabe destacar que la eficiencia asignativa de corto plazo es, para la teoría neoclásica, una condición necesaria y suficiente para la eficiencia de largo plazo o dinámica (Banco Mundial, 1987. Pp. 102-103). A su vez, la eficiencia se logra únicamente a través de la liberalización del comercio internacional para igualar los precios internos a los externos. De esta manera, cada economía se debe especializar en la producción de aquellos bienes en los que ostente ventajas comparativas (estáticas) para alcanzar un bienestar máximo. Ver Schumacher (2013).

mecanismos para “atomizar el riesgo”. El último plano es el institucional. La organización del Estado (con una burocracia eficaz y autónoma que tome las riendas de la planificación) y su específica relación con el sector privado tuvo una gran importancia ya que viabilizó la dirección del mercado. El autor destaca la impronta autoritaria y corporativista de los Estados asiáticos a partir de la cual la relación con los privados estuvo regida por los controles y la supervisión a los sectores “ganadores” elegidos estratégicamente por la autoridad central.

Sin embargo, Robert Wade ignoró que el tratamiento de la falta de información en los mercados dio lugar en la década de 1960 a la Teoría de la Planificación Indicativa (TPI). Esto se debió probablemente a que su análisis se centra sobre Asia y la TPI se aplicó en mayor medida a explicar el desarrollo francés. Sin embargo, como se mencionó anteriormente, en este breve repaso teórico se busca generalizar las distintas posturas. La TPI está destinada a tratar los problemas de información en mercados descentralizados y propone una solución novedosa. Básicamente, en su forma “pura” intenta responder a esta falla de mercado con la provisión de información por parte del Estado. Ya se puede encontrar una propuesta similar en *El final del laissez faire*, un pequeño ensayo en el que Keynes afirma lo siguiente:

“Muchos de los mayores males económicos de nuestro tiempo son la consecuencia del riesgo, la incertidumbre y la ignorancia. (...) Creo que el remedio para estas cosas ha de buscarse (...) en parte en la recogida y publicación en gran escala de datos relativos a la situación económica, incluyendo la publicidad completa, si es necesario por ley, de todos los hechos económicos que sea útil conocer” (Keynes, 1926)

La información pública supliría la falta de información contenida en los precios en un contexto de libre mercado, permitiendo de esta manera que se pueda alcanzar una asignación óptima de recursos. Otra función de la planificación indicativa sería la de coordinar las acciones de los agentes en contextos de equilibrios múltiples (Frank y Holmes, 1990) para evitar los equilibrios de mercado “menos eficientes”<sup>15</sup>. De lo dicho hasta aquí, la TPI cabe perfectamente en el enfoque de la Teoría del Mercado Simulado en tanto que el desarrollo económico únicamente puede acontecer luego de que se subsanen las fallas de mercado y el sistema de precios refleje correctamente la escasez relativa de los bienes y factores. Su razón de ser emana de su capacidad de eliminar una falla de mercado en un contexto de equilibrio general, es decir un contexto de asignación de recursos dados. Sin embargo, autores heterodo-

---

<sup>15</sup> La forma institucional tanto para recopilar y sociabilizar la información como para coordinar a los agentes es una problemática que se discutirá en profundidad en la siguiente sección.

xos alejados de la teoría neoclásica también supieron destacar la importancia de la planificación indicativa pero en su carácter de acicate para las inversiones de largo plazo. Según este razonamiento, las expectativas del sector capitalista sobre la demanda futura son un factor fundamental para el crecimiento económico. Roy Harrod argumenta al respecto que no solo basta con una adecuada planificación gestada en el seno del Estado sobre el crecimiento potencial de la economía total y de cada sector, sino que el *proceso de elaboración* cumple un rol vital a la hora de modificar las expectativas de los empresarios (Harrod, 1964). Si bien se profundizará sobre este tema en la siguiente sección, cabe destacar algunos aspectos generales. La elaboración de un plan de mediano plazo puede llevarse adelante reuniendo a uno y cada uno de los grupos de poder de la economía. De esta manera, la misma participación en la elaboración del plan general de cada sector puede garantizar su credibilidad y alterar el resultado asignativo sin sacrificar la iniciativa privada. Se puede definir a la planificación indicativa como una “vía media que concilie el respeto a la libertad y a la iniciativa individuales con una orientación común del desarrollo”. (Massé, 1966. p. 99). Se despliega así, un proceso de profecía autocumplida en el que el Estado juega un rol primordial a la hora de concertar y persuadir al sector privado. La mayor parte de la literatura acerca del desarrollo de Francia, como se verá luego, descansa en este conjunto de ideas acerca de la planificación indicativa.

Pueden notarse fácilmente ciertos puntos de contacto entre la TPI y la TMG en tanto que ambos enfoques centran su atención sobre la creación de ventajas competitivas o, lo que no es más que su contracara, en el desafío a las ventajas comparativas existentes. El desarrollo económico es el resultado de este reto a los mecanismos de mercado y del rechazo de sus resultados sobre la estructura económica y social de una nación. Solo se pueden transformar dichas estructuras si se crean incentivos y controles (TMG) sobre los privados o si se alteran sus expectativas radicalmente (TPI). De ahí que tomen como un punto central la relación entre el Estado y el sector capitalista. Sin embargo, es justamente donde yace su principal diferencia (de carácter netamente político). La teoría elaborada por Wade manifiesta que una condición necesaria para poder gobernar el mercado con un sentido colectivo de largo plazo fueron las “disposiciones políticas corporativistas y autoritarias” de los países asiáticos. Sin embargo, admite que el desarrollo japonés se desarrolló en un entorno democrático y no logra demostrar que dicha gobernanza no pueda desarrollarse en un contexto de inclusión social en la toma de decisiones. La TPI encuentra en la concertación y la pluralidad la clave del éxito, plenamente compatibles con un régimen democrático. La otra gran diferencia también se ubica en el

plano de la creación de un plan económico nacional. Según la TMG el sector encargado de dicha tarea es la burocracia estatal que tiene como prerrequisito fundamental ser autónoma y estar desligada de cualquier presión que puedan ejercer diversos grupos de interés. De esta manera, la sociedad en su conjunto queda excluida del armado de lo que no es otra cosa que una apuesta al futuro del país en cuestión. Como se mencionó, la TPI hace necesaria la inclusión de cada grupo de poder. La fortaleza de la TMG, radica en que logra dar cuenta de cuáles son los mecanismos de mercado subyacentes al desarrollo económico y elabora una extensa serie de medidas estatales tendientes a conducir al mercado hacia los objetivos requeridos por el plan (Wade, [1990] 1999, pp. 62-63). Mientras que la planificación indicativa plantea una relación lineal entre las expectativas y el desempeño económico, lo cual rebasa lo simplista.

El propósito de este breve *racconto*, no es otro que el de encontrar un cuerpo teórico capaz de servir al armado de una estrategia política y económica de desarrollo para la Argentina. La TMG bien puede generalizarse si se logra encontrar el armado institucional pertinente para poder gobernar los mecanismos mercantiles en contextos democráticos y plurales. Si bien se verá en detalle en el caso francés, dicho armado es plenamente posible y sus bases se encuentran en el espíritu de la TPI.

## **2. Francia: de la reconstrucción a la planificación concertada**

### **2.1. La doble herencia de la posguerra**

Los desafíos que encaró Francia en el periodo de posguerra fueron múltiples. Por un lado, era menester del Estado encarar la tediosa tarea de reconstruir el aparato productivo que había sido devastado durante la ocupación alemana. El PBI se retrajo un 50% entre 1938 y 1944 y la producción industrial casi un 60% (Lynch, 1997). Por otro lado, Francia venía experimentando un estancamiento económico muy profundo iniciado luego del *crash* de 1929. Tanto es así, que en 1938 aún no había alcanzado el nivel de producción anterior a la crisis internacional.

Frente a este sombrío panorama, los fondos del Plan Marshall sirvieron como aliciente para que el Estado francés ocupara un rol central en la vida económica del país. Las negociaciones sobre la ayuda estadounidense en el marco de dicho plan necesitaban un mecanismo seguro para garantizar que los fondos iban a ser utilizados en forma eficiente. De esta manera, se creó en 1946 el Comisariado General del Plan (CGP) cuyo primer director fue Jean Monnet.

El poder del Estado para imponer sus prioridades se fundó básicamente sobre dos grandes transformaciones que tuvieron lugar entre 1944 y 1946. La primera de ellas es la oleada de nacionalizaciones que le permitieron al Estado controlar una parte sustancial de la economía francesa. Entre dichos años, fueron nacionalizados el Banco de Francia y los cuatro bancos comerciales de mayor tamaño, las cuatro mayores aseguradoras, las empresas productoras de gas, electricidad y carbón, Air France, y Renault (por su colaboración con el régimen nazi) (Hall y Soksise, 2001). En conjunto, estas medidas le brindaron al Estado un rol clave en el desenvolvimiento económico de Francia: en 1946, controlaba directamente el 98% del sector de producción de carbón, el 95% del de electricidad, el 58% del sector bancario y el 38% de la producción de automóviles. La segunda transformación tuvo que ver con un novedoso entramado institucional tendiente a hacer participativo el proceso de planificación. Se buscó llegar a una “economía concertada” (Massé, 1966) en la cual los lineamientos generales del plan surgiera del intercambio de visiones e ideas entre los grandes grupos de poder. Para ello, el CGP ocupó un rol fundamental ya que no solo participaba del armado del plan sino que era menester suyo la coordinación y supervisión de los encuentros entre los distintos sectores de la economía, incluso entre ministerios públicos. (Collis y Turner, 1977). La concertación era llevada adelante en el Consejo Económico y Social (donde estaban representados el Estado, capitalistas y trabajadores) y en las Comisiones de Modernización, creadas por Monnet para auxiliar al CGP en la preparación de los planes. De estructura tripartita al igual que el Consejo, se crearon dos tipos de comisiones: horizontales (trataban temas generales) y verticales (agrupaban a sectores específicos).

## **2.2. Breve repaso de los planes<sup>16</sup>**

El Primer Plan (1946-1952), también denominado “Plan Monnet” estuvo básicamente orientado a dirigir la inversión a través de la asignación de los fondos provenientes del exterior y bajo el lema “Modernización o Decadencia”, se concentró en la expansión de seis industrias básicas: carbón, electricidad, acero, cemento, maquinaria para la agricultura y transporte. Los objetivos fueron ampliamente superados.

Con la creación del Sistema de Cuentas Nacionales en Francia, el Segundo Plan (1953-1957) fue el primero en estimar una tasa de crecimiento anual del producto bruto interno y se intentó establecer un conjunto de estimaciones coherentes sobre los niveles agregados de la demanda y sobre los recursos disponibles de manera tal de que el cre-

<sup>16</sup> Para un análisis detallado de los métodos de planificación y la participación de los distintos sectores de poder en Francia ver Masse (1962), Collis y Kerry (1970).

**Cuadro 1.** Desempeño de los planes en Francia (% PBI)

	Pronóstico (Pron) Resultado efectivo (Res)	Tasa promedio anual de crecimiento		Pronóstico (Pron) Resultado efectivo (Res)	Tasa promedio anual de crecimiento
1953-1957	Pron.	4,4	1965-1970	Pron.	5,0
II Plan	Res.	5,2	V Plan	Res.	5,8
1957-1961	Pron.	4,9	1970-1975	Pron.	5,9
III Plan	Res.	4,5	VI Plan	Res.	3,8
1960-1961	Pron.	4,3	1975-1980	Pron.	5,2
Plan Int.	Res.	6,3	VII Plan	Res.	3,8
1961-1965	Pron.	5,5			
IV Plan	Res.	6,3			

Fuente: Estrin y Holmes (1990)

cimiento no se tropezara con desequilibrios o cuellos de botella (**cuadro 1**). Se buscó estimular la producción en general con objetivos no solo cuantitativos como en el Primer Plan, sino que también con objetivos cualitativos (incorporación de tecnología y aumento de la productividad). Si bien los objetivos fueron superados ampliamente, esto fue a costa de la estabilidad macroeconómica, fundamentalmente hubo un aumento desproporcionado de las importaciones frente al de las exportaciones (que crecieron un 47% y un 16% por encima de lo estimado respectivamente). El Tercer Plan (1957-1961), fue el primero en utilizar métodos más sofisticados en la elaboración del plan, al introducir una matriz de insumo-producto para darle coherencia a las estimaciones en el plano de ramas industriales. Debido a un aumento desmesurado de las importaciones, la falta de divisas obligó al gobierno francés a aplicar una devaluación en 1958. El costo del ajuste fue una caída de la producción en los dos primeros años del plan. Sin embargo, en 1960 se introdujo un Plan Interino con el fin de dar las señales de que la economía estaba lista para volver a crecer. Así fue que las metas de crecimiento fueron superadas con creces al finalizar el quinquenio. El Cuarto Plan (1961-1965), trajo consigo cambios sustanciales respecto de los primeros. En primer lugar, hizo hincapié en la necesidad de expandir la inversión social y en infraestructura. A su vez, se impusieron ciertos requisitos como condiciones necesarias para un crecimiento sostenible: estabilidad en precios y balanza de pagos equilibrada. La tasa de crecimiento de este quinquenio (6,3% anual) fue la mayor de todo el período de posguerra. Si bien el Quinto Plan (1965-1970) tuvo los mismos lineamientos que el anterior, cabe mencionar ciertas diferencias en los

métodos de planificación. Se incorporaron por primera vez estimaciones en términos monetarios: precios, salarios, ahorro e inversiones. Además, se crearon indicadores de alerta destinados a detectar anticipadamente posibles desequilibrios o desviaciones respecto de los objetivos del plan. Existieron numerosos documentos oficiales en los que se destacaba la flexibilidad de la planificación<sup>17</sup>. Estos indicadores sirvieron como advertencias para intervenir rápidamente ante aumentos repentinos en precios o un eventual enfriamiento de la producción e inversión. El Quinto Plan, fue el último en superar con creces los objetivos del Estado francés (a pesar de la gran huelga obrera de 1968), y luego de la crisis de 1973 el espíritu de la planificación se comenzó a desdibujar. Sin embargo, como se verá, esto no quiere decir que el Estado se haya apartado de la vida económica de Francia.

### 2.3. Planificación ¿indicativa?

El término “indicativo” generó enormes confusiones entre los economistas e historiadores que estudiaron la experiencia de desarrollo de Francia en la posguerra. Muchos de ellos evaluaron los planes según la divergencia entre los pronósticos de crecimiento y los resultados efectivos (Estrin y Holmes, 1990). La presunción básica de este enfoque es que el plan sirve como una guía para que los empresarios tomen decisiones en contextos de incertidumbre<sup>18</sup>. La información suministrada, al ser producto de un proceso de concertación, “crea una sensación de unión que es favorable para la implementación del Plan” (Masse, 1965. Traducción propia). Sin embargo, sobran evidencias de que la planificación francesa fue mucho más que indicativa. La confusión radica en que la razón de ser de la teoría de la planificación indicativa fue la de justificar la planificación en términos neoclásicos. Como se explicó anteriormente, la falta de información en los mercados abrió una puerta para que las autoridades centrales puedan interferir en la vida económica de una nación. La teoría nunca se adaptó a la realidad económica y social de Francia y los estudios no supieron notar esta divergencia.

El Estado tuvo un rol plenamente *activo* a la hora de implementar los planes. El gran control que tuvo sobre el aparato productivo tras las nacionalizaciones le permitió supervisar gran parte de las inversiones y ajustarlas a las necesidades impuestas por cada plan. A su vez, le per-

<sup>17</sup> El plan, destacaron desde el CGP, no es una “predeterminación rígida del futuro crecimiento de la economía”, sino que por lo contrario son “los lineamientos a mediano plazo de la política económica”. Ver Denton *et. al.* (1970) para mayores detalles.

<sup>18</sup> Jean Monnet denominó malthusianismo económico a la situación que vivió Francia desde mediados de 1920 según la cual los empresarios sólo invertían en sectores seguros y con una mentalidad cortoplacista.

mitió ser un actor de gran importancia como demandante de bienes y servicios privados. Su carácter de monopsonio en diversos mercados ayudó considerablemente al Estado a imponer sus reglas de juego. Durante la década de los '60 se instrumentaron diversos contratos entre el sector público y el capitalista en los que el primero brindaba beneficios impositivos, autorizaciones para aumentar los precios y financiamiento a tasa preferencial, a cambio de la adaptación de las firmas a los lineamientos del plan (Denton *et al.* 1970). Asimismo, el economista francés Elie Cohen denominó al conjunto de “grandes proyectos” encabezados por el Estado en asociación con el sector privado (“campeones nacionales”) como *high-tech Colbertism*<sup>19</sup>. Promovidos por una agencia específica, estos proyectos son diseñados y financiados por el Estado quien, en asociación con privados, administra empresas mixtas<sup>20</sup>. En la mayoría de los casos, la demanda de estas empresas proviene de la contratación pública y una vez alcanzado cierto nivel de productividad salen a competir al mercado internacional (Cohen, 2007).

El control del sistema crediticio, fue quizá la herramienta fundamental que tuvo Francia para gobernar los sectores que consideraba estratégicos. Aun luego de recuperado el sector bancario tras los años próximos a la segunda guerra mundial, en el período 1960-1973 el mercado financiero nunca proveyó más del 10% del total del financiamiento de la inversión. A su vez, la política crediticia fue en gran parte selectiva y según Eric Monnet existieron a grandes rasgos cinco tipos de intervención para dirigir el crédito en Francia (Monnet, 2012):

1. Préstamos del Tesoro: el gobierno financiaba inversiones de largo plazo con dinero del presupuesto nacional a través de fondos de desarrollo (entre los que se destacaron el *Fonds national d'aménagement du terrotoire* —cuyo financiamiento iba dirigido a autoridades regionales y locales— y el *Fonds de développement économique et social* financiaba directamente a empresas.
2. Préstamos de instituciones públicas y semipúblicas (casas de crédito especializadas): éstas últimas orientaban el crédito hacia los sectores estratégicos para el Estado francés y prestaban a tasas preferenciales.
3. Redescuentos del Banco de Francia.

<sup>19</sup> En referencia a Jean-Baptiste Colbert quien fue ministro del rey Luis XIV en el siglo XVII.

<sup>20</sup> Fueron destinados a sectores de nuevas tecnologías en los que se necesitaban grandes inversiones y los riesgos eran muy altos. Se destacan Alcatel, Airbus, Arianespace, Aerospatiale, Dassault, etc. Muchas de las grandes empresas de origen francés (33 en total) que aparecen en Global Fortune 500 tienen su origen en esta particular política de Estado.

4. Exenciones: los impedimentos cuantitativos sobre el crédito se flexibilizaron para ciertos sectores. Los créditos a la exportación “siempre fueron exentos de controles cuantitativos durante los episodios de política monetaria contractiva desde 1948 hasta principios de 1980”
5. Orientación compulsiva: si bien no fue normal, el Banco de Francia forzó en ciertas circunstancias a bancos a prestar a firmas o sectores específicos.

En suma, puede advertirse claramente que la planificación económica en Francia respecto de lo meramente indicativo no se encargó simplemente de abastecer a las firmas de la información necesaria para que emprendan inversiones de largo plazo. Por lo contrario, el Estado ocupó un rol central en el armado e implementación de políticas activas destinadas a cambiar drásticamente el rumbo de su economía. Igualmente al caso japonés, se observa que la planificación francesa suministró una importante ayuda a enfrentar la destrucción provocada por la segunda guerra mundial a partir de la incorporación de políticas de reconstrucción, modernización de la infraestructura y sistemas productivos. Sin embargo, las economías asiáticas sufrieron un proceso de industrialización “tardío” respecto de los países centrales. Para llevar adelante el cambio estructural no se disponía de un acervo tecnológico ni de grandes mercados, sino que el proceso de industrialización se llevó a cabo a partir de mecanismos de imitación y aprendizaje de los procesos tecnológicos de los países industrializados producto de la primera y segunda revolución industrial. Esto llevó a que las economías asiáticas entendieran el cambio estructural como la promoción de industrias de perfil altamente competitivo orientadas al comercio internacional (Casparrino *et al.*, 2011).

### **3. El desarrollo japonés: ¿un milagro?**

En las postrimerías de la segunda guerra mundial, la economía japonesa se encontraba devastada, por lo que las autoridades de ocupación llevaron a cabo un conjunto de reformas económicas y políticas, entre las cuales se encontraban: tareas de desmilitarización y democratización; reforma agraria; disolución de los conglomerados económicos y promoción de las organizaciones laborales. Sin embargo, con el inicio de la Guerra Fría, EUA adoptó a Japón como su aliado y, posteriormente, con el surgimiento de la guerra de Corea (1950) el Japón experimentó un gran auge económico con altos niveles de inversión en equipos y un aumento considerable en las reservas de divisas, lo que posibilitó la importación de una mayor cantidad de materias primas para un

desarrollo industrial más amplio. Entre 1952 y 1973, el PBI creció a un nivel promedio de 10% anual y hacia 1986, el Japón ya era la segunda potencia económica del mundo, estableciéndose este fenómeno en la literatura como el “milagro japonés”. En este apartado, se revisarán algunas de las causas de semejante éxito, enfocados principalmente en la planificación y el cambio institucional.

### **3.1 La transformación institucional y política industrial**

Por el lado de las instituciones, después de la segunda posguerra, en una economía con alta inflación, se crea en agosto de 1946 el Directorio de Estabilización Económica el cual se encargó de recibir las tareas de planificación que se presentaban ante agencias y ministerios. Además, se crea el Banco de Reconstrucción con el objetivo de financiar a las empresas industriales subutilizadas, y así, rehabilitar la producción. De este modo, en 1947 se financia la industria del carbón ampliándose los objetivos de producción a 30 millones de toneladas. Esto provoca una gradual recuperación de la economía, estabilizándose la inflación hacia 1949<sup>21</sup>. Ese mismo año, se crea el Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI), cuyo objetivo era el desarrollo del comercio exterior a través del desarrollo de planes. El MITI estaba encabezado por el ministro Heitaro Inagaki y compuesto por una secretaria, seis oficinas (*Bureaux*) y cinco agencias externas<sup>22</sup>. El ministerio era pequeño y no controlaba los recursos de manera directa, pero tenía un gran poder basado sobre estrictas normas y en la capacidad del Estado de aplicar premios y castigos al sector privado. Por otra parte, en el ámbito financiero se estableció la llamada estructura de “dos pisos”, la cual consistía en el financiamiento industrial directo por parte de las instituciones del Estado a través de sus bancos y, a su vez, préstamos del gobierno pero por medio de bancos comerciales (12 bancos con privilegios especiales). Las empresas industriales dependían del financiamiento bancario en proporciones del 70 u 80% de su capital, lo que provocó una estrecha relación de dependencia financiera, fomentando la creación de conglomerados industriales (llamados *keiretsu*) alrededor de los bancos. Esto le permitió al MITI lograr un mayor control y poder de orientación

<sup>21</sup> Esta recuperación también se debió, en parte, a la implementación del Plan Dodge (en honor a Joseph Dodge: consejero auditor representante de las autoridades de ocupación) el cual consistió en suspender los controles de la economía; suspender nuevos créditos del Banco de Reconstrucción y eliminación de subsidios.

<sup>22</sup> Oficinas: i) comercio internacional; ii) empresas de comercio internacional; iii) comercio internacional textil; iv) comercio internacional de mercaderías generales; v) comercio internacional de productos químicos; vi) comercio internacional de hierro y acero. Agencias externas: i) recursos; ii) minería; iii) patentes; iv) empresas pequeñas y medianas; v) tecnología industrial.

para sus políticas de desarrollo industrial.

Las políticas económicas del Japón de la posguerra, estaban orientadas a respaldar inversiones que permitieran la acumulación de capital para la reconstrucción industrial. Para ello, se crea en 1950 el Banco de Exportación e Importación, el cual proporcionaba financiamiento para el fomento de las exportaciones y, en 1951, el Banco de Desarrollo del Japón (el cual sucede al Banco de Reconstrucción) que prestaba dinero a una tasa de interés muy baja para inversiones en instalaciones y equipos en industrias básicas. Además, para promover la inversión y exportación de las firmas se crea, en 1952, la ley de Promoción de la Racionalización de la Empresa, la cual permitía el apoyo del gobierno en forma de subsidios para nuevas instalaciones y maquinarias y exenciones impositivas que permitían una menor presión fiscal y menores costos de producción<sup>23</sup>. También en el mismo período, se crearon los “fondos especiales” para apoyar financieramente a las industrias en desarrollo. Los fondos provenían de utilidades imponibles que se excluían para estos fines y de fondos —autorizados— provenientes del no pago de impuestos.

A partir de 1955, el gobierno elaboró una estrategia de planes quinquenales los cuales indicaban la dirección que debía tomar la economía, como también las medidas necesarias para conseguir los objetivos (promover la competitividad internacional de las industrias). Para ello, se indicaban los lineamientos generales que debía tomar cierto sector de la industria, el cual trataba de aproximarse mediante diferentes medidas de apoyo (*ikusei*). El MITI elegía a determinado sector de la rama industrial para lograr su desarrollo. Por ejemplo, a fines de la década de 1950 se eligió a la industria petroquímica y se trazó un camino a seguir: *i*) se realizó una investigación sobre la cual se formuló un anuncio público de la política a mantener con dicho sector; *ii*) asignación de divisas y financiamiento a través del Banco de Japón; *iii*) licencias para la importación de tecnologías extranjeras; *iv*) accesos a modos de amortización acelerada de sus inversiones; *v*) asignación gratuita de tierras o ventas a precios subsidiados; *vi*) liberación de tarifas aduaneras sobre ciertos productos químicos y maquinarias; *vii*) devolución de impuestos por el consumo de productos provenientes del sector combustibles; *viii*) creación de una junta dentro del MITI para regular la competencia (Johnson, 1982)<sup>24</sup>.

<sup>23</sup> Otra ley importante fue la ley Antimonopolio, creada en 1953, la cual evitó la depresión y permitió la racionalización de los *cartels*. Justamente, la prohibición en la creación de *holdings* intensificó la organización de las firmas alrededor de los bancos dando origen a los *keiretsu*.

<sup>24</sup> También se vieron favorecidas durante la década las ramas de la electrónica; caucho

**Cuadro 2.** Desempeño de los planes en Japón (%PBI)

	Pronóstico (Pron) Resultado efectivo (Res)	Tasa promedio anual de crecimiento		Pronóstico (Pron) Resultado efectivo (Res)	Tasa promedio anual de crecimiento
1956-1958	Pron.	5,0	1970-1973	Pron.	10,6
I Plan (a)	Res.	8,7	VI Plan (a)	Res.	6,1
1958-1961	Pron.	6,5	1973-1976	Pron.	9,4
II Plan (a)	Res.	9,9	VII Plan (a)	Res.	4,1
1961-1964	Pron.	7,2	1976-1979	Pron.	6,0
III Plan (a)	Res.	10,7	VIII Plan (b)	Res.	5,1
1964-1966	Pron.	8,1	1979-1983	Pron.	5,7
IV Plan (a)	Res.	10,6	IX Plan (b)	Res.	4,1
1967-1970	Pron.	8,2	1983-1988	Pron.	4,0
V Plan (a)	Res.	10,9	X Plan (b)	Res.	4,2

Fuente: Sato (1990). (a) Precios de 1970; (b) Precios de 1975. a Duración efectiva de los planes

Desde la década de los sesenta, la economía japonesa se caracterizó por una mayor liberalización del comercio, donde se eliminan las trabas a la importación lo que refleja la creciente capacidad competitiva de las industrias<sup>25</sup>. Además, se suprimen medidas especiales de protección como, por ejemplo mediante la liberalización de capitales en la industria del automóvil. A mediados de la década, las industrias recuperan su competitividad en los mercados internacionales dando signos de expansión y confiando en que el gobierno las respaldaría ante cualquier caso de recesión o emergencia. En cuanto al presupuesto, en 1960, se lleva a cabo el Plan para Duplicar la Renta liderado por el ministro Ikeda, el cual generó aumentos en el presupuesto en torno del 25% lo que provocó una aceleración total de la economía. Dicho aumento presupuestario fue posible gracias a que los ingresos fiscales fueron superiores al nivel esperado, causando políticas financieras expansivas y acentuando las fluctuaciones de los negocios. El gasto público en infraestructura se usó como instrumento para estimular la economía y la instalación de

sintético; acero; energía eléctrica; construcciones navales; fertilizantes químicos; textiles sintéticos; plásticos; automóviles; etc.

<sup>25</sup> Desde el plano teórico, se puede pensar este movimiento como un paso desde la Teoría del Mercado Gobernado hacia un esquema de libre mercado.

nuevas industrias. Importante fue para el transporte la construcción de carreteras, puertos y el ferrocarril Shinkansen (Nakamura, 1985).

En síntesis, el período comprendido entre 1955 y 1965 fue de rápido crecimiento económico e importantes cambios institucionales. El crecimiento del PBI fue, en promedio, de 9,9% anual (**cuadro 2**) y la tasa de inversiones mostró un comportamiento más volátil con tres años a tasas negativas (1955; 1958 y 1965). Sin embargo, cinco años presentaron tasas por sobre el 20% (con extremos en 1961: 36,8% y 1960: 40%) (Zalduendo, 1996).

### **3.2. De la planificación a la liberalización del comercio**

Otro aspecto de vital importancia entre la relación del gobierno con las empresas surge ante la imposibilidad del MITI de lograr la aprobación de un proyecto de ley que trataba sobre la excesiva competitividad en el mercado interno. Ante esto, se encuentra una interesante solución: las “Orientaciones Administrativas”. Éstas se pueden definir como instrumentos informales (no son obligatorios por ley) usados por la burocracia mediante los cuales se puede regular a personas informales, sociedades y asociaciones con el objetivo de poder influenciar en su comportamiento para la obtención de determinadas metas de políticas públicas. Dotaba al Estado de una gran discrecionalidad a la hora de aplicar controles e incentivos. Por ejemplo, servían como guías para coordinar inversiones y para promover diversas fusiones (Industrias Pesadas Mitsubishi, divididas en tres compañías por las fuerzas de ocupación y consolidadas nuevamente en 1964). Las orientaciones surgían fruto de discusiones entre el sector privado y el gobierno en los llamados Grupos de Discusión y Cooperación entre Estado y Empresas, de manera que respondían a los problemas analizados por las partes interesadas. Por ejemplo, es conocido el episodio que tuvieron las autoridades con la empresa IBM que retenía ciertas patentes y bloqueaba el desarrollo de la industria de computación en Japón. La empresa fue citada por Shigeru Sahasi (Viceministro del MITI, 1964-1966) y en la reunión, Sahasi planteó las razones por la necesidad de patentes, advirtiendo que su posición debía quedar clara:

“Adoptaremos todas las medidas necesarias para impedir el éxito de sus negocios (IBM en Japón) a menos que ustedes otorguen las licencias de patentes a firmas japonesas y no cobren regalías superiores al 5%. No tenemos ningún complejo de inferioridad frente a ustedes, solamente necesitamos tiempo y dinero para competir abiertamente”.

IBM cedió, vendió las patentes y aceptó la “orientación administrativa” sobre la cantidad de computadoras que podrían colocar en el mercado

y las condiciones requeridas para construirlas en Japón (Johnson, 1982, p.247).

Con la incorporación de Japón a la OCDE en 1964 (y previamente al GATT, FMI y Banco Mundial) y considerando la recesión de 1965, las promesas de liberalizar el comercio no se habían terminado de cumplir. En este contexto, los capitales sentían “temor” por no poder llegar a ser competitivos en el mercado externo, por lo cual continuaban presionando al gobierno por políticas que les permitieran fusionarse. Es así, como las empresas siderúrgicas pasaron de ser seis a sólo dos, y las 10 automotrices se redujeron a dos: Nissan y Toyota. Sin embargo, en 1967 el MITI ya había aceptado liberalizar algunos sectores industriales con la suficiente capacidad de hacer frente a la competencia externa en la economía nacional. Finalmente, se comienza la primera etapa de liberalización comercial reduciendo un 100% los aranceles para 17 industrias y un 50% para otras 33 industrias.

Hacia 1969, un funcionario del MITI publicaba un documento como respuesta por las críticas al organismo, en el cual argumentaba que Japón estaba entrando en una etapa posindustrial la cual estaba caracterizada por un crecimiento del sector terciario y del sector de empresas productoras de bienes de consumo. Además, el procesamiento de materias primas ya se realizaba en plantas robotizadas y el conjunto de industrias formaban una pirámide para servir a las que tenían tecnología superior que se encuentran en la cima. Reconocía que había una revolución tecnológica en los sectores de educación y salud y ya existían las industrias “intensivas en sus requerimientos de conocimientos”. Sobre estas consideraciones, en 1971 el MITI recomendó una nueva política industrial. Para tal propósito, se requirió una reestructuración del ministerio quedando con una secretaría y ocho *bureaux* pero con distinta orientación que la de la estructura anterior. En consecuencia, se llevó a cabo un programa de relocalización de industrias y la construcción de un nuevo ferrocarril “bala”, además de túneles que conectan islas, puentes y aeropuertos. La localización anunciada en 1973, exceptuó a 22 ramas industriales y las que se incluían en la nueva estrategia estaban encabezadas por el sector tecnológico.

El Estado (desarrollista) japonés de posguerra, desarrolló la industria reemplazando la competencia por la cooperación y planificación, fortaleciendo financieramente a las ramas seleccionadas. Además, promovió las fusiones industriales para lograr economías de escala donde fue posible realizarlo con la ayuda de las “Orientaciones” y la transformación institucional necesaria.

#### 4. Algunas lecciones para la Argentina

La Argentina necesita desarrollar un proceso de industrialización de largo plazo que fortalezca su competitividad internacional. El cumplimiento de esta condición *sine qua non* requiere de nuevos parámetros que tomen en cuenta el actual contexto internacional y los cambios en la división internacional del trabajo. Sin embargo, las experiencias estudiadas a lo largo del presente trabajo bien pueden ayudar a esbozar ciertos lineamientos generales de una estrategia de desarrollo para el futuro próximo:

1. En el marco de la planificación, el desafío está en encontrar el *punto* de equilibrio entre las políticas de intervención estatal y los incentivos de mercado para la promoción de industrias domésticas, la modernización de la estructura industrial y el aumento de la productividad. Reside en lograr construir un adecuado armado institucional para diseñar, implementar y evaluar periódicamente el plan a fin de alcanzar los objetivos preestablecidos, sin entorpecer la iniciativa privada. Dado el sistema democrático que reina en la Argentina desde hace más de 30 años es impensado suponer que la credibilidad de dicha planificación pueda emanar de la autoridad del Estado. Por lo contrario, el proceso de planificación y el armado de las estrategias a seguir en el mediano plazo deben ser resueltos en un contexto plural que abarque a todos los sectores de poder. A su vez, la planificación debe tener la capacidad de coordinar las políticas intraestatales, por ejemplo, a través de una agencia de planificación que cuente con una secretaría y diversos departamentos u oficinas. La planificación en Francia y su espíritu concertador pueden ser las bases para una nueva etapa en la Argentina.
2. Los Estados desarrollistas deben controlar y coordinar las acciones del sector privado, creando y distribuyendo recursos en forma estratégica. La elección de los actores que se buscará protagonicen el desarrollo económico, debe hacerse teniendo en cuenta que afectará sustancialmente el grado de influencia que pueda tener el estado sobre las decisiones del sector capitalista. Asimismo, el control del crédito se vuelve una herramienta vital para que la autoridad central pueda imponer el interés colectivo por sobre el individual. Las tres experiencias analizadas dan cuenta de ello.
3. Es fundamental que, para el desarrollo económico de largo plazo, las empresas sean protegidas del comercio internacional. Esto conlleva a que existan ciertos costos asociados en el corto plazo que deberían compensarse en el largo plazo. En la Argentina, las industrias que actualmente muestren señales de tener competitividad

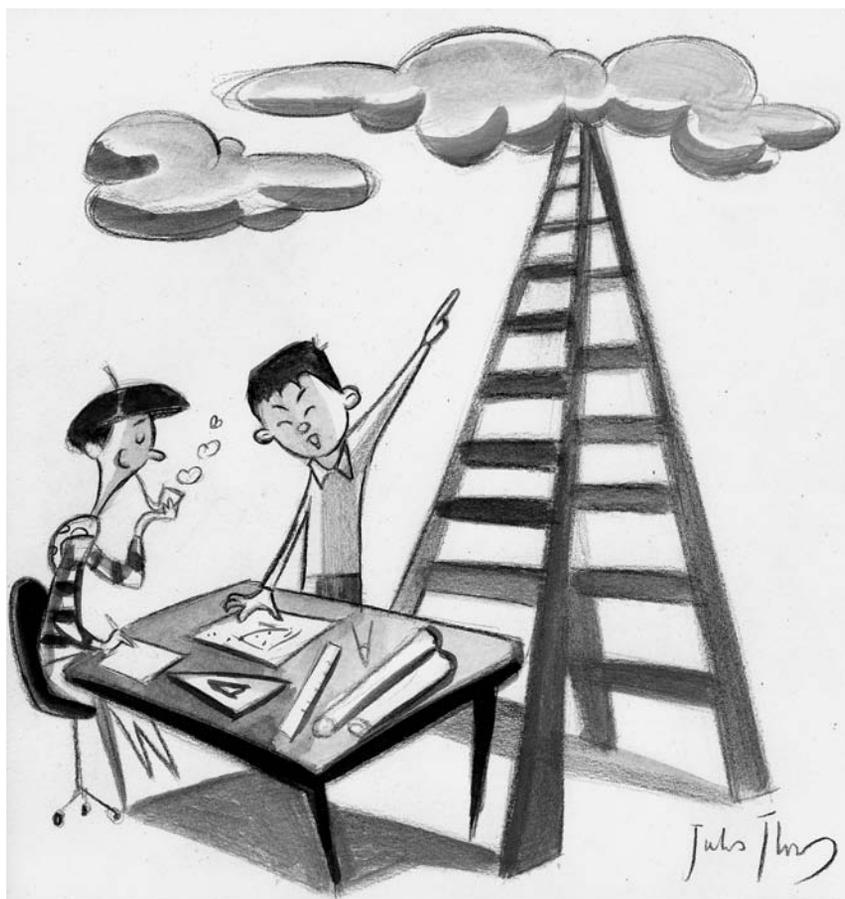
internacional pueden ser liberalizadas. Pero las nuevas industrias —especialmente aquellas estratégicas que aún no presenten competitividad internacional— deben ser protegidas (mediante políticas sectoriales), hasta que consigan la madurez necesaria para competir en el mercado externo. Además, hay que tener presente que el mercado interno es relativamente pequeño, por lo que es inadecuado tener un rango muy diverso de industrias (Chang *et al.*, 2004). Por eso, es importante desarrollar una política selectiva de promoción de exportaciones que pueda variar en su contenido a través del tiempo<sup>26</sup>.

4. En el actual escenario mundial, es fundamental el rol que juega el cambio tecnológico y el conocimiento en el desarrollo económico. En función de estos temas, Dani Rodrik<sup>27</sup> plantea que la actual revolución tecnológica exige una reinversión de manera integral y propone que el Estado comparta riesgos con el sector privado, ofreciendo capital para financiar estos emprendimientos, en una escala mucho mayor en relación con el capital ofrecido por agentes privados. Así, el beneficio de los casos exitosos se canalizaría a la sociedad y no quedaría tan solo en manos privadas. El gobierno puede establecer fondos de riesgo público (manejados profesionalmente) para nuevas tecnologías, los cuales se financiarían mediante la emisión de bonos en los mercados financieros. Lo que Rodrik parece no advertir es que este *modus operandi* en el que el Estado no sólo elige los proyectos de inversión a desarrollar y los actores sino que también les brinda financiamiento blando tuvo lugar entre 1960 y 1984 en Francia bajo lo que se denominó como *high-tech Colbertism*. En este sentido, Cimoli *et al.* (2006), argumenta que la disponibilidad de conocimiento influye en la configuración interna de los países y en sus relaciones con el resto del mundo. Las economías que son capaces de crear nuevos paradigmas tecnológicos y de transformar su estructura de producción incrementando la participación de sectores intensivos en I+D, tienen la posibilidad de alcanzar a las economías más desarrolladas. La dependencia tecnológica provoca un retraso frente a las economías más dinámicas.
5. Actualmente, las reglas de la OMC<sup>28</sup> no excluyen todas las políticas comerciales intervencionistas. De hecho, están sujetas a la interpre-

<sup>26</sup> Que la transformación evolucione de un proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), a un proceso de industrialización por sustitución de exportaciones (ISE).

<sup>27</sup> <http://www.project-syndicate.org/commentary/labor-saving-technology-by-dani-rodrik-2015-01/spanish>

<sup>28</sup> Organización Mundial del Comercio, ex GATT.



tación y negociación. Hay algunos tipos de subsidios que la OMC permite: los llamados *Business Subsidies*. Por ejemplo, proveer subsidios en I+D y subsidios de ayuda económica en regiones con desventajas no están dentro de las actuales restricciones por lo que se pueden subsidiar industrias en el contexto de estos dos elementos. Además, dentro de los subsidios indirectos el gobierno puede establecer parques industriales en una región deprimida económicamente y proveer subsidios para el desarrollo regional. Algunas de esas firmas, pueden abastecer de bienes al mercado regional con la mira

puesta en un futuro exportador. Agencias (instituciones) comerciales del gobierno pueden proveer información para los exportadores, especialmente las firmas chicas. En este sentido, Chang *et al.* (2004), plantean que las reglas de la OMC deberían interpretarse de forma activa a través de paneles para resolver los litigios, los cuales permitan la acción colectiva de los países en desarrollo para presionar por un cambio en las reglas.

## Bibliografía

- Casparrino, C; Briner, A. y Rossi, C. (2011), "Planificar el Desarrollo: Apuntes para Retomar el Debate", *CEFID AR*, 38.
- Chang, Ha-Joon y Grabel, I. (2004), *Reclaiming Development: An Alternative Economic Policy Manual*, Zed Books, Londres y Nueva York.
- Chelala, S. (2014), "Veinte Problemas en las Estructuras Desequilibradas y los Cambios Múltiples", *Jornadas de Epistemología*, Universidad de Buenos Aires.
- Cimoli, M; Holland, M; Porcile, G; Primi, A; Vergara, S. (2006), "Growth, Structural Change and Technological Capabilities. Latin America in a Comparative Perspective", *Laboratory of Economics and Management*, Sant'Anna School of Advanced Studies.
- Cohen, E. (2007), "Industrial policy in France: the old and the new", *Journal of Industry, Competition and Trade*, vol. 7, pp. 213-227.
- Denton, G; Forsyth, M. y MacLennan, M. (1970), *Planeación y política económica en la Gran Bretaña, Francia y Alemania*, Siglo XXI, México D.F.
- Diamand, M (1972), "La Estructura Productiva Desequilibrada Argentina y el Tipo de Cambio", *Desarrollo Económico*, Vol. 12, 45.
- Fajnzylber, F. (1983), *La Industrialización Trunca de América Latina*, Editorial Nueva Imagen, México.
- Frank, J. y Holmes, P. (1990), "A multiple equilibrium model of indicative planning", *Journal of Comparative Economics*, vol. 14, pp. 791-806.
- Gigliani, G. (2013), "El modelo neodesarrollista: escasez de dólares y estancamiento industrial", taller: *La economía en el escenario político pos-electoral*, Economistas de Izquierda.
- Hall, P. y Soskice D. (2001), *Varieties of capitalism: The institutional foundation of Comparative Advantage*, Oxford University Press, Nueva York.
- Harrod, R. (1964), "Are monetary and fiscal policies enough?", *The Economic Journal*, vol. 74, nro. 296, pp. 903-915.
- Heilbroner, R. y Milberg, W. (1998), *La crisis de visión en el pensamiento económico moderno*, Ediciones Paidós, Buenos Aires.
- Johnson, C. (1982), *MITI and the Japanese Miracle – The Growth of Industrial*

*Policy, 1925-1975*, Stanford University Press.

- Kalecki, M. (1933), *Outline of a theory of the Business cycle*, traducido del polaco en Kalecki (1969), *Studies in the Theory of the Business cycle: 1933-39*, Oxford.
- Kalecki, M. (1937), "A theory of the Business Cycles", *Review of economic studies*, pp. 77-97.
- Kerry, T. y Collis, C. (1977), *The economics of planning*, Macmillan, Londres.
- Keynes, J. M. ([1936] 2009), *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Fondo de Cultura Económica, Mexico D.F.
- Keynes, J. M. (1926), *El final del Laissez-Faire*, disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/textos/keynes/final.htm>
- Lopez, J. y Mott, T. (1999), "Kalecki versus Keynes on the determinants of investment", *Review of political economy*, vol. 11, pp. 291-301.
- Lynch, F. (1997), *France and the International economy. From Vichy to the Treaty of Rome*, Routledge, Nueva York.
- Masse, P. (1962), "French Methods of planning", *The Journal of Industrial Economics*, vol. 11, pp. 1-17.
- Masse, P. (1962), "The French Plan and Economic Theory", *Econometrika*, vol. 33.
- Masse, P. (1966), *El plan o el antiazar*, Ed. Nueva Colección Labor, Buenos Aires.
- Monnet, Eric (2012), *Financing a planned economy*, Paris School of Economics.
- Nakamura, T. (1985), *El desarrollo Económico del Japón Moderno*, Ministerio de Relaciones Exteriores, Japón.
- Sakong, I. (1990), "Indicative Planning in Korea: Discussion", *Journal of Comparative Economics*, vol. 14, 4, pp. 677-680.
- Sato, K. (1990), "Indicative Planning in Japan", *Journal of Comparative Economics*, 14, pp. 625-647.
- Schumacher, R. (2013), "Deconstructing the Theory of Comparative Advantage", *World Economic Review*, 2, pp. 83-105.
- Wade, R. ([1990] 1999), *El mercado dirigido. La teoría económica y la función del gobierno en la industrialización del este de Asia*, Fondo de Cultura Económica, México D.F.
- World Bank (1987), *Korea-Managing the industrial transition: The conduct of industrial policy*.
- Zalduendo, E. (1995), *Reseñas Sobre el Desarrollo Económico de Japón*, Universidad Católica Argentina.

# Migración rural, concentración poblacional, agricultura familiar

*Horacio A. Gil\**

En la Argentina, uno de los principales problemas del desarrollo sostenible está vinculado con la concentración de la población en grandes centros urbanos y como contracara, el interior del país despoblado debido a la migración rural. Los problemas derivados de la concentración poblacional, se vinculan con la forma de urbanización asociada con conglomerados con alta densidad de habitantes (villas de emergencia) concomitante con una urbanización dispersa de menor densidad poblacional (barrios cerrados). Los problemas de migración rural se asocian con el modelo de desarrollo agrario adoptado, cuyas consecuencias son el desplazamiento de productores, en especial de los pequeños o familiares.

Ambas problemáticas generan importantes costos económicos, sociales y ambientales. El desarrollo sostenible propicia un ordenamiento territorial que mitigue las migraciones rurales y fomente la relocalización de la población urbana aglomerada en ciudades pequeñas e intermedias. La agricultura familiar debe jugar un rol estratégico en este proceso.

**Palabras clave:** Desarrollo sostenible - Migración Rural - Concentración poblacional - Agricultura familiar

---

\* Profesor Asociado de la Facultad de Agronomía y Veterinaria de la Universidad Nacional de Río Cuarto, exconsejero del Centro Regional Córdoba del INTA y del IPAF Pampeano e integrante de la Asociación Argentina de Economía Agraria.

## Rural migration, concentration of population, family agriculture

In Argentina, one of the main problems of sustainable development is linked to the concentration of population at great urban centers, and as the flipside, the hinterland of the country underpopulated given rural migration. Issues derived from concentration of the population are linked to the ways of urbanization associated to conglomerates with a high density of inhabitants ("slums") concomitant with a dispersed urbanization with lower density of inhabitants (private neighbourhoods). Rural migration problems associate with the adopted model of agrarian development, whose consequences are the displacement, in particular, of small-scale producers or family producers.

Both issues generate important economic, social and environmental costs. Sustainable development favors a territorial arrangement that mitigates rural migrations and promotes the re-location of urban population in small and intermediate cities, while family agriculture must have a strategic role in this process.

**Keywords:** Sustainable development - Rural migration - Concentration of population - Family agriculture

Fecha de recepción: junio de 2015

Fecha de aceptación: octubre de 2015

## 1. Introducción

Los problemas derivados de la superpoblación, el creciente deterioro del ambiente y sus consecuencias socioeconómicas, han determinado la necesidad de una creciente intervención del Estado para mediar en este tipo de conflictos, en tal sentido la búsqueda del desarrollo sostenible, entendido como el que es “capaz de satisfacer las necesidades actuales sin comprometer los recursos y posibilidades de las futuras generaciones” (Naciones Unidas, 1987), es parte muy importante de la agenda de gobierno en la mayoría de los países a partir de fines del siglo pasado.

En la Argentina y en el resto de América latina, uno de los principales problemas del desarrollo sostenible está vinculado con la concentración de la población en grandes centros urbanos y, como contracara, el territorio del país despoblado debido a la migración rural.

En las urbes concentradas se sucede un doble fenómeno en el proceso de urbanización, por un lado la población de bajos ingresos y desocupada se aglomera en espacios reducidos denominados villa de emergencias y por otro la población con mayor nivel adquisitivo privilegia la urbanización difusa localizándose en áreas periurbanas con baja densidad poblacional. Esta situación aunada al despoblamiento del territorio nacional, determina graves problemas estructurales socio económicos y ambientales, que condicionan el desarrollo sostenible de la nación.

La problemática de la migración rural y concentración poblacional han sido profusamente estudiadas desde mediados del siglo pasado, en general dichos estudios se realizaron con enfoques parciales sin una visión global del tema. Entre los trabajos más recientes publicados se encuentra el realizado por el Comité de Cambio Climático Alemán, CCCA (Rabinovich y Torres, 2004).

Dicho comité, preocupado por las alteraciones suscitadas en la relación actividades humanas y medio ambiente, incorporó el concepto de “síndrome”, proponiendo una visión más amplia de los procesos relevantes del cambio global y condicionantes del desarrollo sostenible. El concepto de “síndrome de sustentabilidad” se vincula con un conjunto de síntomas que muestran una situación que ha salido de la normalidad convirtiéndose progresivamente en no sustentable. Según Cassel *et al.* (2000) los síndromes permiten caracterizar los desarrollos riesgosos de la relación sociedad–naturaleza, identificar la línea de base y la no sustentabilidad de algunos estilos de desarrollo.

En la Argentina la despoblación rural se vincula con los problemas de urbanización dispersa y concentración poblacional. Tres de los síndromes identificados por el comité de cambio climático alemán se presentan con diferente intensidad y particularidades específicas, ellos son: el síndrome éxodo rural, el síndrome favelas y el síndrome derramamiento urbano.

El síndrome éxodo rural caracterizado en la Argentina por el abandono del sector de parte de la población rural y su migración a centros urbanos, es un proceso que se presenta a partir de los inicios del siglo XX. Sus características son algo diferentes a las observadas en el nivel global por el CCCA que detectó que la principal causa de éxodo estaba vinculada con la degradación ambiental de las tierras, en la Argentina el problema de migración rural se vincula con razones económicas y políticas.

Según Diego Fernández (2010), la población ligada con la migración rural está integrada mayoritariamente por pequeños agricultores familiares<sup>1</sup> y por trabajadores rurales, que en general son desalojados por los cambios operados en las formas y relaciones de producción determinadas por la lógica económica de mercado.

Los territorios que pierden población, se ven afectados en general por envejecimiento de la población rural, debilitamiento del capital humano de la región porque migran los pobladores de mayor nivel educativo, pérdida de mano de obra y la consiguiente reducción de la economía regional, subutilización de servicios e infraestructura, concentración de los recursos y especialización productiva con pérdida de seguridad alimentaria, deterioro de las economías regionales por falta de población demandante y por la misma razón creciente subutilización de servicios e infraestructura instalada.

En el nivel ambiental el abandono de las explotaciones por parte de los agricultores familiares determina un potencial incremento de problemas de contaminación y degradación de los recursos naturales. Ello se fundamenta sobre el hecho de que hay mayores razones de cuidado y pertenencia a la tierra por parte del agricultor familiar en relación con las grandes empresas agropecuarias, debido a que moran en el lugar y son los primeros perjudicados por cualquier alteración del ambiente en el que viven.

---

<sup>1</sup> Se entiende por agricultura familiar a aquellas explotaciones en donde se integran lo productivo con lo doméstico, existiendo un vínculo indisoluble entre las decisiones económicas y la proyección familiar, jugando un papel muy importante la preservación del patrimonio familiar y la existencia de un proyecto de vida asociado con la producción agropecuaria, en donde el trabajo es mayoritariamente familiar.

El “síndrome favela”, para el caso argentino debería llamarse “villas de emergencia” o “asentamientos informales”, según el CCCA se presenta cuando existen procesos de urbanización no planificados, informales, con graves consecuencias para el medio ambiente, la salud y seguridad de los asentados. Se evidencia por la precariedad de sus construcciones, el hacinamiento, marginación de la población, carencia de infraestructura, sobrecarga a la infraestructura existente, economía informal y mucha pobreza. Para el CCCA las causas de este fenómeno se relacionan con una alta tasa demográfica y problemas en el desarrollo rural, en la Argentina si bien se presenta este síndrome, la principal causa del aumento de las villas miserias ha sido el desempleo tanto urbano como rural junto con migraciones internas y de países limítrofes.

El “síndrome derramamiento urbano” en nuestro país se vincula con un modelo de urbanización dispersa, policéntrica, no planificada, con creciente segmentación social y laboral, deseconomías de escala para obras y servicios, incremento en los niveles de contaminación del aire, aumento del efecto invernadero por emisiones de gases, lluvia ácida, contaminación de suelos y aguas, riesgos para la salud, crecientes problemas de tráfico urbano y una mayor conflictividad urbana - rural por el desarrollo de actividades no compatibles entre sectores en las áreas de contacto.

Dentro de las principales causas que originan los síndromes vinculados con la urbanización, se encuentra la gobernanza y gobernabilidad. En el nivel de gobernanza los estados municipales no han evolucionado en relación con las nuevas necesidades que presenta la sociedad, siendo superados por los problemas socioeconómicos ambientales, ya que carecen de la institucionalidad adecuada para enfrentarlos y en general adolecen de una falta de planificación de largo plazo que permitiese anticiparse a las demandas, al ser evidente que el mercado era ineficaz para garantizar la equidad y la sostenibilidad del desarrollo.

Los municipios han tenido que enfrentar requerimientos por viviendas de grupos importantes de la población, los excluidos del sistema económico, representados por desempleados urbanos y rurales emigrantes e inmigrantes; la no satisfacción de sus demandas determinó el incremento de villas de emergencia y asentamientos informales. Los problemas de gobernabilidad se asocian con la presencia de grupos económicos de poder dedicados al negocio inmobiliario, que promueven el desarrollo de urbanizaciones sobre tierra periurbana y rural que han comprado a bajos precios. Mediante el cabildeo imponen sus condiciones al estado municipal, quien debe proveer de infraestructura y servicios a los nuevos desarrollos inmobiliarios. Esta situación agrava los problemas de urbanización difusa.

Para Angel *et al* (2005), quienes han desarrollado investigaciones en relación con la urbanización difusa, las ciudades de los países en desarrollo con poblaciones superiores a los 100.000 habitantes duplicarán su número para el año 2030, pero también triplicarán su tamaño. En tanto las ciudades de similar población en los países desarrollados, crecerán un 11% y aumentarán su tamaño dos veces y medio, provocando una disminución de la densidad poblacional a una tasa anual del 2,2%. En la discusión de sus conclusiones, los autores se plantearon la pregunta ¿Cuáles son las implicaciones del ritmo acelerado de la urbanización mundial y lo que puede o debe hacerse al respecto? En sus revisiones observaron que existe un abanico de posiciones en relación con la problemática, existiendo grupos de opinión que se oponen, aduciendo razones vinculadas con pérdida de tierra agrícola, mayor consumo de energía y producción de gases de efecto invernadero, ello asociado con un aumento de la distancia y de los viajes en automóvil que determina la urbanización difusa. Por otra parte hay gente que defiende este modo de urbanización por relacionarlos con una mejor calidad de vida, vinculadas con la construcción de casas más grandes y confortables, lo que repercute positivamente en la economía asociada con la construcción.

Los efectos pueden ser beneficiosos o no, dependiendo del modo en que se realice la urbanización, por ejemplo puede ser conveniente si se realiza acompañada con un traslado de los lugares de trabajo cercanos a sus viviendas para evitar el incremento de los costos de transporte, gasto de energía y producción de gases efecto invernadero. Estas discusiones constituyen una parte importante de la agenda política de los países desarrollados, donde la migración rural-urbana es ahora mínima y donde la mayoría de los movimientos de población son interurbanos o intraurbanos (Angel *et al.*, 2005).

En relación con la viabilidad política vinculada con la obtención de consensos relacionados con el tema, estos autores advierten la complejidad del tratamiento del problema, ya que esta expansión de las ciudades son miradas como parte de políticas exitosas de sus gobernantes, por lo cual es difícil convencer a los mismos que limiten u organicen el crecimiento de las urbanizaciones de las ciudades a su cargo. Por otro lado el desarrollo inmobiliario y la industria de la construcción están asociados en general con intereses privados que acrecientan sus ganancias con este tipo de urbanización ya que valorizan la tierra y en general se construyen viviendas más grandes.

En cuanto a los países en vías de desarrollo, las investigaciones mencionadas indican que no se ha prestado atención a este tema, donde los niveles de urbanización y el desarrollo son generalmente más bajos, con creciente migración rural-urbana que aún no ha terminado, reconocien-

do la poca investigación existente que les permita hacer aportes más concretos.

Alicia Bárcena ha estudiado la evolución de la urbanización de América latina y el Caribe (2001), y señala que Latinoamérica posee la mayor proporción de población urbana de los países desarrollados y en desarrollo, estimándose que en los próximos años la región superará holgadamente el 75% de población urbana y en algunos casos, como el de la Argentina, llegarán a casi el 95% de la población total. Los principales problemas vinculados con el creciente aumento de la población urbana, serían: la escasez de servicios públicos, la degradación ambiental, la pobreza, el hacinamiento, la segmentación social y la delincuencia.

Las causas de dichos problemas obedecen al modelo de desarrollo adoptado en las últimas décadas, sugiriendo la autora que el sector público es el responsable de promover el crecimiento económico con equidad a través de políticas vinculadas con infraestructura y servicios, la economía y el ambiente, remarcando la necesidad de un plan de gestión urbana integral al que se alineen las iniciativas privadas. En esa línea Bárcena (2001) plantea que los principales desafíos a enfrentar en la urbanización de Latinoamérica se vinculan con:

- Proveer de servicios urbanos en forma adecuada y eficiente;
- Mejorar la infraestructura y el equipamiento (vivienda, red vial, transporte, servicios básicos);
- Resolver la pobreza urbana que es una de las principales causas de la segmentación social;
- Mejorar la seguridad ciudadana (reducir la delincuencia, el crimen y la drogadicción);
- Mejorar la sostenibilidad ambiental del medio urbano (reducir la contaminación del aire, agua y suelo);
- Revalorizar políticas de ordenamiento territorial;
- Reducir la vulnerabilidad urbana frente a desastres naturales actualmente potenciados por el efecto del cambio climático.

Mario Lungo (2004) estudiando los problemas de urbanización en Centroamérica, atribuye las causas del aumento de población urbana, a la urbanización tardía de los países de base económica agraria, al fuerte predominio de las grandes ciudades caracterizada por concentrar el crecimiento poblacional y la localización ilegal de asentamientos poblacionales en los grandes centros urbanos. Este patrón de urbanización, para el autor, termina definiendo una situación dual en la ciudades centroamericanas, por una parte la existencia de viviendas localizadas en

sectores periféricos de las ciudades y con gran valor escénico, en donde construyen los sectores de altos ingresos de la sociedad presentando una baja densidad poblacional; por otro lado suburbios con predominio de pobreza, informalidad, ausencia de infraestructura y servicios y con alta concentración poblacional.

La situación evolucionó a la conformación de barrios cerrados para sectores de altos ingresos en las periferias de los centros urbanos, la creación de centros comerciales de grandes superficies localizados en las principales vías de comunicación, un patrón de localización disperso para viviendas sociales para clases media y baja, persistencia de suburbios con pobreza y alta concentración poblacional, una fuerte tendencia de la pérdida de importancia para la localización habitacional de las áreas centrales históricas de las ciudades y fuerte presencia en el interior de las ciudades de áreas denominadas “manchas”, en donde no existen construcciones pero están dotadas de infraestructura urbana aun utilizable.

La situación descrita por Lungo nos remite a los “síndromes favela” y “derramamiento urbano” caracterizados por el CCCA y muestra la insostenibilidad del patrón de urbanización que mantiene la región. Esta problemática que define como problemas de expansión y concentración urbana, va tomando mayor importancia en la discusión social y ha pasado a ser uno de los ejes de debate en relación con el rol del Estado en la función de ordenamiento del territorio y de la urbanización.

En nuestro país, el Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios, elaboró en el año 2011 un segundo informe de avance del Plan Estratégico Territorial, hace referencia a la urbanización nacional, observando que en la primera década del siglo XXI, la tasa de crecimiento poblacional del país ha disminuido en relación con la observada en la última década del siglo XX, actualmente ronda el 1,01 %, anual. Por regiones, la patagónica mantiene el mayor incremento explicado por el turismo y la explotación del petróleo con sus industrias derivadas; es seguida por la región central que concentra el 66% de la población del país, destacándose la provincia de Buenos Aires que en la primera década del siglo incrementó su población en 1.500.000 habitantes, mientras que Córdoba y Santa Fe aumentaron 250.000 y 200.000 respectivamente. Asimismo se destaca el crecimiento de la región metropolitana de Buenos Aires y La Plata.

El presente trabajo tiene por objeto valorar las causas y la magnitud de la migración rural y concentración de población en centros urbanos, con marco general del país y proponer una alternativa global de mitigación de la misma.

**Cuadro 1.** Dinámica poblacional de la Argentina - período 1914-2010 (en miles de personas)

ARGENTINA	1914	1947	1960	1970	1980	1990	2000	2010
Población total	7.903	15.893	20.959	23.979	28.120	32.625	36.903	40.374
Población urbana	4.165	9.885	15.555	18.915	23.308	28.378	33.259	37.285
Población rural	3.738	6.008	5.404	5.064	4.812	4.247	3.644	3.089
Porcentaje urbano (%)	52,7	62,2	74,22	78,88	82,89	86,98	90,13	92,35
Dinámica de población rural		2.269	-604	-340	-252	-565	-603	-555

Fuente: INDEC censos (1914,1947,1960, 1970, 1980, 1990, 2000 y 2010)

## 2. Magnitudes y tendencias

El **cuadro 1** muestra la dinámica poblacional de la Argentina para el período 1914-2010 que da muestra de la magnitud del proceso; desde 1914 hasta la actualidad se ha quintuplicado la población, la urbana ha crecido un 900%, mientras, la población rural ha decrecido un 20%, hay alrededor de 500.000 habitantes menos en el medio rural que en el año 1914.

De acuerdo con los datos de la FAO, en los próximos 15 años la tendencia mostraría que el medio rural perdería unas 250.000 personas más.

Del **cuadro 2** surge que el país dentro de 15 años (2030) tendrá un crecimiento aproximado a los 4.750.000 más de habitantes, que la población urbana crecerá aún más (se incrementará en 5.000.000 de moradores), mientras que la población rural se reducirá en alrededor de 250.000 habitantes.

**Cuadro 2.** Proyecciones de la dinámica poblacional de la Argentina al 2030

ARGENTINA	2015	2030
Población total (en miles de personas)	42.155	46.859
Población urbana (en miles de personas)	39.237	44.181
Población rural (en miles de personas)	2.918	2.678
Porcentaje urbano	93,08	94,28
Dinámica de población rural (en miles de personas)		-240

Fuente: FAOSTAT (FAO, 2014)

### 3. Causas y efectos de la migración rural

#### 3.1 El nuevo modelo de “desarrollo (producción) agrario”

En líneas generales se puede señalar que el éxodo rural ocurrido en la Argentina ha obedecido a diferentes causas y se produjo desde los inicios del siglo XX; en las últimas décadas se pueden reconocer tres etapas del desarrollo agrario nacional relacionada con la migración. La primera se inicia alrededor de 1950 y está vinculada con el proceso de sustitución de importaciones vía la industrialización, iniciado a fines de los años '40 por la presidencia de Perón. Las industrias se localizaron en los grandes centros urbanos del país y representaron un atractivo laboral muy importante para trabajadores rurales que migraron del campo a la ciudad.

A fines de la década de 1960 inicio de los '70 hay un segundo impulso migratorio que se vincula con el modelo de “desarrollo agrario” iniciado por el gobierno militar de 1966-1973 que importa la llamada “revolución verde”; con la posterior dictadura cívico - militar de 1976-1983, el modelo se consolida y profundiza. La tercera etapa mantuvo y en casos aumentó ese estilo de desarrollo dependiente que ocurre en los '90 signada por la “globalización económica”. La migración ya no sólo es de trabajadores y pobladores rurales sino también de pequeños productores.

El nuevo modelo de desarrollo agropecuario que se instaló en el país estuvo centrado sobre la liberación del comercio (discusión librada en el seno del GATT en la década de los '80 y posteriormente en la Organización Mundial de Comercio en los '90), en la libre circulación del capital financiero, la flexibilización del mercado del trabajo, el desarrollo industrial desarticulado y deslocalizado del propio entramado social-productivo del país, el cambio tecnológico para fortalecer el “nuevo modelo económico” (informática, robótica y biotecnología) y una nueva relación sociedad–estado, donde el Estado es desmantelado y pasa a asumir un rol pasivo en relación con la conducción del crecimiento económico sin desarrollo nacional. Además de la migración rural el desempleo del país alcanzó el 25% de la población económicamente activa (INDEC, 2008)

Las políticas que promovieron el “nuevo modelo agrario” van conduciendo a la “agricultura industrial” o “agriculturización argentina”, que Navarrete (2007) define como “el uso creciente y continuo de las tierras para cultivos agrícolas en detrimento de los usos ganaderos o mixtos”, ellas pueden situarse en dos etapas: a) instalación del modelo de agricultura industrial y b) su expansión y consolidación.

En relación con la instalación de la “agriculturización argentina”, el Estado en la década de los '90 e inicios del segundo milenio tuvo parti-

cipación a través de privilegiar la función de acumulación del sector agropecuario. La acción se materializó mediante políticas de desregulación del mercado, privatizaciones y eliminación de organismos de control, levantamiento de aranceles de importación para insumos e implementos, habilitación de cultivos transgénicos, creación de mercado de futuros, incorporación de nuevas figuras jurídicas del sector financiero como la de los fideicomisos agropecuarios con importantes exenciones impositivas y el otorgamiento de créditos blandos a los mismos (Basualdo, 2008; Isla, 2003).

Paralelamente a las políticas públicas, se crearon nuevas organizaciones privadas con el apoyo de los laboratorios productores de agroquímicos y semilleros, tales como Aapresid y Maizar, por citar las más importantes, que desarrollaron una intensa campaña de difusión y transferencia de tecnología externa vinculada con el agronegocio y nuevo modo de producción.

En la etapa de consolidación, el Estado contribuyó mediante la política cambiaria, devaluando fuertemente la moneda en el año 2002 (Ciappa, 2005), a generar condiciones de competitividad al sector. Así se inicia un período caracterizado por la obtención de altas rentas.

En esta etapa, otra de las principales causas es el aumento generalizado de los precios de los productos agrícolas y de los insumos externos a moneda constante que en algunos casos como el de la soja han llegado a quintuplicar su precio.

Las causas del incremento se vinculan por una parte con el aumento creciente de la demanda mundial de *commodities* vegetales, liderada por China e India que casi totalizan la mitad de la población mundial, a la que se suma todo lo vinculado con la agroenergía. La conjunción de estos hitos, junto con la devaluación mencionada, determinó un alto nivel de competitividad del sector caracterizado por la obtención de altas rentas, nunca antes vistas en el país.

El cambio tecnológico que comanda el proceso de "agriculturización" ó "agricultura industrial" está basado sobre la artificialización creciente de la producción agraria, la utilización de mayores cantidades de insumos externos a la unidad de producción y la promoción del concepto de empresa en la toma de decisiones sobre la utilización de los recursos tierra, capital y trabajo.

Las principales característica son: el mayor empleo de productos químicos, la mecanización con grandes equipos, la especialización productiva, la incorporación de nuevos cultivos transgénicos, y más recientemente la incorporación de los hitos de la tercera revolución tecnológica (biotecnología, electrónica, materiales compuestos). Como conse-

cuencia se produjo un fuerte incremento del producto bruto agropecuario, hubo especialización en tres producciones agrícolas (soja, maíz y trigo), se intensifica la utilización de agroquímicos y fertilizantes; en el nivel ambiental se observa el mantenimiento de tasas de erosión hídrica superiores a los límites aconsejables, hay incremento de malezas resistente a agroquímicos e indicios de contaminación por agroquímicos en acuíferos subterráneos y libres.

En el nivel social se observa en la producción agrícola la creciente presencia de empresas derivadas del sector financiero (fondos de inversión, fondos fiduciarios), de empresas relacionadas con el comercio interno y externo de los agronegocios, y grandes agroindustrias para asegurarse su materia prima e incidir en su precio.

### **3.2. Consecuencias sociales**

Una de las consecuencias de este modelo es la constante expulsión de las familias de las explotaciones rurales que produce finalmente un éxodo constante de la población rural; dicha expulsión, según González y Román (2012) obedece principalmente a la imposibilidad de acceso a la tierra y la falta de oportunidades laborales locales, con menor relevancia las autoras citan otros antecedentes que promueven la migración tales como la sucesión familiar; en especial cómo se accede a la tierra familiar, la falta de oferta educativa y comunicacional es otro motivo, el cambio tecnológico sobre todo la mecanización ha sido un motivo de pérdida de oportunidades laborales, la movilidad laboral ascendente, las relaciones comunitarias y familiares localizadas en otros lugares pueden ser una atractivo a migrar cuando no hay fuertes relaciones de pertenencia al lugar, la idea del ingreso propio en contraposición al ingreso familiar compartido es otra causa de éxodo.

Gorestein *et al* (2006), en su trabajo vinculado con el proyecto Elaboración de Documento de Diagnóstico y Documento Final para la elaboración de la Estrategia de Desarrollo Rural de la Provincia de Buenos Aires, señalan que las tendencias emergentes del modelo de desarrollo agropecuario adoptado, se caracterizan en tres rasgos fundamentales: concentración de la propiedad de la tierra, profundización de las migraciones rurales vinculadas con problemas tecnológicos y económicos afectando principalmente a pequeños y medianos productores y agravamiento de las condiciones de reproducción de la agricultura familiar y los trabajadores rurales

Para Fernández (2010) el segmento de población rural más afectado ha sido el de los pequeños productores o agricultores familiares, la gravedad de la situación se ve representada en la drástica reducción del

**Cuadro 3.** Evolución del número de EAP de la Argentina en el período intercensal 1988-2008

	Censo 1988	Censo 2002	Censo 2008
N° de EAP c/s límites definidos	421.221	333.533	276.581
Porcentaje	100 %	79 %	66 %

Fuente: Censos Nacionales Agropecuarios, 1988, 2002 y 2008 INDEC

número de explotaciones agropecuarias que se registra en los últimos censos, como se observa en el **cuadro 3**.

Según los estudios realizados por Obschatko para el censo de 2002, la agricultura familiar comprendía 2/3 de las explotaciones agropecuarias del país (218.868 pequeños productores), ocupaba el 13% de la superficie de explotación agropecuaria, aportarían el 53% del empleo del sector, así la contribución de la agricultura familiar al valor de la producción para las seis principales actividades agropecuarias, rondaría en el 26,8 % de las oleaginosas, el 15,4 % de los bovinos, el 14,3 % de los cereales, el 12,4 % de la horticultura, 10,9 % de los frutales y el 6,2% de la forrajeras (Obschatko *et al.*, 2007), estos datos muestran la importancia de la agricultura familiar en el espacio rural argentino.

Los efectos del modelo de agriculturización sobre la estructura agraria, no son nuevos en el nivel mundial, Frederick Buttel (1979) estudió el auge de la agricultura industrial en los Estados Unidos acaecido en los años '70 y sus consecuencias, observó que los cambios estructurales se organizaban en cinco grupos: a) aumento de escala y de la especialización productiva, b) aumento de la mecanización, c) incremento en el uso de los agroquímicos producidos en otros sectores de la economía, d) una tendencia a la especialización regional de la producción y e) mayor elaboración de los alimentos y crecimiento de los mercados interregionales.

El estudio (Buttel, 1979) plantea que las consecuencias derivadas del modelo fueron:

- a) En el nivel ambiental, se verificó el aumento de la práctica de monocultivo, que trajo como consecuencia la degradación de los suelos, verificó el incremento de uso de agroquímicos, lo que implicó mayores consumos de energía aunadas a incremento de la contaminación química y pérdida de biodiversidad y, finalmente, constató un mayor grado de elaboración de los alimentos, lo que implicó más amenazas a la salud humana (principalmente dada por lo conservantes químicos).

- b) En el nivel social, observó el decrecimiento de la población rural, lo que trajo como consecuencia la declinación de las comunidades rurales provocando un efecto multiplicador negativo sobre las economías regionales. Otra de las conclusiones de sus estudio se vinculan con que la especialización productiva determinó una pérdida en la seguridad alimentaria regional, obligando a las comunidades a comprar en otras regiones con el consecuente incremento de costos y aumento en la pobreza rural.

El análisis de las consecuencias determinó que los investigadores elevaran un reclamo de políticas públicas en defensa de los pequeños agricultores, fundamentando que el papel de los pequeños productores en Estados Unidos debía ser precisado a los fines de poder generar mecanismos institucionales que fomentaran la existencia de un sistema agrario de pequeñas explotaciones y que por deducción no favoreciera a las grandes explotaciones. Buttel (1979) en su línea argumental de defensa de la agricultura familiar precisaba las múltiples funciones que cumple en el medio rural:

- a) Existencia de evidencia científica de que las pequeñas explotaciones son más eficientes en el uso de la energía, además utilizarían métodos de producción que tienen en cuenta la conservación del ambiente, a lo que se suma un interés superior por parte de los pequeños productores a la preservación ambiental, debido a que viven en el campo y son los primeros damnificados por su deterioro.
- b) Las pequeñas explotaciones son tanto o más productivas que la agricultura en gran escala, refutando el argumento de eficacia de la gran explotación.
- c) La existencia de una mayor predisposición de la pequeña empresa a utilizar técnicas de producción orgánicas para la restauración de la fertilidad de los suelos, la diversidad de cultivos y las prácticas biológicas para el control de plagas y enfermedades, fundamentada sobre el hecho de que dichas prácticas no implican grandes gastos de insumos y al tener estas empresas limitantes de capital, las mismas intentan minimizar el gasto.
- d) Las pequeñas explotaciones agropecuarias aumentarían la renta total neta del sector agrario en mayor número que la agricultura industrial, el fundamento de este argumento descansa sobre el simple hecho de la existencia de una mayor población en el medio rural demandantes y oferentes de bienes y servicios.

En línea con lo afirmado por Buttel, hemos comprobado que en la región centro-sur de Córdoba los agricultores familiares son más eficientes energética y económicamente que los empresariales y provocan

un impacto menor al ambiente con el uso de agroquímicos (Gil y Pereyra, 2013) (Gil, 2015).

A las múltiples funciones observadas, se suman los hallazgos realizados por Moyano Estrada (2005), quien ha puesto en valor la importancia del capital social para el desarrollo rural de un territorio. Muestra las implicancias del capital social en relación no solo con los vínculos intracomunitarios sino también la capacidad de conexión con grupos externos y la capacidad institucional instalada. Para este autor las diferencias de desarrollo alcanzado no se pueden explicar simplemente por teorías neoutilitaristas, afirma que es imposible comprender los niveles de desarrollo sin conocer las relaciones sociales existentes tanto en los niveles micro como macro, cómo se articulan y cuál ha sido su génesis histórica.

Destaca que la importancia del capital social es la existencia de estas relaciones sociales que *a priori* no son ni buenas ni malas, pero son indispensables en la promoción del desarrollo. Que cualquier política que persiga ese objetivo debe intervenir sobre el capital social de una comunidad a los fines de combinar las relaciones sociales e instituciones que le sean más convenientes para promover el crecimiento, la participación y la eficiencia de las instituciones y organizaciones.

El capital social en el ámbito rural está mayoritariamente expresado en los integrantes de la agricultura familiar que son los ocupantes del territorio, esta situación marca la importancia estratégica de este sector en el proceso del desarrollo rural. La migración rural ocasiona perjuicios sobre el capital social de una comunidad ya que rompe los vínculos a los que se hacía referencia y profundiza su pérdida ya que en muchas de las comunidades normalmente migran las personas más capacitadas y los jóvenes.

Otro aspecto poco estudiado son las consecuencias de la migración rural en los lugares de destino que para el caso de nuestro país son los grandes conglomerados urbanos, en su libro González y Román (2012) rescatan un conjunto de antecedentes vinculados con el tema como los trabajos realizados por Barrios (1999) y Mignone (2000), los que muestran el crecimiento acelerado de la periferia del Gran Resistencia (Chaco) producto de las migraciones rurales y las disfuncionalidades derivadas en el acceso a los servicios y a la vivienda. Situaciones similares se observan en Tartagal que recibió importante migración de población rural como consecuencia del desmonte de las "yungas" y posterior establecimiento del modelo agrícola soja-maíz; también son citados los trabajos de Vilas (2001) quien discute que los barrios en donde se asientan los jóvenes migrantes de menores recursos favorecen la perpetuación de condiciones que impiden su integración social. Por su

parte Park (2007) plantea que en los países menos desarrollados la migración rural urbana agrava el problema de desempleo en las ciudades receptoras.

#### **4. La problemática urbana, la urbanización dispersa**

A la problemática de la migración rural que incrementa la población de los grandes conglomerados urbanos se le suma la otra cara del problema de desarrollo que se vincula con el modo de urbanización predominante en América latina en general y la República Argentina en particular. Según el informe del Ministerio de Planificación Federal (2011) la urbanización predominante responde a un crecimiento en forma dispersa, caracterizada por una expansión urbana donde se producen muchos vacíos intersticiales debido a la especulación inmobiliaria.

La expansión urbana observada, en general se realiza sobre los cinturones verdes de las ciudades, es decir sobre la tierra en donde se producen los cultivos de mayor valor, estos es particularmente importante en los oasis de riego de la región de Cuyo y del Alto Valle de Río Negro y Neuquén, donde la urbanización avanza en tierra dotada de riego y con producción frutihortícola y vitivinícola de alto valor. También se constata en la ciudad de Río Cuarto (Córdoba) donde en un lapso de 50 años se pierde el cinturón verde frutihortícola de 20.000 hectáreas por expansión urbana y deterioro ambiental.

En relación con el crecimiento de villas de emergencias y asentamientos informales, el informe del Ministerio (2011) indica que la presencia de densificaciones poblacionales en dichos enclaves es mucho más significativa en las grandes ciudades y en buenas localizaciones, observándose el desarrollo de un mercado inmobiliario de renta de inmuebles que presenta una elevada rentabilidad por metro cuadrado ocupado, en función de las condiciones de hacinamiento que se somete a sus moradores.

Otro problema derivado de la urbanización dispersa de viviendas sociales es el crecimiento espiralado de los precios de la tierra circundante; la instalación de barrios a través de la expansión de las ciudades sobre la tierra rural, determina la creación de un plusvalor de la tierra periférica promoviendo una captura de renta por tenencia de los propietarios, que proviene del esfuerzo social.

Deben mencionarse las diferencias en los costos de inversión en agua potable y cloacas de ciudades con urbanización de menor densidad poblacional respecto de otras que muestran una urbanización con más habitantes. Los montos de inversión en las redes de agua y cloacas en

urbanizaciones de menor densidad poblacional ronda en los 300 y 450 dólares por habitante respectivamente, mientras que las urbanizaciones con más densidad presentan valores del orden de los 120 y 180 dólares por habitante de inversión en esos servicios (Ministerio de Planificación Federal, 2011)

En el nivel urbano el fenómeno de urbanización dispersa fue analizado por de Prada *et al* (2012), en el trabajo valoraron cinco opciones de expansión urbana de la ciudad de Río Cuarto (Córdoba) presentando como alternativas el modelo tendencial actual de urbanización, un modelo de ecociudad y otras tres opciones vinculadas con un modelo de urbanización más compacta. El horizonte de planificación se fijó en 15 años y se valoraron siete variables para caracterizar cada alternativa de urbanización: albergar más población, pérdida de renta agraria por convertirse en urbana, minimización del impacto ecológico, gastos en inversión vial, volumen de residuos sólidos domiciliarios, extensión de los servicios urbanos (agua potable, cloaca, gas y desagües pluviales) y esfuerzo político institucional para llevar adelante cada proyecto.

Los resultados obtenidos permiten cuantificar la variación existente entre las variables estudiadas y el nivel de conflictividad emergente para cada alternativa de urbanización estudiada. Comparando sólo las variables que han sido valoradas monetariamente (pérdida de renta agrícola por urbanización e incremento de gastos en inversión vial) para las alternativas tendencial y ecociudad que no prevén incremento de población fuera del crecimiento vegetativo.

En el **cuadro 4** se puede observar que la sociedad riocuartense dejará de percibir en el año 2030, en la alternativa tendencial, 186 millones de pesos de renta agraria por convertirse en tierra urbana, mientras que en la alternativa de la ecociudad al hacer un uso más eficiente del suelo en forma más compacta para su urbanización, mantendría tierra en la producción agraria que le generaría un beneficio de 147 millones de pesos. Un efecto similar se observa en los incrementos de costos viales, para el caso de la urbanización tendencial dispersa el aumento es de 293 millones de pesos mientras que en la ecociudad que es más compacta el incremento es de 250 millones. El agregado de las dos variables daría un incremento potencial en costos e ingresos no percibidos del orden de los 479 millones para la urbanización tendencial y de los 103 millones para la ecociudad, para los nuevos 45.300 habitantes, lo que implicaría un costo por habitantes del orden de los \$ 10.574 en la alternativa tendencial y de \$ 2.274 en la alternativa de ecociudad. Se deduce entonces que el ahorro al optar por la ecociudad estarían en el orden de los \$ 8.300 por habitante.

**Cuadro 4.** Proyección de alternativas de urbanización para la ciudad de Río Cuarto

	Población 2014	Población 2030	Conversión tierras VAN(\$/reales junio 2009, en millones)	Costo vial (\$/reales junio 2009, en millo- nes)
Urbanización tendencial	156.000	201.300	-186	293
Ecociudad	156.000	201.300	147	250

Fuente: elaboración propia a partir de datos de: de Prada *et al* (2012)

Si se toma como referencia el caso Río Cuarto y se proyectan sus resultados en el nivel país para los cinco millones de nuevos habitantes urbanos estimados para el 2030, el costo de mantener las actuales condiciones de desarrollo rondaría 41.500 millones de pesos reales de junio de 2009, solamente considerando las variables pérdida de renta agrícola e incremento de costos viales. Si se agregan los ahorros que se obtendrían en el tendido de las redes de agua y cloacas estimadas en 300 dólares por habitante comparando el costo del tendido de poblaciones de baja densidad poblacional (asimilables a urbanización difusa) versus alta densidad poblacional (asimilable a población compacta) estimados por el Ministerio de Planificación Federal (2011), el monto equivaldría a 1500 millones de dólares, generándose un potencial ahorro del orden de los 54.500 millones de pesos.

La magnitud del monto de ahorro vinculado sólo con cuatro variables, sin haber tenido en cuenta ningún costo de gestión de infraestructura, inversión ni costo de gestión en seguridad social, vivienda, educación, salud, como tampoco ningún costo ambiental, muestra a las claras la importancia de este problema estructural en el desarrollo del país. Los ahorros generados de evitar estas problemáticas podrían constituirse en la fuente de recursos económicos para aplicar a un plan de ordenamiento territorial.

## 5. Reflexiones y propuestas de acciones para un desarrollo territorial sostenible

De la observación de la tendencia poblacional se desprende claramente la importancia que aún tienen para el país las migraciones rurales internas y su vinculación con la concentración poblacional en pocos centros urbanos; si bien las actuales migraciones no presentan la inten-

sidad que han tenido en el pasado, para un país del tamaño de la Argentina esta dinámica sigue siendo relevante para una ocupación más armónica del espacio nacional.

Las causas de las migraciones se encuentran vinculadas con el modelo de desarrollo agropecuario adoptado (agriculturización), que si bien ha promovido un importante incremento en el producto bruto sectorial, ha tenido consecuencias sociales y ambientales negativas representadas por la concentración de la población, la migración rural, el mantenimiento de altas tasas de erosión y su vinculación con problemas de inundación y anegamiento, la contaminación de suelos y aguas con agroquímicos, la contaminación biológica por mencionar lo más destacable.

En el nivel urbano, el incremento poblacional de los centros urbanos concentrados determinan un modelo de urbanización en dos sentidos, por un lado la población de menores ingresos se concentran en villas o asentamientos, provocándose hacinamiento y graves problemas de contaminación ambiental con repercusión en la salud y la convivencia social. Por otro lado, los sectores de mayores ingresos privilegian afinarse en barrios cerrados en las periferias de las ciudades promoviendo un tipo de urbanización dispersa, caracterizada por grandes viviendas localizadas en amplios terrenos, bajando de esta manera la densidad poblacional; las consecuencias de este tipo de urbanización es un aumento en la producción de gases efecto invernadero, incremento en los costos de infraestructura y de servicios debido al tipo de localización y aumento de la fragmentación social.

En función de lo dicho, la disyuntiva de la conveniencia o no de la urbanización dispersa que se plantea en los países industrializados según Ángel, no tiene ningún nivel de comparación con lo que sucede en la Argentina, la problemática de la concentración poblacional en pocos centros urbanos asociada con el despoblamiento del interior del país es claramente insostenible en el tiempo debido a los problemas económicos sociales y ambientales que se suscitan, tal cual hemos podido demostrar a través de nuestras propias experiencias y la recopilación de las escasas investigaciones que existen relacionadas con esta problemática.

El Estado nacional si bien ha asignado recursos presupuestarios para morigerar la situación, se consideran insuficientes a la luz de los resultados obtenidos, por otra parte, al haber cedido al mercado un rol preponderante en el desarrollo rural - urbano, dicha política ha evidenciado severas falencias ya que no ha podido mitigar el proceso de migración y concentración poblacional.

Se necesita una decidida acción de políticas de Estado para que propicien el ordenamiento territorial con el objetivo de mitigar las migraciones rurales y fomentar la relocalización de la población urbana aglomeradas en otros centros urbanos, preferentemente en ciudades pequeñas e intermedias. En tal sentido Ángel *et. al.* (2005) cita tres líneas políticas que inciden en la configuración de la expansión urbana: a) las políticas que afectan la migración rural-urbana, tanto directa como indirectamente; b) las políticas que afectan la distribución de las poblaciones urbanas entre las ciudades y c) las políticas que afectan el proceso de desarrollo urbano en ciudades individuales y áreas metropolitanas. Conceptos que pueden ser de aplicación a la situación de la Argentina.

Entendemos que en función de la tendencia poblacional observada, donde para el 2030 tendremos alrededor de unos 250.000 habitantes menos en el espacio rural que en la actualidad, la prioridad política debe vincularse con políticas que reduzcan y reviertan la migración rural.

Si bien en los últimos años se han impulsado políticas activas que favorecen el asentamiento de la familia rural en sus lugares, con importantes aportes de presupuesto, Manuel González (2015), menciona que las partidas presupuestarias de las diferentes áreas del gobierno nacional vinculadas con la agricultura familiar, alcanzaron los tres mil millones de pesos (**cuadro 5**). Además se han realizado cambios del estatuto del peón rural, acciones del Ministerio de Agricultura orientadas a visibilizar la agricultura familiar y apoyar su desarrollo mediante su institucionalización creándose la subsecretaría de la Agricultura Familiar luego elevada al rango de Secretaría, creación de los institutos de investigación para la agricultura familiar (IPAF) en el seno del INTA, créditos orientados Banco Nación, programa Ministerio Industria sobre valor agregado, mayor conectividad, llegada de medios de difusión masiva, sanción de la ley de agricultura familiar, etc., en general la mayoría de estas políticas han estado relacionadas con la asistencia social a fin de contrarrestar la pobreza y no a políticas de desarrollo que promuevan un nuevo patrón de poblamiento y desarrollo del país.

Si se acepta como estrategia incentivar un modelo de asentamiento en pequeñas y medianas poblaciones y retener la población rural, se puede visualizar más claramente el rol que asumen los integrantes de la agricultura familiar, ya que son ellos los que ocupan actualmente el espacio rural y sus pequeñas poblaciones y cumplen una multiplicidad de funciones para el conjunto social de la nación que ya se ha caracterizado; consolidar sus economías y elevar los niveles de bienestar de los agricultores familiares permitirá retenerlos en sus lugares de origen,

**Cuadro 5.** Partidas presupuestarias 2014 vinculadas con la agricultura familiar (AF)

Repartición	Monto en pesos
Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca	1.542.285.868,00
INAES	232.213.800,00
INTA	682.565.100,00
Jefatura de gabinete	364.159.335,00
Ministerio de Industria Ministerio de Industria	149.794.242,00
Total	2.971.018.345,00

Fuente: elaboración propia

constituyéndose en la base poblacional que a través de su progreso pueda atraer a más habitantes actualmente localizados en otros lugares.

El abordaje de la problemática de los agricultores familiares demanda una ampliación de la visión de la política agropecuaria del país, no alcanza con proponer políticas de incentivos a productos y a cadenas agroalimentarias, entendemos que hoy debemos pensar en términos de desarrollo sostenible y enfocar las políticas a los actores sociales involucrados. En ese sentido se debe complementar y superar la visión asistencialista de la agricultura familiar, y revalorizar su rol de actores multifuncionales del territorio, así como darles las condiciones necesarias para su desarrollo integral.

Para enfrentar esta situación tan compleja hace falta promover e implementar soluciones integrales que estén contenidas en planes de ordenamiento de los territorios. A continuación se enumeran algunas políticas que pueden contribuir a este objetivo:

- a) **Nuevo ordenamiento territorial.** El objetivo central es la creación de un sistemas de ciudades policéntricas acompañadas por un conjunto de políticas urbanas articuladas con las políticas económicas, sociales, de comunicación y transporte, de educación y de salud, esto es esencial para lograr un efecto sinérgico en el territorio, con el fin de retener la población en sus lugares de origen (Ministerio de Planificación Federal, 2011).

Se buscará promover el desarrollo local a través del fomento al desarrollo e integración de cadenas de diversificación productiva e incremento de su valor en origen; estas acciones requieren, por ejemplo, la concurrencia de políticas sociales, de capacitación de agentes, de inversión en tecnología, de provisión de energía y de procedimientos de

regulación y control, entre otras, que comprometan a todos los niveles de gobierno.

Este ordenamiento debe realizarse con una concepción de ocupación más armoniosa y adecuada con el espacio rural, lo que determina la necesidad del rediseño de las políticas agropecuarias y agroalimentarias pensadas de manera que superen la concepción tradicional, donde el rol del sector era dinamizar el resto de la economía a través de la transferencia de excedentes, insumos y mano de obra. Así, plantear una política de desarrollo rural cuyo objetivo sea el engrandecimiento del sistema agroalimentario, que mantenga las poblaciones rurales existentes y a su vez atraiga a nuevos pobladores a ser beneficiarios de su crecimiento en acuerdo con lo propuesto por FAO (Norton, 2004).

El mencionado ordenamiento debería a su vez prever algún tipo de limitación a los procesos de concentración poblacional.

**b) Infraestructura rural promotora del desarrollo.** Una de las alternativas a valorar es el aumento de los sistemas de irrigación. Un estudio vinculado con el potencial de irrigación de la Argentina realizado por PROSAP y FAO demuestra que es factible alcanzar en el corto plazo una ampliación de 740 mil hectáreas a través de mejoras de eficiencia de los sistemas existentes en el nivel de parcela. Aprovechando los recursos no usados se podría en el mediano plazo duplicar la superficie existente de alrededor de 2.200.000 ha bajo riego. Se posibilitaría colonizar dichas tierras acompañando la infraestructura de riego con los requerimientos del desarrollo urbano necesarios para el asentamiento definitivo de las familias de los productores familiares.

**c) Política impositiva diferenciada.** Se propone una política impositiva que favorezca la localización de la población en todo el territorio del país fortaleciendo a los agricultores familiares y que compense las diferencias de beneficios derivados de la escalarización de la producción. Si bien la creación del monotributo social permitió la formalización de los productores más carecientes, existe una importante franja de pequeños productores equiparados impositivamente con las grandes empresas agropecuarias. Una acción muy importante en esta línea política, es el reciente decreto de reintegro de las retenciones agrícolas a los productores agropecuarios familiares, que favorecerá a miles de pequeños y medianos productores.

**d) Financiamiento del nuevo desarrollo agrario.** Se hace necesario el diseño de una política de financiamiento de la agricultura familiar que facilite su acceso al crédito, hoy muy limitado, existen experiencias en el nivel de microcrédito y de la utilización de fondos rotativos pero no se han generalizado.

e) **Política de acceso a la tierra.** Si bien en los últimos años se ha avanzado con las limitaciones impuestas a la extranjerización de la tierra, y la titularización de tierras apoyadas entre otros organismos por PROSAP (2014), una de las necesidades más sentidas de los agricultores familiares es el acceso a este recurso. Una acción favorable sería la creación de bancos de tierras, tanto en los niveles nacional como provincial y municipal. Es necesario una política de Estado de mediano y largo plazos donde queden establecidos qué instrumentos políticos y financieros se deben implementar.

En Latinoamérica hay experiencias como las de Brasil con la creación del INCRA (Instituto Nacional de la Reforma Agraria), que participa en el mercado de tierras como un actor más; los resultados hasta hoy alcanzados, deberían ser evaluados.

f) **Incrementar el capital humano.** Se deberían promover mecanismos más adecuados para impulsar la formación y capacitación como proceso continuo de los integrantes de las familias de la agricultura familiar, asegurar la conectividad en todos los espacios rurales y fomentar la creación de redes sociales, de nuevas formas de asociatividad con fines culturales y gremiales, de formación de cooperativas de producción, acopio, acondicionamiento, valorización y transformación de productos y su comercialización, etc..

g) **Innovación y desarrollos tecnológicos apropiados.** La presencia de otros paradigmas productivos tales como la agricultura integrada, agroecología, calidad ecológica, etc., plantean la necesidad de investigarlas integralmente y aportar a su potencial de generalización. La utilización de tecnología apropiada para la escala de producción demanda una innovación y desarrollo tecnológico en el nivel de agricultores familiares, tanto en insumos, herramientas, equipos y tecnologías de procesos para ver cuáles son las posibilidades de optimizar el conjunto. Esta es otra área importante de vacancia de investigación en el país.

h) **Política comercial integrada al desarrollo.** Se necesita promover canales alternativos de comercialización de los productos de los agricultores familiares, bajo el paraguas protector del Estado en sus tres niveles de actuación nacional, provincial y municipal, a efectos de apoyar el asentamiento permanente de poblaciones en el territorio. Implica el análisis de la legislación vigente en comercio interior y exterior (está con modificaciones aún vigente la del período '76).

i) **Impulso al valor agregado en origen.** Es necesaria una política integral del Sistema Agroalimentario y Agroindustrial que favorezca la inclusión y desarrollo de las actividades de la agricultura familiar ampliando y articulando las acciones hoy dispersas para incorporar

valor en origen a esas producciones. En tal sentido también se debe revisar el modelo de industrialización que actualmente estimula la industrialización y comercialización de gran escala, lo que no favorece el acceso de la agricultura familiar, por ejemplo: ley federal de carnes y código alimentario.

**j) Consolidación de la institucionalidad de la agricultura familiar.**

La sanción de la ley de Agricultura familiar da un marco formal al imprescindible apoyo del Estado para el desarrollo de ese sector. En tal sentido se necesita avanzar en la institucionalidad vinculada con la articulación, ampliación y profundización de los marcos normativos y ejecutivos de estas acciones en los niveles nacional, provinciales y municipales.

Las propuestas anteriores no pretenden abarcar la integralidad de la problemática y sólo se mencionan a título de ejemplo, quizás el esfuerzo más grande vinculado con la superación de esta situación estructural del desarrollo sostenible de la República Argentina, sea que la misma se incorpore a la agenda política y se puedan desarrollar los consensos necesarios para poder plasmar su resolución en políticas de Estado.

## Bibliografía

- Angel, S., S.C. Sheppard, and D.L. Civco. (2005). *The Dynamics of Global Urban Expansion*. Transport and Urban Development Department, The World Bank, Washington D.C.
- Bárcena, A. (2001). *Evolución de la urbanización en América latina y el Caribe en la década de los noventa: desafíos y oportunidades*. Información Comercial Española, la nueva agenda de América latina 790:pp. 51-61.
- Barrios, F. (2005), Expansión urbana del Área Metropolitana del Gran Resistencia en la última década, Instituto de Investigaciones Sociales InCiSo/Ambiente y Sociedad, Cátedra de Sociología Urbana, Facultad de Arquitectura y Urbanismo, UNNE. Recuperado de [http://www.unne.edu.ar/Web/cyt/cyt/2000/2.../h\\_pdf/h035.pdf](http://www.unne.edu.ar/Web/cyt/cyt/2000/2.../h_pdf/h035.pdf).
- Basualdo, E. (2008). El agro pampeano: sustento económico y social del actual conflicto en la Argentina. *Cuadernos del CENDES*, 68 pp. 29 - 54
- Buttel, F.H. (1979). Estructura agraria y ecología rural, Hacia una política económica del desarrollo rural. *Agricultura y sociedad* 13: pp. 257-306
- Cassel-Gintz, M. y P.-H. G. (2000). GIS-based assessment of the threat to world forests by patterns of non-sustainable civilisation nature interaction. *Journal of Environmental Management* 59.

- Ciappa, C.M. (2005). Indicadores de rentabilidad en el sector agrario argentino. Convenio:Facultad de Ciencias Económicas Universidad Nacional de La Plata - Federación de Centros y Entidades Gremiales de Acopiadores de Cereales Buenos Aires.
- de Prada, J.D.; Degioanni, A.J.; Cisneros, J.M.; Galfioni, M.A. y Cantero G. (2012). Diseño y evaluación de propuestas de ordenamiento de territorio: La urbanización sobre tierras rurales, XLIII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Agraria. Asociación Argentina de Economía Agraria, Corrientes, Argentina.
- FAO (2014). FAOSTAT. FAO, Roma
- Fernández, D. (2010). Análisis de los límites que propone una ley de arrendamiento a la concentración económica en la región pampeana. *Documentos del CIEA* 5: pp. 45-73.
- A. A. d. E. Agraria (ed.) (2015). Asociación Argentina de Economía Agraria XLVI reunion anual, Tandil. Asociación Argentina de Economía Agraria.
- Gil, H. (2015). Contrastes entre la sostenibilidad de los agricultores familiares y agricultores industriales en el sur de Córdoba. Asociación Argentina de Economía Agraria XLVI reunión anual, Tandil.
- Gil, H., y Pereyra, C. (2013). Valoración energética de la sostenibilidad de sistemas productivos familiares y empresariales del centro de Argentina. Actas de la XLIV Reunión anual Asociación Argentina de Economía Agraria:pp. 20.
- González, C. y Roman, M. (2012). Juventud y migraciones: vivencias, percepciones, ilusiones: un estudio en NOA y NEA Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación Buenos Aires.
- González, M. (2015). Partidas Presupuestarias 2014 y la Agricultura Familiar, Buenos Aires.
- Gorestein, S., Barbero, A.; Napalm, M. y Olea, M. (2006). Diagnóstico y Propuestas para la elaboración de la Estrategia de Desarrollo Rural de la Provincia de Buenos Aires. PROINDER, Secretaria de Agricultura Ganadería Pesca y Alimentos, Ministerio de Asuntos Agrarios, Provincia de Buenos Aires, Buenos Aires.
- INDEC (2008). Cambios en el Mercado de Trabajo durante el período 2003-2008.
- Isla, C. (2003). El Plan de Convertibilidad y las transformaciones en la estructura agraria de la Región Pampeana, 6to Congreso Nacional de Ciencia Política de la Sociedad Argentina de Análisis Político, Rosario.
- Lungo, M. (2004). Expansión urbana y regulación de la tierra en Centroamérica: antiguos problemas, nuevos desafíos, pp. 257-272, In CLACSO, ed. *El rostro urbano de América Latina - O rosto urbano da América Latina*, Vol. 14, Buenos Aires.
- Mignone, A. M., (2000). Migración rural y asentamientos periféricos espontáneos en Resistencia en la década de 1990, Comunicaciones Científicas y Tecnológicas, Departamento de Geografía, Facultad de Humanidades, Instituto de Investigaciones Geohistóricas (IIGHI) – CONICET, Universidad Nacional del Nordeste.

- Ministerio de Planificación Federal, I.P.y.S. (2011). Argentina Urbana, lineamientos estratégicos para una política nacional de urbanización. 1a. ed. Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios, Buenos Aires.
- Moyano Estrada, E. (2005). Capital social y desarrollo en zonas rurales. Instituto de Estudios Sociales de Andalucía (IESA-CSIC), Córdoba, España.
- Naciones Unidas, C.M.d.M.A.y.e.D. (1987). *Nuestro futuro común*. Naciones Unidas, Nairobi.
- Navarrete, D.M. y Gallopín, G. (2007). Integración de políticas, sostenibilidad y agriculturización en la pampa argentina y áreas extrapampeanas. CEPAL, Santiago de Chile.
- Norton, R.D. (2004). Políticas de desarrollo agrícola, conceptos y principios, pp. 584, *In* FAO, (ed.). FAO, Roma.
- Obschatko, E.; Foti, M. y Román, M.. (2007). *Los pequeños productores en la República Argentina. Importancia en la producción agropecuaria y en el empleo en base al CNA, 2002*. Editorial Argentina: IICA., Buenos Aires.
- Park, Ch. y M.-Soo Kim, (2007). Searching, matching and migration, *Annals Regional Science*.
- PROSAP (2014). Estudio del potencial de ampliación del riego en la Argentina Taller del 15 de abril de 2014. PROSAP, Mendoza.
- Rabinovich, J. y Torres, F. (2004). *Caracterización de los síndromes de sostenibilidad del desarrollo. El caso de Argentina* Naciones Unidas - CEPAL, Santiago de Chile.
- Villa, M. y Espina, R. (2001). Migración interna, urbanización y distribución espacial de la población en América Latina y el Caribe, en *Adolescencia y juventud en América Latina*, LUR Libro Universitario Regional, Cartago



Instituto  
Argentino para  
el Desarrollo  
Económico

## actividades

12 DE ENERO DE 2016

*Encuentro- Debate*

### De dónde venimos y hacia dónde vamos. Diálogos sobre nuestra Argentina económica, política y social

Una actividad de intercambio de ideas, experiencias y situación sobre la Argentina hoy.

Participaron: **Alejandro Rofman** Economista. Presidente Honorario del LADE  
**Aristides Corti**, Abogado. Especialista en Derecho financiero y tributario  
**Eduardo Fernández** Presidente de la Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios APYME

Para ampliar la información ver:

<http://portaldenoticias.com.ar/2016/01/15/desde-el-iaede-evaluaron-las-politicas-economicas-del-nuevo-gobierno/>

**Organizó:** Instituto Argentino para el Desarrollo Económico. Lugar: Hipólito Yrigoyen 1116 , 5to piso, Aula Gral Mosconi..



Eduardo Fernández, Aristides Corti, Alejandro Rofman