
Basualdo, E. y Manzanelli, P., *Los sectores dominantes en la Argentina. Estrategias de construcción de poder, desde el siglo XX hasta el presente*, Buenos Aires, Siglo XXI, 2022, 240 págs., ISBN 978-987-801-177-6, 15,5 cm. x 23 cm. x 1,1 cm

Alejandro Gaggero
agagge@yahoo.com

El libro de Basualdo y Manzanelli analiza las transformaciones y continuidades de la cúpula empresarial argentina desde la última dictadura militar hasta la actualidad, siguiendo la prolífica línea de trabajo del área de Economía de FLACSO que el primer autor dirige desde hace décadas. En ese ámbito institucional se desempeñó un conjunto de investigadores que enriqueció los estudios sobre las elites empresariales argentinas, un campo en el que ya se habían destacado autores como Jorge Schvarzer, Jorge Sábato, Milcíades Peña, Pierre Ostiguy, Miguel Murmis y Juan Carlos Portantiero, entre muchos otros. Uno de los hitos de esta producción ocurrió hace casi 40 años, cuando Basualdo, Daniel Azpiazu y Miguel Khavisse publicaron *El nuevo poder económico en la Argentina de los años '80*, un libro fundamental que tempranamente analizó el ascenso de un conjunto de grandes grupos económicos de capital nacional a partir de las transformaciones introducidas por la última dictadura militar.

La tarea de hacer una radiografía del poder económico tiene una importancia vital, tanto en términos académicos como políticos, ya que una de los grandes privilegios de esta elite es la posibilidad de "observar sin ser observados". Tal como sostiene la socióloga Mariana Heredia en su último libro: "La gran prerrogativa de los grupos superiores es que ellos pueden observar y juzgar a los demás sin ser sometidos a un escrutinio semejante. Para ilustrar el doble estándar, basta contraponer el obsesivo control al que son sometidos los beneficiarios de ayuda social con la discreción con que se conceden exenciones impositivas o se respeta la privacidad de los barrios más caros" (Heredia, 2022, p. 21)

En este caso, el trabajo de Basualdo y Manzanelli tiene el gran atractivo de mirar a la elite empresarial en el largo plazo analizando la vinculación entre

su composición, las estrategias desplegadas y la dinámica de los distintos modelos de acumulación que se identifican durante ese período. El libro está compuesto por 3 capítulos: en los dos primeros se recuperan las líneas argumentales desarrolladas en otras publicaciones incorporando el análisis de lo ocurrido durante los últimos años, y sistematizando la presentación en relación al desempeño de los grandes grupos económicos locales (Capítulo 1) y el capital extranjero (Capítulo 2). En el tercero se analiza la especialización o diversificación de las empresas transnacionales en Argentina desde el modelo agroexportador hasta la década de 1970.

El objetivo de esta reseña es discutir algunas de las líneas interpretativas que se presentan en el texto sobre la evolución de los grandes grupos económicos locales durante las últimas tres décadas a partir de la bibliografía disponible, con la cual el libro dialoga poco.

Una de las virtudes del trabajo es que a lo largo de los dos primeros capítulos desarrolla una interpretación sobre la evolución de la elite empresarial de Argentina en el largo plazo. Los abundantes y diversos datos que presentan los autores están en función de una serie de hipótesis sobre las transformaciones del poder económico y su vínculo con el poder político durante el último medio siglo, que ya han desarrollado los autores en obras anteriores (Basualdo, 2000; Basualdo, 2001; Basualdo, 2006, por ejemplo). Sin embargo, la sistematicidad que se muestra con relación a un argumento se transforma en un problema cuando el análisis dialoga poco con otras investigaciones que han analizado a la burguesía argentina durante el mismo período, pero con conclusiones diferentes. No hay debate ni contraposición de ideas, solo el intento de defender una hipótesis. Cabe destacar que, en este libro, a diferencia de otros del área, se citan autores que no suscriben a la "línea FLACSO" y sostienen interpretaciones diferentes; sin embargo, la mayoría de las veces son incluidos para confirmar ciertas ideas compartidas, en lugar de debatir los puntos centrales donde hay diferencias.

Los grupos económicos son conjuntos de empresas legalmente independientes ligadas por lazos formales de propiedad y que operan en distintos sectores de actividad. Son un tipo de organización del gran capital que ha tenido un rol destacado en la economía mundial durante los últimos cuarenta años, especialmente importante en los países periféricos, donde se expandió en paralelo a los procesos de industrialización tardía (Amsden, 1989; Leff, 1979). En América Latina, el sector más concentrado del empresariado de origen local se organiza conformando grandes grupos económicos familiares, es decir, en los cuales la propiedad y buena parte de la gestión se concentra en los miembros de una misma familia (Schneider y Karcher, 2012). En Argentina, los grandes grupos económicos comenzaron a surgir

durante el modelo agroexportador con fuertes lazos con los sectores propietarios tradicionales, y luego, durante la industrialización sustitutiva también nacieron un conjunto importante de grupos, que tendrán una importancia central en las décadas siguientes, pero que tenían características diferentes a los anteriores, tanto en su inserción económica como en el origen social de sus propietarios.

A lo largo del libro de Basualdo y Manzanelli, los grupos económicos son tratados como una fracción del capital, asumiendo que tienen intereses compartidos que derivan en una acción colectiva coordinada, pero sin especificar cuáles son los atributos que comparten en cada una de las etapas de ese extenso período. Utilizando un marco teórico marxista, los autores analizan la acción política del empresariado determinada por sus intereses económicos, que a su vez se derivan de su posición en la estructura productiva. En el trabajo se recurre a Gramsci para afirmar que los grupos fueron la fracción de la burguesía hegemónica durante gran parte del último medio siglo.

Sin embargo, en varias partes del texto el análisis de las estrategias económicas y políticas parece ignorar la gran heterogeneidad interna de este agrupamiento y se centra solo en algunos casos. Por ejemplo, cuando analiza lo ocurrido en la década de 1990, buena parte del argumento se desarrolla en relación con las privatizaciones, ya que las ganancias derivadas de la participación en las mismas habrían sido el factor fundamental que explicaría el apoyo de los grupos económicos locales a las reformas estructurales que llevó adelante Carlos Menem. Sin embargo, si se estudia al conjunto de los grupos y no solo los que ganaron licitaciones, se observa una importante heterogeneidad de estrategias y desempeños.

Tal como señala Etchemendy (2004), fueron los grupos que habían acumulado poder político y económico durante las décadas anteriores –al calor de la promoción estatal– los que terminaron siendo ganadores del proceso privatizador, pero esto no puede aplicarse a toda la elite empresaria nacional. El libro de Basualdo y Manzanelli no dice mucho sobre los casos que no apostaron a ganar licitaciones o lo hicieron sin éxito considerable, un conjunto que, lejos de ser insignificante, estaba compuesto por casi la mitad de los grupos con presencia en la cúpula empresarial. Por ejemplo, la mayoría de los grandes conglomerados agroindustriales locales no tuvieron una participación destacada en las privatizaciones: Bunge y Born, Arcor, Mastellone, Sancor, Bagley, Terrabusi y Vicentín, entre tantos otros. Se trataba de los más importantes productores de alimentos de Argentina, actores clave no solo en el abastecimiento al mercado interno sino también de las exportaciones del país.

Se argumenta que otro hito fue la venta por parte de los grupos económi-

cos de sus acciones en las empresas privatizadas a mediados de la década de 1990. Sin embargo, esas operaciones solo fueron significativas en unos pocos casos, en general los grupos económicos más grandes que habían comprado participaciones minoritarias en grandes firmas de servicios públicos con una lógica más bien financiera. La mayor parte de los grupos que adquirió exempresas estatales lo hizo en relación a una estrategia productiva (por ejemplo, ganar concentración o integrarse verticalmente) y conservó esas empresas hasta el fin de la convertibilidad (Gaggero, 2013). Las privatizaciones funcionaron como *compensaciones* que les permitieron a algunos grandes empresarios locales -que se habían expandido al amparo de una relación privilegiada con el Estado- afrontar en mejores condiciones los desafíos que implicaba la apertura económica y la desregulación (Etchemendy, 2001). Por ejemplo, para Techint fue muy relevante ganar la privatización de Somisa para hacer frente a la apertura comercial del mercado siderúrgico, y nunca los vendió.

En los grupos de mayor tamaño, esta estrategia de especialización se complementó con una diversificación acotada. En la mayoría de los casos, no consistió en una apuesta firme en el largo plazo sino que estaba orientada a aprovechar las oportunidades de inversión que se disparaban con la privatización de empresas públicas, con una lógica financiera de carácter coyuntural (Gaggero, 2013). El libro de Basualdo y Manzanelli se centra principalmente en el análisis de estos casos (Techint, Pérez Companc, Bulgheroni, Astra, Soldati), pero por momentos pareciera que se tratara de la estrategia del conjunto de grupos y no solo de una parte.

Por otro lado, la obra reconoce que la venta de activos por parte de los grandes empresarios locales no alcanzó solamente a las empresas privatizadas sino que tuvo un alcance más amplio. Pero no terminan de quedar claros cuáles fueron los factores que llevaron a esas desinversiones durante la segunda mitad de la década, operaciones que alimentaron el proceso de extranjerización de la cúpula empresarial.

La interpretación de los autores sobre los posicionamientos de los grupos económicos frente a la crisis de la convertibilidad también parece ser un poco parcial. Las ventas de los grupos habrían alineado sus intereses a favor de una devaluación de la moneda durante la segunda mitad de la década del '90. Más allá de lo que ya se mencionó en el párrafo anterior, hay dos elementos adicionales que tienden a contradecir esa hipótesis y que no es incorporada en el análisis de Basualdo y Manzanelli. En primer lugar, como indican diferentes investigaciones, la mayoría de los referentes de los principales empresarios locales se mostraron en ese momento contrarios a una devaluación, incluso después que ese esquema económico entrara en crisis a partir de 1998 (Salvia, 2014).

El apoyo a la continuidad de alguna versión del "1 a 1" se explica por varias razones tanto del tipo político-ideológico como económico. Entre las segundas se destaca el altísimo nivel de endeudamiento que habían alcanzado los grupos locales en el mercado financiero internacional. Una devaluación hubiese implicado una crisis financiera para una parte importante, lo que efectivamente terminó ocurriendo a partir de 2002, obligando a estos conglomerados a entrar en complejos procesos de reestructuración de pasivos que duraron años. De hecho, en parte debido a esas complicaciones, algunos de los empresarios locales más emblemáticos terminaron vendiendo sus navas insignia al capital extranjero poco después del final de la convertibilidad. Puede citarse el ejemplo del grupo Fortabat, cuya empresa cementera Loma Negra se endeudó para construir una moderna planta, que terminó inaugurando unos meses antes del derrumbe de la convertibilidad.

El texto en ciertas partes transmite la idea de que los grandes grupos como fracción resultaron ganadores de la década de 1990, a pesar del intenso proceso de extranjerización empresarial que se vivió en esa etapa, consecuencia de la venta de empresas al capital extranjero. En esta visión las desinversiones se explicarían como parte de una estrategia de valorización financiera. "No se trató de una retirada estratégica de los grupos económicos [...] sino, por el contrario, esta fracción del capital encaró una ofensiva que se encuadraba en la propia naturaleza del patrón de acumulación en curso" (Basualdo y Manzanelli, 2022, p. 59). Sin embargo, la reconstrucción de los desempeños posteriores muestra que esta interpretación es válida solo en algunos casos particulares, pero claramente no es representativa de la mayoría.

En el caso de los grupos industriales mercado-internistas, el efecto combinado de la apertura comercial, crisis económica y el alto endeudamiento contraído durante la primera mitad de la década fue determinante para entender por qué muchos de estos empresarios decidieran vender parcial o totalmente sus principales empresas al capital extranjero.

También existieron empresarios que, sin estar tan comprometidos financieramente, vendieron sus grupos, fundados a lo largo del siglo XX por ellos mismos o sus antepasados, organizaciones que eran fuente de prestigio para las familias propietarias. Es indudable que, como señalan los autores, el alto precio que pagaron las transnacionales fue un elemento que incidió, pero por sí solo no explica la decisión de venta en estos casos.

Un factor central que explica la decisión de dar un paso al costado fue la evaluación hecha por los empresarios locales acerca de los riesgos que tenía aparejado un escenario caracterizado por la continuidad de la liberalización de la economía y el ingreso de los grandes competidores internacionales. En un contexto donde las reformas estructurales habían acabado con

buena parte de las herramientas que estos grupos habían utilizado en las décadas pasadas para defenderse –protección comercial, subsidios, créditos blandos, por ejemplo–, las ventas se realizaron para evitar el riesgo que implicaba la competencia con actores económicamente más poderosos. El hecho de que la propiedad de estos grupos estuviera fuertemente fraccionada –en algunos casos se trataba de la tercera generación descendiente de los fundadores–, con muchos accionistas no comprometidos en la dirección y que desarrollaban otras actividades empresariales en paralelo, también jugó un rol importante.

El libro no termina de explicar por qué las ventas podrían interpretarse como parte de una ofensiva, sobre todo teniendo en cuenta que luego de la devaluación no se produjeron grandes inversiones de estos actores que aprovecharan la desvalorización de las firmas locales en dólares. Todo lo contrario, la extranjerización continuó durante el período 2002-2007, con importantes grupos que se retiraban y un notable protagonismo de grupos brasileños como compradores.

El último a punto a discutir aquí es el análisis de lo sucedido durante el ciclo kirchnerista. En primer lugar los autores sostienen que el fin de la convertibilidad coincide con el fin del modelo de valorización financiera que había regido desde 1976, aunque no profundiza sobre cuáles son las principales características del modo de acumulación naciente, que sería interrumpido con el ascenso del gobierno de Cambiemos y sus políticas aperturistas. Como parte del contexto macroeconómico en el que se desarrollaron las grandes empresas prácticamente no mencionan dos problemas que según diversos autores se intensificaron a partir de 2008 y resultaron centrales en el devenir político y económico: la inflación, el proceso de apreciación cambiaria, y la concomitante restricción externa.

Pero, más allá de eso, en el análisis de esta etapa no termina de quedar en claro cómo ese cambio que se marca en el modelo de acumulación impactó en el mapa de los grandes grupos económicos. ¿Se produjo un recambio en el liderazgo de los grupos económicos más relevantes entre 2003 y 2015 o primó la continuidad? ¿Fueron afectados sustancialmente los intereses de los “grupos económicos tradicionales” por este cambio en el modelo de acumulación? ¿Qué características tienen los nuevos grupos que se incorporaron a esta elite, en cuanto a su inserción productiva y al vínculo con el Estado? ¿Qué sucedió durante esos años con las prácticas estructurales de colusión y corrupción, rasgos que se mencionaban como estructurales durante la valorización financiera?

Referencias bibliográficas

Amsden, A. (1989). *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Oxford University Press.

Basualdo, E. (2000). *Concentración y Centralización del Capital en la Argentina durante la década del noventa*. UNQUI-FLACSO-IDEP.

Basualdo, E. (2001). *Sistema político y modelo de acumulación*. Universidad Nacional de Quilmes Ediciones.

Basualdo, E. (2006). *Estudios de historia económica argentina*. Siglo XXI Editores.

Basualdo, E. y Manzanelli, P. (2022). *Los sectores dominantes en la Argentina. Estrategias de construcción de poder, desde el siglo xx hasta el presente*. Siglo XXI.

Etchemendy, S. (2001). Construir Coaliciones Reformistas: La Política de las Compensaciones en el Camino Argentino Hacia la Liberalización Económica. *Desarrollo Económico*, 40(16).

Etchemendy, S. (2004). Models of Economic Liberalization: Compensating the "Losers" in Argentina, Spain, and Chile [Tesis doctoral, University of California, Berkley].

Gaggero, A. (2013). La retirada de los grupos económicos argentinos durante la crisis y salida del régimen de convertibilidad. *Desarrollo Económico*, 52(206), 229-254.

Heredia, M. (2022). ¿El 99% contra el 1%? Por qué la obsesión por los ricos no sirve para combatir la desigualdad. Siglo XXI.

Leff, N. (1979). "Entrepreneurship and economic development: the problem revisited. *Journal of Economic Literature*, 17(1), 46-64.

Salvia, S. (2014). Empresarios, Convertibilidad y crisis. ¿Entre la dolarización y la devaluación? *Iconos. Revista de Ciencias Sociales*, (50), 177-193.

Schneider, B. R. y Karcher, S. (2012). La política de las empresas en Latinoamérica: investigando sus estructuras, preferencias e influencia. *Apuntes: Revista de Ciencias Sociales*, 39(70), 7-28.