



PROGRAMA INTERUNIVERSITARIO de HISTORIA POLÍTICA

“Los ganadores de la ‘década perdida’. La consolidación de las grandes empresas privadas privilegiadas por el accionar estatal. Argentina 1984-1988”

Ana Castellani¹

Introducción

Desde su asunción en diciembre de 1983, el primer gobierno de la transición democrática debió enfrentar graves problemas: en el plano político, el desafío de reestablecer el funcionamiento de las instituciones democráticas interrumpido durante el último gobierno militar; en el plano social, procesar las demandas de distintos sectores de la sociedad en procura de recuperar los ingresos perdidos durante la dictadura²; en el plano económico, resolver los grandes desequilibrios macro (fiscal y externo), dismantelar el *régimen de alta inflación*³ vigente desde 1975, y retomar un sendero de crecimiento, significativamente deteriorado luego de la aplicación de una serie de medidas ortodoxas que socavaron las bases de sustentación de la estrategia sustitutiva de importaciones. Un desafío no menos importante era el de mejorar la capacidad de gestión del aparato estatal, en un contexto signado por la crisis fiscal, la desmonetización de la economía doméstica, y la ausencia de financiamiento internacional.⁴

Luego de poner en marcha con escaso éxito un plan de reactivación económica de corte “nacional-desarrollista” (el llamado Plan Grinspun, implementado a comienzos de 1984)⁵, el gobierno del presidente Alfonsín modificó su estrategia lanzando un programa de ajuste heterodoxo sustentado en un acuerdo con una de las principales entidades empresarias de ese entonces (el agrupamiento informal denominado Capitanes de la Industria) que contaba, además, con el apoyo de los organismos internacionales de crédito.⁶

Como ha sido señalado con insistencia, esta política de ajuste no pudo revertir los fuertes desequilibrios estructurales y, hacia 1988, la aceleración de los índices de precios

¹ Socióloga. Investigadora asistente del CONICET bajo la dirección del Dr. Alfredo Pucciarelli con sede en el Instituto Gino Germani de la Facultad de Ciencias Sociales de la UBA.

² Con relación a los rasgos más distintivos que adquirió el conflicto distributivo durante este período, consultar el trabajo de Eugenia Aruguete en este mismo volumen.

³ Sobre las características propias de este tipo de régimen, consultar Frenkel (1989).

⁴ En palabras de Damill y Frenkel: “La crisis fiscal y de gestión pública y la desintermediación financiera interna afectaron tanto las tendencias de largo plazo de la economía como su dinámica de corto plazo. Se constituyeron, por un lado, en trabas importantes y permanentes para la recuperación del crecimiento por sus efectos negativos sobre el financiamiento de la inversión. Por otra parte, los márgenes de maniobra de las políticas de estabilización se redujeron sustancialmente debido a la desproporción entre las necesidades de financiamiento del sector público y la estrechez del mercado financiero doméstico” (Damill y Frenkel, 1994: 36).

⁵ Los trabajos de Heredia y Pesce publicados en este mismo volumen presentan las características más sobresalientes de este plan económico.

⁶ Sobre las características y resultados del Plan Austral, consultar especialmente los diversos trabajos de Damill, Fanelli y Frenkel, editados por el CEDES.

internos y del dólar paralelo (resultado de una fuerte puja intersectorial), la moratoria unilateral con buena parte de los acreedores externos, y el estancamiento del producto, llevaron a una nueva crisis que se manifestó con toda su crudeza en el proceso hiperinflacionario registrado durante, prácticamente, todo el año 1989.⁷ Menos atención ha merecido, en cambio, el modo en que estas políticas afectaron diferencialmente al universo empresario. Justamente, una de las continuidades más salientes entre el gobierno de Alfonsín y la dictadura militar reside en el hecho de haber contribuido a la consolidación de una fracción de la gran burguesía estrechamente vinculada con el accionar estatal.

En efecto, la magnitud de la crisis y el estancamiento de las principales variables macroeconómicas llevaron a que varios analistas consideraran al decenio de los ochenta como una “década perdida”. Esta línea interpretativa, además, atribuyó la responsabilidad de la crisis al excesivo intervencionismo estatal, concluyendo que con la hiperinflación se había puesto en evidencia el total agotamiento de un modelo de Estado particular, el populista, que debía ser reformado con urgencia.⁸

Sin embargo, esta interpretación de la historia omite dos elementos de análisis especialmente importantes a la hora de entender la naturaleza del proceso en cuestión: por un lado, las profundas transformaciones generadas en la estructura socio-económica y en el rol del Estado durante la última dictadura militar; y por otro, el carácter heterogéneo y desigual de la crisis económica que caracterizó al primer gobierno de la transición democrática.

Efectivamente, como consecuencia de las políticas aplicadas por el equipo económico del ministro Martínez de Hoz, se modificó radicalmente el funcionamiento del modelo de acumulación centrado en la sustitución de importaciones y se generaron diversos mecanismos que llevaron a trasladar el eje de valorización del capital hacia el sector financiero.⁹ De esta forma, el Estado se convirtió en el garante del perverso ciclo de endeudamiento externo-colocaciones financieras internas-fuga de capitales que terminó de agravarse con la estatización de pasivos privados desarrollada a comienzos de los años ochenta. Esta singular modificación en el modelo económico significó una inusitada traslación de ingresos desde los sectores medios y bajos de la sociedad hacia los acreedores externos y las fracciones más concentradas del capital local. A su vez, como el nuevo gobierno no desmanteló los principales resortes de acumulación que marcaron el período dictatorial, un reducido grupo de grandes empresas lograron expandirse y consolidar posiciones privilegiadas en sus respectivos mercados, aumentando su poder en el conjunto de la estructura económica a pesar del estancamiento general que marcó a la década ochenta.

En este contexto, resulta de vital importancia entender cuáles fueron las razones que explican este particular fenómeno. En ese sentido, la hipótesis de trabajo que se asume en esta investigación es que el crecimiento del aludido espectro empresario estuvo vinculado con la percepción de una serie de transferencias de recursos públicos de diversa índole (subsidios directos e indirectos, precios preferenciales en la compra y venta de bienes y servicios, desgravaciones y diferimientos impositivos, entre otros) que se fueron acrecentando durante la última dictadura y se mantuvieron en los años ochenta, a pesar del cambio de régimen político y de la aguda crisis de las finanzas públicas.

En ese sentido, el objetivo de este trabajo es doble: por un lado, señalar las principales transformaciones registradas en la composición y evolución del selecto conjunto de grandes firmas que operaban en el país durante los agitados años de la transición democrática; por otro, analizar la incidencia que tuvieron los diferentes

⁷ Sobre el particular, consultar en este mismo volumen los artículos de Ortiz y Schorr.

⁸ Algunos trabajos que se encuadran dentro de esta corriente interpretativa son los de Dornbrusch y Edwards (1990); Llach (1996) y FIEL (1999).

⁹ Al respecto consultar, Basualdo (2001 y 2004).

mecanismos de transferencia de recursos realizados desde el aparato estatal en la consolidación de una cada vez más poderosa fracción del empresariado local.

La idea que guía la reflexión es que, más allá del cambio en el contexto internacional, el régimen político y de las modificaciones en el curso de las políticas económicas seguidas por el gobierno radical, durante los esos años se consolidó el perfil de los grandes agentes económicos delineado en el período anterior y se agudizaron algunas tendencias en las dinámicas de acumulación originadas en la gestión económica de la dictadura.

Para realizar el análisis se trabajó sobre dos muestras de firmas correspondientes a los años 1984 y 1988 construidas con los datos publicados en los *rankings* de las revistas especializadas *Mercado* y *Prensa Económica* y estos datos se complementaron con el de otras fuentes secundarias. En ambos casos, se tomaron en cuenta las cien empresas privadas más importantes del país según sus niveles de facturación anual (valuadas a precios de diciembre de cada año) pertenecientes a los sectores industrial, petrolero, construcción, comercial y servicios.¹⁰ Estas empresas tienen particular importancia por dos motivos: en conjunto, generan más de un tercio del valor agregado de la economía, y además, sus volúmenes de ventas promedio, al menos duplican al de las restantes firmas; en ese sentido, el análisis de su comportamiento permite inferir consideraciones relevantes sobre las características que asume la dinámica de acumulación de los grandes agentes económicos.

Para el análisis estadístico se consideró la evolución de tres variables *proxy* para captar procesos de consolidación y/o expansión de firmas a nivel agregado (*ventas y utilidades totales* y *rentabilidad sobre ventas*¹¹) y se las relacionó con diversas variables de corte analítico que permiten identificar comportamientos diferenciales entre las distintas fracciones empresarias e inferir relaciones de incidencia (*sector de actividad, ramas de la industria, forma de organización de la propiedad del capital, percepción de transferencias estatales, inserción en el mercado externo, tipo de exportación*, entre las más relevantes).

Para organizar la exposición, en un primer apartado se resumen las características del rol que jugó el Estado en el proceso de acumulación durante el período considerado señalando las continuidades y rupturas más relevantes registradas en comparación con el período anterior. En segundo lugar, se presenta la evolución de la cúpula empresaria entre 1984 y 1988 con el fin de evaluar los efectos que tuvo la gestión económica y registrar las principales transformaciones en la composición y desenvolvimiento de este conjunto de firmas. También en ese apartado, se analizan los rasgos estructurales y el desempeño de la fracción empresaria beneficiada por las transferencias de recursos estatales durante el mismo período, con el objetivo de corroborar el sostenimiento de los principales contextos

¹⁰ Las empresas estatales fueron excluidas deliberadamente de la muestra debido a que su comportamiento se suele regir por patrones diferentes a los de las firmas privadas, por ejemplo, en lo que concierne a la búsqueda de maximización de las ganancias, los criterios en la fijación de precios y tarifas, y las modalidades de financiación.

¹¹ El indicador *rentabilidad sobre ventas* presenta una serie de limitaciones que deben considerarse a la hora de analizar el comportamiento de los grandes agentes económicos. Su utilización se justifica plenamente cuando se realizan comparaciones intra ramas o intra sectores, o bien, cuando se analiza la dinámica de acumulación de una misma empresa, ya que es uno de los indicadores *proxy* para identificar procesos de internalización de ganancias extraordinarias (aunque siempre hay que considerar que, por tratarse de rentabilidades promedio, si existen fuertes disparidades al interior de la muestra considerada, los resultados se pueden ver distorsionados). Por el contrario, la utilidad de este indicador se reduce a la hora de realizar comparaciones entre sectores o ramas debido a las diferencias que presenta la función de producción en cada uno de ellos. En estos casos, resulta más adecuado observar el comportamiento de otros indicadores, como la *rentabilidad sobre activos* o el *índice de resultados ordinarios*. Sin embargo, a pesar de las limitaciones señaladas, en esta investigación se considera la *rentabilidad sobre ventas* como indicador aproximado y relativo de procesos de internalización de ganancias extraordinarias ya que la información sobre activos y patrimonio neto (necesarias para calcular los otros indicadores) no figura en las fuentes disponibles para períodos anteriores a la década del noventa.

privilegiados de acumulación generados durante la última dictadura. En tercer lugar, se comparan los resultados obtenidos por las empresas a lo largo del quinquenio en función de su inserción privilegiada, tanto en el mercado interno como en el externo, para tratar de establecer los alcances de estos dos tipos de contextos privilegiados de acumulación. En la cuarta sección, se presenta la descripción y el análisis del conjunto de firmas que lograron mantenerse entre las primeras cincuenta del país durante los años 1976 y 1988 para trazar un perfil de la fracción más estable de la cúpula y señalar las principales líneas de continuidad detectadas durante el período. Finalmente, se retoman los supuestos planteados en la introducción para explicar las particularidades de los comportamientos registrados y sus consecuencias más relevantes.

Consideraciones generales sobre el rol del Estado en el proceso de acumulación de las grandes empresas

Tal como se demostró en diversas investigaciones previas, el Estado cumplió un rol fundamental en el profundo cambio que registró el proceso de acumulación de capital desde mediados de los años setenta ya que modificó radicalmente la dirección y magnitud de las asignaciones públicas. En efecto, la nueva orientación de las transferencias perjudicaron en primer término a los asalariados pero, además, comprometieron severamente la situación de las capas más débiles de la burguesía y la del propio aparato estatal, que desde ese entonces presentó una crisis estructural en sus finanzas. En contraposición, las fracciones más concentradas del capital local y los acreedores externos fueron los grandes beneficiarios de estas modificaciones en la asignación de los recursos que implicaron el fin de la estrategia sustitutiva de importaciones y el comienzo de una nueva etapa centrada en la valorización financiera del capital.¹²

Para entender la naturaleza de este cambio en el modelo económico y su resignificación durante la gestión del primer gobierno democrático, es necesario precisar algunas de las características más sobresalientes del rol que jugó el Estado en el proceso de acumulación de las fracciones más concentradas del capital local.

Ya desde la segunda fase de la industrialización sustitutiva, el Estado destinó cuantiosos recursos para la formación de capital público y privado. Además de equipar a sus propias empresas, mejorar y ampliar la infraestructura de transporte y comunicaciones, y de fomentar la concreción de grandes emprendimientos mixtos, se utilizaron diversos mecanismos de transferencia directa o indirecta hacia el capital privado. Entre los más importantes, se destacan los subsidios directos, las exenciones y diferimientos impositivos, las líneas preferenciales de financiamiento interno, y la aplicación de precios diferenciales en las operaciones de compra y venta de bienes y servicios realizados por el Estado. En el marco de alta protección y tasas de interés reales negativas característico de la fase sustitutiva, esos recursos contribuyeron con la reproducción ampliada de capital existente, aunque en una magnitud inferior a la necesaria para superar las trabas estructurales del modelo, que se manifestaban en recurrentes crisis en el sector externo.¹³

Sin embargo, durante la última dictadura a estas tradicionales transferencias (que se acrecentaron notablemente) se les sumaron otras derivadas de las modificaciones introducidas en el funcionamiento del sector externo y financiero, entre las que se destacan por su magnitud y relevancia, los avales estatales para contraer deudas en el exterior (posteriormente, asumidas por el sector público). Estas modificaciones en la cantidad y calidad de las transferencias, al realizarse en un nuevo contexto macroeconómico caracterizado por la apertura del mercado de bienes y capitales, la reforma financiera y la inusitada liquidez internacional, generaron las condiciones propicias para iniciar un

¹² Existe una profusa bibliografía dedicada a describir y analizar este cambio estructural. Ver al respecto, los trabajos más recientes de Basualdo (1999; 2001; 2004).

¹³ Al respecto consultar Diamand (1973) y Pucciarelli (1997).

perverso ciclo de acumulación de excedente para las fracciones más concentradas del capital local, que comprende tres etapas fundamentales: a) endeudamiento privado externo (en varios casos con avales estatales), b) colocaciones de fondos a plazos cortos en el mercado financiero local, y c) fuga de capitales valorizados en el circuito financiero interno hacia los (más seguros) destinos externos.

Ahora bien, para sostener este ciclo de valorización financiera (concretamente, para garantizar la provisión de divisas) el Estado tuvo que endeudarse cada vez más en el circuito financiero internacional ocasionando una situación potencialmente explosiva en las cuentas externas y en las finanzas públicas. Cuando en 1981 se modifica radicalmente el contexto internacional por el aumento de las tasas de interés en los Estados Unidos, se produjo una crisis en el sector externo que adquirió rasgos cualitativamente diversos a los del período sustitutivo, ya que tornó crónicamente deficitaria la cuenta servicios financieros y comprometió la cuenta capital del balance de pagos. A su vez, se agravó notablemente la situación de las cuentas fiscales ya que, por un lado, la estatización de los pasivos privados externos obligó al sector público a conseguir cada vez más cantidad de divisas para pagar los compromisos con los acreedores mientras que, por otro, se aumentó en forma considerable el déficit *cuasi* fiscal como consecuencia de la licuación de los pasivos privados internos.

Debido a estas transformaciones, cuando asume el nuevo gobierno constitucional en 1983, en el plano económico se superponen dos crisis de gran magnitud (la externa y la fiscal) estrechamente relacionadas entre sí, que continuaron agravándose por el propio accionar del Estado. Precisamente, lejos de dismantelar los mecanismos que habían alimentado la nueva estrategia de acumulación, el sector público asumió las deudas contraídas durante la dictadura, mantuvo las cuantiosas transferencias hacia el capital concentrado local vigentes en el período anterior, e incluso, puso en marcha nuevos mecanismos, tales como el programa de capitalización de deuda y los subsidios a las exportaciones industriales.

Con relación a la crisis externa, basta con señalar que la deuda pública se incrementó en 22.9 mil millones de dólares entre 1984 y 1989 mientras se fugaron, en el mismo lapso, otros 14.5 mil millones (más de las dos terceras partes, sólo en el último año).¹⁴ Todo esto en un contexto de altas tasas de interés y escasez de divisas que facilitó el desarrollo de la especulación financiera en el mercado local. En cuanto a la situación fiscal, si bien es difícil realizar un cálculo exacto debido a la falta de información, las estimaciones disponibles indican que sólo en concepto de exenciones y diferimientos impositivos, subsidios directos, y precios diferenciales en la venta de bienes y servicios, el Estado transfirió al capital concentrado local cerca de 15 mil millones de dólares.¹⁵ Estas cesiones, sumadas a las derivadas de los sobreprecios en las compras de las empresas y reparticiones públicas y a las restantes erogaciones corrientes y no corrientes del Estado, profundizaron hasta límites inauditos el déficit del fisco ya que, además, los ingresos impositivos y previsionales se deterioraron pronunciadamente durante el mismo período como consecuencia del estancamiento económico general y de los elevados niveles de elusión y evasión tributaria.

Ahora bien, para financiar este déficit el Estado recurrió al mercado financiero interno tomando fondos a través de dos modalidades básicas: los encajes remunerados y la colocación de títulos públicos. Obviamente, esta conducta generó una presión alcista sobre la tasa de interés, ocasionando severas consecuencias sobre la actividad económica, entre las que se destacan el desaliento a la inversión, el incremento del nivel de desmonetización doméstica, y el encarecimiento del crédito.

Pero lo más relevante para el presente análisis, es que durante la primera gestión democrática, el comportamiento estatal generó las condiciones propicias para que las

¹⁴ Datos calculados en base a Basualdo (2004).

¹⁵ *Idem* anterior.

grandes empresas continuaran con su estrategia de valorización financiera, esta vez en el mercado interno. En efecto, el grueso de las transferencias que el Estado le hizo durante esos años a los grandes agentes económicos, en vez de destinarse a la ampliación del capital, se convirtieron en activos líquidos que las firmas volcaron en el circuito financiero local alentadas por las altas tasas de interés que regían para las colocaciones a corto plazo y tentadas por la rentabilidad y seguridad que le ofrecían los diversos bonos que el Estado emitió para financiar su déficit. En otras palabras, el mismo Estado que transfería recursos públicos al capital concentrado local a expensas del resto de los sectores sociales, era el que recurría al mercado financiero para fondearse (a un costo cada vez más elevado) con el excedente que esas mismas grandes empresas privilegiadas por el accionar estatal colocaban en el circuito financiero interno.

Nuevamente, la experiencia de esos años demuestra que a través de la gestión económica se garantiza la vigencia de un régimen de acumulación que sólo beneficia a una reducida y cada vez más poderosa fracción económica: la de las grandes empresas oligopólicas. En este sentido, resulta imprescindible analizar el perfil y desenvolvimiento que presenta la cúpula empresaria durante el primer gobierno democrático, para corroborar en un nivel de análisis más específico, las consideraciones macroeconómicas precedentes.

La evolución de la cúpula empresaria entre 1984 y 1988

Durante el primer año de la gestión del gobierno radical, la cúpula empresaria privada presentaba los rasgos esenciales que había adquirido durante la última dictadura: predominio de empresas industriales, pertenecientes a grupos económicos de capital nacional, que operaban en ramas fuertemente promocionadas por el accionar estatal.

En efecto, si se considera el sector de actividad, se observa que la cúpula estaba compuesta mayoritariamente por firmas industriales que, en su conjunto, generaban más de la mitad de las ventas totales. De las restantes empresas, la mayoría operaba en el sector petrolero y en menor medida, en la construcción, los servicios y el comercio.

Pero además de la división por sectores de actividad, en el interior de la cúpula se pueden identificar dos grandes fracciones según el origen del capital de las firmas, clasificación que permite extraer consideraciones mucho más relevantes sobre el perfil estructural y el desempeño de los grandes agentes económicos que si sólo se considera la inserción sectorial. En efecto, a comienzos de la gestión radical, la fracción extranjera estaba compuesta por dos tipos de empresas: por un lado, aquellas que se habían instalado en el país desde la etapa expansiva del modelo agroexportador. Estas firmas operaban en la comercialización de productos agropecuarios o en la industria alimenticia (molinos y aceiteras en particular). A título ilustrativo se pueden mencionar algunas firmas muy tradicionales como Nestlé, Nidera y Refinerías de Maíz. No obstante su larga trayectoria en el país, a mediados de los años ochenta, esta fracción constituía un grupo minoritario dentro del conjunto de firmas extranjeras. Por otro lado, estaban las empresas que habían comenzado a producir o se habían instalado en el país a comienzos de la segunda fase del proceso sustitutivo de importaciones (IBM, Equitel, Shell, Ford). Estas firmas operaban en ramas no tradicionales de la industria (automotriz, petroquímica, farmacéutica y siderúrgica) y habían ido ganando cada vez más espacio en el conjunto de los grandes agentes económicos, ocasionando un notable proceso de extranjerización de la cúpula, señalado oportunamente por varios autores.¹⁶

Asimismo, en el espectro de empresas privadas nacionales también se pueden identificar dos situaciones muy diversas: por un lado, aquellas firmas tradicionales que operaban en ramas industriales de escaso dinamismo (alimentación y textiles) y que, en general, formaban parte de grupos económicos locales de larga presencia en el mercado

¹⁶ Ver al respecto, Schvarzer (1975) y Khavisse y Piotrkowski (1973).

local (como por ejemplo, Molinos, Alpargatas y Bagley); por otro, una fracción mucho más numerosa, conformada por aquellas firmas que habían iniciado sus actividades a fines de la primera fase de la sustitución de importaciones y que habían sostenido una estrategia de crecimiento acelerado hacia fines de la segunda, en base a la producción de insumos para las firmas más grandes y/o la vinculación como proveedoras de las empresas o reparticiones del Estado (la denominada “patria contratista”), que había logrado expandirse notablemente durante los años de la dictadura. En este último grupo, se destacan, entre otros, Atanor, Loma Negra, Pérez Companc, Techint y Acindar.

En efecto, a comienzos de la década del setenta (y el cambio se consolidó aún más durante la última dictadura militar) la tendencia a la extranjerización de la cúpula señalada precedentemente comenzó a revertirse debido a que las principales empresas nacionales productoras de bienes intermedios lograron ingresar al selecto grupo de las cien primeras empresas del país, generando el desplazamiento de varias firmas foráneas.

Esta ascendente fracción empresaria, se había visto ampliamente beneficiada por la puesta en marcha de diferentes políticas de promoción industrial y por la expansión de las actividades propias del *complejo económico estatal-privado*, es decir, por el entramado de actividades económicas desplegadas por el Estado (tanto por sus empresas como por las diversas reparticiones que lo integran) en las cuales se van generando vinculaciones de privilegio con ciertas empresas privadas que se incorporan al complejo como proveedoras, clientas, contratistas o bien, se asocian con empresas estatales para producir algunos insumos clave en proyectos fuertemente promocionados por el aparato estatal.¹⁷

Teniendo en cuenta estas características estructurales de la cúpula empresaria a comienzos del nuevo gobierno democrático, resulta relevante indagar la incidencia que tuvo la gestión económica radical sobre estas firmas; en especial, si se considera el carácter “paradójico” de dicha gestión ya que, aunque no se lograron resolver los graves problemas macroeconómicos heredados de la dictadura (estancamiento relativo del producto y la inversión, alta inflación, desequilibrios en el sector externo y crisis fiscal) se mantuvieron los diversos mecanismos de transferencia de recursos desde el sector público hacia el capital concentrado local generando consecuencias muy dispares sobre el conjunto de los agentes económicos del país y retroalimentando los mencionados desequilibrios macroeconómicos.¹⁸ Entre estos mecanismos, se destacan por su magnitud las diversas políticas de promoción industrial vigentes desde comienzos de los años setenta, la vinculación preferencial con las actividades del *complejo económico estatal-privado* (vía precios diferenciales), los subsidios impositivos, financieros y/o cambiarios a las exportaciones industriales y los diferentes programas de capitalización de la deuda externa puestos en marcha desde 1984.¹⁹

Si se analiza la evolución de la cúpula empresaria tomando en cuenta el sector de actividad en el que operan las firmas (cuadro 1), se observa claramente que entre 1984 y 1988, la misma mantuvo su perfil predominantemente industrial; incluso, esta fracción logró incrementar su presencia en la generación de ventas totales. También aumentó el número de empresas comerciales entre las cien primeras y el porcentaje de participación en la generación de las ventas y utilidades. Esto fue el resultado de la incorporación de importantes cadenas de supermercados: cuatro nacionales (Disco, El Hogar Obrero, Compañía Americana de Supermercados y Casa Tía) y una extranjera asociada al capital local (Carrefour).

¹⁷ Para un desarrollo más exhaustivo de este tema, ver Schvarzer (1981). Sobre la relación entre las actividades del complejo y las transformaciones en la cúpula empresaria durante la última dictadura, ver Castellani (2004).

¹⁸ Al respecto, consultar el trabajo de Ortiz y Schorr, sobre la política económica del radicalismo en este mismo volumen.

¹⁹ Para una exposición más detallada de estos mecanismos, consultar entre otros: Azpiazu y Basualdo (1990), Acevedo et.al. (1990), Bisang (1990), Castellani (2003 y 2004), CEPAL (1995), Ferrucci (1985) y Schvarzer (1981).

La cantidad de empresas pertenecientes al sector servicios, las constructoras y las petroleras, por el contrario, se mantuvo prácticamente invariable entre los años considerados. Sin embargo, las constructoras lograron aumentar significativamente su participación en la generación de las ventas totales, mientras que las petroleras aumentaron su participación en la generación de las utilidades globales y elevaron sus márgenes de rentabilidad promedio. Estas mejoras en la *performance* de las empresas señaladas se pueden explicar, en gran medida, por el accionar estatal, en tanto las primeras se vieron beneficiadas por un aumento relativo en la inversión pública en infraestructura (las erogaciones de capital realizadas por el Estado pasaron de representar el 7,06% del PBI en 1985 al 8,42% en 1988) y muchas de las segundas mantuvieron el acceso privilegiado a las áreas de explotación petrolera licitadas por YPF a lo largo del quinquenio bajo análisis.

Cuadro 1: Composición y evolución de la cúpula empresaria por sector de actividad. Años 1984 y 1988.

| Sector de Actividad | 1984 | 1988 |
|----------------------------|-------------|-------------|
| Industria | | |
| Cantidad de empresas | 80 | 77 |
| % Ventas | 64.6 | 71.6 |
| % Utilidades | 99.9 | 75.5 |
| Rentabilidad s/ Ventas | 5.00 | 4.3 |
| Servicios | | |
| Cantidad de empresas | 2 | 2 |
| % Ventas | 0.7 | 0.9 |
| % Utilidades | -0.1 | 0.1 |
| Rentabilidad s/ Ventas | -0.1 | 0.5 |
| Comercio | | |
| Cantidad de empresas | 5 | 9 |
| % Ventas | 6.4 | 9.1 |
| % Utilidades | -1.4 | 3.6 |
| Rentabilidad s/ Ventas | -0.70 | 1.6 |
| Petróleo | | |
| Cantidad de empresas | 9 | 8 |
| % Ventas | 25.7 | 13.9 |
| % Utilidades | -0.7 | 17.9 |
| Rentabilidad s/ Ventas | -0.10 | 5.2 |
| Construcción | | |
| Cantidad de empresas | 4 | 4 |
| % Ventas | 2.6 | 4.5 |
| % Utilidades | 2.3 | 2.9 |
| Rentabilidad s/ Ventas | 2.8 | 2.6 |
| Rentabilidad cúpula | 3.2 | 4.1 |
| Total Cúpula | 100 | 100 |

Fuente: Elaboración propia en base a los *rankings* empresarios presentados en la Revista *Prensa Económica*, años 1985 y 1989.

Ahora bien, debido a la alta heterogeneidad del sector industrial, el análisis de la fracción de empresas manufactureras exige un mayor nivel de desagregación que el de los restantes sectores. En el cuadro 2 se presenta la composición de esta porción de la cúpula considerando las cinco ramas principales de la industria que representan más del 60% del conjunto de firmas industriales que integran la muestra en los años seleccionados.

Cuadro 2: Composición y evolución de la fracción industrial de la cúpula empresaria tomando en cuenta las principales ramas de la industria. Años 1984 y 1988

| Rama de la Industria | 1984 | 1988 |
|---|-------------|------------|
| Bebidas y Alimentos | | |
| Cantidad | 22 | 25 |
| % Ventas | 19.7 | 20.6 |
| % Utilidades | 5.3 | 8.6 |
| Rentabilidad s/ Ventas | 0.9 | 1.7 |
| Química y Petroquímica | | |
| Cantidad | 16 | 18 |
| % Ventas | 7.8 | 11.1 |
| % Utilidades | 19.5 | 28.9 |
| Rentabilidad s/ Ventas | 8.0 | 10.0 |
| Automotriz | | |
| Cantidad | 7 | 6 |
| % Ventas | 9.6 | 10.0 |
| % Utilidades | 2.6 | 1.0 |
| Rentabilidad s/ Ventas | 0.8 | 0.4 |
| Siderurgia | | |
| Cantidad | 6 | 6 |
| % Ventas | 8.9 | 8.8 |
| % Utilidades | 32.2 | 8.3 |
| Rentabilidad s/ Ventas | 11.6 | 3.8 |
| Papel y celulosa | | |
| Cantidad | 4 | 3 |
| % Ventas | 1.8 | 2.0 |
| % Utilidades | 27.9 | 8.3 |
| Rentabilidad s/ Ventas | 49.0 | 16.4 |
| Rentabilidad Fracción Industrial | 5.00 | 4.3 |
| Rentabilidad cúpula | 3.2 | 4.1 |

Fuente: *Idem* anterior

Al analizar los datos se observan comportamientos muy dispares entre las diferentes fracciones empresarias según la rama de la industria a la que pertenezcan. En términos generales, se puede decir que sólo dos de ellas presentaron un buen desempeño en todo el período: “Alimentos y Bebidas” y “Química y Petroquímica”. En efecto, las firmas productoras de bienes alimenticios mejoraron notablemente su *performance* entre 1984 y 1988, especialmente en lo que concierne a las rentabilidades sobre ventas (que prácticamente se duplicaron a lo largo del período) y a la participación en la generación de las utilidades totales de la cúpula. Tres factores se conjugaron en la explicación de este resultado: el incremento de las exportaciones, los beneficios derivados de la promoción industrial (en especial, en el caso de Arcor y Molinos) y la participación en los programas de capitalización de deudas.

Por su parte, las industrias químicas y petroquímicas, incrementaron su rentabilidad aproximadamente en un 25% y lograron consolidar su posición en el conjunto de las cien más grandes del país, al aumentar significativamente su tasa de participación en la

generación de las ventas y utilidades totales de la cúpula. En este caso, además de los factores señalados para las alimenticias, se agrega otro estrechamente relacionado con el accionar estatal: la existencia de precios diferenciales (es decir, por debajo o por encima de los de mercado) en la compra y/o venta de insumos y servicios a las empresas estatales. Las restantes fracciones industriales mantuvieron sus niveles de participación en la generación de las ventas totales entre los dos años considerados gracias a la inserción exportadora (en gran parte subsidiada por el Estado) aunque por esa misma razón, perdieron puntos en sus tasas de rentabilidad y disminuyeron sus niveles de participación en la generación de las ganancias totales, ya que en el mercado externo las firmas pertenecientes a estas ramas actuaban como tomadoras de precio más que como formadoras, perdiendo así la posición privilegiada que detentaban en el mercado local.²⁰

En definitiva, se observa que más allá de las particularidades propias de cada subsector industrial (evolución de los precios internos y/o externos de los insumos y los productos, oscilaciones en la demanda interna y/o externa, estrategias microeconómicas de las firmas, etc.) en la explicación de este heterogéneo comportamiento se deben considerar otras razones vinculadas con la gestión económica estatal, que confluyen en la identificación de cuatro tipos de mecanismos básicos de transferencia de recursos públicos que funcionaron durante el período, a saber:

a) la implementación de programas de capitalización de la deuda externa (especialmente significativo en el caso de las empresas productoras de alimentos y bebidas),

b) la inserción subsidiada en el mercado externo (que permitió aumentar los volúmenes de ventas de las grandes firmas productoras de *commodities* y de bienes de consumo),

c) la fijación de precios preferenciales para las empresas vinculadas al *complejo económico estatal-privado* (relevante en el caso de las empresas químicas y petroquímicas)

d) los subsidios derivados de las diversas políticas de promoción industrial (significativo en las cuatro ramas consideradas, sobre todo en aquellas vinculadas a la producción de insumos intermedios de uso difundido).

Ahora bien, si se analiza la evolución de la cúpula tomando en cuenta la forma de organización de la propiedad y el origen del capital, se pueden realizar interesantes observaciones que complementan los resultados obtenidos en el análisis sectorial (cuadro 3). En primer lugar, cabe destacar que, en 1984, las empresas extranjeras, a pesar de generar la mayor parte de las ventas de la cúpula, habían visto muy deteriorados sus volúmenes de ganancia, e incluso varias de ellas presentaron pérdidas significativas (Amoco, Ciba Geigy, Standar Electric, Ford y Shell, entre otras). Por el contrario, las firmas nacionales (especialmente las que formaban parte de grupos económicos) presentaron resultados altamente favorables, generando el grueso de utilidades globales (entre las cuales se destacan por sus altas tasas de rentabilidad sobre ventas, Pérez Companc, Celulosa, Ipako y Alto Paraná).²¹

En ese sentido, cabe señalar que las firmas de capital nacional presentaron una evolución más favorable en la mayoría de los indicadores relevados, incrementando su participación en la generación de ventas totales de la cúpula y logrando una elevada participación en las ganancias totales durante el año 1988, manteniendo la tendencia detectada durante la segunda mitad de la década del setenta. Este último dato resulta

²⁰ Igualmente, cabe aclarar que los niveles de rentabilidad sobre ventas promedio obtenidos por las empresas pertenecientes a la industria celulósica y papelería son de las más elevadas del espectro industrial.

²¹ Obsérvese que todas estas empresas se encontraban vinculadas por diversos mecanismos, al funcionamiento del complejo económico estatal-privado: Pérez Companc por su vinculación privilegiada con YPF y las restantes por participar en proyectos fuertemente promocionados por el Estado.

particularmente significativo ya que, al igual que en 1984, y a pesar de tratarse de un contexto macroeconómico mucho más desfavorable, los grupos locales continuaron siendo los principales generadores de ganancias en el conjunto de las utilidades de la cúpula.

Cuadro 3: Composición y evolución de la cúpula empresaria según la forma de organización de la propiedad del capital. Años 1984 y 1988.

| Tipo de Empresa* | 1984 | 1988 |
|----------------------------|-------------|-------------|
| GL | | |
| Cantidad | 41 | 43 |
| % Ventas | 34.3 | 40.4 |
| % Utilidades | 103.4 | 63.6 |
| Rentabilidad s/ Ventas | 9.7 | 6.4 |
| CE | | |
| Cantidad | 20 | 18 |
| % Ventas | 39.5 | 26.7 |
| % Utilidades | -17.2 | 9.9 |
| Rentabilidad s/ Ventas | -1.4 | 1.5 |
| ET | | |
| Cantidad | 27 | 19 |
| % Ventas | 20.5 | 13.8 |
| % Utilidades | 5.3 | 12.4 |
| Rentabilidad s/ Ventas | 0.8 | 3.6 |
| ELI | | |
| Cantidad | 10 | 15 |
| % Ventas | 5.0 | 13.5 |
| % Utilidades | 0.3 | 5.8 |
| Rentabilidad s/ Ventas | 0.2 | 1.8 |
| ASOCIACION | | |
| Cantidad | 2 | 5 |
| % Ventas | 0.7 | 5.6 |
| % Utilidades | 8.2 | 8.3 |
| Rentabilidad s/ Ventas | 35.7 | 17.1 |
| | | |
| Rentabilidad cúpula | 3.2 | 4.1 |
| Total Cúpula | 100 | 100 |

Fuente: *Idem* anterior

* Nota: Para una descripción detallada de esta tipología, consultar Basualdo (2000).

En efecto, las empresas pertenecientes a grupos locales (GL) explican en ambos años el mayor porcentaje de las utilidades globales de la cúpula y presentan las tasas de rentabilidad sobre ventas relativas más elevadas (sólo superada en 1988, por la de las Asociaciones). Además, lograron incrementar su participación en la generación de las ventas totales consolidando así la posición estructural de la fracción en el interior de los grandes agentes económicos.

Las empresas locales independientes (ELI) también presentaron una evolución favorable a lo largo del período, registrando un incremento relativo de importancia en todos los indicadores relevados; aunque su incidencia en el desempeño del conjunto es mucho menor que la de los restantes tipos de firmas. Esta fracción estaba integrada prácticamente en su totalidad, por empresas pertenecientes a la industria alimenticia y por

grandes firmas comercializadoras del sector supermercadista. Precisamente, fueron estas últimas las que explican el favorable derrotero de la fracción debido a los cambios registrados en los hábitos de adquisición de los productos básicos de la canasta familiar producidos a mediados de la década, como consecuencia de la instalación de las cadenas de supermercados y de la distribución regresiva del ingreso.

Por su parte, las firmas extranjeras (pertenecientes o no a conglomerados), presentaron un comportamiento dispar: por un lado, mostraron un profundo deterioro en la participación de la generación de las ventas totales (perdiendo peso relativo en el conjunto de la cúpula); por otro, presentaron una recomposición de su participación en la generación del total de las utilidades (aunque estos porcentajes se mantuvieron siempre muy por debajo de los obtenidos por los GL). También hay que destacar que en los dos años relevados, las rentabilidades promedio de ambos tipos de firmas extranjeras fueron inferiores en comparación a las obtenidas por las empresas pertenecientes a los grupos económicos locales. Es más, excepto por el caso de la petroquímica Indupa²² que operó con altas tasas de rentabilidad sobre ventas, el resto de las firmas extranjeras obtuvo rentabilidades anuales inferiores al 5%. Todos estos datos confirman que, continuando con la tendencia iniciada durante los años de la dictadura, las firmas pertenecientes a los GL fueron las que presentaron un mejor desempeño y por ende, las que adquirieron una mayor relevancia en el interior de los grandes agentes económicos.

Ahora bien, para establecer las causas que explican este comportamiento diferenciado en función del origen del capital y la forma de organización de la propiedad, es necesario complementar el análisis de la cúpula tomando en cuenta una nueva variable: la *percepción de transferencias estatales*.

Tal como se mencionó anteriormente, durante el quinquenio considerado se transfirieron cuantiosos recursos hacia el capital concentrado local bajo la forma de cuatro mecanismos básicos: la promoción industrial, los precios diferenciales en las operaciones de compra/venta realizadas por las empresas y/o reparticiones públicas, los diversos subsidios a las exportaciones industriales, y los programas de capitalización de la deuda externa.

Cuadro 4: Evolución del perfil de la cúpula empresaria según la percepción o no de transferencias estatales. Años 1984-1988

| | 1984 | 1988 |
|------------------------------|------------|------------|
| Privilegiadas | | |
| % empresas | 51 | 60 |
| % ventas | 32.0 | 70.7 |
| % utilidades | 115.0 | 88.5 |
| Rentabilidad s/ventas | 7.5 | 5.1 |
| | | |
| No privilegiadas | | |
| % empresas | 49 | 40 |
| % ventas | 68.0 | 29.3 |
| % utilidades | -15.0 | 11.5 |
| Rentabilidad s/ventas | -1.0 | 1.6 |
| | | |
| Total empresas | 100 | 100 |
| Rentabilidad s/ventas | 3.2 | 4,1 |

Fuente: *Idem* anterior más Acevedo et.al. (1987), CEPAL (1995) y Kosacoff y Azpiazu (1989).

²² Cabe señalar que esta empresa se encontraba fuertemente vinculada a las actividades del complejo económico estatal privado a través de su articulación con Fabricaciones Militares, YPF y Petroquímica Bahía Blanca.

Los datos del cuadro 4 confirman la favorable incidencia de estas transferencias en el desempeño de las grandes firmas, ya que: a) las privilegiadas lograron aumentar su presencia en el selecto grupo de las cien primeras del país, b) duplicaron su participación en las ventas totales (indicador que da cuenta del proceso de consolidación de la fracción en el interior del conjunto), c) presentaron los niveles de rentabilidad relativa más elevados y, d) generaron el grueso de las utilidades de la cúpula en los dos años considerados. Además, cabe destacar que la mayor parte de las empresas beneficiadas formaban parte de los principales grupos económicos locales, hecho que permitiría explicar la favorable evolución de este tipo de firmas entre los dos años relevados.

En efecto, cuando se analiza la composición de la fracción privilegiada por las transferencias estatales tomando en cuenta la forma de organización de la propiedad y el origen del capital, se comprueba que el buen desempeño de las firmas pertenecientes a los GL durante este período se relaciona con la percepción de beneficios estatales ya que más de la mitad de las empresas beneficiadas formaban parte de GL, tanto en 1984 como en 1988 (cuadro 5).

Cuadro 5: Composición por tipo de empresa de las firmas que integran la cúpula según la percepción o no de transferencias estatales. Años 1984-1988 (cantidad de empresas y porcentajes)

| | 1984 | | 1988 | |
|-------------------------|-----------------|------------|-----------------|------------|
| Privilegiadas | empresas | % | empresas | % |
| GL | 28 | 55 | 31 | 52 |
| CE | 9 | 18 | 13 | 22 |
| ELI | 1 | 2 | - | - |
| ET | 12 | 23 | 11 | 18 |
| ASOC | 1 | 2 | 5 | 8 |
| Total | 51 | 100 | 60 | 100 |
| | | | | |
| No privilegiadas | | | | |
| GL | 13 | 27 | 12 | 30 |
| CE | 11 | 22 | 5 | 12 |
| ELI | 9 | 18 | 15 | 38 |
| ET | 15 | 31 | 8 | 20 |
| ASOC | 1 | 2 | - | - |
| Total | 49 | 100 | 40 | 100 |

Fuente: *Idem* anterior.

Asimismo, tanto las rentabilidades como los porcentajes de participación en las utilidades totales registrados por estas empresas sugieren la vigencia de contextos privilegiados de acumulación de capital sostenidos por el aparato estatal, supuesto que se confirma al analizar la evolución de las rentabilidades relativas de las empresas según la cantidad de transferencias percibidas (cuadro 6) ya que cuanto mayor es el número de transferencias recibidas, mayores son las tasas de rentabilidad promedio obtenidas por las empresas beneficiadas.

Cuadro 6: Cantidad de empresas y evolución de las rentabilidades sobre ventas de las fracciones que integran la cúpula según la cantidad de privilegios percibidos. Años 1984-1988

| | 1984 | 1988 |
|---|------------|------------|
| Beneficiadas por más de una política | | |
| Cantidad | 27 | 26 |
| Rentabilidad sobre ventas | 8,2 | 5,2 |
| | | |
| Beneficiadas por una política | | |
| Cantidad | 24 | 34 |
| Rentabilidad sobre ventas | 5,8 | 4,3 |
| | | |
| No beneficiadas | | |
| Cantidad | 49 | 40 |
| Rentabilidad sobre ventas | -1,0 | 1,6 |
| | | |
| Total empresas | 100 | 100 |
| Rentabilidad s/ventas | 3,2 | 4,1 |

Fuente: *Idem* anterior.

Si además de considerar la cantidad de transferencias percibidas, se discrimina el desempeño de las firmas en función del tipo de beneficio que reciben, se pueden establecer dos situaciones claramente diversas que aportan relevantes elementos para comprender la naturaleza de los contextos privilegiados de acumulación (cuadro 7). Por un lado, se encuentran las firmas beneficiadas sólo por el programa de capitalización de la deuda externa y/o la promoción a las exportaciones industriales no tradicionales; por el otro, las empresas que, más allá de que hayan recibido o no estos dos tipos de transferencias, han sido beneficiadas por la política de promoción industrial y/o se articulan como clientas/proveedoras/contratistas con el aparato estatal. En el primer caso se trata mayoritariamente de empresas extranjeras, muchas de las cuales forman parte de conglomerados, que operan casi en su totalidad en el sector industrial y que colocan parte de su producción en el mercado externo (Coca Cola, Renault, Louis Dreyfus, Massalin Particulares). En el segundo, predominan empresas nacionales que forman parte de grupos económicos, que además pertenecen a las ramas no tradicionales de la industria, al sector petrolero y a la construcción, y que realizan una porción considerable de sus operaciones en el mercado interno (Pérez Companc, Astra, Bidas, Fate, Acindar, Sade).

Cuadro 7: Perfil de la fracción privilegiada según el tipo de transferencia percibida. Año 1988.

| | Cantidad de empresas | % participación ventas cúpula | % participación utilidades cúpula | Rentabilidad sobre ventas |
|--|----------------------|-------------------------------|-----------------------------------|---------------------------|
| Beneficiadas sólo por el programa de capitalización y/o la promoción a las exportaciones | 26 | 36.3 | 17.7 | 2,0 |
| Beneficiadas por la vinculación al complejo económico estatal-privado y/o la promoción industrial | 34 | 34.4 | 70.8 | 8,4 |
| Total empresas privilegiadas | 60 | 70,7 | 88.5 | 5,1 |

Fuente: *Idem* anterior.

Los resultados presentados por ambas fracciones en el año 1988, permiten concluir que los diferentes tipos de beneficios contribuyeron por igual al proceso de consolidación de las empresas privilegiadas (entendiendo como tal al porcentaje de participación en la generación de las ventas totales de la cúpula), pero que las posibilidades de internalizar amplios niveles de ganancia extraordinaria se vinculan directamente con las actividades económicas propias del complejo y con la promoción industrial, ya que fueron estas empresas las que presentaron las tasas más altas de rentabilidad (cuatro veces superiores a la de las restantes firmas que componen la fracción privilegiada) y las que explican dos tercios de las utilidades generadas por la cúpula. Estos indicadores confirman la vigencia de viejos contextos privilegiados de acumulación y sugieren la conformación de uno nuevo vinculado al mercado externo. La descripción de ambos contextos se abordará en la próxima sección.

Viejos y nuevos contextos privilegiados de acumulación. La evolución de las empresas vinculadas al complejo y/o al mercado mundial

El sostenimiento de las transferencias de recursos públicos hacia el capital concentrado local, en un entorno propicio para canalizar recursos hacia el mercado financiero interno, resultó crucial para mantener los contextos privilegiados de acumulación existentes al inicio del gobierno radical, e incluso permitieron la conformación de otros nuevos asociados a la mayor presencia de las grandes firmas en el mercado mundial.

En efecto, el análisis de los datos disponibles sobre la rentabilidad registrada por las empresas de la cúpula y las diversas variables consideradas para la clasificación de las firmas, dan cuenta de la vigencia de diversos contextos privilegiados de acumulación: uno construido durante los años setenta, relacionado con las actividades productivas del Estado y otro más reciente, relacionado con la posibilidad de insertarse exitosamente en el mercado mundial (inserción fomentada en gran parte por el aparato estatal mediante subsidios impositivos y mecanismos de compensación entre los precios internos y externos de los productos exportables), para colocar afuera los excedentes de producción cuando se produce un achicamiento de la demanda interna.²³

²³ Si bien durante la vigencia de la industrialización sustitutiva algunas firmas industriales habían logrado insertarse en el mercado externo exitosamente, durante la década del ochenta esta estrategia exportadora

Si se considera la vinculación al mercado externo de las firmas que integran la cúpula, se observa que entre 1984 y 1988 se produjo un aumento en la cantidad total de empresas que volcaban parte de su producción al mercado mundial. En su mayoría, esto se debe al ingreso de nuevas firmas a la muestra más que a una modificación en el perfil de las existentes. En efecto, la inclusión en el lapso considerado, de varias comercializadoras y empresas industriales ligadas a la agroexportación que anteriormente no formaban parte de la cúpula, explican el aumento registrado, tanto en la cantidad de empresas como en el porcentaje de participación en la generación de las ventas totales de la cúpula de la fracción exportadora (cuadros 8).

Cuadro 8: Evolución del perfil de la cúpula empresaria según su vinculación al mercado externo. Años 1984 y 1988

| Vinculación al Mercado Externo | 1984 | 1988 |
|--------------------------------|------------|------------|
| Exportadoras | | |
| Cantidad | 26 | 37 |
| % Ventas | 36.3 | 46.5 |
| % Utilidades | 73.7 | 48.0 |
| Rentabilidad s/ Ventas | 6.5 | 4.2 |
| No Exportadoras | | |
| Cantidad | 74 | 63 |
| % Ventas | 63.7 | 53.5 |
| % Utilidades | 26.3 | 52.0 |
| Rentabilidad s/ Ventas | 1.3 | 3.9 |
| Rentabilidad cúpula | 3.2 | 4.1 |
| Total Cúpula | 100 | 100 |

Fuente: Elaboración propia en base a los *rankings* empresarios presentados en la Revista *Prensa Económica*, años 1985 y 1989, y CEPAL (1995)

Sin embargo, es necesario señalar que estos incrementos no se tradujeron en un aumento en el nivel de ganancias generado por la fracción. En efecto, si bien aumenta en más de 10 puntos porcentuales el nivel de participación de la fracción exportadora en la generación de las ventas totales de la cúpula, la participación en la generación de las utilidades totales cae más de 20 puntos. En ese sentido, los datos muestran que mejoraron mucho más las utilidades totales de las empresas volcadas en forma exclusiva al mercado interno que las de aquellas que también colocan parte de su producción en el exterior.

Parece evidente entonces, que la vinculación al mercado externo resulta relevante a la hora de entender procesos de consolidación empresaria, ya que actúa como una política contracíclica que le permite a las empresas colocar sus excedentes de producción en el mercado externo cuando el contexto local se torna recesivo. Esto es particularmente significativo en el caso de las firmas que producen bienes de consumo, que ven resentida su demanda interna ante un estancamiento en los ingresos de las familias, y también en el caso de los productores de bienes intermedios, que pueden derivar parte de su producción al mercado mundial cuando caen los niveles de actividad doméstica. Sin embargo, esta inserción no constituye una variable significativa para explicar procesos de internalización de ganancias extraordinarias, debido a que en el mercado externo las empresas no están en condiciones de fijar discrecionalmente los precios tal como lo hacen en el mercado local, donde sí pueden aprovechar los beneficios derivados de sus posiciones dominantes.

subsidiada por el Estado, adquirió particular importancia, ya que le permitió a las empresas morigerar los efectos de la recesión local colocando parte de su producción fuera de las fronteras nacionales.

Para profundizar el análisis de la fracción exportadora, se presentan los resultados obtenidos al clasificar las empresas por el tipo de exportación que realizan (cuadro 9). De esta forma, se puede establecer si la política de fomento a las exportaciones no tradicionales implementada por el gobierno radical tuvo alguna incidencia sobre la *performance* de las firmas involucradas.

Cuadro 9: Evolución del perfil de la cúpula empresaria según el tipo de exportación que realizan. Años 1984 y 1988

| Tipo de Exportación* | 1984 | 1988 |
|-----------------------------|-------------|-------------|
| Tradicional | | |
| Cantidad | 11 | 17 |
| % Ventas | 13.9 | 14.7 |
| % Utilidades | 8.5 | 6.6 |
| Rentabilidad s/ Ventas | 2.0 | 1.8 |
| No Tradicional | | |
| Cantidad | 15 | 20 |
| % Ventas | 22.4 | 31.8 |
| % Utilidades | 65.2 | 41.3 |
| Rentabilidad s/ Ventas | 9.3 | 5.3 |
| Rentabilidad cúpula | 3.2 | 4.1 |
| Total Cúpula | 100 | 100 |

Fuente: *Idem* anterior

Nota: En esta clasificación se consideran exportaciones *tradicionales* a las manufacturas de origen agropecuario y *no tradicionales* a las de origen industrial.

Si bien ambos grupos de empresas lograron incrementar su participación en el conjunto de las ventas totales de la cúpula, las exportadoras no tradicionales lo hicieron en una magnitud mayor (superior a 10 puntos porcentuales) permitiendo consolidar su posición dentro del conjunto de las grandes firmas del país. También se puede apreciar una diferencia en los promedios de rentabilidad sobre ventas de cada una de las fracciones; si bien este indicador evolucionó negativamente a lo largo del período en ambos tipos de firma los valores absolutos de las exportadoras no tradicionales se mantuvieron muy por encima de los promedios obtenidos por la fracción exportadora tradicional en los dos años considerados.

El particular desempeño de la fracción de empresas exportadoras no tradicionales obliga a realizar un análisis más detallado del conjunto de firmas vinculadas al mercado externo. Si se comparan los datos de las empresas que formaban parte de la fracción vinculada al mercado externo tanto en 1984 y 1988 (25 firmas en total) se observa que muy pocas lograron una mejora en ambos indicadores relevados (se trata de las firmas Aluar, Mastellone, Pasa y Shell) y sólo 9 incrementaron sus márgenes de rentabilidad sobre ventas. Sin embargo, la mayoría de las empresas de la muestra pudieron consolidar su posición en el interior de la cúpula, ya que incrementaron sus porcentajes de participación en la generación de las ventas totales.²⁴

Estos resultados permitirían afirmar que la inserción exportadora no tradicional (incentivada por el gobierno a través de una política específica de subsidios) tuvo una incidencia positiva en la posibilidad de consolidación de las posiciones de las empresas exportadoras en el conjunto de los grandes agentes económicos del país durante el período en cuestión pero que, por el contrario, no tuvo incidencia relevante en la internalización de

²⁴ Cabe destacar que 11 de estas 15 empresas se dedicaban a la exportación de bienes no tradicionales.

ganancias extraordinarias. En ese sentido, se corroboran los resultados presentados en el apartado anterior y se puede establecer con más fundamento que, a la hora de explicar las causas que posibilitan procesos de acumulación acelerados en plazos cortos, resulta mucho más decisiva la vigencia de contextos privilegiados en el mercado interno que la posibilidad de acceder al mercado externo, aunque esta inserción se encuentre fomentada por el Estado. Para corroborar estas hipótesis, se presenta a continuación el análisis de la cúpula empresaria tomando en cuenta la vinculación al *complejo económico estatal-privado* (cuadro 10).

Cuadro 10: Evolución del perfil de la cúpula empresaria según la vinculación al complejo económico estatal-privado. Años 1984-1988

| Complejo estatal-privado | 1984 | 1988 |
|---------------------------------|-------------|-------------|
| Vinculadas* | | |
| Cantidad | 31 | 26 |
| % Ventas | 25.2 | 27.3 |
| % Utilidades | 98.5 | 66.2 |
| Rentabilidad s/ Ventas | 12.6 | 9.9 |
| No vinculadas | | |
| Cantidad | 69 | 74 |
| % Ventas | 74.8 | 72.7 |
| % Utilidades | 1.5 | 33.8 |
| Rentabilidad s/ Ventas | 0.1 | 1.9 |
| Rentabilidad cúpula | 3.2 | 4.1 |
| Total Cúpula | 100 | 100 |

Fuente: Elaboración propia en base a los *rankings* empresarios presentados en la Revista *Prensa Económica*, años 1985 y 1989 más Acevedo et.al. (1987).

Nota: Se consideran empresas vinculadas al complejo a aquellas que cumplen al menos uno de los siguientes requisitos: a) forman parte de un emprendimiento económico mixto o fuertemente promocionado por el Estado; b) son beneficiarias del régimen de promoción industrial a nivel nacional en proyectos de gran envergadura en ramas estratégicas (siderúrgica, petroquímica, cemento o pasta de papel); c) son proveedoras o contratistas de las reparticiones y/o empresas públicas, o d) adquieren en las empresas estatales el grueso de los insumos clave para la producción.

Si bien disminuyó el número total de empresas vinculadas al complejo entre 1984 y 1988, esta caída no se tradujo en una disminución en el porcentaje de participación en la generación de las ventas totales. Resulta llamativo que menos firmas vinculadas lograran explicar en 1988, una proporción mayor de las ventas totales que en 1984, dato que estaría dando cuenta de un persistente proceso de consolidación de la fracción en el interior del conjunto de los grandes agentes económicos locales. Por otra parte, los indicadores muestran que, en los dos años considerados, las empresas vinculadas explican la mayor parte de las utilidades totales y obtienen las rentabilidades promedio más elevadas. Ambos comportamientos estarían dando cuenta de la existencia de dos tipos de mercado: uno en donde existen precios preferenciales tanto para los bienes finales como para los insumos (en donde operan las firmas vinculadas al complejo), y otro en donde, más allá de los grados de concentración que existan en cada una de las ramas y/o sectores que lo integran, los precios se fijan con criterios estrictamente mercantiles y mucho más influidos por el nivel y composición de la demanda interna (en donde operan las empresas que no están vinculadas al complejo).

Ahora bien, si se complementan estos resultados con el análisis de la evolución de las rentabilidades sobre ventas y de los porcentajes de participación en la generación de las ventas totales de la cúpula obtenidos por cada una de las empresas que formaban parte de la fracción vinculada tanto en 1984 como en 1988, se pueden extraer algunas inferencias sobre las características propias del comportamiento que presentó la fracción de firmas vinculadas al funcionamiento del complejo en lo que respecta a dos cuestiones centrales: la capacidad de internalizar ganancias extraordinarias (mediante la observación de las rentabilidades obtenidas) y la posibilidad de consolidar sus posiciones en el interior de la cúpula (considerando la evolución en los porcentajes de participación en la generación de ventas totales).

El análisis de los datos confirma la incidencia favorable que tuvo en el comportamiento de las firmas vinculadas la evolución de algunas ramas básicas del complejo como, por ejemplo, la petroquímica y la construcción. En efecto, si se considera el desempeño económico de las empresas vinculadas al complejo que integraban la cúpula tanto en 1984 como en 1988 (23 en total), es decir, la porción más estable de la fracción vinculada, se concluye que: a) un tercio de las mismas lograron incrementos significativos en las dos tasas relevadas, con lo cual se deduce que no sólo aumentaron su peso al interior del conjunto de las 100 primeras sino que además lograron internalizar márgenes de beneficios cada vez mayores a lo largo del período, conformando así el grupo de mejor desempeño dentro de la fracción (se trata de las empresas Aluar, Atanor, Pasa, Sade, Techint, IBM y Pirelli); b) prácticamente dos tercios de las firmas consideradas aumentaron su participación en la generación de ventas, confirmando así la hipótesis sobre el incremento del peso relativo de la fracción vinculada en el interior de la cúpula empresaria durante el período en cuestión (entre todos, se destacan los casos de las firmas Alto Paraná, Atanor, Equitel, Polisur, Propulsora Siderúrgica, Sideco y Techint, que aumentaron su peso en la generación de las ventas totales de la cúpula en una proporción mayor al 50%); y c) casi la mitad de las empresas lograron elevar sus tasas de rentabilidad sobre ventas, en algunos casos en proporciones más que significativas (por ejemplo, Atanor, IBM, Pérez Companc, Petroquímica Bahía Blanca, Propulsora Siderúrgica y Techint), situación que sugiere la vigencia del contexto privilegiado de acumulación creado en torno al funcionamiento del *complejo económico estatal-privado*.

Parece evidente que, a pesar del achicamiento que sufrió la fracción vinculada, la mayoría de las empresas que permanecieron dentro de la cúpula durante ese período, lograron aumentar su poder de mercado y más de un 40% lograron incrementar sus tasas de rentabilidad, internalizando mayores márgenes de ganancia que las conseguidas a comienzos del nuevo régimen político. Todo esto, en un contexto de estancamiento global de los principales indicadores económicos y de una estrepitosa crisis del sector público, que a pesar de la gravedad del cuadro, siguió transfiriendo directa o indirectamente elevados recursos hacia el capital concentrado local.

En resumidas cuentas, es posible afirmar que durante la transición democrática no sólo se mantuvieron sino que se agudizaron los principales rasgos regresivos del modelo de acumulación instaurado durante la última dictadura, y que esto llevó a que se incrementara el poder (no sólo económico) de una reducida fracción empresaria. Precisamente, en el próximo apartado se analizarán en detalle las características de esta fracción.

Continuidades en el perfil de los grandes agentes económicos: el caso de las empresas que se mantuvieron en la cúpula entre 1976 y 1988.

Tal como se expresó anteriormente, durante la gestión del nuevo gobierno democrático se consolidaron los rasgos más regresivos del modelo de acumulación gestado durante la última dictadura, ya que se mantuvieron diversos mecanismos de transferencia de recursos públicos (y se instrumentaron algunos nuevos) que dieron lugar a la

consolidación de distintos tipos de contextos privilegiados de acumulación. Pero ¿quiénes fueron los “ganadores” de este proceso? ¿qué características comunes presentan? Para responder estos interrogantes es necesario identificar y analizar las características más relevantes del conjunto de empresas privadas que lograron mantenerse entre las primeras cincuenta del país entre 1976 y 1988 (cuadro 11).

En principio, hay que destacar que casi todas estas firmas fueron beneficiadas por algún tipo de mecanismo de transferencia estatal a lo largo del período considerado dando cuenta de la relevancia que adquiere el Estado en el proceso de consolidación de las grandes empresas que operan en el mercado local y del carácter regresivo del modelo económico que, desde ese mismo Estado, se sustenta y promueve.

Pero ¿cuáles son los mecanismos de transferencia que prevalecen? En la mayoría de los casos, se trata de firmas industriales que operan en ramas fuertemente promocionadas por el Estado (Acindar y Celulosa constituyen dos casos paradigmáticos) hecho que señala la importancia de la política de promoción industrial en la formación de capital de las grandes empresas privadas. También es significativo que las dos constructoras más grandes del país (Sade y Techint), lograran permanecer en los primeros lugares del *ranking* empresario por tanto tiempo, especialmente si se considera que ambas actúan en un mercado cuya demanda se encuentra prácticamente monopolizada por las reparticiones estatales. Lo mismo sucede con el caso de las petroleras nacionales (Bridas y Pérez Companc, por ejemplo) que crecieron y se consolidaron a lo largo de esos años colocando el grueso de su producción en el mercado interno, concretamente a través de la realización de contratos de explotación y provisión de bienes y servicios con YPF.

Esta incidencia favorable de la intervención estatal sobre el conjunto de grandes empresas se corrobora al establecer que más de la mitad de las firmas que componen la muestra considerada presenta algún tipo de articulación con el *complejo económico estatal-privado*. Estos datos permiten establecer con más fundamento, que de todos los tipos de mecanismos de transferencia existentes, el de los precios preferenciales que cobra o paga el Estado y el de la participación en los proyectos fuertemente promocionados por el apartado estatal, se encuentran entre los más relevantes.

Por otra parte, cabe destacar que prácticamente el 80% de las empresas consideradas forman parte de algún grupo local o conglomerado extranjero, dando cuenta de las ventajas que genera este tipo de organización de la propiedad del capital a la hora de explicar procesos de consolidación empresaria en el marco de la valorización financiera, ya que se trata de una estrategia que apunta a la diversificación de las actividades económicas y al aprovechamiento de las distintas oportunidades creadas en cada coyuntura histórica concreta.

Cuadro 11: Perfil de las empresas privadas que lograron mantenerse entre las primeras cincuenta del país entre 1976 y 1988.

| Empresa | Tipo de empresa | Sector de actividad | Rama de la industria | Vinculación al complejo | Promoción industrial | Capitalización deuda | Inserción exportadora |
|--|-----------------|---------------------|---|-------------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|
| Acindar | GL | IND | Metales Comunes | sí | sí | no | sí |
| Alpargatas | GL | IND | Productos Textiles | no | sí | sí | sí |
| Bridas | GL | PETRO | - | sí | sí | sí | no |
| Celulosa Argentina | GL | IND | Papel y Productos de Papel | sí | sí | sí | sí |
| Dálmine-Siderca | GL | IND | Metales Comunes | sí | sí | no | sí |
| Duperial | CE | IND | Sustancias y productos químicos | sí | no | no | sí |
| Esso | CE | PETRO | Refinación Petróleo | no | no | no | sí |
| Fate | GL | IND | Productos de Caucho y Plástico | sí | no | no | sí |
| IBM | ET | IND | Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informática | sí | no | no | sí |
| Ledesma | GL | IND | Alimentos y Bebidas | no | no | no | sí |
| Massalin y Velasco/Massalin Particulares | CE | IND | Productos de Tabaco | no | no | no | sí |
| Mastellone Hermanos | ELI | IND | Alimentos y Bebidas | no | no | no | sí |
| Mercedes Benz | ET | IND | Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques | no | no | no | no |
| Molinos Río de la Plata | GL | IND | Alimentos y Bebidas | no | sí | sí | sí |
| Nidera Argentina | ET | IND y COM | Alimentos y Bebidas | no | no | no | sí |
| Nobleza Piccardo | CE | IND | Productos de Tabaco | no | no | no | no |
| Pérez Companc | GL | PETRO | - | sí | no | no | no |

| | | | | | | | |
|------------------------|-----|---------|---|----|----|----|-----|
| Pirelli Cables | CE | IND | Maquinaria y Aparatos Eléctricos NCP | sí | no | sí | sí |
| Propulsora Siderúrgica | GL | IND | Metales Comunes | sí | sí | no | sí |
| Renault | CE | IND | Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques | no | no | sí | sí |
| Sade | GL | CONSTR. | - | sí | no | no | no |
| Sancor | ELI | IND | Alimentos y bebidas | no | no | no | sí? |
| Shell | CE | PETRO | Refinación de Petróleo | no | no | sí | sí |
| Techint | GL | CONSTR | - | sí | no | no | no |

Fuente: *Idem* anterior

Ahora bien, si se toma en cuenta el origen del capital es notable la presencia de empresas nacionales en la muestra. Si bien entre las cien primeras se encuentran varias filiales de las empresas extranjeras más grandes del mundo, las firmas nacionales lograron un nivel de estabilidad mucho mayor conservando sus posiciones en los primeros lugares del *ranking* a lo largo de todo el período. Para entender este fenómeno, nuevamente se debe apelar al acceso privilegiado que tuvieron estas empresas a los dos mecanismos de transferencia más destacados: la promoción industrial y la provisión de bienes y servicios al Estado (sumados a la importante capacidad de *lobbying* adquirida durante esos años).

Por último, este somero análisis del “elenco estable” de grandes firmas que operan en el mercado local, permite confirmar que la inserción exportadora también constituye una variable importante a la hora de explicar la permanencia entre las primeras cincuenta, ya que más de la mitad de las empresas consideradas colocan su producción tanto en el mercado interno como en el externo. De esta forma, se puede establecer que los beneficios derivados de la inserción exportadora, en especial si se trata de una inserción subsidiada, complementan a los generados en el mercado interno ya que, aunque no constituyen el núcleo de acumulación más relevante de los grandes agentes económicos locales, operan como una salida contracíclica en contextos recesivos que le permite consolidar su posición estructural en la economía doméstica.

Reflexiones finales

Tanto el análisis del perfil como el desempeño de las empresas que integran la cúpula empresaria muestran que durante el primer gobierno de la transición democrática se mantuvieron las principales tendencias estructurales originadas en la última dictadura militar. En efecto, más allá de los cambios registrados en el contexto internacional, en el régimen político y en las políticas económicas desplegadas por el Estado, las empresas que lograron expandirse y/o consolidar su posición dentro del espectro de los grandes agentes económicos del país fueron aquellas que formaban parte de grupos locales y que percibieron, por distintos mecanismos, transferencias de recursos públicos.

Esta caracterización general que ya había sido señalada en otras investigaciones pioneras en la materia²⁵, se complementa en esta oportunidad, con un análisis más detallado de la cantidad y tipo de transferencias realizadas por el Estado y de su incidencia sobre el comportamiento de las grandes firmas. Este análisis permite entender, por ejemplo, porqué los grupos locales son los que presentaron el mejor desempeño a lo largo del período, ya que, como se mostró oportunamente, fueron este tipo de empresas las que se vieron beneficiadas mayoritariamente por las diversas formas de transferencias estatales que se desplegaron durante ese lapso.

Asimismo, la investigación permite confirmar la favorable incidencia del accionar estatal sobre las grandes empresas, ya que las firmas que obtuvieron diversos tipos de transferencias presentaron mejores indicadores de expansión que aquellas que no recibieron ninguno, o sólo uno de ellos. Pero además de la cantidad de los beneficios, los datos muestran que la incidencia más favorable a la hora de pensar procesos de internalización de ganancias extraordinarias, la generan dos tipos de transferencias en particular: la promoción industrial y la vigencia de precios diferenciales en las operaciones que las firmas realizan con las diversas empresas y/o reparticiones del Estado. En efecto, de los cuatro tipos de mecanismos de transferencia detectados durante el período (precios diferenciales, promoción industrial, capitalización de deudas, e inserción exportadora subsidiada), estos dos resultaron relevantes para explicar la existencia de procesos de

²⁵ En particular, consultar entre otros, Acevedo, et.al (1990) y Azpiazu, et.al (1986)

expansión empresaria, aunque todos contribuyeron en la consolidación de las posiciones relativas de las firmas dentro del conjunto de grandes agentes económicos.

Esto permite afirmar, a su vez, que los contextos privilegiados de acumulación vinculados al mercado interno resultan relevantes para entender la expansión de las firmas, mientras que aquellos vinculados al mercado externo operan como un mecanismo contracíclico que posibilita la consolidación de las posiciones alcanzadas por las empresas dentro de la cúpula, ya que permite la colocación de los excedentes de producción cuando las condiciones del mercado local se tornan recesivas.

Finalmente, al complementarse los resultados obtenidos en las investigaciones realizadas por otros autores con el análisis presentado en esta oportunidad, se puede reconocer la existencia de tres tipos de situaciones diversas en el selecto espectro de los ganadores de la “década pérdida”; diferenciación que va a resultar crucial a la hora de entender la recomposición generada sobre los grandes agentes económicos a comienzos de la década del noventa y que surge de realizar un análisis más pormenorizado de la evolución de la fracción más estable de la cúpula empresaria.

En efecto, por un lado se distinguen las firmas que operan exclusivamente en el mercado interno aprovechando las ventajas generadas por el grado de protección vigente en el período, la promoción industrial y las actividades propias del *complejo económico estatal privado*. Estas empresas, mayoritariamente nacionales, lograron expandirse al calor de un contexto privilegiado de acumulación sostenido por el accionar estatal pero encontraron ciertas dificultades para mantenerse entre las primeras del país una vez que se produjo el desmantelamiento del complejo y se puso en vigencia la política de apertura comercial y privatizaciones, a comienzos de los años noventa.

En segundo lugar, se encuentran aquellas empresas que fueron acrecentando su inserción en el mercado externo y se vieron beneficiadas por los programas de capitalización de deuda y/o por la política de subsidios a las exportaciones no tradicionales, pero que no tuvieron acceso al contexto privilegiado generado en torno al complejo. Si bien no lograron acumular altos márgenes de ganancia durante los años ochenta, se pudieron acomodar mejor que las anteriores al nuevo contexto macroeconómico surgido al calor de las reformas neoliberales de los noventa, debido a su alta capacidad para colocar gran parte de su producción fuera de las fronteras nacionales, especialmente, luego de que las mieles de la Convertibilidad se desvanecieran y con ella, el nivel de consumo interno.

Finalmente, están las firmas que pudieron aprovechar los beneficios derivados de los dos tipos de contextos de acumulación mencionados anteriormente. Precisamente fueron estas últimas las que se vieron ampliamente beneficiadas por el programa de reformas estructurales puesto en marcha a fines de los años ochenta, ya que se encontraron en mejores condiciones para aprovechar las ventajas derivadas del nuevo contexto: por un lado, lograron apropiarse de una parte de los activos estatales privatizados, situación que les permitió internalizar, una vez más, altos niveles de ganancia extraordinaria debido a los rasgos que adquirió el proceso privatizador en general, y el marco regulatorio que rige el funcionamiento de las ex empresas públicas, en particular; por otro, pudieron utilizar la inserción exportadora como una medida contracíclica ante la progresiva contracción de la demanda interna propia de la segunda mitad de la década del noventa.

En definitiva, los resultados obtenidos en los diversos niveles de análisis presentados en esta oportunidad, permiten concluir que durante la transición democrática no sólo se terminó convalidando en los hechos lo actuado en materia económica durante los años del “Proceso” sino que, desde el propio aparato estatal, se generaron los mecanismos necesarios para acrecentar el poder económico de aquellos que, pocos tiempo después, terminarían apropiándose del capital público acumulado durante décadas y sosteniendo el modelo económico más excluyente de la historia argentina contemporánea.

Bibliografía citada

- Acevedo, Manuel.; Basualdo, Eduardo.; Khavisse, Miguel (1990) *¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina 1973-1987)*, Editora/12, Buenos Aires
- Acuña, Marcelo (1995) *Alfonsín y el poder económico*, Corregidor, Buenos Aires
- Aruguete, Eugenia (2006) “Lucha política y conflicto de clases en la postdictadura. Límites a la constitución de alianzas policlasistas durante la administración Alfonsín”, en este volumen
- Azpiazu, Daniel y Eduardo Basualdo (1990) *Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina*, Cántaro Editores, Buenos Aires
- Azpiazu, Daniel et.al. (1986) *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta*, Legasa, Buenos Aires
- Basualdo, Eduardo (1999) *Acerca de la naturaleza de la deuda externa y la definición de una estrategia política*, FLACSO/UNQui/Página/12, Buenos Aires
- Basualdo, Eduardo (2000) *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del noventa*, UNQui/FLACSO/IDEP, Buenos Aires
- Basualdo, Eduardo (2001) *Sistema político y modelo de acumulación*, UNQui/FLACSO/Idep, Buenos Aires
- Basualdo, Eduardo (2004) “Ensayos de historia económica argentina. Deuda externa y sectores dominantes desde mediados del siglo XX a la actualidad”, Beca Guggenheim, Documento Final, Buenos Aires, inédito.
- Bisang, Roberto (1990) “Sistemas de promoción a las exportaciones industriales: la experiencia argentina en la última década”, CEPAL, Documento de Trabajo N° 35, Buenos Aires.
- Castellani, Ana (2003) “Gestión económica estatal y procesos de crecimiento empresario. La conformación de contextos privilegiados de acumulación de capital durante la Revolución Argentina”, Tesis de Maestría, IDAES, Universidad Nacional de San Martín (mimeo).
- Castellani, Ana (2004) “Gestión económica liberal-corporativa y transformaciones en el interior de los grandes agentes económicos de la Argentina durante la última dictadura militar” en Pucciarelli (coord.) *Empresarios, tecnócratas y militares. La trama corporativa de la última dictadura*, Siglo XXI, Buenos Aires
- CEPAL (1995) *Las empresas transnacionales de una economía en transición la experiencia argentina en los años ochenta*, Santiago de Chile.
- Damill, Mario y Roberto Frenkel (1994) “Restauración democrática y política económica”, Buenos Aires, (mimeo).
- Diamand, Marcelo (1973) *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*, Paidós, Buenos Aires
- Dornbusch, Rudgier y Samuel Edwards 1990 “The Macroeconomics of Populism”, en *Journal of Development Economics* (Washington) N° 32.
- Ferrucci, Ricardo (1985) *La Promoción Industrial en la Argentina*. Legasa, Buenos Aires
- FIEL (1999) *La regulación de la competencia y de los servicios públicos. Teoría y experiencia argentina reciente* (Buenos Aires: Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas).
- Frenkel, Roberto (1989) “El régimen de alta inflación y el nivel de actividad”, en *Documentos CEDES* Bs. As, N° 26.

- Heredia, Mariana (2006) “La demarcación de la frontera entre economía y política en democracia. Actores y controversias en torno de la política económica de Alfonsín”, en este volumen
- Khavisse, Miguel y Juana Piotrkowski (1973) “La consolidación hegemónica de los factores extranacionales. El caso de las cien empresas industriales más grandes”, en CONADE: *El desarrollo industrial en la Argentina: sustitución de importaciones, concentración económica y capital extranjero (1950-1970)*, Buenos Aires
- Kosacoff, Bernardo y Daniel Azpiazu (1989) *La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales*, CEAL/CEPAL, Buenos Aires
- Ortiz, Ricardo y Martín Schorr: (2006) “La economía política del gobierno de Alfonsín: cre100te subordinación al poder económico durante la ‘década perdida” en este volumen
- Ortiz, Ricardo y Martín Schorr (2006) “Crisis del estado y pujas interburguesas. La economía política de la hiperinflación” en este volumen
- Pucciarelli, Alfredo (1997) “Los dilemas irresueltos en la historia re100te de la Argentina” en *El Taller* Buenos Aires, N° 4,
- Schvarzer, Jorge (1975) “Las más grandes empresas de la Argentina 1955-1975”, en *La Prensa Económica*, Buenos Aires, número especial.
- Schvarzer, Jorge (1981) *La expansión del estado subsidiario 1976-1981*, CISEA, Buenos Aires