VII Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2007.

# Cambios en el bloque en el poder en la segunda mitad de los noventa. Aportes para la definición y conceptualización de las fracciones de la clase dominante.

Andrés Wainer.

Cita:

Andrés Wainer (2007). *Cambios en el bloque en el poder en la segunda mitad de los noventa. Aportes para la definición y conceptualización de las fracciones de la clase dominante. VII Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.*

Dirección estable: https://www.aacademica.org/000-106/17

ARK: https://n2t.net/ark:/13683/exXC/4Kw

*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.*

**Mesa:** **Acumulación, dominación y lucha de clases en la Argentina reciente**

**Alberto R. Bonnet** (abonnet@unq.edu.ar)

**Adrián M. Piva** (apiva72@hotmail.com)

**Ponencia:** **Cambios en el bloque en el poder en la segunda mitad de los noventa. Aportes para la definición y conceptualización de las fracciones de la clase dominante.**

Autor: **Andrés Wainer**
Pertenencia institucional: Becario del CONICET, investigador del Área de Economía y Tecnología de la FACSO y docente de la UBA.
E-mail: andreswainer@fibertel.com.ar

## Introducción

Hacia mediados de la década de los noventa, y más particularmente tras el aumento de las tasas de interés en los Estados Unidos a fines de 1994 y la posterior crisis mexicana de 1995, se pueden vislumbrar distintas estrategias al interior de la clase dominante que comienzan a resquebrajar las bases sobre la cual se sustentó la hegemonía al interior del bloque en el poder a comienzos de la década. La paulatina disolución de lo que se dio en llamar "comunidad de negocios" o "comunidad de intereses" entre las fracciones superiores de la burguesía en la Argentina implica la necesidad de reconstruir los alineamientos de las mismas y la reconfiguración de sus intereses.

La presente ponencia tiene el objetivo de establecer un panorama de las distintas fracciones de la clase dominante según se van delineando sus intereses materiales hacia el comienzo de la última crisis económica en 1998. La hipótesis básica es que, a raíz de una reestructuración de los grupos económicos locales y las limitaciones que va imponiendo el modelo de convertibilidad, se fueron (re)creando las condiciones para que se generasen nuevas disputas al interior del bloque en el poder.

Para ello se han clasificado a las 200 empresas más grandes de la economía en distintas fracciones del capital según un conjunto de variables relevantes. En este sentido se tomaron en cuenta, entre otros, los distintos tipos de capital y su nacionalidad, su relación con el mercado externo e interno, el tipo de estructura conglomeral, etc. De esta forma presenta un primer panorama de las distintas fracciones de la gran burguesía en los prolegómenos de la crisis económica más grande de los últimos 70 años.

## La paulatina desaparición de la "comunidad de negocios"

Varios autores han sostenido que a principios de la década de los años noventa y, más específicamente, a partir del proceso de privatizaciones de los servicios públicos, se alcanzó en la Argentina una convergencia de intereses o una "comunidad de negocios" que permitió zanjar las disputas que se dieron durante la década de 1980 al interior de la

clase dominante[1](Arceo y Basualdo, 1999). La participación conjunta en el proceso privatizador de acreedores externos (a través de los bancos transnacionales), empresas extranjeras y grupos económicos locales habría permitido capitalizar la deuda externa y ofrecer nuevos negocios al capital concentrado interno y externo (Abeles, 1999). En principio, esta "prenda de paz" beneficiaba a todas las fracciones mencionadas: los acreedores externos se veían beneficiados, dado que se reconocían los bonos de la deuda al 100% de su valor nominal; el capital extranjero ingresaba a un negocio que garantizaba una alta rentabilidad debido al tipo de contratos establecidos (mercados monopólicos, saneamiento previo, aumento y dolarización de las tarifas, entre otros)[2]; y, mediante su participación en los consorcios adjudicatarios, el capital concentrado interno compensaba el fin de los sobreprecios de los que se beneficiaba anteriormente como proveedor privilegiado de las empresas estatales[3] y permitía a los grandes grupos industriales participar de un negocio seguro y altamente rentable que más que compensaba las pérdidas causadas por la apertura externa impulsada a comienzos de la década (Abeles, 1999; Viguera, 2000).

Esta "comunidad de negocios", que fue la principal base de sustentación de la política económica implementada por el gobierno del Dr. Menem, empezó a disolverse paulatinamente hacia mediados de la década de los noventa, más específicamente a partir del aumento de las tasas de interés en los Estados Unidos a fines de 1994 y la devaluación y posterior crisis mexicana en 1995. Fue a partir de entonces cuando algunos de los más importantes grupos económicos locales (GGEE) que habían participado de los consorcios adjudicatarios de las empresas de servicios públicos empezaron a vender sus participaciones respectivas.

## Cuadro Nº 1

**Evolución de las ventas y compras de capital realizadas dentro de las asociaciones, expresadas en términos de la facturación según los tipos de empresa. 1990-1997.[4]**
**(Promedio anual en millones de dólares y porcentajes)**

**Ventas:**

| | Estatal | ELI | GGEE | ET | CE | Vendedores no | Total |
|---|---|---|---|---|---|---|---|

[1] Basualdo (1999) sostiene que el episodio hiperinflacionario de 1989 fue la manifestación más visible de las disputas al interior de los sectores dominantes de la economía, más específicamente entre los grupos económicos locales y los acreedores externos. Las corridas hacia el dólar que precipitaron la espiral inflacionaria habrían sido propiciadas fundamentalmente por estos últimos en respuesta a la moratoria de la deuda decretada por el gobierno radical en 1988. En este sentido, ante la imposibilidad de seguir manteniendo las transferencias desde el Estado hacia estas fracciones del capital simultáneamente, se habría priorizado la continuidad de los subsidios y promociones hacia los grupos económicos en detrimento del pago de los servicios de la deuda externa, lo cual perjudicaba a los acreedores externos.
[2] Al respecto consultar Abeles (1999) y Azpiazu (2002).
[3] Muchos grupos económicos fueron beneficiados como proveedores de las empresas estatales través de un acceso privilegiado y el cobro de sobreprecios. Esto fue conocido popularmente como la "Patria contratista". Al respecto ver, entre otros, Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M. (2004).
[4] Las empresas estatales son aquellas empresas donde el accionista principal es el Estado en cualquiera de sus representaciones (nacional, provincial o municipal); las empresas locales independientes (ELI) son todas las empresas propiedad de accionistas independientes residentes en el país que no poseen o poseen inversiones en menos de seis empresas; los grupos económicos nacionales (GGEE) son aquellas empresas que son propiedad de accionistas residentes en el país que poseen inversiones en seis o más empresas; las empresas transnacionales (ET) son aquellas empresas que son propiedad de accionistas residentes en el extranjero que no poseen o poseen inversiones en menos de seis empresas en el país; los conglomerados extranjeros (CE) son las empresas que son propiedad de accionistas residentes en el extranjero que poseen inversiones en más de seis empresas en el país y, por último; las asociaciones están constituidas por, valga la redundancia, asociaciones entre los distintos tipos de firmas mencionados.

| | | | | | | identificados | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1990/95 | 367 | 44 | 103 | 198 | 155 | 5 | 870 |
| (%) | (42,1) | (5,0) | (11,8) | (22,7) | (17,8) | (0,6) | (100) |
| 1995/97 | 277 | 339 | 545 | 332 | 227 | 378 | 2098 |
| (%) | (13,2) | (16,1) | (26,0) | (15,8) | (10,8) | (18,1) | (100) |
| 1990/97 | 308 | 160 | 278 | 250 | 200 | 141 | 1.338 |
| (%) | (23,0) | (12,0) | (20,8) | (18,7) | (14,9) | (10,6) | (100) |

**Compras:**

| | Estatal | ELI | GGEE | ET | CE | Vendedores no identificados | Total |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1990/95 | 46 | 184 | 281 | 653 | 291 | 496 | 1.950 |
| (%) | (2,4) | (9,4) | (14,4) | (33,5) | (14,9) | (25,4) | (100) |
| 1995/97 | 0 | 0 | 318 | 1.187 | 913 | 347 | 2.765 |
| (%) | (0,0) | (0,0) | (11,5) | (42,9) | (33,0) | (12,6) | (100) |
| 1990/97 | 34 | 138 | 316 | 847 | 540 | 497 | 2.373 |
| (%) | (1,4) | (5,8) | (13,3) | (35,7) | (22,8) | (20,9) | (100) |

Fuente: Elaborado en base a Información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Como se puede observar en el cuadro Nº 1, entre 1995 y 1997 las ventas al interior de las asociaciones empresarias estuvieron lideradas por los grupos económicos locales (GGEE) y, en segundo lugar, por las empresas locales independientes (ELI); mientras que las compras fueron lideradas por las empresas trasnacionales (ET), seguidas por los conglomerados extranjeros (CE). Cabe aclarar que, si bien las asociaciones empresarias incluyen a todas las empresas "asociadas" y no sólo a las privatizadas, este tipo conglomerado empresario tuvo un rol protagónico en la adquisición de las empresas de servicios públicos, y el gran crecimiento de muchos de sus miembros a comienzos de la década de 1990 se debió justamente al proceso de privatizaciones[5].

Al distinguir las transferencias de capital vinculadas con las privatizaciones de aquellas que no lo están (Cuadro Nº 2) se observa que, si bien en el período 1995-1997 el Estado sigue siendo el principal vendedor, son las empresas locales independientes y los grupos económicos locales los que presentan un saldo negativo en las compraventas dentro de las asociaciones, mientras que las empresas transnacionales y las conglomerados extranjeros presentan saldos altamente positivos. Si bien los saldos negativos de los GGEE y las ELI no son muy significativos (-16 millones cada uno), debe tenerse en cuenta que el saldo del conjunto del las asociaciones de la cúpula empresaria[6] es positivo en 229 millones, con lo cual la pérdida de participación de este tipo de conglomerados empresarios es aún mayor en términos relativos.

## Cuadro Nº 2

**Saldo de las compraventas de capital realizadas dentro de las asociaciones vinculadas con las privatizaciones, expresadas en términos de la facturación según los tipos de empresa. 1990-1997.**

(promedio anual en millones de dólares)

[5] En el año 1995, de las 45 asociaciones existentes, 25 estaban vinculadas a empresas privatizadas y representaban el 68% de las ventas del total de las asociaciones. Para el año 1997 las vinculadas a las privatizadas eran 24 (sobre un total de 41) y representaban el 76% de las ventas del total de las asociaciones (Documento de Trabajo Nº 6, AyET-FLACSO, 1999).

[6] La cúpula empresaria está compuesta en este caso por las 200 empresas no financieras con mayores ventas del conjunto de la economía.

| | Estatal | ELI | GGEE | ET | CE | Vendedores no identificados* | Saldo Total |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1990/95 | -321 | -4 | 241 | 477 | 258 | 492 | 1.142 |
| 1995/97 | -277 | -16 | -16 | 332 | 327 | -122 | 229 |
| 1990/97 | -274 | -9 | 165 | 417 | 306 | 321 | 926 |

* Incluye a las ventas realizadas en la Bolsa, las Propiedades Participadas e YPF.

Fuente: Elaborado en base a Información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Pero la venta por parte de los grupos económicos locales no se limitó solamente a su participación accionaria en las empresas privatizadas sino también a otras empresas que no tenían relación con éstas. Este comportamiento casi opuesto entre las empresas asociadas de origen local y extranjero entre los años 1995 y 1997 se manifiesta aún con más fuerza en las transferencias al interior de las asociaciones desvinculadas de las privatizaciones, lo cual estaría indicando un retroceso general de los grupos económicos locales y las empresas independientes y un avance de las empresas trasnacionales y los conglomerados económicos extranjeros (cuadro Nº 3).

## Cuadro Nº 3

**Saldo de las compraventas de capital realizadas dentro de las asociaciones desvinculadas de las privatizaciones, expresadas en términos de la facturación según los tipos de empresa. 1990-1997.**
(promedio anual en millones de dólares)

| | Estatal | ELI | GGEE | ET | CE | Vendedores no identificados* | Saldo Total |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1990/95 | - | 144 | -63 | -21 | -122 | -1 | -62 |
| 1995/97 | - | -323 | -212 | 524 | 358 | 91 | 438 |
| 1990/97 | - | -13 | -127 | 181 | 34 | 34 | 109 |

* Incluye a las ventas realizadas en la Bolsa, las Propiedades Participadas e YPF.

Fuente: Elaborado en base a Información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

La pérdida de peso relativo del capital concentrado interno frente al capital extranjero en la economía argentina entre 1995 y 2000 queda en mayor evidencia aún al observar los cambios acontecidos en el conjunto de la cúpula empresaria en términos de cantidad de empresas y las ventas.

## Cuadro Nº 4

**Evolución de la cantidad de firmas y las ventas efectuadas por las 200 empresas de mayores ventas según tipo de empresa, 1994-2000**
(cantidad, millones de dólares y porcentajes)

| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Cantidad de firmas** | | | | | | | |
| Estatales | 6 | 5 | 4 | 3 | 1 | 1 | 1 |
| Grupos Económicos Locales | 59 | 56 | 51 | 49 | 45 | 37 | 34 |
| Empresas Locales Independientes | 37 | 38 | 34 | 30 | 27 | 25 | 26 |
| Conglomerados Extranjeros | 23 | 21 | 24 | 25 | 27 | 36 | 34 |
| Empresas Transnacionales | 32 | 35 | 46 | 52 | 58 | 61 | 65 |
| Asociaciones | 43 | 45 | 41 | 41 | 42 | 40 | 40 |
| **Total** | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| **Ventas (millones de dólares)** | | | | | | | |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Estatales | 2.828 | 2.688 | 2.392 | 1.986 | 1.200 | 1.273 | 1.586 |
| Grupos Económicos Locales | 17.650 | 20.007 | 19.687 | 21.503 | 22.845 | 18.907 | 16.833 |
| Empresas Locales Independientes | 8.760 | 9.966 | 10.258 | 9.574 | 9.216 | 8.869 | 9.308 |
| Conglomerados Extranjeros | 9.059 | 9.225 | 12.043 | 16.202 | 19.356 | 33.019 | 36.371 |
| Empresas Transnacionales | 10.196 | 12.055 | 15.678 | 18.675 | 22.816 | 22.882 | 23.560 |
| Asociaciones | 25.080 | 25.767 | 25.123 | 26.926 | 28.345 | 16.633 | 16.834 |
| **Total** | 73.572 | 79.706 | 85.180 | 94.866 | 103.777 | 101.584 | 104.492 |
| **Ventas (%)** | | | | | | | |
| Estatales | 3,8 | 3,4 | 2,8 | 2,1 | 1,2 | 1,3 | 1,5 |
| Grupos Económicos Locales | 24,0 | 25,1 | 23,1 | 22,7 | 22,0 | 18,6 | 16,1 |
| Empresas Locales Independientes | 11,9 | 12,5 | 12,0 | 10,1 | 8,9 | 8,7 | 8,9 |
| Conglomerados Extranjeros | 12,3 | 11,6 | 14,1 | 17,1 | 18,7 | 32,5 | 34,8 |
| Empresas Transnacionales | 13,9 | 15,1 | 18,4 | 19,7 | 22,0 | 22,5 | 22,5 |
| Asociaciones | 34,1 | 32,3 | 29,5 | 28,4 | 27,3 | 16,4 | 16,1 |
| **Total** | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| **Utilidades (mill. de dólares)** | | | | | | | |
| Estatales | -26 | -35 | 0 | -1 | 0 | 0 | 0 |
| Grupos Económicos Locales | 845 | 1.470 | 1.134 | 1.477 | 1.253 | 614 | 125 |
| Empresas Locales Independientes | 257 | 254 | 329 | 334 | 243 | 89 | 83 |
| Conglomerados Extranjeros | 387 | 319 | -525 | -25 | 209 | 1.221 | 1.145 |
| Empresas Transnacionales | 493 | 346 | 182 | 352 | 133 | 202 | 456 |
| Asociaciones | 2.179 | 2.284 | 2.516 | 2.291 | 2.060 | 249 | 290 |
| **Total** | 4.135 | 4.638 | 3.636 | 4.429 | 3.897 | 2.374 | 2.099 |

Fuente: Basualdo (2006).

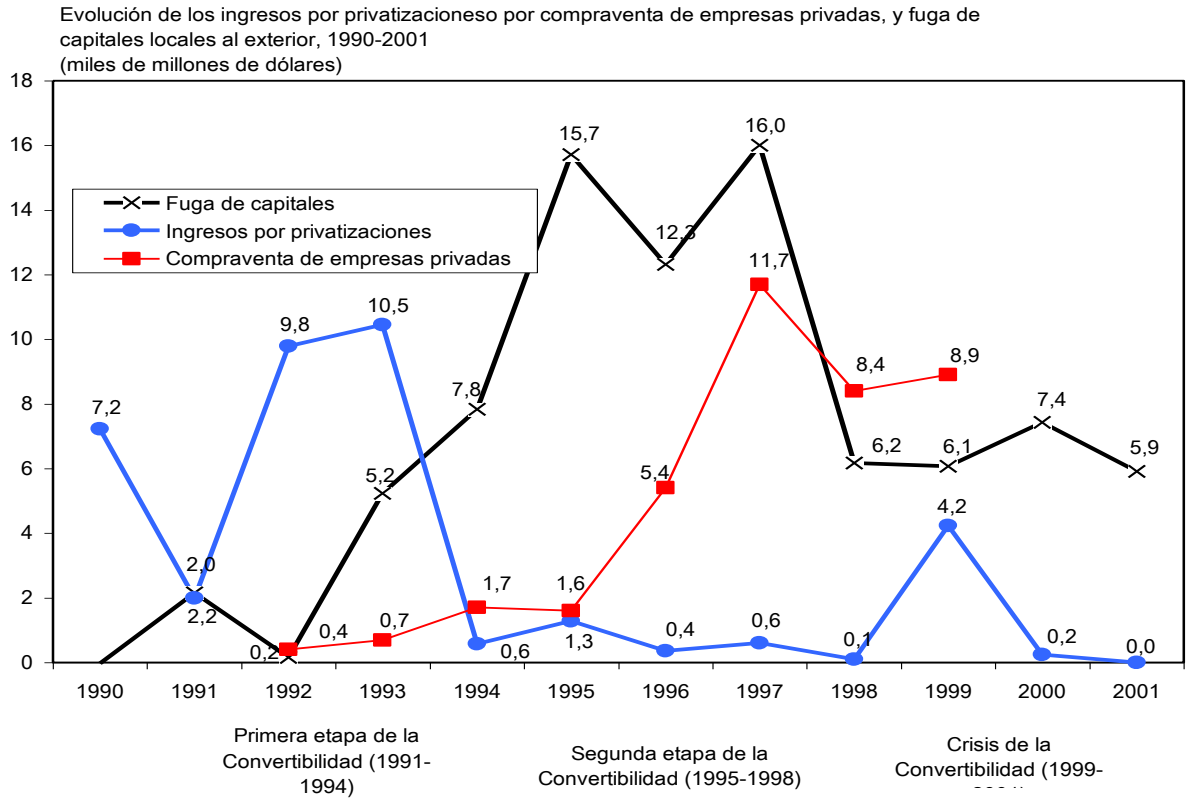
Como se puede apreciar en el cuadro Nº 4, el retroceso de la cantidad de grupos económicos locales y empresas locales independientes en la segunda mitad de la década de los noventa coincide con un aumento de la cantidad de conglomerados extranjeros y empresas transnacionales. Aunque algo más retrasadas, la facturación y la rentabilidad siguen el mismo sendero (las ventas y las utilidades de los GGEE comienzan a descender recién en el año 1999). El descenso en las asociaciones, sobre todo en la facturación y en las utilidades, está relacionada directamente con las ventas que realizaron los grupos económicos locales de su partición en las empresas privatizadas y, por lo tanto, con el fin de su asociación con el capital extranjero. En este sentido, los datos muestran claramente que, en principio, existe una achicamiento de la fracción local del capital concentrado en la economía y una mayor presencia del el capital extranjero[7].

En definitiva, se podría concluir que, al calor de la extranjerización de la economía argentina, el componente local de la cúpula empresaria ha ido perdiendo incidencia y, más que el fin de la comunidad de negocios, lo que pareciera haber sucedido es la paulatina desaparición o el repliegue de muchos de los grupos económicos locales. Sin embargo, tal como se puede ver en el gráfico Nº 1, las ventas de los grupos locales coincidieron con un importante acrecentamiento de la fuga de capitales, la cual pasó de 5.200 millones de dólares en el año 1993 a 16.000 millones en el año 1996. Si bien la fuga de capitales fue menor a partir de 1998 –no obstante

[7] Si bien la recesión iniciada a finales de 1998 impactó directamente en las ventas y las utilidades de los grupos económicos locales, esta disminución no puede ser considerada sólo como consecuencia de la mencionada crisis ya que en el mismo período las ventas y las utilidades de los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales se expandieron hasta bien entrada la misma.

manteniéndose en valores elevados-, los cambios de mano en las empresas privatizadas persistieron en los años subsiguientes. Como quedó evidenciado, en la amplía mayoría de los casos la fracción de capital local fue la vendedora y el capital extranjero el comprador.

**Gráfico Nº 1**




Fuente: Basualdo (2006)

Resulta notable la correlación que existe, al menos en los años que abarcan desde 1994 a 1998, entre la venta de su participación en las privatizadas por parte de los grupos económicos locales y la fuga de capitales al exterior. Esto permite suponer que al menos una parte importante del dinero obtenido a partir de las ventas de este tipo fue sacado del país mediante esta modalidad. Lo llamativo de este proceso es que aquellos que vendieron su participación estaban dejando de lado, en la gran mayoría de los casos, a las empresas más rentables del país o, al menos, de su sector de actividad y, en muchos casos, no sólo a nivel nacional sino también internacional.[8]

[8] Por ejemplo, la rentabilidad promedio sobre el patrimonio neto de Aguas Argentinas durante la década de 1990 fue del 23%, mientras que en los EE.UU. las tasas de beneficio obtenidas sobre patrimonio neto en el mismo período fueron de entre el 6% y el 12,5%. (Azpiazu, Forcinito y Schorr, 2001). En el caso de las telefónicas, la rentabilidad sobre ventas que registraron Telefónica de Argentina y Telecom Argentina casi triplica el registrado –en promedio- por las diez operadoras telefónicas más importantes del mundo en términos de facturación, mientras que la filial argentina de Telefónica de España obtuvo un margen medio de beneficio sobre ventas que casi duplicó al que obtuvo la casa matriz en su país de origen; en el caso de Telecom, dichas diferencias se estiraron hasta triplicarse. (Abeles, Forcinito y Schorr, 2001). Otro ejemplo está dado por las empresas transportistas de gas natural (Transportadora Gas de Norte y Transportadora Gas del Sur), las cuales registraron una tasa media de retorno sobre ventas del orden del

## Cuadro Nº 5

**Evolución de las ventas y la rentabilidad en las empresas privatizadas y el resto de las firmas de la cúpula, excluyendo las empresas estatales. 1991–1997.**
(millones de dólares y porcentajes)

| | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Ventas de Empresas privatizadas** | **3.068** | **4.494** | **13.629** | **15.746** | **17.544** | **19.431** | **19.778** |
| Rentabilidad (Utilidades / Ventas) del total de la cúpula | -1,0 | 2,9 | 5,1 | 5,9 | 6,1 | 4,4 | 4,8 |
| **Empresas privatizadas** | **4,5** | **5,0** | **11,0** | **10,5** | **12,8** | **11,2** | **12,2** |
| Empresas no privatizadas | -1,6 | 2,7 | 3,3 | 4,6 | 4,1 | 2,3 | 2,8 |
| ***Con participación en las privatizaciones** | **8,3** | **3,8** | **3,4** | **5,3** | **9,8** | **6,4** | **9,2** |
| *Sin participación en las privatizaciones | -2,5 | 2,6 | 3,3 | 4,4 | 2,5 | 1,1 | 0,9 |

Fuente: Elaborado en base a Información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

Como se puede apreciar en el cuadro Nº 5, no sólo crecieron enormemente las ventas de las empresas privatizadas entre 1991 y 1997, pasando de 3.068 millones de dólares a 19.778 millones, sino que las utilidades sobre ventas en este último año (12,2%) son, por lejos, las más altas de la cúpula empresaria. Si se tiene en cuenta la rentabilidad de las empresas privatizadas en relación a las no privatizadas de la cúpula, se ve que las primeras tuvieron una rentabilidad más de cuatro veces superior a las últimas en el último año de la serie. Por otra parte, si se analiza la evolución de la rentabilidad, se ve que a partir del año 1993 las utilidades sobre ventas se mantienen en niveles muy altos (siempre superiores al 10%) y, a pesar de la leve disminución en 1996 -producto de la crisis del tequila-, no puede vislumbrarse en el período una tendencia declinante de las mismas.

### Diversas hipótesis sobre el comportamiento de la fracción local de de la gran burguesía local

Sobre el comportamiento descrito de los grupos económicos locales a partir de mediados de la década se han esbozado varias hipótesis; una de las más importantes se sustenta en la idea de que los grandes capitalistas locales vendieron su participación en las empresas privatizadas para realizar ganancias patrimoniales abultadas, dada la diferencia entre el precio de adquisición original y el de venta posterior. En este sentido habrían vendido para consolidar ganancias patrimoniales que podrían verse esfumadas en el hipotético caso de una devaluación de la moneda. La fuga al exterior de las ganancias obtenidas tendría por objetivo conservar su valor en dólares. Este tipo de comportamiento estaría directamente ligado a la lógica de la "valorización financiera"[9]. En este sentido, las ventas se habrían comenzado a realizar una vez que las empresas

40%, mientras que a nivel internacional un margen de rentabilidad entre el 10 y el 20% es considerado razonable (Azpiazu y Schorr, 2001).

[9] Al respecto Basualdo (2006) sostiene que el traspaso de activos fijos a activos líquidos supone una subordinación a la lógica de la valorización financiera debido a que, en lugar de obtener una ganancia mediante la inversión productiva, se busca obtener una renta a través de la especulación financiera via el diferencial entre las tasas de interés internas y externas.

privatizadas lograron consolidar una elevada rentabilidad y, por ende, un mayor precio para sus activos, junto a una importante ganancia corriente acumulada (Basualdo, 2006).

Cabe señalar, como se manifestó en los datos presentados anteriormente, que las ventas de las empresas privatizadas no fueron las únicas, sino que se dio crecientemente una desnacionalización de varias de las grandes empresas locales no vinculadas al proceso de privatizaciones, obteniendo así también importantes (aunque menores) ganancias patrimoniales en muchos otros casos.

Otra hipótesis, muy vinculada a la anterior, sobre el traspaso de activos que se vislumbró a partir de mediados de la década de 1990, está relacionada al hecho de que muchas de las empresas o grupos vendedores no sólo fugaron capital sino que también reinvirtieron en otros sectores de la "economía real", principalmente en el sector agroindustrial, el cual cuenta con importantes ventajas comparativas naturales y cuya producción, por ser altamente competitiva, es mayormente exportable. En este sentido, si bien los grandes grupos locales vieron reducida su participación total en la economía "real" doméstica, se insertaron en actividades claves que se basan en ventajas comparativas naturales (Basualdo, 2006). Al respecto, se podrían sostener dos hipótesis adicionales o derivadas: que esta fracción del capital, conociendo la historia económica argentina y haciendo una evaluación realista de los datos macroeconómicos, llegase a la conclusión de que la convertibilidad no podría ser sostenida por mucho tiempo más, o bien, desde una visión más "política", que dada su capacidad de lobby, los actores que representan a dicha fracción se propusieron como objetivo "operar" y presionar para poner fin a la paridad cambiaria. En este sentido también habría sido congruente la fuga de capitales ya que, ante una eventual devaluación, los mismos aumentarían su capacidad de compra o pago en moneda doméstica, permitiendo así saldar deudas a un muy bajo costo o abriendo posibilidades para nuevas adquisiciones en el país a precios reducidos en dólares.

Una tercera interpretación del fenómeno puede estar sustentada sobre la hipótesis de que, frente a la supuesta futura desregulación de los servicios públicos[10] y la creciente apertura de la economía, ingresarían nuevos "jugadores" internacionales de gran tamaño y poder que achicarían el negocio o bien con los cuales sería prácticamente imposible competir por las inversiones que demandaría hacerles frente. En este sentido, si bien los grupos económicos industriales tienen una gran influencia debido a que sus empresas son grandes en el medio doméstico, salvo algunos casos excepcionales (Techint, Arcor) la mayor parte de ellas son "jugadores" muy pequeños en el tablero mundial y con escasas chances de competir, en condiciones de libre cambio, vía precios o marca con los líderes mundiales. A su vez, dada la estructura de precios relativos y la menor productividad de la mayor parte de las industrias locales, es muy probable que la rentabilidad de las actividades industriales de la mayor parte de los grupos fuese baja en términos internacionales.

Esto supondría que muchos de estos grupos optaron por replegarse a actividades menos expuestas a la competencia internacional o se retiraron de negocios que requerían de crecientes exigencias inversión. En este sentido, afectados por el "cepo" de la convertibilidad, muchos grupos de origen industrial podrían haber vendido algunas de

[10] Por ejemplo, en el ámbito de las telecomunicaciones estaba previsto la entrada de nuevos "jugadores" para el año 1999. El Estado, valiéndose de una cláusula en los contratos originales, prorrogó por dos años más la exclusividad de las dos telefónicas en cada zona de concesión (zona norte para Telecom, zona sur para Telefónica). Finalmente, si bien entraron nuevas compañías al negocio de la telefonía fija (fundamentalmente para las comunicaciones a larga distancia), la crisis y salida de la convertibilidad cambió notablemente la ecuación económica de modo que se hizo mucho menos atractivo para las empresas disputar dicho mercado.

sus empresas para obtener activos líquidos y así poder sustentar al resto de sus actividades (básicamente, sus actividades centrales o "*core bussiness*") y/o basarse casi exclusivamente en actividades que cuentan con una alta productividad "natural".

Ninguna de las hipótesis esbozadas anteriormente es excluyente y lo más probable es que se haya dado una combinación de los factores anteriormente mencionados. Sin lugar a dudas, para tener una mayor precisión en la contrastación de estas hipótesis, sería necesario elaborar una investigación con la trayectoria de cada grupo económico en particular durante la década de los noventa y, simultáneamente, lo que ocurre con la competencia, pero dicha tarea excede largamente los objetivos de la presente investigación.

No obstante, de lo que no cabe duda es que durante la segunda mitad de los años noventa numerosos grupos económicos y grandes empresas locales se retiraron del negocio de los servicios públicos privatizados y vendieron parte de sus activos al capital extranjero, eliminando así las condiciones que posibilitaron la convergencia de intereses que devino en la mencionada "comunidad de negocios". De esta manera, se puede sostener que las bases materiales sobre las cuales se sustentaba el bloque en el poder conformado a comienzos de la década de 1990 comenzaron a desvanecerse. Conjuntamente se dio también un proceso de extranjerización general de la economía, donde las ventas de grandes empresas locales a capitales extranjeros –no sólo en las privatizadas- tuvieron un papel dominante.

En este sentido, la hipótesis principal de este apartado es que, a partir de este cambio estratégico (ya sea coordinado o no, conciente o no), se crearon -o recrearon- las condiciones para que surgieran intereses crecientemente divergentes al interior de la clase dominante en torno al rumbo económico.

## Fracciones de clase: ¿Grupos económicos o empresas?

La redefinición de la estrategia de los grupos económicos, los cambios en el contexto internacional, la recesión económica iniciada en 1998 y la extranjerización de la economía argentina hacen que, para una análisis más exhaustivo de las contradicciones al interior de la clase dominante, sea necesario ampliar la cantidad de variables a considerar en la conformación de las diversas fracciones capitalistas que permitan dar cuenta de la creciente diversidad de intereses.

Si bien la metodología por la cual se agrupan a los grandes capitales de acuerdo a su composición conglomeral y de origen nacional ha sido y es una herramienta sumamente útil para el análisis de la clase dominante en la Argentina[11], la misma no parece bastar para dar cuenta de la creciente diversificación de intereses hacia fines del siglo pasado. La clasificación de las empresas de la cúpula en Grupos Económicos Locales, Conglomerados Extranjeros, Empresas Locales Independientes, Empresas Transnacionales y Asociaciones permite dar cuenta del amplio grado de diversificación de los capitales en la Argentina y ha sido, sobre todo, extremadamente relevante para el análisis del período conocido como de "valorización financiera" (que arranca en el año 1976). La utilidad de este tipo de análisis conglomeral se revela a la hora de tener que estudiar el comportamiento empresario en un contexto económico sumamente volátil y errático; el razonamiento es el siguiente: si la dinámica económica tiene este tipo comportamiento, es lógico que los grandes capitales diversifiquen riesgos y oportunidades, haciendo apuestas de diferente calibre según los cambios en las distintas

[11] Uno de los trabajos pioneros en este tipo de análisis es el de Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M. (2004).

variables económicas y, fundamentalmente, manteniendo una parte importante de sus activos en estado líquido para una mayor capacidad de reacción y un mayor resguardo.

Por otra parte, debe tenerse en cuenta que la poca dimensión relativa de los mercados de la mayor parte de los países subdesarrollados hace que los grandes capitales encaren estrategias de diversificación para lograr un nivel de acumulación importante. Es decir, en países de industrialización tardía la tasa de ganancia está limitada, en primer lugar, por el escaso tamaño del mercado y, en segundo término, porque la base tecnológica en la mayor parte de las empresas es endeble y, por lo tanto, poseen una escasa especialización tecnológica. Esto ha generado una tendencia de las grandes empresas a diversificar su capital hacia otros sectores no relacionados con el original.[12]

Sin embargo, una hipótesis que se sostendrá a lo largo de la investigación es que, a partir de la creciente apertura comercial y financiera de la economía argentina[13], la competencia internacional y la entrada y salida de capitales ejerce presión a los grupos y conglomerados económicos para que prioricen algunas empresas en determinados sectores y deban dejar de lado aquellos en donde no pueden competir. De esta forma, la brecha de productividad y/o de capacidad de inversión de muchas empresas locales –inclusive de las grandes- respecto a las transnacionales limita las posibilidades de expansión de muchos capitales locales en actividades en las que anteriormente estaban al abrigo de la competencia externa. Estas tendencias, que fuerzan hacia una mayor especialización o priorización de actividades, pudieron ser contrarestadas a comienzos de la década de los noventa con el fabuloso negocio que ofrecían las privatizaciones de los servicios públicos, pero, en la medida en que este negocio comenzaba a ver sus límites (por cualquiera de las hipótesis antes expuestas), crecientemente se pudieron mantener sólo aquellos capitales con capacidad de operar en condiciones de libre cambio.

Esto no supone que hayan dejado o vayan a dejar de existir grupos económicos locales, sino que gran parte de ellos necesariamente se vio forzado a priorizar algunas de sus actividades y dejar de lado otras[14]. De esta manera, los intereses corporativos de

---

[12] Al respecto cabe citar a Amsden en su estudio sobre el caso de Corea del Sur: "En el caso de los innovadores, por ejemplo en Estados unidos, la tendencia ha sido a edificar en base a la pericia, ya sea tecnológica o de mercadeo, y por ende a diversificarse más en campos relacionados. Por otro lado, en el caso de las empresas sin mayor pericia, por ejemplo las de los países de industrialización tardía, o en el de las empresas con pericia y con tasas de réditos limitadas, la tendencia ha sido diversificar hacia áreas no relacionadas. Un *chaebol* [conglomerado familiar de Corea del Sur] grande como Lucky-Goldstar se diversificó, en parte, debido a que los insumos eran escasos, lo cual lo llevó a convertirse en su propio proveedor. En otros casos el tamaño del mercado era demasiado pequeño para especializarse; o muy riesgoso para hacerlo... Asumiendo un deseo similar de todas las empresas de repartir el riesgo, lo anterior sugiere que, muy posiblemente, los aprendices, en países de industrialización tardía, tienden a diversificarse ampliamente porque su nivel de experiencia en industrias específicas no les permite desarrollar productos o procesos relacionados, o crecer por medio de movimiento hacia nichos de mayor calidad en sus mercados existentes." (Amsden, 1992: 164-165).

[13] Las primeras reformas aperturistas se dieron en la gestión económica de Martínez de Hoz durante la última dictadura militar. Entre ellas se encuentran la apertura económica de 1976 y la reforma financiera en 1977. A comienzos de la década de 1990, durante el gobierno de Menem, se retomaron y profundizaron la apertura comercial y financiera (entre otros, la eliminación de las restricciones a los movimientos de capitales, igual tratamiento a los capitales locales y extranjeros, mayores facilidades para la remisión de utilidades y la rebaja de aranceles). En ambos casos los efectos de estas reformas se vieron potenciados por una creciente sobrevaluación de la moneda.

[14] Este es el caso, por ejemplo, del grupo Pérez Companc, el cual se retiró del sector petrolero y otras actividades para concentrarse mayormente en la producción agroindustrial. Techint, otro ejemplo, si bien siguió manteniendo empresas en diversos sectores (siderurgia y construcciones, fundamentalmente), se retiró por completo de los servicios públicos privatizados.

las grandes empresas pasarían a estar más estrechamente vinculados a los intereses corporativos de las diversas fracciones del capital. Esto no quiere decir que no existan lógicas superpuestas en diferentes niveles y que, más concretamente, un grupo económico no tenga una lógica como tal, es decir, que tenga intereses más globales sobre la orientación general de la política económica del país. Pero forzosa y crecientemente éstos se ven obligados, en cada ámbito económico en el que tienen presencia, a defender los intereses específicos de las fracciones en las cuales se insertan. Por supuesto que puede darse el caso de que un grupo económico tenga presencia en dos o más fracciones del capital con intereses contrapuestos. En una coyuntura de este tipo, si no hay forma de conciliar dichos intereses, el grupo se verá forzado a priorizar sus intereses en alguna de estas fracciones en detrimento de otras, siempre teniendo en cuenta de sus intereses más generales.

Es importante destacar, entonces, que a nivel corporativo, los grupos económicos actúan dentro de las diferentes fracciones de clase defendiendo los intereses de cada una en particular, pero, a nivel político, la mayor de las veces estos mismos grupos defienden sus intereses globales (como grupo). Esto no supone necesariamente una contradicción analítica si se realiza un análisis en distintos niveles y según distintas coyunturas. Por ello, si bien a nivel económico debe tenerse en cuenta a las empresas en la conformación de las fracciones de clase, es imprescindible distinguir si las mismas pertenecen a un tipo de estructura conglomeral o no. De esta forma, al considerar a las fracciones del gran capital deben tenerse en cuenta otros criterios que no anulan a los precedentes sino que los "conservan". Esto quiere decir que es necesario tomar en cuenta el análisis de tipo conglomeral, pero de un modo subordinado al análisis de las fracciones del capital o, lo que es lo mismo, la primera determinación debe estar dada por sus intereses corporativos y luego deben tenerse en cuenta los intereses como grupo. Esto último adquiere toda su relevancia en el análisis de los intereses políticos de las fracciones.

Cabe destacar que, más allá de comenzar el análisis desde el punto de vista económico, en este plano sólo se pueden dilucidar las condiciones que posibilitan la conformación de determinadas fracciones de clase y no necesariamente su concreción, ya que en la definición de las mismas intervienen decisivamente lo político y lo ideológico (Poulantzas, 2001).

## La cúpula empresaria como representación del gran capital

El gran capital incluye a las 200 empresas del sector no financiero con mayores ventas de la economía argentina, a los diez bancos más grandes y a las administradoras de fondos de jubilación y pensión (AFJP) que, por volumen de sus ingresos, se encontrarían dentro de las 200 mayores empresas de la economía. De esta manera, la cúpula empresaria quedaba conformada en el año 1998 por un total de 214 firmas[15].

Por otra parte, la relevancia de la cúpula empresaria queda de relieve al tener en cuenta que en el año 1998 las 199[16] empresas no financieras más grandes del país explicaban cerca del 35% del PIB de la Argentina[17]. Si se le agrega el sector financiero

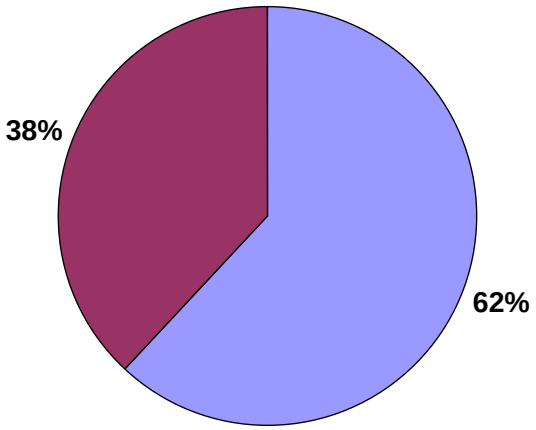
[15] El ranking con las 200 empresas más grandes del sector no financiero ha sido elaborado por el Área de Economía y Tecnología de la FLACSO en base a los balances de las empresas, información del INDEC y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*. Esta base ha sido completada con las empresas más grandes del sector financiero utilizando las mismas fuentes.

[16] En este caso son 199 empresas ya que la restante ha sido considerada como perteneciente al sector financiero ya que se trata de una empresa de servicios financieros.

[17] Las ventas de las 199 empresas del sector no financiero de mayor facturación alcanzaron en 1998 los $ 103.615 millones, mientras que el PIB de ese mismo año a precios corrientes fue de $ 298.948 millones

(10 mayores bancos, 4 AFJPs y una empresa de servicios financieros) a este conglomerado, la cúpula alcanzó para el mismo año una facturación de $ 113.885 millones, es decir facturó recursos equivalentes al 38% del PIB (Gráfico Nº 2).[18]

**Gráfico Nº 2. Facturación de la cúpula en relación al PIB. 1998 (en porcentajes).**




Fuente: Elaborado en base a Información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y Ministerio de Economía.

Dentro de la cúpula empresaria se pueden distinguir, en una primera aproximación, a distintas fracciones *posibles* según el origen de la ganancia o el sector de actividad principal. Es así que quedan conformadas cinco grandes divisiones que pueden convertirse en fracciones, a saber: gran capital industrial, gran capital del sector servicios, gran capital comercial, gran capital agro-comercial y gran capital financiero. El gran capital agropecuario recibirá un tratamiento diferenciado por no contar con empresas entre las 200 más grandes de la economía.

Cabe aclarar que estas empresas en sí mismas no constituyen al conjunto de las fracciones o potenciales fracciones ya que son sólo las empresas más grandes. Sin embargo, se puede sostener que los directivos de estas empresas son la expresión hegemónica de las distintas fracciones, es decir, son dirigentes y, por lo tanto, sus intereses se constituyen en los de la fracción.

Por otra parte, otra división sustancial está dada por el origen del capital. Si bien esto en sí mismo esto no es suficiente para determinar un conjunto de intereses comunes, sí condiciona y predispone de distinta manera a las empresas según sean de origen local o extranjero. Dado que las empresas transnacionales, ya sean de tipo conglomeral o no, en última instancia responden a una casa matriz, sus intereses

---

(FLACSO y Ministerio de Economía de la Nación). Si bien, las ventas de las empresas no es igual al valor agregado, dan una idea de la magnitud de recursos que manejan respecto al conjunto de la economía.

[18] Cabe destacar que los ingresos de las empresas del sector financiero están subrrepresentados ya que sólo se contabilizan los ingresos por comisiones, el diferencial de tasas de interés y los servicios que prestan, y no se incluyen las inversiones que se hacen en bonos, fondos de inversión, etc. De esta manera, la estimación de ingresos del sector es de mínima.

concretos se enmarcan dentro de una estrategia global. Estos intereses comunes, más allá del sector en el que se inserten, están vinculados a cuestiones tales como a la remesa de utilidades, el libre acceso a los mercados, el tipo de cambio, etc. En este sentido las empresas transnacionales tienen intereses comunes en lo que hace a un modelo de crecimiento del país, lo cual supone tener en cuenta que pueden establecerse alianzas que vayan más allá de lo sectorial, lo cual necesariamente tiene consecuencias políticas; de allí la importancia de distinguir entre capitales locales o extranjeros.

## Las fracciones del gran capital

### Gran capital industrial

El gran capital industrial está conformado por las empresas industriales que integran el *ranking* de las 200 empresas más grandes del sector no financiero. En 1998 eran un total de 110 empresas que abarcaban ramas tan disímiles como la automotriz, refinación de petróleo, química, petroquímica, siderurgia, alimentos, bebidas y tabaco, construcción, electrónica, minería, etc. Estas empresas explicaban el 53 % de la facturación del conjunto de las empresas del sector no financiero de la cúpula. De éstas, 64 eran empresas extranjeras y 46 nacionales, quedando conformadas dos grandes fracciones económicas al interior de la gran burguesía industrial: la fracción extranjera y la fracción local. Al interior de la fracción extranjera se contabilizan un total de 5 asociaciones[19], 40 empresas transnacionales y 19 conglomerados extranjeros, las cuales representaban el 62,4% de las ventas del gran capital industrial; mientas que en la fracción local había 4 asociaciones, 7 empresas locales independientes y 35 grupos económicos, que a su vez representaban el 37,6% de las ventas.

Dentro de estas dos grandes fracciones es necesario identificar subfracciones que son susceptibles de aglutinar intereses económicos. Una variable importante a tener en cuenta en este sentido es la relación con el comercio exterior. De esta manera cada fracción se subdivide en dos grandes grupos: el primero agrupa a las industrias exportadoras y el segundo a aquellas consideradas como mercado internistas o no exportadoras.[20] A su vez, dentro de las empresas mercado internistas se identifican aquellas que son importadoras[21]. En aquellos casos en que las empresas entren tanto en la categoría de exportadoras como importadoras por presentar un alto grado de internacionalización, se considerarán como predominantemente exportadoras o predominantemente importadoras según sea el signo de su saldo comercial.

De este modo, en el año 1998, al interior de la fracción industrial extranjera se ubicaban trece empresas exportadoras o predominantemente exportadoras (entre las cuales se encuentran mineras, automotrices, petroleras y agroindustriales), y cincuenta y una mercado internistas, dentro de las cuales había trece importadoras o predominantemente importadoras. Dentro de las fracción industrial local había unas ocho empresas exportadoras (petroleras, agroindustria, siderurgia y textil) y treinta y siete mercado internistas, entre las cuales había sólo dos importadoras.

Por último, se deben distinguir a las exportadoras y las mercado internistas de cada nacionalidad por el tipo de producción. De esta forma, a grandes trasgos, dentro de

---

[19] Se considera como local o extranjera a una asociación según el origen del/los accionista/s mayoritario/s.

[20] Se considera como exportadoras a aquellas empresas en las que las exportaciones representan más del 30% de su facturación (la media más un desvío), mientras que se consideran mercado internistas a aquellas empresas que no superan dicho porcentaje.

[21] Son aquellas empresas en donde las importaciones superan el 30% de las ventas.

las exportadoras extranjeras se encuentran las petroleras y mineras (3 empresas), las agroindustriales (2) y el resto de la industria (8). Aplicando el mismo criterio para las mercado internistas extranjeras, se ubican 8 petroleras, 12 agroindustriales (incluye a bebidas, alimentos y tabaco) y 31 del resto de la industria, de las cuales 13 son importadoras o predominantemente importadoras. Para el caso de las empresas industriales locales, entre las exportadoras se ubica sólo una petrolera, 3 agroindustriales y 4 del resto. Entre las mercado internistas hay 3 petroleras, 12 agroindustriales y 23 en el resto de la industria, de las cuales 2 son importadoras.

**Cuadro Nº 6. Fracciones y subfracciones del gran capital industrial**

| **Extranjeras** | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Exportadoras o predominantemente exportadoras | | | Mercado Internistas | | | |
| | | | No importadoras | | | Importadoras |
| Petroleras y mineras | Agroind. y deriv. | Resto de la industria | Petroleras y mineras | Agroind. y deriv. | Resto ind. | Resto de la industria |

| **Locales** | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Exportadoras o predominantemente exportadoras | | | Mercado Internistas | | | |
| | | | No importadoras | | | Importadoras |
| Petroleras y mineras | Agroind. y deriv. | Resto de la industria | Petroleras y mineras | Agroind. y deriv. | Resto ind. | Resto de la industria |

Gran capital de servicios

El gran capital del sector de servicios no financieros estaba compuesto en el año 1998 por 41 empresas que formaron parte de la cúpula empresaria en dicho año, las cuales representaban el 22% de la facturación de la cúpula excluyendo el sector financiero. De estas, veintisiete empresas pertenecían al capital extranjero (77,2% de las ventas) y catorce al capital local (22,8% de las ventas).[22] Cada una de estas dos grandes fracciones se puede subdividir conforme a si son empresas de servicios públicos privatizadas o no. De esta forma, para el año en cuestión, había 15 empresas pertenecientes al capital extranjero que eran privatizadas (todas de ellas asociaciones) y 11 que no lo eran (7 asociaciones, 2 transnacionales y 2 conglomerados); mientras que dentro del capital local eran 5 las empresas privatizadas (4 asociaciones y una local independiente) y nueve las que no tenían relación con el proceso de privatizaciones (4 locales independientes, una estatal y 4 grupos económicos).

**Cuadro Nº 7. Fracciones y subfracciones del gran capital de servicios**

| **Extranjeras** | | **Locales** | |
|---|---|---|---|
| Privatizadas | No privatizadas | Privatizadas | No privatizadas |

Gran capital comercial

[22] Al igual que para el resto de las fracciones, se considera extranjera o local a las sociedades anónimas según la primera minoría de acciones esté en manos de capitales locales o foráneos. En el caso de que la participación accionaria sea en partes iguales por socios extranjeros y locales, se toma en consideración el que detenta el control operativo de la empresa.

Dentro del gran capital comercial se encuentran mayormente empresas supermercadistas y distribuidoras mayoristas, así como grandes comercios de venta minorista. En total, en 1998, 30 empresas se encontraban dentro de las 200 de mayor tamaño de la economía, cuyas ventas equivalían al 15% de la facturación de las empresas no financieras de la cúpula. Del total de empresas comerciales de la cúpula, catorce eran de origen extranjero (1 asociación, 9 transnacionales y 4 conglomerados; con el 59,7% de las ventas) y dieciséis de origen local (1 asociación, 12 locales independientes y 3 grupos económicos; con el 40,3% de las ventas). A su vez, dentro de estas dos grandes fracciones del capital comercial se puede diferenciar aquellas que estaban orientadas a la comercialización en el mercado interno de aquellas orientadas al mercado externo. En total había sólo tres empresas orientadas al mercado externo, todas ellas extranjeras. Pero, dentro de aquellas que estaban orientadas al mercado interno, se puede distinguir sólo a una empresa extranjera como importadora.[23]

**Cuadro Nº 8. Fracciones y subfracciones del gran capital comercial**

| Extranjeras | | | Locales |
|---|---|---|---|
| Exportadoras | Mercado internistas | | Mercado internistas |
| | No imp. | Importadoras | |

Gran capital agro-comercial

Entre las empresas que conformaban la cúpula en el año 1998 también se pueden distinguir aquellas que estaban estrechamente vinculadas al agro a partir de ser grandes comercializadoras de la producción agropecuaria. Algunas de ellas, además de ser comercializadoras, también producían bienes derivados del agro con muy escasa elaboración.[24] En total son dieciocho empresas que representaban el 9,7% de la facturación de la cúpula sin contabilizar el sector financiero. De ellas, 12 eran extranjeras (63,9 % de las ventas), compuestas por 4 asociaciones, 7 transnacionales y 2 conglomerados; y las locales eran 6 (36,1 % de las ventas), compuestas por 3 empresas locales independientes y 3 grupos económicos. Casi todas las empresas extranjeras (11) eran exportadoras[25] y la restante era importadora. Dentro de las locales, eran cuatro las empresas exportadoras y dos las mercado internistas.

**Cuadro Nº 9. Fracciones y subfracciones del gran capital de agro-comercial**

| Extranjeras | | Locales | |
|---|---|---|---|
| Exportadoras | Importadoras | Exportadoras | Mercado internistas |

Gran capital financiero

El gran capital financiero está conformado por los diez bancos más grandes, las empresas de servicios financieros de la cúpula y las AFJPs que, por nivel de ingresos, se encontrarían dentro de las 200 empresas más grandes. De esta manera el gran capital

[23] Es decir, las importaciones representaban más del 30 % de la facturación de la empresa.
[24] El grueso de las empresas agroindustriales incluidas en este grupo son básicamente aceiteras.
[25] Inclusive se trata de empresas altamente dependientes del mercado externo ya que en todos los casos las exportaciones representaban más del 50 % de las ventas.

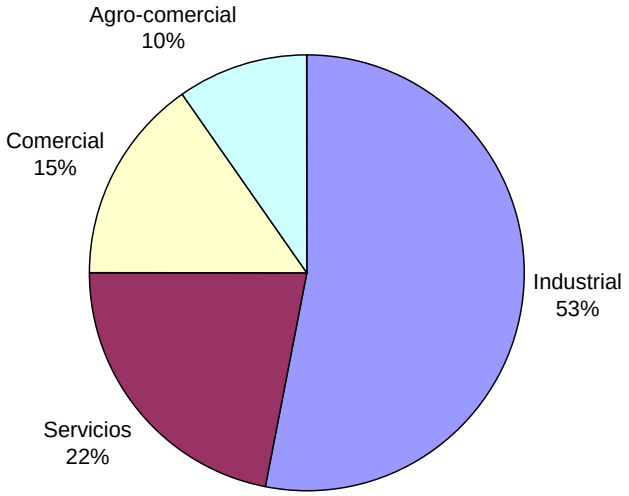
financiero quedaba conformado en 1998 por un total de quince empresas: diez bancos, cinco AFJPs y una empresa de servicios financieros[26]. En este caso se pueden identificar tres fracciones relevantes según el origen del capital: extranjero, local y estatal. De esta manera, en el año en cuestión había diez empresas extranjeras (54 % de la facturación), una local (10,9 % de la facturación) y cuatro estatales (35,1 % de la facturación).

**Cuadro Nº 10. Fracciones y subfracciones del gran capital financiero**

| Extranjeras | Locales | Estatales |
|---|---|---|

Según los agrupamientos realizados, la fracción industrial era -por lejos- la más grande dentro de la cúpula empresaria del sector no financiero en 1998, explicando poco más de la mitad de su facturación. En segundo lugar se ubicaba la fracción del sector servicios con más de un quinto de la facturación, seguida por la fracción comercial y, en último lugar, se ubicaba la fracción agro-comercial.

**Gráfico Nº 3. Participación relativa de cada fracción de capital en la cúpula empresaria. Sector no financiero. Año 1998 (facturación en porcentajes).**




Fuente: Elaborado en base a Información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Gran capital agropecuario

El gran capital agropecuario ha tenido históricamente y tiene en la actualidad una importancia sustancial en la economía argentina. No obstante, ninguna de las empresas que operaban en 1998 como productoras agropecuarias tenían el nivel de ventas suficiente como para ser parte de las 200 mayores empresas de la economía. De

[26] Los ingresos del sector financiero no se comparan con los del resto de la cúpula porque no son estrictamente comparables con las ventas del resto de las empresas, además de estar subrrepresentados (ver nota 18).

hecho, en el año mencionado, la primera empresa agropecuaria propiamente dicha recién aparecía, en términos de facturación, después del puesto número 400.

Esto se debe principalmente a las características propias de la producción agropecuaria, donde si bien existen grandes extensiones de tierra manejadas por una misma empresa o capitalista[27], esto no es suficiente como para alcanzar un nivel de facturación tan alto como para situarse dentro de las 200 con mayores ventas del conjunto de la economía. No obstante, el agro es un sector clave en la economía argentina por haber sido y seguir siendo el principal proveedor de divisas y por explicar una gran parte de la creación de valor de la economía argentina[28], además de ser el productor de los principales bienes-salario. Pero no sólo es un sector fundamental, sino que también ha sido un actor muy importante en la historia argentina, y esto se debe no tanto al tamaño individual de cada uno de sus miembros sino, además de las características mencionadas, a la capacidad de las entidades empresariales agropecuarias de agrupar a numerosos productores y propietarios con los mismos intereses.

Por las limitaciones y características del sector previamente descritas es que la fracción agraria de la gran burguesía debe ser considerada principalmente a partir de los actores que la representan. En el plano estructural se puede tener en cuenta la dinámica sectorial para dar un panorama de conjunto, pero esto no puede ser considerado como representativo únicamente de los grandes productores (aunque éstos tengan un peso muy importante en la producción del sector).

La burguesía agraria está básicamente compuesta por grandes productores de la región pampeana, siendo la mayor parte de ellos propietarios[29]. En este caso los terratenientes quedan subsumidos dentro de esta categoría ya que la gran mayoría de ellos son productores y, por otro lado, al ser mercados imperfectos, la renta agraria no es apropiada únicamente por el propietario de la tierra sino que muchas veces, además de ser transferida a otros sectores, dependiendo de las circunstancias, parte de esta es apropiada por el productor o el contratista[30]. De esta manera quedan fundidos los intereses de los capitalistas y los de los terratenientes, además que en la mayor parte de los casos son los mismos sujetos.

## Consideraciones finales

Lo esbozado en el presente trabajo puede tomarse como parte de un programa de investigación sobre las clases dominantes en la Argentina durante la última crisis. En este sentido, más allá de cómo se ponderen los distintos factores que pudieron incidir en el cambio de estrategia de los grupos económicos en la segunda mitad de la década de los años noventa, lo cierto es se rompió la unidad de intereses entre las fracciones más concentradas del capital y, con ello, se abrió un nuevo panorama en la lucha de clases en la Argentina.

---

[27] Sobre la propiedad de la tierra en la provincia de Buenos Aires, consultar Basualdo, Bang y Arceo (1999).

[28] Si bien la contribución directa del agro al PBI no es tan grande como parecería, lo cierto es que, a través de diversos mecanismos (del mercado o institucionales), se produce una transferencia de valor hacia otros sectores de la economía. En este sentido, una parte del plusvalor generado en la producción agraria (fundamentalmente parte de la renta) no queda en el propio sector sino que es transferido a otros mediante la estructura de precios relativos o a través de impuestos.

[29] Los arrendatarios tradicionales (productores sin tierra que arriendan por varios años consecutivos) prácticamente han desaparecido de la región pampeana, donde predominan los propietarios y los "pool de siembra". Al respecto consultar Basualdo, E. y Arceo, N. (2005).

[30] Al respecto consultar Basualdo, E. y Arceo, N. (2005).

La diversidad de intereses hace necesario complejizar la categorización que tan útil resultó para períodos anteriores y que tenía en cuenta fundamentalmente la estructura conglomeral de las grandes empresas y el origen de su capital. Un tipo de estructura de análisis como la propuesta en este trabajo debe aún mostrar su utilidad en el análisis empírico, pero cambe resaltar que este tipo de análisis sólo puede ser el comienzo, ya que, para dar cuenta cabal de una fracción de clase y no caer en un economisismo vulgar, es necesario incluir necesariamente las dimensiones política e ideológica.

Por otra parte, siempre debe tenerse en cuenta, a la hora de realizar un análisis de las clases dominantes, que hay otros factores relevantes que influyen directamente en las relaciones de fuerza entre ellas y que tienen que ver con el lugar que ocupa el país en la división del trabajo internacional y la capacidad de organización y de lucha de las clases dominadas. En este sentido, es necesario distinguir claramente entre las contradicciones al interior del capital y las contradicciones entre capital trabajo, siendo esta última la contradicción fundamental del modo de producción capitalista.

**Bibliografía:**


- Abeles, Martín (1999): "El proceso de privatizaciones en la Argentina de los noventa. ¿Reforma estructural o consolidación hegemónica?", en *Época. Revista argentina de economía política*, Año 1, Nº 1, Diciembre de 1999.
- Abeles, M., Forcinito, K. y Schorr, M. (2001): *El oligopolio telefónico argentino frente a la liberalización del mercado. De la privatización de ENTEL a la conformación de los grupos multimedia*. Bs.As., Universidad nacional de Quilmes/FLACSO/IDEP.
- Amsden, Alice H. (1992): *Corea, un proceso exitoso de industrialización tardía*. Colombia, Grupo Editorial Norma.
- Arceo, E. y E. Basualdo (1999): "Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del '90". Bs.As., *Cuadernos del Sur*, Nº 29.
- Azpiazu, Daniel (coomp.) (2002): *Privatizaciones y poder económico*. Bs.As., Universidad nacional de Quilmes/FLACSO/IDEP.
- Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo y Khavisse, Miguel (2004): *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta. Edición definitiva*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Azpiazu, D., Forcinito, K. y Schorr, M. (2001): *Privatizaciones en la Argentina. Renegociación permanente, consolidación de privilegios, ganancias extraordinarias y captura institucional*. Documento de Trabajo Nº 2 del Proyecto "Privatización y Regulación en la Economía Argentina", BID 1201/OC-AR PICT 99-02-07523, FLACSO-Sede Argentina.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2001): *Desempeño reciente y estructura del mercado gasífero argentino: asimetrías tarifarias, ganancias extraordinarias y concentración del capital*. Documento de Trabajo Nº 1 del Proyecto "Privatización y Regulación en la Economía Argentina", BID 1201/OC-AR PICT 99-02-07523, FLACSO-Sede Argentina.
- Basualdo, Eduardo (2006): *Estudios de Economía Argentina*. Bs. As., Siglo XXI.
- Basualdo, Eduardo (1999): *Acerca de la Naturaleza de la Deuda Externa y la Definición de una Estrategia Políti*ca. Bs.As., UNQUI/FLACSO/Página12.
- Basualdo, E. y Arceo, N. (2005): "Incidencia y características productivas de los grandes terratenientes bonaerenses durante la vigencia del régimen de convertibilidad", en *Desarrollo Económico*, Vol. 45, Nº 177, abril-junio de 2005, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo; Bang, Joon Hee; y Arceo, Nicolás (1999): "Las compraventas de tierras en la provincia de Buenos Aires durante el auge de las transferencias de capital en la

Argentina", en *Desarrollo Económico*, Vol. 39, Nº 155, octubre-diciembre 1999, Buenos Aires.

- Documento de Trabajo Nº 6 (1999): *El papel de las privatizaciones en el proceso de concentración y centralización económica. Una aproximación a través del comportamiento de las grandes firmas y las estrategias de los grupos económicos y los conglomerados extranjeros.* Bs.As., Área de Economía y Tecnología, FLACSO.
- Poulantzas, Nicos (2001): *Poder Político y clases sociales en el Estado capitalista*. México, Siglo XXI.
- Viguera, Aníbal (2000): *La trama política de la apertura económica en la Argentina (1987-1996).* La Plata, Ediciones Al Margen/Editorial de la Universidad Nacional de La Plata.