

VI Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2004.

Un nuevo bloque de poder en la argentina de la postconvertibilidad.

Bárbara Couto y Hernán P. Herrera.

Cita:

Bárbara Couto y Hernán P. Herrera (2004). *Un nuevo bloque de poder en la argentina de la postconvertibilidad. VI Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-045/173>

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>.

UN NUEVO BLOQUE DE PODER EN LA ARGENTINA DE LA POSTCONVERTIBILIDAD

¿El interés particular de unos pocos es el bien común de todos? Sobre las soluciones mágicas en la Argentina o acerca de cómo la “fracción industrial” se comportó en la devaluación.

Bárbara Couto y Hernán P. Herrera

(Becarios de CONICET, maestrando en Sociología Económica en el IDAES, UNSAM)

barcouth@yahoo.com

hernanh@fibertel.com.ar

1. Presentación del trabajo

A partir del análisis de un conjunto de conglomerados empresarios seleccionados y de la Unión Industrial Argentina, buscamos indagar acerca de las restricciones del modelo de convertibilidad sobre las decisiones y *performance* empresariales, y a la vez identificar los posibles condicionamientos que el empresariado imprimió al proceso de cambio operado a fines de 2001. A su vez, haremos hincapié en el consenso obtenido por parte de los sectores dominantes en la sociedad civil; para lo cual nos valdremos de algunos elementos de Gramsci en torno del concepto de hegemonía.

Este trabajo contiene dos partes. En la primera, se presenta un estudio sobre distintos casos, detallando las estrategias de los agentes económicos seleccionados en la salida del modelo de convertibilidad. Por un lado repasaremos el comportamiento de la UIA, la asociación de empresas industriales más importante de la Argentina que “organiza” a los actores en función de un interés común. Por otro lado, indagaremos acerca de las estrategias de cuatro empresas y los vínculos establecidos con la UIA, en el marco de la salida del modelo anterior.

En relación a los casos seleccionados, nos interesa estudiar la evolución de los grupos locales Arcor y Pérez Companc; el desempeño del conglomerado extranjero Techint (metalúrgicas, siderúrgicas y construcción), y de la multinacional española Repsol. Esta empresa si bien se especializaba en el segmento de *downstream*, a partir de 1999 obtiene el control de la estatal YPF –la firma más importante del país en términos de facturación desde hace más de diez años– y se ubica entre las primeras quince petroleras del mundo. En el segundo apartado, se vinculan los aspectos más relevantes de los conflictos empresariales y la relación entre estos últimos y el Estado, en el marco de la crisis y constitución de un *nuevo* bloque en el poder (con preponderancia de la fracción exportadora). El objetivo central es contribuir a la comprensión de los procesos actuales de construcción de consenso social para la acumulación económica y el dominio político de los sectores dominantes.

Debe destacarse que todas estas firmas pertenecen al conjunto de empresas que concentran mayor proporción de ventas –internas y externas– de la economía.

2. Escenario político y económico previo a la crisis

El modelo de acumulación neoliberal durante el decenio 1991–2001, y la inherente apuesta a una lógica de valorización financiera por parte de los agentes económicos más poderosos llevó a una desintegración y desarticulación del sistema productivo, extranjerización y desindustrialización (Basualdo, 2001), que repercutió sobre la demanda de trabajo y presionó a la caída de los salarios, con la consiguiente fragmentación de los distintos actores de la sociedad civil y una distribución del ingreso altamente regresiva.

A diferencia del exitoso diagnóstico que se propiciaba, a lo largo del período pueden observarse diferentes indicadores de la extrema vulnerabilidad de la economía, a partir de la crisis del Tequila en 1995, la crisis Asiática en 1997, la Rusa en 1998 y, especialmente, la devaluación del Real en Brasil en 1999.

Es evidente que la supuesta solidez del plan económico se relativizó una vez que se restringía desde el exterior el flujo de capitales, y el sistema debía empezar a generar una

dinámica de sostenimiento propio. Llegada esa instancia, el diagnóstico oficial apuntaba a identificar como problema central el gasto y la ineficiencia de la administración del sector público¹, lo que ocurre en el marco de la necesidad de mantener los acuerdos con los organismos de crédito multilaterales para sostener el modelo de tipo de cambio fijo.

La crisis promueve el replanteo acerca de las restricciones del modelo, y se produce lo que Acuña (1995) llamaría un corrimiento de los límites y de las probabilidades de realización de los intereses económicos y los objetivos políticos de los actores sociales. En la primera etapa de la crisis, entre 1998 y 1999, tanto en el plano del discurso como de la práctica, se hallaba fuera del campo de posibilidades la implementación de una política económica que apuntara a la devaluación de la moneda. Incluso aquellos sectores de la economía a los que realmente afectaba el retraso cambiario, tenían reparos a la hora de manifestarse. Las intervenciones más osadas criticaban la poca competitividad de la economía, o la distorsión de los precios relativos; pero no admitían abiertamente el *corcet* que implicaba poseer una moneda tan cara. El proceso social que acompañó este cambio fue lento. Incluso, en un principio la sociedad no estaba dispuesta a cambiar, y apoyó el proyecto de la Alianza en 1999 que sostenía la continuidad del modelo.

A partir de la devaluación del real en Brasil, comienzan a reclamar la urgente implementación de medidas tendientes a proteger ciertos sectores muy expuestos, medidas tales como reducciones impositivas, aplicación de políticas arancelarias y para-arancelarias, entre otras; de manera que la falta de competitividad de la economía argentina pasaba a ser un problema abiertamente planteado por importantes sectores empresarios.

3. Estudio de casos

3.1. Unión Industrial Argentina (UIA)

¹ La presión permanente sobre la reforma del Estado por parte de la corriente neoliberal tiene un trasfondo netamente pragmático ya que el objetivo central es achicar el Estado para que tenga la menor injerencia posible sobre el mercado y así disminuir los desvíos sobre el modelo implementado.

En el sistema político los empresarios quitan o apoyan a las autoridades no sólo a través de negociaciones sino también sirviéndose de conferencias, declaraciones y otras formas de expresión pública.

La Unión Industrial Argentina (UIA) en tanto corporación que nuclea a los intereses industriales no es ajena a la heterogeneidad del sector. Por lo tanto, la estrategia que adopta tiene mucho que ver con la relación de fuerzas que se dirime en su interior. Su presidente durante 2001 fue José Ignacio De Mendiguren (empresario textil, representante de la corriente MIN, y apoyado por el grupo Techint), quien se ocupó de instalar en la agenda de esta corporación el debate sobre la convertibilidad del peso. A su vez, desde la presidencia de la UIA se llamó a recomponer el mercado interno, se demandó la necesidad de mayor competitividad para las firmas manufactureras, se señaló al sector financiero como el principal responsable de la crisis fiscal y se cuestionó la estructura de precios relativos de la economía argentina en beneficio de los servicios y en detrimento de la actividad industrial.²

Efectivamente, los reclamos se formalizaron en la VII Conferencia Industrial de la UIA³, desarrollada a fines de noviembre de 2001, donde se coincidió sobre la necesidad de impulsar un nuevo proyecto de crecimiento (y buscar los consensos “con los diversos sectores de la sociedad que estén dispuestos a participar”) que tuviera un fuerte contenido nacional y pusiera énfasis en represtigiar lo productivo, mejorar la competitividad del país (promoviendo la exportación con todos los sectores, integrando inteligentemente sus sectores primarios con el agregado de valor y los servicios), apoyar la reestructuración de la deuda y eliminar la distorsión de los precios relativos que favorece a los servicios. Para llegar a estos objetivos se reclamaba la “revalorización de la cultura del trabajo y la producción de alto valor agregado por sobre la rentística

² En julio de 2001, De Mendiguren declara que “por cada tonelada de hidrocarburo que se exporta se emplea una sola persona. En cambio, por cada tonelada textil que se exporta se ocupan 26 personas. Los petroleros no generan demasiados puestos de trabajo y les va bien”. Apoyándose en estas declaraciones las petroleras renunciarían a la UIA (Diario Clarín 6-7-2001). Detrás de este conflicto se esconde el problema de la conducción de la entidad industrial. La cara visible es De Mendiguren, quien representa una “nueva orientación”, que no es compatible —en el corto plazo— con el proyecto de las multinacionales del petróleo. De Mendiguren, rodeado por Héctor Massuh, del papel, y Federico Nicholson, de Ingenio Ledesma (papel y azúcar), pone énfasis en la defensa del tejido industrial nacional, en detrimento de las multinacionales que controlan el mercado petrolero. Publicado en el diario Clarín del 6-7-2001.

³ VII Conferencia Industrial Argentina: *Conclusiones*; 22 de noviembre de 2001.

prevaleciente”, la inclusión de los sectores sociales en el consumo, la reorganización del diseño institucional del Mercosur, y negaban explícitamente la posibilidad de una dolarización.^{4/5}

Actualmente, Alberto Alvarez Gaiani (COPAL) en representación de las empresas alimenticias, conduce el oficialismo nucleado en la lista Celeste y Blanca. En abril de 2003, Gaiani venció en las elecciones a Gotelli (perteneciente a Alpargatas, del MIN, respaldado por el poderoso Grupo Techint, con el acompañamiento de empresas metalúrgicas y textiles) y se consagró presidente de la entidad por dos años. A pesar de estar en inferioridad numérica, el MIN mantiene una fuerte oposición al oficialismo, con el acompañamiento de empresas metalúrgicas y textiles.

3.2. Arcor

Como empresa familiar local y conglomerado especializado en agroindustria, se ha consolidado en mercados en los que operaba tradicionalmente –golosinas y conservas– y ha desarrollado recientemente el negocio de los chocolates, alfajores y galletitas. A diferencia del comportamiento común que en los ochenta tuvieron las grandes empresas locales⁶, continuó profundizando el proceso de inversiones, que le permitiría hacer frente a las condiciones de competencia iniciada la apertura comercial, y cubrir el *boom* del consumo de los primeros cinco años de la convertibilidad.

Ha adoptado una fuerte estrategia de internacionalización a través de las exportaciones y de la inversión extranjera directa (IED) en numerosos países de América Latina, en EEUU y algunos asiáticos, aprovechando plenamente las economías de escala.

⁴ En la Conferencia se habló de respaldar al Presidente de los argentinos (porque –al decir de Cabanellas– “de alguna manera, lo hemos elegido, la mayoría lo ha elegido”). Y se agregó que el Presidente es quien debe liderar y lograr la representatividad de los convocados para este proyecto, tanto en su capacidad de compromiso como en su representación explícita. Sin embargo, y a la luz de los acontecimientos, cabe reflexionar que para cambiar un modelo tan arraigado como el de los noventa y tan profundamente aceitado en los lazos entre la dirigencia política y los *lobbyistas* de las empresas y entidades favorecidas, el cambio de gobierno –por lo menos– no implicó una amenaza a los intereses industriales.

⁵ En esta Conferencia Industrial expusieron De Mendiguren (en su carácter de Presidente de la UIA), Ruckauf, Heller, De la Sota, Remes Lenicov, Reutemann, Moyano, Daer, Escasany, Paolo Rocca, Terragno, Angel Rozas, Enrique Olivera, Cabanellas, Antonio Cafiero, Cavallo, Ibarra, Feletti, etc. En el marco de los objetivos mencionados y las acciones propuestas, existió un llamativo hincapié de los distintos empresarios y dirigentes presentes en “privilegiar el interés nacional en la búsqueda de consensos y aceptar los [o exigir] costos y renunciamentos [en referencia, principalmente, a los sectores sindicales y financieros] que, inevitablemente, están asociados en una concertación” de este tipo.

⁶ Preferencia en colocaciones financieras, estimuladas por los diferenciales entre las tasas de interés externas e internas y por el tipo de cambio sobrevaluado.

Con referencia al financiamiento de la empresa, hasta 1997, se autofinancia mayoritariamente, pero a partir de ese año, toma mayor cantidad de deuda del sistema financiero privado. El coeficiente deuda sobre patrimonio se eleva del 14% entre 1990 y 1997, al 52% entre 1997 y 2000 (Barbero, Forteza, Kosacoff y Stengel, 2001). Si bien mantiene una elevada *performance*, la evolución de sus ventas no es ajena a los ciclos por los que atraviesa la economía local. A pesar de su vocación de internacionalización, se observa que las exportaciones, representan hasta 2001 menos del 20% de sus ventas, con lo que los períodos recesivos del mercado interno la afectan considerablemente (ver cuadro 3).

Cuadro 3: Indicadores seleccionados de Arcor, en millones de pesos corrientes.

Empresa	Concepto	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Arcor	Ventas	1.240,0 0	1.150,0 0	1.100,0 0	1.070,0 0	1.075,0 0	1.141,0 0
	Utilidades	40,00	25,00	54,00	44,01	- 122,00	85,00
	Exportaciones	210,00	200,00	217,00	163,00	468,80	503,20
	Exportaciones sobre ventas	16,94 %	17,39 %	19,73 %	15,23 %	43,61 %	44,10 %
	Rentabilidad	3,23%	2,17%	4,91%	4,11%	- 11,35 %	7,45%
Fuente: Elaboración propia en base a Revista Mercado, Revista Prensa Económica ⁷ y Balances y memorias de las empresas.							

⁷ En todos los casos, para la conversión a pesos de los montos del ranking de exportadores presentados (en dólares) por esta publicación se utilizó un tipo de cambio promedio de 2,93 para 2002 y 2,96 para 2003. Asimismo, se validaron –y se corrigieron– los datos de la Revista Prensa Económica a través de los balances.

El estancamiento de la economía a partir de 1998 y el desenlace del modelo en diciembre de 2001, condujo a que la empresa sufriera en el año 2002 una pérdida súbita en términos de utilidades de 122 millones de pesos, en el marco de un fuerte endeudamiento en moneda extranjera. Cabe mencionar que ese monto de pérdidas equivale a la suma de los últimos tres años de utilidades de la firma.⁸ La dificultad para recomponer las ventas al mercado interno que se contrajeron con la crisis y la importante inserción externa de la empresa, queda reflejada en que una creciente proporción de las ventas –que se mantienen prácticamente estables– se concentra tras la devaluación en las exportaciones: de un 16% en 1998, pasan a representar un 44% en 2003. Sin embargo, no debe perderse de vista que la participación en precios de las exportaciones en las ventas después de la devaluación del peso en 2002, está estrechamente relacionada con el aumento del tipo de cambio. En este sentido, hay que destacar que no hay mayores diferencias entre las cantidades destinadas al mercado interno y al externo antes y después de la devaluación.

Por otra parte, resulta significativa la fusión en abril de 2004 entre Arcor y Danone para el negocio de las galletitas en Argentina, Brasil y Chile (51% para el Grupo Arcor y 49% para Danone). Si bien mediante esta operación, Arcor controlaría el gerenciamiento de lo que sería la mayor empresa de Sudamérica de galletitas, es bien conocido el avance de esta multinacional de los alimentos sobre empresas locales, como lo fue la compra de los negocios de yogures, postres y quesos a Mastellone (industria láctea)⁹, en el marco de la tendencia de extranjerización que caracteriza la economía desde mediados de la década pasada. En este sentido, la fusión podría leerse como una renovación de dicha tendencia gracias al nuevo contexto devaluatorio.

⁸ Cabe destacar que la depresión del mercado interno desde 1998 empujó a cerrar, momentáneamente, una de sus plantas en Córdoba.

⁹ En esa oportunidad el mismo Pascual Mastellone manifestaba la dificultad de hacer frente al avance de empresas de la talla de Danone (posee el 42% del mercado local, es nº 2 en Brasil y nº 3 en Chile); por una parte se dificultaba considerablemente competir con ella y por otro lado la venta de parte del negocio le facilitaba al grupo el financiamiento necesario para desarrollar otras fracciones de negocios más competitivas (aquellas de menor valor agregado).

La imagen que busca inspirar la firma, y que está apoyada por gran parte de la opinión pública, centra sus principales atributos en el paulatino pero persistente crecimiento de la empresa desde sus orígenes como PYME, hasta la actualidad como multinacional argentina; en su capacidad y vocación de inversión y proyección a largo plazo; y por último en su compromiso social y político, a través de la Fundación Arcor y la Fundación Mediterránea, a la cual financia.¹⁰

3.3. Pérez Companc

El Holding Pérez Companc persiguió claramente entre 1990 y 1999, una estrategia productiva diversificada por un lado –industria, telecomunicaciones, servicios y finanzas– aprovechando múltiples oportunidades de negocios abiertas por el proceso de privatizaciones, y por otro, avanzó exitosamente en una estrategia de integración vertical en el sector energético –participando en todos los eslabones de la cadena– que lo llevó a ocupar el segundo lugar en dicho mercado¹¹, avanzando a la vez en un importante proceso de internacionalización a los países de la región: Brasil, Bolivia, Perú, Venezuela y Ecuador.

Si bien el exitoso desempeño en ese período se explica mayoritariamente por el rendimiento de las empresas privatizadas o las vinculadas a las mismas, a partir de la crisis rusa, el grupo se desprende de varios activos: de su participación en Telefónica (en 1997), de Metrogas (en 1998) y de Telecom (en 1999). En relación a los recursos energéticos, la caída del precio del petróleo en 1998, a 14 dólares por barril¹², reducía a la mitad el valor de sus activos, alertando al grupo acerca de las estrategias a seguir. Según Oscar Vicente, la mayor oferta que colocó la OPEP en el mercado, llevaba a la conveniencia de importar el crudo, antes que producirlo localmente.¹³ Si bien PC avanzaba en el sector, lo hacía cautamente, de hecho entre 1998 y 1999 se retira de dos

¹⁰ Esta fundación es considerada usina del pensamiento neoliberal por excelencia. Fue impulsada en el año 1977 por Domingo Cavallo y Fulvio Pagani, entre otros.

¹¹ Cabe aclarar que respecto de la petrolera más grande del país –Repsol– la porción del mercado de la petrolera PC es significativamente más acotado.

¹² Boletín Techint 298, Año 1998 p.17.

¹³ Diario Clarín: 25-11-1998.

proyectos de gran envergadura: Profertil (petroquímica) y de la compra del 14% de YPF¹⁴ que aún conservaba el Estado argentino. A partir de las compras y ventas de activos energéticos¹⁵ en 2000 y 2001 puede entenderse que la estrategia apunta a la concentración de las reservas en áreas correspondientes a las Cuencas Austral y Neuquina, donde el grupo ya está sólido.

Por otra parte, el desprendimiento de varios activos de importancia y el pago por adelantado de una obligación negociable, parecerían indicar que el grupo busca liquidez por un lado y mejorar la relación deuda sobre patrimonio por el otro, con la intención de disminuir su costo financiero.¹⁶ De hecho, a fines de 1999, PC intenta lanzar un plan de canje de acciones “voluntario”, para poder financiarse en Wall Street, debido a las restricciones del mercado local.

Debe destacarse la estrategia del grupo de fortalecerse en la industria de los alimentos, especialmente a partir de la compra de Molinos Río de la Plata al grupo Bunge & Born, y de otros activos de importancia, como Molfino, La Paulina (lácteos) y Nieto Senetiner (ver cuadro 4).

Cuadro 4: Indicadores seleccionados de Pérez Companc y Molinos, en millones de pesos corrientes.

Empresa	Concepto	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Molinos Río de la Plata		1.107,				2.009,	2.456,
	Ventas	80	845,50	648,90	621,50	00	00
	Utilidades	-40,00	4,40	19,60	24,30	-84,00	1,00
	Exportaciones	370,40	218,37	118,79	144,96	1.021,	1.534,
						00	00

¹⁴ En marzo de ese año, vendería el 1,9% que poseía de YPF, quedándose sólo con el 0,4%.

¹⁵ Según información proporcionada por la Bolsa de Comercio de Buenos Aires.

¹⁶ Diario Clarín: 14-08-99.

	Exportaciones sobre ventas	33,44 %	25,83 %	18,31 %	23,32 %	50,82 %	62,46 %
	Rentabilidad	-3,61%	0,52%	3,02%	3,91%	-4,18%	0,04%
Pérez Compañía – Pecom Energía	Ventas	1.309,00	1.273,00	1.546,00	1.654,00	Pertenece a Petrobras desde 2002.	
	Utilidades	205,00	338,00	283,00	102,00		
	Exportaciones	115,20	100,70	395,31	356,94		
	Exportaciones sobre ventas	8,80%	7,91%	25,57 %	21,58 %		
	Rentabilidad	15,66 %	26,55 %	18,31 %	6,17%		
Fuente: Elaboración propia en base a Revista Mercado, Revista Prensa Económica y Balances y memorias de las empresas.							

Este avance en alimentos, sumado al pequeño tamaño relativo de Pérez en términos del mercado energético global, hace pensar a los analistas en la posible intención de alejamiento del grupo del negocio petrolero. Si bien estas afirmaciones se desmienten en varias oportunidades, los acontecimientos posteriores confirmarían las versiones.

El holding PC vende finalmente en julio de 2002 el 58,6% de las acciones de su controlada Pecom Energía, a la brasileña estatal Petrobras por más de 1.125 millones de dólares. De las reservas involucradas en la venta (el crudo representa el 73,2% y el gas

natural el 26,8%), el 42,1% está en la Argentina y 57,9% en el exterior (Venezuela, Ecuador, Bolivia y Perú).

Está claro que Pérez vendió en un mal momento, y si realmente estaba en sus planes la venta desde 1998¹⁷, como lo sugerían varios analistas, la devaluación de la moneda –y de los activos– lo tomó realmente por sorpresa. Francisco Gros, presidente de Petrobras, admitía que la crisis argentina le había permitido hacerse de un activo atractivo "a la mitad del precio que se hubiera comprado hace dos años", mientras un actual miembro del grupo vendedor le comentó a Clarín que "el precio final fue un tercio del que se hubiera conseguido en las mejores épocas, cuando la capitalización bursátil superaba largamente los 5.000 millones de dólares".¹⁸

Si bien la operación se encuadra, como afirman los representantes del grupo, en la intención de concentrar sus actividades en el rubro alimenticio¹⁹, resultó realmente llamativa la venta en el universo empresarial y en la opinión pública en general, especialmente por tratarse del distanciamiento de la actividad en la que la familia opera tradicionalmente. En este sentido, más que una estrategia agresiva, la venta podría entenderse como un repliegue, una actitud defensiva del grupo, frente al nuevo contexto local. Según allegados a la familia²⁰, las medidas de política económica del gobierno de Duhalde²¹: devaluación, retenciones a las exportaciones de petróleo y al campo y desdolarización de tarifas de servicios públicos –PC conservaba activos en EDESUR por ejemplo– implicaron importantes pérdidas para el grupo, que por otra parte esperaba que la pesificación (1 a 1) de las deudas en dólares con la banca local se extendiera a las contraídas en el mercado financiero internacional.

En relación a la *performance* obtenida por la alimenticia Molinos Río de la Plata, puede apreciarse que se revierte la tendencia a la caída que operó tanto en ventas como en

¹⁷ En diciembre de 1998, según el Diario Clarín (18-12-1998) habían recibido una propuesta de Shell y Texaco.

¹⁸ Diario Clarín: 28-08-2002.

¹⁹ Pérez Companc adquirió la totalidad de Molino Hermanos, que se sumó así a sus controladas Luchetti, Good Mark, Iglo, Bodega Nieto Senetiner, Pecom Agra y la participación accionaria en Terminal Bahía Blanca.

²⁰ Diario Clarín: 28-08-2002.

²¹ A pesar de la cercana relación entre este gobierno y Oscar Vicente (CEO del Grupo).

exportaciones, desde 1998 en adelante. El impulso más importante lo obtienen las exportaciones a partir del nuevo contexto macroeconómico. Mientras las ventas totales – mercado interno y externo– comienzan a crecer en 2002, y alcanzan en 2003, valores similares a 1999 –considerando valores en dólares–, el salto exportador multiplica 3,6 veces el monto obtenido en 2001, también en dólares. De manera similar a Arcor, obtiene en 2002 pérdidas en concepto de utilidades de 81 millones de pesos, también por el creciente peso que adquiere la deuda en relación a su patrimonio.

3.4. Repsol-YPF

El objetivo de la privatización de YPF era la descentralización del mercado energético²² para fomentar la competencia y eficiencia en su funcionamiento, pero ya en 1999 un solo gran operador –Repsol– concentra casi la totalidad del mercado. En efecto, antes de la compra de YPF, la española se dedicaba principalmente a los segmentos de *downstream*. El negocio de Repsol en el país consiste principalmente en la exportación de combustibles y afines. Además, hasta 2001, en el mercado doméstico conseguían un precio en naftas alto gracias a la convertibilidad del peso. Fue un gran negocio para Repsol que a partir de la adquisición de YPF se convierte en operador monopólico y explota los pozos descubiertos por la gestión estatal; disfrutando de la elevada rentabilidad que le proporciona la operatoria en un mercado totalmente desregulado (ver cuadro 5).

Cuadro 5: Indicadores seleccionados de Repsol-YPF, en millones de pesos corrientes.

Concepto	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Ventas	5.500,00	6.598,00	8.660,00	8.162,00	19.599,00	21.172,00
Utilidades	580,00	477,00	1.229,00	819,00	3.344,00	4.628,00
Exportaciones	1.244,00	1.436,41	2.004,60	1.773,45	6.147,14	7.636,80

²² En tanto operador monopólico, Repsol YPF establece los precios del petróleo y por lo tanto de todos los eslabones de la cadena energética gracias a la determinación desregulada del precio de gas en “boca de pozo”.

Exportaciones sobre ventas	22,62%	21,77%	23,15%	21,73%	31,36%	36,07%
Rentabilidad	10,55%	7,23%	14,19%	10,03%	17,06%	21,86%
Fuente: Elaboración propia en base a Revista Mercado, Revista Prensa Económica y Balances y memorias de las empresas.						

Repsol adquiere YPF para satisfacer los siguientes objetivos: mantener el liderazgo en las actividades tradicionales de Repsol en el mercado español, lograr un crecimiento en exploración y producción mediante el desarrollo de nuevos descubrimientos y adquisiciones, adquirir una empresa petrolera buscando asegurar una expansión internacional –principalmente en Latinoamérica–, y la generación eléctrica con gas natural propio, para poder satisfacer el mercado eléctrico interno con bajos costos.

Efectivamente, en 1997, la empresa española transnacional adquiere Astra en el marco de la expansión de la empresa al adquirir el control de Pluspetrol y las reservas de Mexpetrol. La privatización de YPF, en 1999, resultó para Repsol una compra estratégica que gracias a una fuerte integración vertical la posicionó como la empresa más grande de la Argentina. Para tener una idea cabal de la importancia de YPF vale destacar que durante el año 2000, Repsol registró en España un margen de rentabilidad sobre ventas del 5,3%, mientras en Argentina YPF obtuvo un 14,2%.

Ante el riesgo de una devaluación los directivos de Repsol, con Alfonso Cortina a la cabeza, se manifestaron en contra²³ porque la firma tenía una fuerte deuda en dólares y una gran cantidad de activos fijos en el país (el 41% de los activos de Repsol se encontraban en el país), pero gracias al aumento de las exportaciones y al aumento del

²³ A través del diario español El País, del 5-8-2001, Merrill Lynch señala que cerca de un 50% del beneficio operativo de Repsol proviene de la Argentina. Y agrega que una devaluación del peso afectaría las actividades de distribución de productos como en operaciones de gas y electricidad; aunque no se afectarían las actividades con costos en moneda local, como la –de por sí mínima– exploración y la producción. En agosto de 2001, entonces, se vislumbraba claramente la inminente devaluación del peso.

precio del barril de crudo logró compensar las “pérdidas” de la devaluación –en un contexto de trato especial por parte de los sucesivos gobiernos argentinos–.²⁴

La prioridad de Repsol, en tanto empresa privada, es asegurar rentabilidades a los socios accionarios, por lo que se ha dedicado principalmente a explotar aquellas cuencas que ya han sido exploradas (por YPF en este caso) y no representan ningún peligro económico (el riesgo para una firma de este tipo está dado por la exploración), en el marco de la ausencia del Estado para regular este sector estratégico de la economía nacional. Además, para consolidar esas ganancias, buscan exportar la mayor cantidad posible, en detrimento –incluso– del autoabastecimiento del mercado argentino. En virtud del "riesgo argentino", luego de la fuerte devaluación del peso y el *default*, los accionistas le exigieron a la empresa que redujera su exposición doméstica y disminuyera el porcentaje de la producción argentina sobre el total.

3.5. Techint (Compagnia Técnica Internazionale)

El grupo Techint está conformado principalmente por las empresas del sector metalúrgico y siderúrgico Siderca (tubos de acero sin costura) y Siderar (chapas de acero laminadas). Siderca integra actualmente “Tenaris”²⁵ –un “proveedor global unificado de productos tubulares”–. Se trata de un conglomerado de ocho firmas en todo el mundo –donde Techint posee la mayoría accionaria–, que es el tercer productor mundial del mercado de tubos de acero sin costura. Los responsables de la firma dicen que es parte de la puesta en práctica de la estrategia de estar cerca de cada mercado demandante.²⁶

El grupo Techint facturó, contando sus empresas en el exterior, 5.200 millones de dólares durante 2003, acrecentando sus negocios en un 6% respecto de 2002 (cuando facturó 4.900M de dólares) (ver cuadro).

²⁴ Repsol–YPF es el principal agente del oligopólico mercado petrolero argentino, disfrutando o abusando de una posición dominante que le permite desarrollar prácticas anticompetitivas en un marco de constante violación de la normativa vigente (veáse Azpiazu y Schorr, 2003).

²⁵ Según Paolo Rocca, el principal objetivo de la fusión que resulta en Tenaris es el mejor acceso al mercado de capitales. Ver Clarín 15-12-2002.

²⁶ Por ejemplo, una de esas firmas es Algomatubes, de Canadá, que tiene el propósito de incrementar gradualmente su penetración en el mercado estadounidense. Este último objetivo de los Rocca, puede vincularse con el interés de acercarse al NAFTA y algún tipo de afinidad respecto de la realización del ALCA, para acelerar el proceso de ingreso en el importante mercado de Estados Unidos; como contraparte cabe considerar las trabas que Techint encuentra para el ingreso de sus productos en Brasil, principal socio del Mercosur.

El derrumbe de la industria automotriz y de la construcción, provocado por la recesión que comenzó en 1998 y estalló en diciembre de 2001, disolvió gran parte del mercado interno, que históricamente concentró el 80% de la producción de Siderar. En efecto, esta empresa disminuyó sus utilidades y en 2001 perdió 32,3 millones de pesos (o dólares), dado que si bien mantuvo (o bajó mínimamente) su nivel de exportaciones, se vio muy afectada por la disminución del consumo interno.

Con la reactivación y el aumento de la actividad industrial y la construcción, la siderúrgica presidida por Daniel Novegil se encontró trabajando en los límites de su capacidad instalada, con despachos totales que fueron *records* históricos para la sociedad. El principal mercado de laminados planos en caliente, y menor medida en frío, siempre fue el doméstico. En 2003, generó 422,2 millones de pesos en utilidades, cerca de cuatro veces más que en 2002 y se vio obligada a reducir las ventas externas para satisfacer la demanda local. Durante 2003 las exportaciones explicaron el 41% de su facturación, cuando en 2002 representaban el 48,6%. Con un plan de inversiones, que casi duplicaría la actual producción se busca mantener aquel volumen de exportaciones. La mirada está puesta en China, que absorbe el 30% del consumo mundial de acero, tres veces más que Estados Unidos.²⁷

En referencia a Siderca, entre 1998 y 2001, esta empresa mantiene su facturación en el orden de los 1.100 millones de pesos. A partir de 2002 su facturación aumenta gracias a las exportaciones y al aumento de los negocios relacionados con el sector petrolero. Una de las debilidades de Siderca, según Merrill Lynch es que los tubos de acero sin costura sufren los vaivenes del precio del petróleo ya que cuando cae el precio del crudo, se deja de explorar, se extrae poco y se utilizan, desde luego, menos tubos.²⁸ Evidentemente la actual escalada de los precios del petróleo convierte la debilidad en fortaleza gracias a las exploraciones de las principales petroleras mundiales y permite pronosticar una gran *performance* para el holding Techint durante 2004.

²⁷ Diario El Cronista: 18-9-2004.

²⁸ Diario Clarín: 25-5-2000.

De este modo, en 2002 Siderca alcanzó una facturación de 5.124 millones de pesos, con utilidades del orden de los 1.493 millones de pesos. Mientras en 2003, reformulando su estrategia alrededor de Tenaris, Siderca baja su participación en el mercado interno y factura 4.125 millones de pesos, obteniendo ganancias por 259 millones de pesos. Las diferencias en el resultado pueden entenderse por nuevos contratos, nuevas inversiones y adquisiciones que realizó la empresa (especialmente en el sector energético: por ej. la firma de un contrato por cinco años con Repsol y la adquisición de la usina eléctrica de San Nicolás, entre otras); y por la disminución en las ventas efectuadas en el mercado interno²⁹, ya que las exportaciones de Siderca aumentaron un 16% (de U\$S 400M a U\$S 470M). La relación exportaciones sobre facturación aumentó más de un 10% –de 23,1% a 33,7%– de 2002 a 2003 (ver cuadro 6).

Cuadro 6: Indicadores seleccionados de Siderca y Siderar, en millones de pesos corrientes.

Empresa	Concepto	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Siderar	Ventas	1.230,50	1.015,40	960,20	923,40	2.548,00	2.731,00
	Utilidades	109,60	0,60	3,20	-32,30	117,00	422,00
	Exportaciones	194,30	321,30	334,00	297,85	1.237,98	1.124,80
	Exportaciones sobre ventas	15,79%	31,64%	34,78%	32,26%	48,59%	41,19%
	Rentabilidad	8,91%	0,06%	0,33%	-3,50%	4,59%	15,45%

²⁹ Lo cual puede encuadrarse en el proceso de desinversión que, por presión de sus accionistas, Repsol-YPF realizó en el país durante 2002 y 2003, en relación con 2001. Además, durante 2002 el precio del petróleo bajó (y durante 2003 tuvo un comportamiento errático), por lo cual –*pari passu* la fuerte crisis de endeudamiento de la mayoría de las empresas– las inversiones en el sector petrolero fueron reducidas. Lo cual, efectivamente, influye sobre Siderca. Además, cabe destacar que tradicionalmente, el mercado de tubos sin costura para la industria petrolera producidos por Siderca, fue el externo. Lo que no quita que Repsol compre en el país para su utilización en otro lado.

Siderca	Ventas	1.078,00	1.073,30	1.009,60	1.009,60	5.124,00	4.125,00
	Utilidades	326,60	85,80	97,70	97,70	1.493,00	259,00
	Exportaciones	361,10	254,48	372,06	453,58	1.186,59	1.391,20
	Exportaciones sobre ventas	33,50%	23,71%	36,85%	44,93%	23,16%	33,73%
	Rentabilidad	30,30%	7,99%	9,68%	9,68%	29,14%	6,28%
Fuente: Elaboración propia en base a Revista Mercado, Revista Prensa Económica y Balances y memorias de las empresas.							

Para entender el desenvolvimiento del grupo Techint durante los noventa, hay que resaltar su activa participación en el proceso de privatizaciones de los servicios públicos³⁰, hasta mediados de la década, cuando empieza a concentrarse en sectores industriales, y a discutir los niveles de competitividad de la economía argentina y el impulso al mercado interno.³¹

4. Reflexiones en torno de la construcción de consenso

4.1. ¿Se construyó una nueva hegemonía en la Argentina?

Dada la complejidad de los procesos económicos y sociales de la actualidad, debemos trabajar en los grises del plexo teórico gramsciano para analizar los acontecimientos recientes transcurridos en la Argentina. De esta forma se puede decir que una fracción del

³⁰ Ver Kulfas, M. (CEPAL, 2002)

³¹ Esta discusión se vio demorada y tardíamente puesta en la mesa de negociación con los gobiernos de Menem y De La Rúa que de todos modos, "contuvieron" al grupo a través de distintas obras de infraestructura que se le fueron adjudicando. Ver Diario Clarín: 31-12-2000, citado en Gaggero, Alejandro: *La estrategia político-económica del grupo Techint durante los 90. ¿"Modelo industrial" o búsqueda de cuasi rentas de privilegio?*; presentado en las V Jornadas de Sociología de la UBA.

poder económico argentino busca posicionar a principios de 2002 un diagnóstico con pretensiones de validez para conducir un nuevo esquema productivo, haciendo hincapié en la competitividad de la economía y en el carácter inclusivo en términos sociales, del modelo propuesto.

Como hemos señalado más arriba, la UIA es uno de los actores que incluye en su agenda la necesidad de una devaluación para mejorar la competitividad de la economía. Luego, lo que favorece la diseminación de este debate en el resto de la sociedad, es el clima de inestabilidad social –activas movilizaciones sindicales y sectoriales– producto de la grave crisis financiera. En este contexto, en el que estaban dadas las condiciones para el cambio, el debate sobre el tipo de cambio se traslada al conjunto de la sociedad, procurando tejer en torno a tal medida, nuevos consensos a partir del discurso a favor de “la producción y el trabajo”.

En este marco, importantes grupos económicos empiezan a distanciarse del modelo de acumulación vigente hasta 2001. Es el caso, por ejemplo, de Techint que lleva adelante una estrategia de diferenciación con el propósito de ubicarse legítimamente como una de las empresas conductoras de esos cambios. Ante la crisis de 2001 (que incluye un momento analítico de vacío de poder³²), luego de tres años de recesión, un sector³³ representado por la alianza entre De Mendiguren (UIA) y Duhalde (PJ) consigue la legitimidad y los acuerdos políticos suficientes para cambiar las principales líneas de acción de la política económica del Estado. Se trata de la reconfiguración del bloque en el poder que a partir del resquebrajamiento producto de la crisis. se entretejen nuevas formas de consenso articulando a la sociedad civil en un bloque social con aspiraciones de renovación. De Mendiguren -presidente de la UIA desde mayo de 2001- representaba el ala devaluacionista (MIN) y contaba con el respaldo de Techint. Esto último es clave a la luz de los hechos posteriores, ya que esta fracción de la UIA es prácticamente la

³² Decimos “analítico” ya que no hubo un vacío de poder con límites temporales. Hubo algún vacío de poder formal–institucional, pero realmente siempre existieron sectores (en ejercicio o no del poder formal) que tenían capacidad de dominación o coerción sobre la sociedad civil.

³³ Este sector se había encontrado formalmente bajo el nombre de Grupo Productivo, e incluía representantes de la SRA, la UIA, la CRA y la CGT, entre otros.

principal propiciadora de la devaluación de 2002. Es más, De Mendiguren ocuparía el Ministerio de la Producción en el gobierno de Duhalde. De todos modos, debe observarse con reparos el triunfo y el impulso inicial de la UIA; luego de la retirada de Remes Lenicov y la llegada de Lavagna a economía, De Mendiguren debió renunciar al ministerio.³⁴

La necesidad de recomponer el mercado interno, como la de recomponer los niveles de competitividad externa de la industria, propiciaron el ámbito para la transformación de las reglas establecidas a la vez que llevaron a alterar el peso relativo de determinados sectores al interior de la clase dominante, en el marco de la reconfiguración de las alianzas sociales, en torno al *nuevo* proyecto.

Cuando las expectativas de estabilidad y crecimiento dentro del empresariado –o al interior de cierta fracción del empresariado- se reducen, éste va a poner en juego todos sus recursos para lograr una situación de certidumbre. En diciembre de 2001, el Grupo Productivo, se acerca a la CGT oficial y, junto con ABA y Abappra, le entregan al gobierno un documento donde sostenían la necesidad de alcanzar políticas de concertación (Gaggero y Wainer, 2004). En efecto, ante la incertidumbre sobre las consecuencias económicas–políticas que podía ocasionar un conflicto social de grandes dimensiones, distintos sectores prefieren alcanzar una concertación que detenga el conflicto antes que exponerse a males peores.

El año 2003 abrió un nuevo panorama en la corporación de los industriales. Se realizaron las primeras elecciones en doce años luego de la finalización abrupta del acuerdo de alternancia entre las corrientes. A pesar de las acciones de Rocca y de varios integrantes del MIN tendientes a evitarlo, se concretó el triunfo de Gaiani en estas elecciones –representante de la corriente más afín al neoliberalismo y a las multinacionales (MIA)–.

De todos modos, después de un tiempo, cuando se normaliza la situación interna y externa, vuelven a establecerse los consensos básicos corporativos entre los socios de la

³⁴ Marcelo Bonelli, en su columna de Clarín del 3 de mayo da cuenta de las dificultades que De Mendiguren tuvo para reasumir el cargo de Presidente de la UIA, ante un movimiento frustrado de Gaiani para evitarlo.

corporación.³⁵ En efecto, como puede observarse, la insistencia del vocero principal de Techint para evitar la candidatura de Gaiani³⁶ debe aflojar su tenor, una vez que el hombre de la COPAL asume la presidencia de la entidad. Puede observarse cómo la disputa al interior de la UIA, lejos de representar dos proyectos industriales alternativos, refleja más bien la urgencia de determinados agentes económicos de posicionarse privilegiadamente al interior de la entidad, con el propósito de obtener para sí mismos o para el sector al que representan, un vínculo directo –acceso privilegiado– de negociación con el poder político recientemente elegido. La coyuntura política que implica la asunción de un nuevo gobierno nacional, sumado a la dificultad de restablecer un marco de estabilidad política y económica, hacen de la jefatura de la entidad un lugar clave para la búsqueda de consensos y la construcción de un poder sólido. Ahora, una vez restablecida relativamente la mencionada estabilidad, y con Gaiani en la Presidencia de la UIA, aquellos hombres del MIN que apuntaban a desacreditarlo –porque representaba el modelo anterior– debían ser capaces de forjar las alianzas y pactos necesarios, para constituir en última instancia, una entidad fabril unida en sus objetivos esenciales.

Devaluada la moneda, se altera la ecuación entre los sectores mencionados. Los más “perjudicados” en términos relativos, al interior de la cúpula empresaria, fueron los sectores financieros y de servicios.

De esta manera, tanto la necesidad de recomponer el mercado interno, como la de recomponer los niveles de competitividad externa de la industria, propiciaron el ámbito para la transformación de las reglas establecidas. El nuevo diagnóstico ponía como eje del problema, las restricciones que el viejo modelo imponía sobre el desarrollo de “la producción y el trabajo”.

³⁵ Cuando una fracción es hegemónica, determina que cada uno de los actores que la componen renuncie a los intereses propios inmediatos, económicos o corporativos, a favor del interés político común por la explotación y el dominio sobre las clases subalternas. Por lo cual, es innegable el peso del MIA al interior de la UIA.

³⁶ Marcelo Bonelli, en su columna del Diario Clarín del 14 de marzo de 2003, citaba una conversación telefónica donde Rocca le decía a Gaiani que “en el nuevo escenario, la UIA tiene que renovarse y vos, Alberto, claramente no sos una figura que represente un cambio”.

Así, en función de sus intereses sectoriales y el peso relativo de sus negocios en el mercado interno y externo, los principales referentes de las empresas trabajadas tuvieron distintas actitudes luego de la crisis. Luis Pagani, actual Presidente del Grupo Arcor –hijo y sucesor de Fulvio Pagani³⁷– ha conservado un perfil bajo y no se ha mostrado proclive a la exposición pública, al menos hasta la asunción de la presidencia de la Asociación Empresaria Argentina (AEA)³⁸, donde participa activamente como vocero del gran empresariado. Fiel adherente al modelo de convertibilidad y a las políticas neoliberales de los noventa, se posiciona a la cabeza de la entidad mencionada, aglutinando a los principales empresarios no sólo locales sino también extranjeros de diversos sectores de actividad (incluyendo a varias privatizadas), reivindicando principalmente la pesificación de la deuda externa en dólares. Si bien participa activamente y muestra gran interés en la política del gobierno para salir de la crisis, no apoyó en su momento la devaluación, aunque sí reivindica la necesidad de recomponer el mercado interno.

Paolo Rocca, quien dirige al grupo Techint, fue el más activo, junto con sus antecesores a la cabeza del grupo, en sus discursos sobre la inminente necesidad de cambio del perfil productivo del país. Asimismo, luego del triunfo de Gaiani en la UIA, se alió con Pagani en el marco de una estrategia de diferenciación. Lo cual debe leerse a la luz de la necesidad de Rocca de diferenciarse del modelo neoliberal, e instalar positivamente, y con el consenso pertinente, su diagnóstico de agotamiento del modelo anterior y la necesidad de “reactivar la producción y trabajo”.

El caso de Alfonso Cortina es particular; el presidente de Repsol siempre se opuso a la devaluación del peso. Incluso, la multinacional española evaluó seriamente el riesgo que implicaba una devaluación en la Argentina, advirtiendo la fuerte exposición de la empresa en el mercado local. Actualmente mantiene constantes negociaciones con el gobierno en torno a la regulación del mercado energético; y por otro lado, se han dispuesto nuevas retenciones a las exportaciones, ante lo cual la empresa realizó un anuncio de

³⁷ Fundador de la empresa, en el año 1951.

³⁸ Entidad que agrupa a las 70 empresas más importantes del mercado. La vicepresidencia la ocupa Techint.

inversiones, como mecanismo de presión al gobierno. El caso de Gregorio Pérez Companc –dueño de una gran fortuna que se acrecienta a fines de la década pasada– muestra, asimismo, características especiales. A los rasgos mencionados más arriba, debe añadirse el hecho de que el grupo modifica su estructura directiva. Se ofrece el retiro de aquellos hombres que llevaban muchos años en la empresa, y se incorpora a dos de los hijos de Gregorio PC, que serían férreos partidarios de la venta de la empresa. Ferviente partidario de las políticas menemistas, y participante del proceso de privatizaciones, se va a oponer a las medidas implementadas por Duhalde en tanto lo afectan directamente, y va a integrar la AEA –la que preside en una primera instancia Oscar Vicente, CEO del grupo– reivindicando la obligación del Estado de salvaguardar la seguridad jurídica de las empresas, el respeto a los contratos contraídos, y por ende apelando a su responsabilidad de resarcir –pesificación de las deudas en dólares mediante– a las firmas afectadas por la devaluación.³⁹

Si bien se ha reconfigurado el bloque hegemónico, en favor de los sectores exportadores, hay algunos elementos que indican que se trata de un consenso inestable y efímero en la medida que no se logre avanzar sobre medidas que consoliden en el largo plazo el actual equilibrio en la relación de fuerzas.

5. Comentarios finales

Desde una perspectiva política y partidaria, remarcamos ciertos acontecimientos para entender la fractura que opera en el discurso, tanto del gobierno como del sector empresarial. La jugada fuertemente opositora (y contrahegemónica) del duhaldismo para desequilibrar al gobierno de la Alianza, y su “apuesta renovadora” con un discurso a favor de la “producción y el trabajo” y en contra de las actividades “rentísticas y financieras”. Duhalde se mostró a favor de la configuración de una alianza nacional entre el asalariado y el capital nacional, haciendo hincapié en el mercado interno y en el tipo de cambio alto. Entonces, con el cambio de gobierno luego de la crisis de 2001, se establecieron nuevos

³⁹ No debe olvidarse que del monto total de la deuda privada en dólares, transferido al sector público durante el último gobierno militar el 20% correspondía a Pérez Companc.

lineamientos para la reconfiguración de ciertas características del modelo, que contribuyeron al corrimiento de los límites de realización de ciertos intereses económicos. Por otro lado, la fuerte dicotomía discursiva “empresas nacionales industriales” versus “empresas extranjeras financieras y de servicios” a la que apelan los defensores del nuevo modelo, dista en alguna medida de la real configuración sectorial del capital, según su origen nacional o extranjero. En esta dirección, sin obviarse la tendencia de las “nacionales” a retirarse de los sectores de servicios y a replegarse en actividades con ventajas competitivas naturales tales como la agroindustria, el elevado nivel de transferencias de empresas industriales nacionales a manos de transnacionales o multinacionales indica que la dicotomía arriba mencionada está en mayor medida al servicio de construir una identificación por oposición a lo viejo, que de constituir una alternativa realmente transformadora.

Bibliografía utilizada

ACUÑA, Carlos H. (1995): “Introducción. La nueva matriz política argentina”; en Acuña, Carlos H. (comp.): *La nueva matriz política argentina*; Ediciones Nueva Visión SAIC; Buenos Aires.

AZPIAZU, Daniel y SCHORR, Martín (2003): “Privatizaciones 1. Asignaturas pendientes para una nueva administración de gobierno. La regulación de los servicios públicos”; en *Realidad Económica N° 195*; Buenos Aires; abril de 2003.

BARBERO, Ma. Inés, FORTEZA, Jorge, KOSACOFF, Bernardo y STENGEL, Alejandro (2001): *Globalizar desde Latinoamérica. El caso Arcor*; McGraw Hill, Bogota; 2001.

BASUALDO, Eduardo (2000): *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*; FLACSO/ Universidad Nacional de Quilmes/ IDEP, Buenos Aires.

BASUALDO, Eduardo (2001): *Sistema Político y Modelo de Acumulación en la Argentina. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera*, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP.

DAMILL, Mario (2000): "El balance de pagos y la deuda externa pública bajo la convertibilidad": en *Boletín Techint N° 303*; Buenos Aires.

GAGGERO, Alejandro y WAINER, Andrés (2004): "Burguesía nacional. Crisis de la convertibilidad: el rol de la UIA y su estrategia para el (tipo de) cambio"; en *Realidad Económica N° 204*; Buenos Aires; mayo de 2004.

GRAMSCI, Antonio (1998): *Notas sobre Maquiavelo, sobre la política y sobre el estado moderno*; Nueva visión, Buenos Aires.

OSTIGUY, Pierre (1989): *Los capitanes de la industria. Grandes empresarios, política y economía en la Argentina de los años 80*; Editorial Legasa; Buenos Aires.

POULANTZAS, Nicos (1986): *Hegemonía y dominación en el Estado moderno*; Ediciones Cuadernos de pasado y presente N° 48; Córdoba.

SCHORR, Martín (2004): *Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*; Edhasa, Buenos Aires.

SIDICARO, Ricardo (1995): "Consideraciones sociológicas (en clave clásica) sobre la relación estado- empresarios en América Latina, en la década del 80 y tempranos 90"; en *Revista Sociedad N° 6*; Buenos Aires, abril de 1995.

UNDERHILL, Geoffrey R. D. (2001): *States, markets and governance. Private interests, the public good and the democratic process*; Vossiuspers UVA, Amsterdam.

Fuentes

Diario Clarín, varios números.

Diario El Cronista, varios números.

Diario El País, de España, varios números.

Diario La Nación, varios números.

Diario Página 12, varios números.

Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (MECON).

INDEC (MECON).

Información Económica al Día (MECON).

Revista Mercado, varios números.

Revista Prensa Económica, varios números.