

El 'Grupo Productivo' y las condiciones económicas del pasaje a la lucha política por modelos de capitalismo.

Gabriel Esteban Merino.

Cita:

Gabriel Esteban Merino (2012). *El 'Grupo Productivo' y las condiciones económicas del pasaje a la lucha política por modelos de capitalismo. VII Jornadas de Sociología de la UNLP. Departamento de Sociología de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, La Plata.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-097/166>



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons.
Para ver una copia de esta licencia, visite
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/ar>.

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

El "Grupo Productivo" y las condiciones económicas del pasaje a la lucha política por modelos de capitalismo

Merino, Gabriel Esteban. FAHCE, IdIHCS, UNLP

merinogabriel@yahoo.com.ar

El Grupo Productivo es un nucleamiento empresarial surgido en septiembre de 1999 que en un principio estuvo conformado por la Unión Industrial Argentina (UIA), la Cámara Argentina de la Construcción (CAC) y las Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), con el objetivo declarado de presionar por medidas político-económicas a favor de la producción, la reactivación económica y en contra del "proyecto financiero". El Grupo Productivo reunió a los grupos económicos locales "perdedores" en la profundización del proyecto financiero neoliberal. Si bien eran parte de la "comunidad de negocios" de los años 90', su debilidad económica con respecto a otras fracciones de capital en cuanto a su escala y composición orgánica, así como por su dedicación a la producción de bienes transables que en un contexto de sobrevaluación del peso y apertura económica, los hacía muy poco competitivos, dejando a estas fracciones de capital en una situación subordinada y en progresiva pérdida de terreno en la estructura económica. Por otra parte, dichas fracciones compartían las dificultades financieras en un momento de crisis, lo cual los enfrentaban a los bancos, particularmente a los extranjeros. Esta situación provocó el quebrantamiento del Grupo de los Ocho (que reunía a los tres sectores del nuevo grupo más la Bolsa, el comercio y los bancos).

Una vez conformado el Grupo Productivo, desde la entidad comenzó a presionarse por una devaluación y pesificación de la economía, a tejer un con junto de alianzas con otros sectores y a promover acciones que dieron lugar a la conformación de un bloque de poder, es decir, un bloque de fuerzas articuladas en torno a un proyecto estratégico con la masa crítica de poder suficiente para librar, en un territorio social estatal, las luchas para llevarlo adelante. (Merino, 2011)

A partir de dicho agrupamiento económico, que presenta ciertas similitudes al de los llamados "Capitanes de la Industria" en la década del 80' (Ostiguy, 1990), se desarrolló un movimiento político denominado Movimiento Productivo Argentino (MPA). Los actores que conformaron el MPA son muy numerosos, pero a modo representativo cabe destacar quienes se encontraban en la reunión de lanzamiento, que tenía como objetivo específico firmar el denominado Documento Fundacional del Movimiento Productivo Argentino. Los actores económicos que se encontraban en la reunión eran: Osvaldo Rial vicepresidente de la Unión Industrial Argentina (UIA), Eduardo Buzzi titular de la Federación Agraria (FAA), Dardo Chiesa de Confederaciones de Asociaciones Rurales de Buenos Aires y La Pampa (CARBAP), Gregorio Chodos de la Cámara de la Construcción, Alberto Vázquez de la empresa láctea SANCOR, Nilda Brovida de Telmex, Mario Frigerio de la Cámara de Informática, Alberto Iribarne del Grupo BAPRO (Banco Provincia de Buenos Aires), Raúl Lamacchia vicepresidente de la CAME y Hugo Levín, titular de la Cámara del Libro. El grupo Techint, Arcor, Pérez Companc y el Grupo Clarín eran también actores fundamentales del movimiento. Además de Eduardo Duhalde y el ex presidente Ricardo Alfonsín, que eran los referentes del movimiento, los actores políticos que asistieron fueron: el vicegobernador bonaerense, Felipe Solá, el ex intendente de San Isidro Melchor Posse, Alfredo Allende (UCR) y Héctor Cavallero (Partido del Progreso Social de Santa Fe). Por la Capital,

asistieron el secretario de Desarrollo Económico, Eduardo Hecker, y los legisladores justicialistas Alberto Fernández y Julio Vitobello. También había numerosos dirigentes del Frepaso (Merino, 2011). *“El pensamiento productivo está disperso y hay que ubicarlo en el centro de la escena, a la vez que hay que desplazar al poder financiero”*¹, señalaba Duhalde el mismo día de su lanzamiento.

Son numerosos los trabajos que estudian el modelo de convertibilidad de los 90' como etapa superior del modelo de acumulación financiera y que señalan las pugnas entre los ganadores y perdedores del modelo, como así también el tipo de relación que se establece entre el sistema político y la estructura económica (Aronskind 2001, Basualdo 2001 y 2010, Etchemendy 2001, Aspiazu y Basualdo 2004, Borón y Thwaites Rey 2004). Además, existen un conjunto de trabajos que se focalizan particularmente en el análisis del Grupo Productivo y, particularmente, de uno de sus integrantes, la Unión Industrial Argentina (UIA), en el período analizado. En este sentido, podemos citar el trabajo de Schorr y Wainer (2004) que estudian la transición centrados en el modelo monetario y los intereses capitalistas en pugna, haciendo un análisis de la relación entre la UIA, el Grupo Productivo y la propuesta “devaluacionista”; y el de Gaggero y Wainer (2004) que analiza la relación de la UIA y el tipo de cambio. Sin embargo, desde nuestro punto de vista, creemos necesario, por un lado, profundizar el estudio sobre la articulación política e ideológica de las fracciones en pugna y el desarrollo de una fuerza político-social para la disputa del Estado. Y, por otro lado, servirnos de algunas de las herramientas de la teoría del valor para profundizar el análisis de las condiciones económicas que determinan (entre otras determinaciones) el pasaje a la lucha política por modelos de capitalismo, menos centrados en una explicación que apunta fundamentalmente a la estrategia económica y política de los actores. Esto último será el objeto del presente trabajo.

El objetivo, entonces, es desarrollar algunas explicaciones de la conformación del Grupo Productivo, el “Proyecto Productivo” y la salida “Productiva” opuesta al “proyecto financiero”, en especial en lo que hace a las condiciones económicas de las fracciones de capital locales que impulsan dicha conformación; debatiendo, en parte, con aquellas visiones que hacen hincapié en la estrategia del actor, y que centran las explicaciones del desarrollo del GP y sus “propuestas productivas” como una estrategia corporativa. Entendemos que lo que está en juego en el escenario de fines de los 90' es la lucha por modelos de capitalismo, que guarda relación con la posibilidad, por parte de las fracciones locales de capital, de poder reproducirse, acumular en escala ampliada y recuperar un lugar central en la apropiación de la riqueza producida en Argentina, para no quedar definitivamente reducidas a burguesía rentista, participando de forma secundaria y subordinada en la apropiación de riqueza.

Resulta necesario hacer algunas distinciones.

El trabajo de Eduardo Basualdo (2000), a partir de la observación de la facturación de las principales empresas (el momento de la realización), concluye que los grupos económicos locales en los primeros cinco años de la década del 90' tuvieron un desempeño muy importante, por debajo de las asociaciones (asociación entre grupos locales y extranjeros en la propiedad de las empresas) y por encima de las dos formas de capital extranjero, los “conglomerados extranjeros” y las “empresas transnacionales” (cuya división parece querer justificar un lugar prominente a los grupos económicos locales y a las asociaciones). Lo mismo observa con respecto de la rentabilidad de los

¹ Clarín, 22 de junio de 2001.

grupos económicos locales, que fue de las mejores dentro de la cúpula empresaria, aunque “alternándose el segundo lugar con las empresas transnacionales pero superando claramente a la que obtienen los conglomerados extranjeros” (Basualdo, 2000: 21). Con ello justifica que la fracción de grupos económicos locales ha sido una de las más beneficiadas (e impulsoras) del “modelo de los noventa”, que forma parte o sería una etapa del modelo de acumulación centrado en la valorización financiera que se desarrolla a partir de 1976 (Basualdo, 2010). Sin embargo, como veremos, a pesar de su desempeño en las ventas de los primeros años de la convertibilidad esta fracción estaba condenada a perder terreno en la apropiación de la riqueza producida en la Argentina y no parecía ser la fracción dominante de capital que imponía las reglas de juego al conjunto de la sociedad, aunque participe del bloque dominante.

Por otra parte, es necesario aclarar un concepto y discutir con la división que se hace entre Empresa Transnacional y Conglomerado Extranjero, cuya diferenciación se realiza a partir de la cantidad de empresas que posee el grupo económico en la Argentina. En primer lugar porque esta división no nos dice nada acerca de la escala y la composición del capital de la empresa en cuestión, ya que su escala no se puede definir localmente, así como tampoco del origen del mismo, criterios que consideramos centrales para su caracterización; en este sentido, no vemos la pertinencia de diferenciarlos en términos de la cantidad de empresas que posee formalmente a nivel local. En segundo lugar, porque no necesariamente (y menos bajo las formas de propiedad actuales de las redes financieras) se pueden establecer límites precisos en la cantidad de empresas que concentra un capital, ya que muchas veces aparecen como independientes empresas que forman parte de una misma Red Financiera. En este sentido, por ejemplo, en el directorio del Citigroup encontrábamos, hasta hace unos años, multinacionales como PepsiCo, Chevron, Gillette, Colgate-Palmolive, Boeing, Dupont, Ford, AT&T y el gigante de multimedios Time Warner –CNN, HBO, Cinemax, TNT, I-Sat, etc.— (Formento y Merino 2011: 49). Es decir, cada una de estas empresas es parte de una red financiera, confluyendo en un banco global y en un conjunto de Fondo Financieros de Inversión Global con otras empresas que a primera vista aparecen como separadas. En tercer lugar, esta división parece agrandar artificialmente el peso de los grupos económicos locales en la estructura económica argentina, en detrimento del capital extranjero que aparece dividido en conglomerados extranjeros y empresas transnacionales. Por otra parte, entendemos que sí puede resultar más pertinente la división que se hace entre grupo económico local y “burguesía nacional”, ya que allí se puede observar una diferencia de escala real, pero que en principio no diferenciaremos en este trabajo ya que nos centraremos en la división según origen del capital, local o extranjero.

Desde algunas herramientas de la teoría del valor de Marx se realizará un análisis de las condiciones económicas del pasaje a la lucha política por modelos de capitalismo, desde donde debatir con los que consideramos las explicaciones centradas en la estrategia del actor. Para ello, en principio, utilizaremos y analizaremos datos extraídos de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) elaborada por el INDEC.

La concurrencia entre el capital local y el capital extranjero

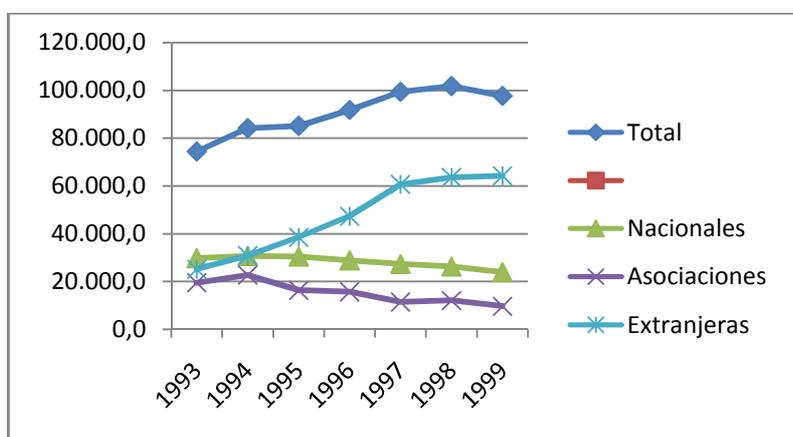
Nuestro análisis de datos comprende el período que va de 1993 a 1999. Este último año es cuando apareció en escena el Grupo Productivo y desde 1993 tenemos los datos de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) del INDEC, la cual se hace sobre las 500 empresas más grandes del

país de los sectores no financieros, y que también excluye al sector agropecuario. Si bien diferimos del concepto de financiero con el que trabaja dicha encuesta (que lo restringe al capital bancario, aseguradoras, fondos de pensión, etc.) y con el hecho de excluir de la misma al sector agropecuario, nos resulta lo más aproximado que tenemos a nuestro alcance para dar cuenta de algunos aspectos centrales de la concurrencia entre el gran capital local y el capital extranjero en los años 90’.

Como podemos apreciar en el cuadro 2, el valor de producción en 1993 de las empresas de capital nacional en la cúpula empresaria, era superior en casi un 20% al de las empresas extranjeras, así como también, aunque por muy poco margen, lo eran las utilidades (cuadro 1 y gráfico 1).

Para 1999 las utilidades de las empresas de capitales de origen local de la cúpula empresaria cayeron un 64,11%, pasando a ser de 694 millones de pesos constantes promedio 2002, que se explica tanto por la reducción de empresas nacionales en el panel de las 500 principales así como también por la caída de las utilidades por empresa. También el valor de producción de las empresas controladas por capitales locales cayó de forma constante (como se ve en el gráfico 1), siendo un 18,88% menor en 1999 que en 1993, lo que representa una importante pérdida relativa en valor de producción total de las 500 principales empresas y en la economía en general: las empresas con capitales de origen nacional pasó de representar el 40% del valor de producción en 1993 al 24,39% en 1999. Lo mismo sucede con el valor agregado: de producir el 38,39% del valor agregado entre las 500 grandes empresas, las empresas pertenecientes a capitales locales en seis años pasaron a producir sólo el 20,51%. El mismo proceso puede observarse en el caso de las Asociaciones, empresas que poseen una mayoría accionaria de capitales nacionales, pero con más de un 10% de acciones en manos de empresas extranjeras.

Gráfico 1: Valor de Producción según origen del capital



Cuadro 1: utilidades según origen de capital (en millones de pesos constantes promedio 2002)

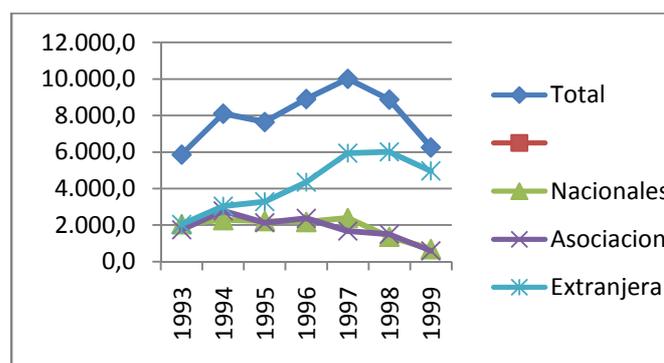
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Total	5.860,5	8.097,7	7.638,1	8.896,3	10.000,5	8.867,6	6.254,1
Nacionales (1)	2.054,1	2.279,3	2.223,9	2.180,3	2.390,3	1.364,1	694,0
Asociaciones (2)	1.755,2	2.778,1	2.131,4	2.370,8	1.676,0	1.504,8	597,5
Extranjeras (3)	2.051,2	3.040,3	3.282,8	4.345,2	5.934,2	5.998,6	4.962,6

(1) Menos de un 10% de participación de capital de origen extranjero

(2) Entre un 10% y hasta 50% de capital de origen extranjero

(3) Más de un 50% de capital extranjero

Fuente: elaboración propia en base a ENGE del INDEC



Cuadro 2: Asalariados, Valor de Producción, Productividad y Aumento de Productividad según origen de capital

Nacionales					
Año	Asalariados	Valor de Producción (VP)*	VP/ asalariados	Valor Agregado /Asalariados	Aumento de productividad
1993	366.878	29.734.900.000	81.048,47	31.942,77	20,98%
1999	221.588	23.824.400.000	107.516,65	38.644,05	
Asociaciones					
Año					
1993	107.774	19.472.900.000	180.682,72	78.742,55	-15,33%
1999	52.962	9.632.700.000	181.879,46	66.672,33	
Extranjeras					
Año					
1993	135.606	25.129.500.000	185.312,60	76.083,65	35,88%
1999	286.804	64.188.700.000	223.806,85	103.383,5	

*En pesos constantes promedio 2002

Fuente: elaboración propia en base a ENGE-INDEC

A partir de los datos del cuadro 2 podemos agregar algunos elementos más a esta primera descripción. Especialmente en lo que se refiere a la productividad. En el caso de las empresas controladas por capital local, podemos observar que el valor agregado por trabajador en 1993 es de \$31.942,77 (a pesos constantes promedio 2002) y el valor de producción por trabajador es de \$81.048,47. Para 1999, si bien reducen su participación en el valor agregado total y en el valor de producción, observando un claro desplazamiento de las fracciones de capital local (grupo económico y gran industria), logran aumentar la productividad en un 20,98%, es decir, logran aumentar el rendimiento de la fuerza de trabajo un 20,98% en promedio. En el caso de las empresas controladas por capitales extranjeros observamos una diferencia notoria entre 1993 y 1999, no sólo en lo que hace al aumento de la porción de valor agregado y valor de producción que controlan en

el panel de las 500 empresas principales (que además, en conjunto, por el proceso de concentración, representan una porción mayor del total de la economía), sino que también vemos un salto considerable en lo que hace a la productividad, muy por encima de las empresas controladas por capitales locales. En este sentido, para las empresas controladas por capitales de origen extranjero, en promedio, el aumento del valor agregado por trabajador es del 35,88% entre 1993 y 1999. Además, ya en 1993 la diferencia de productividad es notoria, partiendo de una diferencia de más del doble a favor de las empresas controladas por capitales de origen extranjero.

Como afirma Marx “La lucha de la competencia se libra mediante el abaratamiento de las mercancías. La baratura de las mercancías depende, caeteris paribus, del rendimiento del trabajo y éste de la escala de producción. Según esto, los capitales más grandes desalojan necesariamente a los más pequeños.” (Marx, 1999: 530) Por lo tanto, ya en 1993 la diferencia notable del rendimiento del trabajo podía augurar un futuro no muy promisorio para los capitales locales y su necesario desalojo, especialmente con la economía “liberada” de las regulaciones que los protegían.

En este sentido, en el tercer trimestre de 1989, en plena lucha entre capitales por la conducción del estado (Ortiz y Schorr, 2006), el golpe de mercado imperinflacionario significó un cambio de relación de fuerzas a favor de las fracciones financieras transnacionales —que aparecían bajo la forma de “acreedores extranjeros”— que obligaron a cambios fundamentales en política económica, los cuales se cristalizaron en la Ley de Reforma del Estado (23.696 del 17/8/1989), para avanzar con el plan privatizador, y la Ley de Emergencia Económica (23.697 1/9/1989), que significó un fuerte recorte en las transferencias a los Grupos económicos locales, avanzó hacia la reforma del Banco Central y propendió a la transformación del régimen de inversiones extranjeras, rompiendo con los privilegios de los capitales locales (Basualdo, 2010; Bonnet, 2007). Otra de las imposiciones, fue la apertura comercial: en dos años el arancel promedio a las importaciones pasó del 26% (1989) al 10% en 1991 (Gaggero, 2008). No debe olvidarse la coincidencia estratégica de las distintas fracciones en avanzar contra la clase trabajadora, avanzando en el grado de explotación de la fuerza de trabajo. Partiendo de un grado dado de explotación del trabajo, la masa de plusvalía obtenida en una rama especial de producción es más importante para la clase capitalista en su conjunto, que directamente para la rama o el capitalista en particular, pues dicha masa importa para obtener la ganancia media total del capital de la sociedad. Por ello, los capitalistas de cada esfera concreta de producción y cada capitalista de por sí están igualmente interesados en la explotación de la clase trabajadora en su conjunto por el capital en bloque y en el grado de esta explotación, puesto que, manteniendo constante el valor del capital constante invertido en su totalidad, la cuota general de ganancia depende del grado de explotación del trabajo total por el capital total.

Resulta fundamental analizar también que sucedió en materia salarial en relación con la productividad. Como vemos en el cuadro 3, el salario promedio bruto (a pesos constantes promedio 2002) en 1993 es mucho mayor en las empresas controladas por capitales extranjeros (\$21.344,2) que el de las empresas de capital local (\$15.082). Para ser precisos, el salario promedio bruto pagado por empresas de capital local era de un 70,66% con respecto a las extranjeras. Sin embargo, como vimos anteriormente en el cuadro 2, el valor agregado por trabajador de las empresas controladas por capitales extranjeros más que duplicaba a las empresas de capital local. Para 1999, la variación del salario bruto por trabajador fue del 23,3% en el caso de las empresas de origen nacional² y de sólo un 2,45% en las empresas controladas por capitales extranjeros. Si ello lo comparamos con los aumentos de productividad analizados anteriormente, podemos ver que el aumento de productividad es menor al aumento salarial en el caso de las empresas de capital local (20,98% contra 23,3%), con lo cual disminuye relativamente la riqueza apropiada por el capital con

² Habría que estudiar, además, si el aumento se debe, en buena medida, al desplazamiento en el índice de las 500 empresas principales de aquellas que pagaban menores salarios, las cuales eran menos competitivas.

respecto a la fuerza de trabajo. Del otro lado y en completa contraposición a dicha situación, podemos observar cómo en el caso de las empresas de capital extranjero la variación salarial es de sólo el 2,45% y la productividad aumenta un 35,88%, con lo cual podemos inferir que aumenta notablemente la plusvalía relativa extraída.

Cuadro 3: Asalariados y Salario Promedio Bruto en 1993 y 1999, según origen del capital

Nacionales	Salarios	Asalariados	Salario Promedio Bruto	Variación
1993	5.533.300.000	366.878	15082,0	
1999	4.122.000.000	221.588	18602,0	23,30%
Asociaciones				
1993	2.227.700.000	107.774	20670,1	
1999	1.112.600.000	52.962	21007,5	1,60%
Extranjeras				
1993	2.894.400.000	135.606	21344,2	
1999	6.271.300.000	286.804	21866,2	2,45%

*En pesos constantes promedio 2002

Fuente: elaboración propia en base a ENGE-INDEC

Ahora veamos la declinación de las utilidades de las empresas de capitales de origen local con respecto a los capitales de origen extranjero.

1) Empresas de capital local, analizando globalmente su capital (281 empresas entre las 500 principales) en 1993:

El valor de producción³ total empresas de los capitales locales es de 29.734.900.000, de los cuales 5.533.300.000 constituyen los salarios (19,98%), sin contar las contribuciones patronales, y 2.054.100.000 las utilidades⁴ (7,42%)

2) Empresas con más del 50% de capital extranjero, analizando globalmente su capital (161 empresas entre las 500 principales) 1993:

El valor de producción total 25.129.500.000, de los cuales 2.894.400.000 constituyne los salarios (12,54%) y 2.051.200.000 las utilidades (8,88%)

Es notable observar las diferencias en el año 1993, en plena “comunidad de negocios”⁵⁶, lo cual hace prever el resultado del desarrollo de la competencia. Como decíamos anteriormente, se parte

³ El valor de producción se compone, según la metodología del INDEC para la encuesta a las 500 grandes empresas, del Consumo intermedio y el valor agregado bruto (el cual incluye las amortizaciones de capital fijo, la masa salarial y las utilidades, entre otros componentes)

⁴ Antes del pago del impuesto a las ganancias.

⁵ Para Basualdo (2010: 313) “Luego del enfrentamiento entre las fracciones dominantes que dio lugar a la crisis inflacionaria, se formó una ‘comunidad de negocios’ basada en la privatización de las empresas estatales donde convergieron la oligarquía diversificada, las nuevas firmas extranjeras y los acreedores externos”. Sin embargo, habría que preguntarse si el pasaje de contratistas privilegiados del estado y sus empresas por parte de los grupos económicos locales, a parte integrante de las empresas privatizadas en donde debían concurrir-cooperar con las transnacionales y multinacionales, no fue en realidad el resultado de su derrota, es decir, una acuerdo necesario desde la debilidad, en donde se integraron pero a partir de la conducción del proyecto político-estratégico de otra fracción de capital. Esto no se contradice con el hecho de que obtengan a partir de allí grandes ganancias o sean

de una notable diferencia de productividad a favor de las fracciones de capital de origen extranjero, siendo esta, llegado a un punto en el proceso de acumulación, la herramienta más fuerte de la acumulación. Además, como observamos, la distribución del capital también es diferente, a partir de lo uno puede inferir que la composición orgánica sea diferente, lo cual guarda relación con su mayor productividad, ya que esta al ser mayor, mayor es el volumen relativo de los medios de producción que el trabajador convierte en producto durante cierto tiempo y con la misma tensión de la fuerza de trabajo. “El volumen creciente de los medios de producción comparado con la fuerza de trabajo que absorben expresa siempre la productividad creciente del trabajo” (Marx, 1999: 525). Es decir, a mayor productividad del trabajo hay un cambio en la composición técnica de capital ya que se necesita menos masa de trabajo en relación a la masa de medios de producción. Dicha composición técnica se expresa en su composición de valor, es decir, en la composición orgánica, en donde se observa un mayor peso relativo del valor de medios de producción (capital constante) que de fuerza de trabajo (capital variable).

Por otra parte, es notable observar a partir de los datos disponibles la diferente relación entre la masa salarial en relación a las utilidades obtenidas, en cuyo cociente las fracciones de capital de origen extranjero casi duplican a las fracciones de capital locales.⁷

Ahora veamos este análisis para 1999:

El valor de producción de las empresas de capitales locales es de 23.824.400.000, de los cuales 4.122.000.000 representa los salarios (17,82%) y 694.000.000 las utilidades antes del pago del impuesto a las ganancias (3%).

En el caso de las empresas de capitales extranjeros, el valor de producción se multiplicó por tres para 1999, pasando a ser de 64.188.700.000, de los cuales 6.908.800.000 representa los salarios (11,47%) y 4.962.600.000 las utilidades antes del pago del impuesto a las ganancias (8,24%).

El devenir del proceso de acumulación capitalista y, con él, de la competencia y de la concurrencia entre capitales, explica el proceso de concentración y centralización de capital a favor de las fracciones de capital extranjeras (cuadro 4), en un escenario en el cual el cambio de relación de fuerzas operado entre 1989-1990 destruyó un conjunto regulaciones y herramientas político-estatales que le permitía a las fracciones de origen local compensar su debilidad económica. Cómo se observa, es notable la disminución entre 1993 y 1999 de las utilidades de las fracciones locales (incluso cuando las empresas menos competitivas fueron desplazadas del panel de las 500 principales empresas), cuyo resultado es el desplazamiento de dichas fracciones y la agudización de la lucha por la competencia.

entusiastas partícipes de dicha comunidad, sino que devinieron de fracción dominante a fracción subordinada-integrada.

⁶ Como afirma Bonnet (2007: 285) “Las distintas fracciones de la burguesía alcanzarían, durante la vigencia de la convertibilidad, un grado de cohesión política que contrastaría de manera rotunda con los conflictos que mantuvieron durante la crisis que condujo a los estallidos hiperinflacionarios de 1989-1990 y a la implementación de la convertibilidad, por una parte, y, por la otra, durante la crisis que condujo a la devaluación de 2001 y a la caída de la convertibilidad”

⁷ Estos números no pueden traducirse a las ecuaciones de composición orgánica del capital y nos marcan el límite con el que tenemos que trabajar sobre los datos disponibles ya que habría que analizar los balances y discriminar entre trabajo productivo y trabajo improductivo, tener en cuenta el problema de la transformación de valores en precios de producción, observar la redistribución de plusvalía entre ramas con distinta composición orgánica y la conformación de una tasa de ganancia media.

Irónicamente, ante las críticas al gobierno de dichas fracciones de capital local encabezadas por la UIA (especialmente la línea “Industriales”), el viceministro de economía de Carlos Menem, Carlos Rodríguez, llegó a afirmar: “¿Quién es la Unión industrial? Los quebrados, los fundidos, los que añoran el pasado.”⁸ Fue el mismo que, expresando la tendencia extranjerizante, dijo que Argentina debía regirse por la Reserva Federal, en consonancia con la fracción dominante del capital transnacional que avanzaba en la estructura económica de la Argentina. Y que a su vez manifestó que si la crisis de Brasil implicaba el cierre de las empresas Argentinas, sería mejor, ya que de esa manera el país sería más eficiente.⁹

Cuadro 4: empresas según origen de capital por año (cúpula 500 ppales.)

Empresas	1993	1995	1999
Nacionales	281	248	189
Asociaciones	58	66	56
Extranjeras	161	186	255

Fuente: elaboración propia en base a datos de la ENGE-INDEC

Desplazamiento y absorción de los capitales locales

En el período que va de 1993 al año 2000, el PBI de la Argentina creció un 17,1%, mientras que el producido por el panel de las 500 grandes empresas del país (con el que estamos trabajando) creció un 44,3%, de acuerdo a datos del INDEC, lo cual indica el proceso de concentración por acumulación ampliada de capital, en relación con el proceso de centralización por el cual avanzaron fundamentalmente las fracciones extranjeras de capital sobre las locales (Briner y Schorr, 2002), incluso sobre los grupos económicos locales más concentrados. Además, en materia industrial, hubo un fuerte desplazamiento general hacia la agroindustria.¹⁰

El proceso se aceleró a principios de 1995, con la corrida financiera por la fuga de capitales posterior a la crisis del Tequila. Sólo en el año 1997 se vendieron empresas por 10.000 millones de dólares a capitales extranjeros, lo cual indica el enorme proceso de centralización del capital.¹¹ Según observa Gaggero y Wainer (2004:15) a partir de mediados de la década de los 90’, “y a medida que se hacían más evidentes las limitaciones estructurales del modelo implementado por Domingo Cavallo, comenzaron a vislumbrarse al interior de la clase dominante diferencias importantes en torno de la política económica.” Desde la perspectiva que venimos desarrollando, dichas diferencias en cuanto a la política de gobierno, constituye el pasaje a la lucha política o por modelos de capitalismo por parte de las fracciones de capital local (aunque no sólo las fracciones locales), que necesariamente guarda relación con el proceso económico descrito anteriormente.

⁸ Página/12, 2 de septiembre de 1998. Citado por José Ignacio de Mendiguren, en la VI Conferencia Industrial, Mar del Plata, octubre de 2000.

⁹ *Ibíd.*

¹⁰ Ya en 1997, Schvarzer observaba: “Las medidas ortodoxas, que impulsaron la contracción del mercado interno, las elevadas tasas de interés y la apertura a la competencia externa, provocaron una notable retracción del aparato industrial del país. Ramas enteras desaparecieron de la escena (como la electrónica), o quedaron golpeadas y reducidas a su mínima expresión (como la fabricación de bienes de capital y de máquinas herramientas), mientras que sólo se registró el avance de actividades ligadas al procesamiento de bienes primarios basados en ventajas comparativas naturales (como la producción de aceite y lácteos).” (Schvarzer, 1997)

¹¹ Ver Claudio Zlotnik, <http://www.pagina12.com.ar/1998/98-05/98-05-29/pag12.htm>

Esto se vio, entre otras ramas, en la centralización y extranjerización de la actividad bancaria, que no se encuentra agregada en el panel de las 500 principales empresas del INDEC. La crisis del sudeste asiático fue lo que medió para acelerar dicho proceso. Como afirma Schvarzer ya en 1997, cuando empieza a acelerarse dicho proceso, “La convergencia objetiva de intereses entre autoridades monetarias, bancos locales y compradores externos, permitió que, en pocos meses, en el curso de 1997, los mayores bancos locales vendieron sus acciones de control. Una de las ventas más sorprendentes fue la del Banco Roberts, propiedad del grupo del mismo nombre y uno de los más poderosos en el ámbito local.” Además del Banco Roberts (vinculado al grupo Alpargatas), otra de las grandes ventas a capitales extranjeros fue la del Banco Río del grupo Pérez Companc, uno de los principales grupos de la Argentina especializado en ese entonces en el sector petrolero y energético, al español Santander. La otra gran entidad española BBVA adquirió el banco Francés, del grupo Sud América Inversiones (y hasta 1991, a su vez, del grupo Alpargatas).

Otro de los bancos importantes que fueron comprados por capitales extranjeros fue el Banco del Buen Ayre, ligado a la empresa industrial de electrodomésticos B.G.H. (la más importante de capitales locales en esa rama industrial, perteneciente a la familia Garfunkel), el cual fue comprado por el banco Itaú, de origen brasilero, por 225 millones de dólares.¹²

Parte de dicho proceso fue la liquidación y vaciamiento del Banco BIBAS, del grupo Bidas, que en los 80 llegó a conformar un grupo económico de enorme importancia, que reunía más de 50 compañías con inversiones en finanzas, construcción, pesca, papel y comunicaciones.¹³ El grupo Bidas era uno de los principales referentes del nucleamiento de Grupos Económicos Locales denominado “Capitanes de la Industria”. Como otro conjunto de grupos económicos locales, ante la debilidad frente a formas de capital más avanzadas, se especializó y se internacionalizó, es decir, aumentó la escala pero concentrándose en un sector específico, debilitándose como grupo económico, lo cual implica pasar a una posición subordinada como capital.

En 1997 se produce también la venta del Banco Quilmes, perteneciente a la familia Fiorito-Bianchi, al canadiense Scotiabank por 173,2 millones de dólares (69,9% de las acciones, de las cuales ya poseían el 25%).¹⁴ Para comparar las escalas de ambos capitales, resulta muy gráfico observar que el grupo financiero canadiense Scotiabank, un banco mediano-chico a nivel global, poseía al momento de la compra activos valuados en 224.700 millones de dólares y un patrimonio de 5.424 millones de dólares.

Hacia fines de la década de 1980, en plena fortaleza e influencia de los grupos económicos locales como fracción dominante en el estado, la mitad de los doce principales bancos privados nacionales de la Argentina pertenecían a intereses industriales (Ostiguy, 1990), es decir, a industriales que en el proceso de acumulación devinieron en capitales financieros. Como observamos, a partir de los años 90' el proceso fue inverso, es decir que los grupos económicos locales retrocedieron perdiendo posiciones como capital financiero, como capital que combina y concentra en un mismo grupo y bajo una misma conducción a la gran banca y la gran industria. Además, el avance de los bancos extranjeros sobre los bancos locales les permitió quedarse con el control de parte de las AFJP creadas pocos años antes, con la cual la masa de capital concentradas en manos extranjeras se multiplicó. Esto significó una pérdida central en el campo de batalla de la competencia para las

¹² La Nación, 20 de mayo de 1998. <http://www.lanacion.com.ar/97190-el-ita-compro-el-banco-del-buen-ayre>

¹³ La Nación, 15 de marzo de 2010. <http://www.lanacion.com.ar/1243513-paso-a-manos-chinas-la-mitad-de-bidas>

¹⁴ Clarín, 21 de octubre de 1997. <http://edant.clarin.com/diario/1997/10/21/o-02401d.htm>

fracciones de capital local, con la cual las fracciones extranjeras, particularmente las de origen estadounidense, británico y español, accedieron a una enorme palanca para la acumulación y para la centralización del capital, o para, sencillamente, ahogar a los capitales locales, apropiarse mediante el interés de gran parte de la plusvalía por ellos producida y luego adquirirlos una vez quebrados.

“La producción capitalista crea una nueva potencia: el *crédito*, que en sus comienzos se desliza e insinúa recatadamente, como tímido auxiliar de la acumulación, atrayendo y aglutinando en manos de capitalistas individuales o asociados, por medio de una red de hilillos invisibles, el dinero diseminado en grandes o pequeñas masas por la superficie de la sociedad, hasta que pronto se revela como un arma nueva y temible en el campo de batalla de la competencia y acaba por convertirse en un gigantesco mecanismo social de centralización de capitales” (Marx, 1999: 530)

Por ello, en las caracterizaciones y lamentaciones de los industriales locales, son permanentes las alusiones contra el sector financiero, y de hecho el “proyecto productivo” brota como antítesis del “proyecto financiero” según las consideraciones de los protagonistas del grupo productivo. Veamos algunas consideraciones de uno de los personajes más prominentes de dicho grupo, Osvaldo Rial:

“Nosotros, los industriales, trabajamos gran parte de nuestra vida para los bancos (...) Tenemos todas las condiciones para que, con políticas adecuadas, la situación comience a revertirse. Sin embargo, el gran obstáculo es la estructura de poder que se ha consolidado en Argentina, dominada por sectores de la banca, acreedores internacionales y algunos grupos empresarios que influyen de manera determinante en la toma de decisiones”. Así introduce Osvaldo Rial su libro “La dictadura económica”, publicado en 2001, mientras era presidente de la UIA (Rial, 2001: 17 y 18). Y abunda contra el sistema financiero “desnacionalizado”: *“En materia financiera, desde el inicio del plan de convertibilidad el costo del dinero es elevadísimo (...) Con tasas reales del 16 al 60 por ciento anual, con tipo de cambio fijo y precios mayoristas estables, es fácil entender las dificultades para ser competitivos y las asimetrías que se generan para las empresas de capital nacional que deben competir con firmas extranjeras que obtienen fonos al 3 o 4 por ciento anual y tienen subsidios de todo tipo para la inversión y la exportación. De este modo se fue estimulando también un proceso de extranjerización del capital (...) Los esfuerzos por mejorar la eficiencia y la productividad dentro de las empresas se ven perjudicados por el costo exorbitante del dinero, que implica una enorme transferencia de recursos del sector productivo al financiero. Sin duda, el modelo de los 90 fue —y sigue siendo— funcional para que se produjera una de las más fuertes políticas de privilegios para el sistema financiero, que se tradujo en la transferencia monstruosa de recursos de los productores y consumidores hacia los bancos.”* (Rial, 2001: 24) *“Los bancos han sido enemigos de la industria en este modelo económico”* (Rial, 2001: 76)

Otra rama que sufrió un fuerte proceso de extranjerización fue la de producción de alimentos. Las dos ventas más significativas fueron las de Terrabusi SA a RJR Nabisco (norteamericana) y Bagley a Danone (francesa). Eran las dos empresas alimenticias más importantes del país, el punto de vista subjetivista y moral de dicho desplazamiento. El dueño es personificación del capital, encarna su pensamiento utilitario.

El grupo Garovaglio y Zorraquín, uno de los capitanes de la industria de la década de los 80’ (aunque de forma más marginal por su tendencia liberal, que guarda relación con su origen

terratiente), llegó a poseer 40 empresas, entre las cuales se hallaban el Banco Español y el Banco Comercial del Norte (Ostiguy, 1990). Hacia 1997, sólo le quedaban siete empresas.¹⁵

La extranjerización de las petroleras fue otra de las ramas en donde se ve este proceso. La presión de las multinacionales, de mucha mayor escala y espalda financiera, constituía una fuerte amenaza para los grupos locales, en un mercado más abierto y con la principal petrolera del país privatizada, por lo cual ya no podían actuar de contratistas con ‘precios por encima del valor’. La cuestión de la escala pasa a ser central, especialmente en una rama como la petrolera, especialmente cuando los grupos económicos locales perdieron la posición privilegiada de grandes contratistas del estado, que les permitía evitar la competencia. Como afirma Marx, “En la competencia, el mínimo creciente del capital que va haciéndose necesario, a medida que aumenta la productividad, para poder explotar con éxito una empresa industrial independiente, se presenta así: una vez que se implanta con carácter general la nueva instalación más costosa, los pequeños capitales quedan eliminados de la industria para el futuro” (Marx, 1999, III: 259)

Pérez Compac era uno de los grupos económicos locales que tenía una presencia decisiva en la producción de petróleo, con la empresa Pecom. Petrobrás pagó, por el 58,6% de las acciones 1077 millones de dólares y se hizo cargo de un pasivo de dos mil millones de dólares. Pecom también vendió la minera Cerro Vanguardia a Anglo Gold y la división agropecuaria a Halderman Farm¹⁶. En la Argentina, al momento de la venta, Petrobras tenía una facturación de \$ 2.700 millones al año, contra 2.810 millones de Pecom. Los empleados de la primera sumaban 1.527 y los de la segunda, 3.408. La brasileña tenía 700 estaciones de servicio y la empresa que vendió Perez Compac, 113. Pero a escala latinoamericana los números son otros: Petrobras factura 29.866 millones de dólares contra 1.338 de Pecom.¹⁷

Por otro lado, estaba la limitante financiera a la que hicimos referencia anteriormente: “*Cabe mencionar que las limitaciones financieras también fueron un factor importante que llevó a la venta. Cuando el grupo Pérez Compac decidió vender a la brasilera Petrobrás el 58% de la firma, la misma tenía una deuda superior a los 2 mil millones de dólares, la mayor parte contraída en el exterior. ‘El problema no era la magnitud de la deuda sino la concentración de vencimientos. Durante los años previos al 2001, como la comunidad internacional veía que Argentina no iba a poder pagar su deuda, nadie te refinanciaba por períodos largos’, destaca un ex directivo del grupo.*” (Gaggero, 2008: 17) Por lo que se observa, la estrategia del grupo de concentrarse en la industria alimenticia y retirarse de la industria petrolera, es sobre todo impuesta externamente por constreñimiento financiero, que a su vez indica una falta de escala. Dicho grupo, al desprenderse de los bancos que poseía, perdió su carácter de capital financiero y la posibilidad de apalancarse con recursos propios.

Otra de las empresas importantes en el sector petrolera, e integrante del conjunto de grupos económicos locales que conformaron en los 80’ el grupo de los “Capitanes de la Industria”, era Astra, perteneciente a las familias Grüneisen (Ostiguy, 1990), Aguirre y Sánchez Caballero, la cual fue vendida años antes que Pecom, en 1996, a Repsol. La española Repsol dejó atrás en la pleito por la adquisición a Pecom, a la Compañía General de Combustible (grupo local Soldati) y a la

¹⁵ La Nación, 13 de abril de 1997. <http://www.lanacion.com.ar/66945-borron-y-cuenta-nueva>

¹⁶ La Nación, 18 de octubre de 2002. <http://www.lanacion.com.ar/441565-petrobras-pago-us-53-millones-menos-de-lo-previsto-por-pecom>

¹⁷ Clarín, 14 de mayo de 2003. <http://edant.clarin.com/diario/2003/05/14/e-03001.htm>

estadounidense Texaco. Con activos valuados en 1000 millones de dólares y ventas en el orden de los 350 millones de dólares, Astra era la quinta compañía petrolera del mercado argentino, con una producción de 6000 metros cúbicos por día, lo que representaba un 5 por ciento del total del país.¹⁸ La imposibilidad de adquirir esta petrolera por parte de Perez Companc y de Soldati para saltar en escala y productividad, en un escenario en dónde había desaparecido la petrolera estatal como empresa central de dicho mercado, volvía demasiado dificultosas la posibilidad de dichos capitales de reproducirse en escala ampliada.

Otra de los rubros de fuerte centralización y extranjerización fue el textil y el de calzado. Grafa y Alpargatas fueron vendidas a capitales extranjeros, y posteriormente también Gatic, mantenida por el estado a través de deuda fiscal, fue vendida. Alpargatas y Gatic dominaban el 80% del mercado interno de zapatillas y Alpargatas era la principal empresa textil del país (Castellani y Gaggero, 2011). Entre el endeudamiento y la competencia extranjera, dichas empresas no pudieron resistir y fueron vendidas-traspasadas a capitales extranjeros.

Estos son sólo algunos ejemplos particulares del proceso general enunciado con anterioridad.

Cuadro 5: compra de empresas y posiciones accionarias por parte de capitales extranjeros a grupos económicos locales

Empresa	Vendedor local	Comprador	Origen del capital
Banco Francés	Sud América Inversiones (hasta 1991 Alpargatas)	BBVA	Español
Acindar	Grupo Acindar-familia Acevedo	Belgo Mineira (50%)	Brasil
ALBA	Bunge & Born	ICI	Reino Unido
Alpargatas	Grupo Alpargatas	Fondos de inversión Newbridge, Longbar y Columbia	EEUU
Astra	Grupo Gruneisen	Repsol (37,7%)	España
Atanor	Bunge & Born	Albaugh	EEUU
Bagley	Bagley	Danone (51%)	Francia
Banco Río	Grupo Perez Companc	Banco Santander	Español
Banco Roberts	Alpargatas	Banco HSBC	Reino Unido
Bridas	Bulgheroni	Amoco (60%)	EEUU
Cablevisión	Eurnekian	TCI	EEUU
Casa Tía	Deutsch	Exxel Group-Citigroup	EEUU
Grafa	Bunge & Born	Camargo Correa	Brasil
Massuh	Massuh	Inland Container	EEUU
OCA y OCASA	Grupo Yabrán	Exxel Group-Citigroup	EEUU
Oleaginosas Moreno/Oeste	Grupo Moreno	Glencore	Suiza-Reino Unido

¹⁸ La Nación, 7 de junio de 1996. <http://www.lanacion.com.ar/175391-la-espanola-repsol-se-quedo-con-astra>

Polisur	Garovaglio y Zorraquín	Dow Chemical	EEUU
SADE	Grupo Pérez Companc	Skanska	Suecia
Sevel	Grupo Macri	Peugeot (50%)	Francia
Telecom	Grupo Pérez Companc	Telecom Italia (Olivetti) y France Telecom	Italia y Francia
Telefónica	Grupo Pérez Companc	CEI Citicorp Holdings	EEUU
Terrabusi	Grupo Terrabusi-Montagna	RJR Nabisco	EEUU

El “proyecto productivo” y las explicaciones sobre su aparición y desarrollo

Un ejemplo de la mirada que hace hincapié en la estrategia del actor es la que exponen Castellani y Gaggero (2011), en donde observan que las causas del retroceso en la cúpula empresaria por parte de los grupos económicos nacionales (GEN) “hay que buscarlas en las estrategias que desplegaron los GEN a partir de la crisis del Tequila” (2011:278). Obviamente no desconocen lo que ellos denominan los “cambios en el contexto macroeconómico” —que, así planteado invisibiliza la lucha entre capitales por modelos de capitalismo ya que parecería que se impusieron un conjunto de reglas a las cuales actores económicos simplemente se adaptan bajo estrategias individuales— pero lo central de la explicación está puesta en que la pérdida de lugar en la cúpula económica de los GEN se debe a una estrategia: “Las estrategias implementadas por los GEN se tradujeron en una importante pérdida de peso de esta fracción empresaria sobre la economía real y sobre la cúpula local” (2011: 287). De esta forma, se pierden de vista elementos centrales del proceso de acumulación capitalista que son decisivos a la hora de analizar lo ocurrido en la “cúpula empresaria”.

En una entrevista publicada en el diario Clarín el 17/3/1997 al dueño de Terrabusi, Gilberto Montagna (que el propio artículo de Castellani y Gaggero cita), se observa con toda claridad cómo se representa en los empresarios locales las consecuencias fundamentales del despliegue de la ley del valor, más allá de la estrategia individual luego implementada por el capital individual para hacer frente a esa realidad que se le impone (según los autores “estrategia de retirada oportuna”) y que es consecuencia de las relaciones sociales de producción en las que está inserto. Además, resultan irónicas dichas afirmaciones en un exponente del ala más liberal del empresariado local, que sucumbe ante la aplicación de su propia ideología. Afirma Montagna:

“No se trata de convertirse en Don Quijote al divino botón. La ecuación que nosotros hicimos en su momento era que Nabisco había definido que se iba a instalar en la Argentina. En un escenario en que la producción instalada de galletitas en el país era el doble de la capacidad necesaria, las galletitas se habían convertido en un commodity donde ya no había nichos de mercado donde usted pudiera producir con una calidad de mercado superior, o con una tecnología superior al resto. En ese cuadro hay que manejarse forzosamente en función de precios. La competencia se fue haciendo cada vez más ruidosa, los márgenes de rentabilidad se reducían. Lo que analizamos es que competíamos hacia abajo en el mercado interno con pymes que pagaban parte de los sueldos en negro. Y hacia arriba veíamos a los monstruos que estaban dispuestos a perder plata durante diez años para ganar mercado.”

Por otra parte, observamos que, por momentos, este tipo de análisis centrados en la estrategia del actor deviene en casi un reproche, en el sentido de que se le reprocha a la “burguesía nacional” no actuar como “debería” y “engañar” a la sociedad con su proyecto productivo. En realidad, analizando su comportamiento, no actúan más que como lo que son: fracciones de capital local, cuya escala a nivel global es pequeña y su composición orgánica retrasada con respecto a otras formas de capital, están ubicados en un país-región semicolonial, en el cual poseen su asiento principal y se desarrollaron fundamentalmente (salvo excepciones) gracias a la promoción, protección e impulso “estatal”.

Esta interpretación se relaciona con el análisis del proceso de extranjerización, que no se debía tanto a un proceso de desplazamiento de ciertas fracciones de capital por diferencias de productividad, en relación a la escala, composición orgánica y tasa de ganancia, sino que se le atribuye un lugar central para dar cuenta de dicho fenómeno a un nuevo comportamiento empresarial inscripto en la ‘lógica de la valorización financiera’: *“Esta nueva fase de ‘extranjerización de la economía local presentó características inéditas en términos históricos, ya que no se trataba de la venta de empresas que registraban una situación económico-financiera comprometida sino de las que eran líderes de sus respectivas actividades o, incluso, las de mayor rentabilidad en la economía real, como las empresas de servicios públicos. Efectivamente, todo indica que en este aspecto también hubo una ruptura en términos históricos por la irrupción de un comportamiento que se inscribía en la lógica de la valorización financiera a nivel internacional, en la cual la obtención de ‘ganancias patrimoniales o de capital’ mediante la compra-venta de firmas cumplía un papel fundamental”* (Basualdo, 2010: 460).

Para Basualdo (2010) es la lógica financiera la que guía el desprendimiento de las acciones de las empresas privatizadas por parte de la fracción dominante local. “Esta subordinación de las privatizaciones a la lógica financiera se hizo patente en la posterior y masiva transferencia de capital cuyo núcleo central estuvo constituido por la venta de las tenencias accionarias de la fracción dominante local al capital extranjero” (2010: 334) Si bien, visto desde el punto de vista de algún capital individual, dicha explicación puede ser plausible, no vemos que sea suficiente para dar cuenta de un proceso general, del cual dimos brevemente algunas de las claves centrales que tenemos que considerar. En este sentido, vamos a poner un ejemplo, que es bastante descriptivo de lo acontecido con las privatizaciones y la venta de las participaciones de las fracciones de capital local. Es el caso de Telefónica de Argentina y el grupo Techint¹⁹ la a partir de las cuales obtuvieron grandes ganancias por las diferencias entre el precio pagado por la porción accionaria cuando se privatizó y el precio obtenido a cambio de dichas acciones cuando las vendieron. Sin embargo, cuando se analiza dicho desprendimiento no obedeció tanto a la voluntad del grupo Techint de obtener ganancias patrimoniales, como al avance de transnacionales de muchísima mayor escala y capacidad tecnológica en la compra de acciones, para quedarse con el negocio local. También Techint se especializó e internacionalizó, perdiendo terreno como grupo económico-financiero diversificado y ganando en fortaleza en la rama siderúrgica, y no se desprendió de la Somisa (siderúrgica estatal privatizada en los 90’) para realizar ganancias patrimoniales. En este sentido,

¹⁹ Consideramos a dicho grupo como parte de la fracción de grupos económicos locales, a pesar de tener origen italiano. Como observa Ostiguy (1990), es un grupo económico que representó el arquetipo de la gran empresa que se estableció y prosperó gracias al modelo de sustitución de importaciones. Su principal producto, los tubos de acero sin costuras fabricados por Dálmine Siderca, tenían como primer destinatario a YPF, la mayor empresa del Estado. Además, siendo uno de los grupos locales más fuertes e internacionalizados, en 1999 el 75% del acero plano Techint lo vendía al mercado interno. <http://edant.clarin.com/suplementos/economico/1998/09/27/o-00401e.htm>

Eduardo Baglietto, vicepresidente del grupo, afirmó: “Con el avance del CEI (holding controlado por el Citibank) quedamos relegados al papel de accionistas minoritarios”²⁰. Sin poder aspirar a tener las riendas-control de la empresa junto al Pérez Compac, lanzada la desregulación del mercado telefónico que afectaba su situación y encerrado en la lucha entre dos transnacionales como CEI y Telefónica-British Telecom, Techint se vio desplazado. Algo similar sucede con otras privatizadas que pasaron a ser controladas por capitales de origen extranjero, que claramente aparecen como enemigas del GP.

Las ganancias patrimoniales, la salida de capitales al exterior, el posicionamiento en activos “financieros”, el re-posicionamiento en actividades primarias de exportación y la centralidad de la “lógica financiera” en la estrategia de los grupos económicos locales es lo que explicaría para Basualdo y otros autores el impulso de la propuesta “devaluadora”, “exportadora” y engañosamente “productiva”. Es decir, desde dicha visión, la conformación del Grupo Productivo aparece en realidad como una estrategia conducida por un fracción de capital que, en realidad, se benefició durante la década del 90’, que se retiró de la estructura productiva por su “lógica de valorización financiera y que como está fuertemente dolarizada le conviene devaluar. En esta visión, la fuga de capital al exterior de los grupos económicos locales, se observa como un comportamiento que se aleja de lo esperado por una “burguesía nacional”. En realidad, observado analíticamente, se comportan como cualquier capital bajo las leyes del valor: el capital fugado, que adopta la forma de capital invertido para obtener una ganancia financiera, es capital que no logra valorizarse internamente, que no encuentra condiciones para su valorización. El pasaje a la obtención de renta financiera a nivel local o internacional obedece a que el capital bajo dicha forma logra reproducirse y ampliarse en mejores condiciones que bajo la forma de capital productivo, por su menor escala y productividad.

La necesidad de devaluar y pesificar la economía por parte de las fracciones de capital de origen local guarda estrecha relación con la necesidad de imponer un modelo de capitalismo que, en gran medida, vuelva a reproducir ciertas condiciones de protección y privilegio para el capital local, como la garantía de un mercado interno, que les permita volver a posicionarse como fracción dominante en el estado. En este sentido, retomar el control de la política monetaria se vuelve un objetivo central para retomar las riendas de control del territorio económico nacional.

Tampoco es una mera estratagema la insistencia de los exponentes del GP en el seguro para desocupados (planteado por la UIA y el GP en 1999) o la necesidad de que se incremente la masa salarial y el empleo. “Este ingreso mensual para los desocupados busca compatibilizar dos objetivos: incrementar la demanda interna y restaurar mayores grados de equidad en la sociedad Argentina.” (Rial, 2001: 79) En este sentido, José Ignacio de Mendiguren afirma, en la revista Fortuna (2003), “*Nosotros defendemos un proyecto nacional, en la necesidad de agregar valor; defendemos una sociedad que pague altos salarios, en la que la participación del trabajo en el ingreso nacional sea del 44%, como era antes.*” Desde el punto de vista de las fracciones de capital local, la carencia de mercado interno vuelve imposible la realización del capital, es decir, la venta de mercancías por parte de los sectores productivos locales. Además, el achicamiento del mercado interno exacerba la competencia y reduce la capacidad de los capitales locales para librar dicha batalla.

²⁰ Clarín, 25 de abril de 1997. <http://edant.clarin.com/diario/1997/04/25/o-01401d.htm>

Si observamos el documento fundacional del GP y sus propuestas²¹, a partir del cual sistematiza un conjunto de posiciones para librar una lucha política e ideológica por modelos de capitalismo, se refuerza nuestra hipótesis de que las razones de dicho nucleamiento, la ruptura política que implica, así como las políticas de la “pos-convertibilidad” que tienen a este sector como protagonista, debemos buscarlas en las condiciones económicas de competencia y concurrencia de las fracciones de capital durante los 90’, en el retroceso de las fracciones de capital local centrado en la industria, y no tanto en el comportamiento y la estrategia de los actores en particular, en donde se diluyen aspectos centrales del funcionamiento de una economía capitalista, que encontramos expuestos en el pensamiento de Marx.

Bibliografía:

- Azpiazu y E. Basualdo (2004) “Las privatizaciones en la Argentina. Génesis, desarrollo e impactos estructurales” En Petras, J. Y Veltmeyer, H. comp, *Las privatizaciones y la desnacionalización en América Latina*. Buenos Aires, Prometeo.
- Basualdo, Eduardo (2001) *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina*. Bernal, UNQUIFLACSO.
- Basualdo, Eduardo (2003) “Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera.” *Realidad Económica* n° 200.
- Basualdo, Eduardo (2010) *Estudios de Historia económica argentina. Desde mediados de siglo XX a la actualidad*. Siglo XXI Editores.
- Bonnet, A. (2008) *La hegemonía menemista. El neoconservadurismo en Argentina, 1989-2001*. Buenos Aires, Prometeo.
- Briner, María Agustina y Schorr, Martín (2002) “Principales características e impactos de la ‘extranjerización’ reciente de la economía argentina”, *Revista Realidad Económica* N° 189, IADE.
- Castellani, Ana y Gaggero, Alejandro (2011) “Estado y grupos económicos en la Argentina de los noventa” en *Los años de Menem. La construcción del orden neoliberal*. Coord. Alfredo Pucciarelli, Siglo XXI.
- Castellani, A. y Szkolnik, M. (2005) "Devaluacionistas y dolarizadores. La construcción social de las alternativas propuestas por los sectores dominantes ante la crisis de la Convertibilidad. Argentina 1999-2001". En línea: [www.argiropolis.com.ar].
- Dossi, Marina Virginia (2010) “La acción colectiva de la UIA en el período 1989-2002. Un análisis desde su mirada organizativa-institucional” en *Documentos de Investigación*, IADES-UNSAM, N° 10.
- Gaggero, Alejandro (2008) “Los grupos económicos nacionales y el proceso de extranjerización del empresariado argentino durante la década de los noventa”. En *Papeles*

²¹ Ver documento fundacional del Grupo Productivo (Rial, 2001: 80-86) y también <http://www.pagina12.com.ar/2000/00-06/00-06-24/pag13.htm>

de trabajo. Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín. ISSN: 1851-2577. Año 2, n° 3, Buenos Aires, junio de 2008.

- Marx, Carlos (1999) *El Capital*, Fondo de Cultura Económica, Tomo I, II y III.
- Merino, Gabriel (2011) De diciembre de 2001 a la Masacre de Kosteki y Santillán. Proyectos estratégicos en disputa por la hegemonía en Argentina. Ed. Universidad Nacional de Rosario, Rosario. En prensa. ISBN: 978-950-673-889-1.
- Ostiguy, Pierre (1990) *Los capitanes de la industria. Grandes empresarios, política y economía en la Argentina de los años 80'*. Legasa, Buenos Aires.
- Rial, Osvaldo (2001) *La dictadura económica*. Galerna, Buenos Aires.
- Schorr, M. y Ortiz R. (2006) “Crisis del Estado y pujas interburguesas. La política de la hiperinflación”. En *Los años de Alfonsín ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?* Coordinado por Alfredo R. Pucciarelli. Siglo Veintiuno Editores.