

Difusión de ámbitos privilegiados de acumulación en la historia argentina reciente. Intervención económica estatal y comportamiento empresario, 1966-1989¹

◆ *Ana Castellani*

Una mirada atenta sobre la historia argentina de las últimas décadas del siglo XX muestra con claridad la conjunción de tres fenómenos estrechamente relacionados: la persistente dificultad para construir un patrón de desarrollo² sostenido que permita acrecentar la capacidad productiva, el acervo tecnológico y la calidad de vida de la población; el progresivo deterioro de las capacidades y de los niveles de autonomía relativa del Estado a la hora de diseñar, implementar y monitorear políticas económicas; y, finalmente, la consolidación de un reducido grupo de grandes empresas que cada vez acumula más poder material y social al calor de un proceso de aguda concentración y centralización del capital.

¹ En este artículo se resumen las principales conclusiones obtenidas en el transcurso de una investigación individual realizada entre los años 2004 y 2006 gracias al apoyo financiero del CONICET y en el marco del Doctorado en Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires, bajo la dirección del Dr. Alfredo Pucciarelli. La presentación *in extenso* se puede consultar en Castellani (2006).

² La noción de desarrollo económico presenta diversos alcances y significados según la corriente teórica y el período histórico del que se trate. En este trabajo se considera la definición más amplia del término, es decir, aquella que lo define como el proceso por el cual se genera un crecimiento sostenido de las fuerzas productivas al mismo tiempo que se amplía la capacidad tecnológica y productiva instalada en una economía nacional en su conjunto y se mejoran los niveles de vida de la población a través de una distribución progresiva de los ingresos.

◆ IDAES-UNSAM/UBA/CONICET. E-mail: anacaste@speedy.com.ar

En base a los numerosos aportes realizadas por diversos científicos sociales que analizaron cada uno de estos fenómenos por separado, es posible pensar que la relación que se estableció entre la *intervención estatal* y el *comportamiento empresario* en la Argentina condujo a la conformación y progresiva difusión de diversos *ámbitos privilegiados de acumulación* (en adelante, APA), es decir, espacios en donde las empresas privadas involucradas obtienen *ganancias extraordinarias*³ derivadas de la existencia de privilegios institucionalizados y no institucionalizados generados y sostenidos por el modo de vinculación que se establece entre el sector estatal y el privado.

Esta particular articulación entre políticas públicas, prácticas empresarias y conformación de APA permite entender la persistencia de las restricciones al desarrollo en la historia económica argentina reciente, en tanto posibilita que: a) el proceso de acumulación de varias de las más importantes empresas del país se sostenga en base a la internalización de *cuasi-rentas de privilegio* (desalentando así procesos de innovación y comportamientos capitalistas de riesgo), b) las capacidades estatales y los niveles de autonomía estatal se deterioren sustantivamente impidiendo una adecuada calidad de intervención del sector público sobre la actividad económica, y c) se acreciente el poder de una fracción empresaria estrechamente vinculada a la gestión económica estatal.

En esta oportunidad se propone analizar la articulación entre intervención estatal, comportamiento empresario y difusión de ámbitos privilegiados de acumulación para establecer las consecuencias que la misma generó sobre el perfil y desempeño de las diversas fracciones que componen la cúpula empresaria entre 1966 y 1989. El recorte temporal seleccionado permite captar el funcionamiento de este sistema de relaciones, tanto en la etapa sustitutiva como en la primera fase del nuevo modelo de acumulación que se inicia tras la última dictadura militar.

³ Según Marx, en mercados «perfectamente» competitivos, la *cuota de ganancia* tiende a igualarse más allá de las diferencias registradas entre las diversas composiciones orgánicas de capital de las empresas debido a que el precio de mercado viene dado como un dato externo para las firmas. De ahí surge la noción de *ganancia media*. Por el contrario, en mercados altamente concentrados, la discrecionalidad para fijar los precios permite que algunas firmas o conjuntos de firmas obtengan *ganancias extraordinarias*, es decir, *cuotas de ganancia* que se encuentran por encima de la *ganancia media*. Textualmente, «puede haber excesos temporales tanto de la cuota de ganancia de una empresa dentro de una industria como de la cuota media de toda la industria con respecto a otra industria [...] La competencia las elimina pero la situación mono u oligopólica la mantiene ya que el precio es fijado con mayor o menor grado de discrecionalidad por las empresas. Esto sucede con la renta de la tierra y (por eso) algunos productores obtienen además de la renta media una renta extraordinaria», [1872] (1992), Tomo II, volumen 1, p. 272.

Dos hipótesis orientan la indagación: a) la intervención económica estatal y las prácticas empresarias favorecieron durante esos años la difusión de diversos APA, y b) la difusión de los ámbitos permitió la consolidación de una fracción empresaria estrechamente vinculada al funcionamiento del denominado *complejo económico estatal-privado*⁴ (en adelante, CEEP), entendido como el conjunto de actividades económicas que realiza el Estado a través de sus empresas y reparticiones en articulación con algunas firmas privadas que se vinculan como contratistas, proveedoras y/o clientas.

Para demostrar estas hipótesis, se articulan categorías de análisis provenientes de diversas corrientes teóricas. Del neoinstitucionalismo se recuperan los conceptos relacionados con la calidad de la intervención estatal (*capacidades estatales, coherencia y cohesión corporativa de la burocracia y crisis estatal*), del neomarxismo se retoman las nociones de *autonomía relativa, colonización de aparatos estatales y estrategias de acción empresaria*, y, finalmente, de la teoría económica schumpeteriana y kaleckiana se recuperan los conceptos de *cuasi-rentas de privilegio* y conformación de *monopolios no innovadores ni transitorios* para entender los procesos de acumulación empresaria.

Para ordenar la exposición, el trabajo se divide en tres apartados: en el primero se definen las herramientas analíticas necesarias para abordar el estudio de la relación entre la intervención estatal y el comportamiento empresario en el caso argentino. Se hace hincapié en la articulación existente entre estas variables para poder entender el proceso de conformación y difusión de diversos APA, proceso que resulta insoslayable al momento de pensar las modificaciones en el perfil de la cúpula empresaria privada, el deterioro de la calidad de la intervención estatal y las transformaciones regresivas operadas en el patrón de acumulación desde mediados de los años setenta hasta fines de los ochenta.

En el segundo y tercer apartado se presentan articuladamente los resultados obtenidos en la indagación empírica de las diversas variables involucradas en el problema de investigación desde una perspectiva histórica. Se reconstruye la orientación y la calidad de la intervención estatal y el desempeño de la cúpula empresaria en la segunda fase de la industrialización sustitutiva (ISI), su crisis y

⁴ Este concepto fue acuñado por Schvarzer (1979), y en su formulación original alude a las articulaciones existentes entre el sector público y privado en torno a un conjunto de actividades económicas de producción muy precisas: siderurgia, petroquímica, construcción de grandes obras de infraestructura, provisión de servicios claves, etc. Para un análisis de las consecuencias que el funcionamiento de este complejo generó sobre el perfil de los grandes agentes económicos desde la última dictadura, consultar Castellani (2004b y 2006) y Schvarzer (1982).

desmantelamiento durante la dictadura, y la convalidación de un nuevo modelo de acumulación centrado en la difusión de las operaciones de valorización financiera de capital durante los primeros años de la restauración democrática. De este modo, se destacan las características principales que presentó el proceso de difusión de los APA y sus consecuencias sobre el perfil y desempeño de la cúpula empresaria.

Finalmente, desde una mirada sistemática, se presentan brevemente las reflexiones que surgen de analizar el derrotero de cada una de las variables involucradas en la conformación de los APA así como también las principales transformaciones operadas en la cúpula empresaria.

Ámbito privilegiado de acumulación: una categoría analítica para pensar la relación entre la intervención estatal y el comportamiento empresario en la historia argentina reciente

Nochteff fue uno de los primeros autores que enfatizó la importancia de la naturaleza estructural de la relación que se establece entre el Estado y los grandes agentes económicos para explicar las evidentes dificultades que presenta la Argentina a la hora de conformar un patrón de desarrollo sostenido a lo largo del siglo XX. La combinación de perspectivas teóricas (schumpeteriana y kaleckiana) y la evidencia proporcionada por las investigaciones históricas y económicas existentes hasta ese momento le permitieron concluir que:

- La economía argentina se corresponde con el tipo de economías de *adaptación tardía* a los cambios tecnológicos que se generan externamente;
- En este tipo de economías, las cuestiones relacionadas con las políticas de investigación científica y tecnológica no se encuentran en el centro de la agenda, ni del Estado ni de la *élite económica*⁵;
- La élite económica argentina no compitió por la obtención de *cuasi-rentas tecnológicas*; por el contrario, durante la mayor parte del siglo XX se protegió de la

⁵ Nochteff define a la élite económica como «el conjunto de empresarios individuales o de organizaciones empresarias de mayor peso económico y político, que moldean el sendero del resto de los agentes económicos (incluidos los administradores de las empresas estatales o quienes tomen las decisiones que definen las estrategias de dichas empresas)» (Nochteff, 1994: 39). En este sentido, el concepto está completamente despojado de las connotaciones propias de la teoría elitista, en cualquiera de sus versiones.

competencia a través de la formación y consolidación de *monopolios no innovadores ni transitorios*⁶ sostenidos por el accionar estatal;

- El proceso de adaptación a las oportunidades generadas externamente (con imitación tecnológica tardía) y la conformación de monopolios no innovadores ni transitorios constituye para le élite económica una *opción blanda* (la opción dura implicaría el riesgo propio de una conducta innovadora que procura la obtención de cuasi-rentas tecnológicas en base a la conformación de monopolios innovadores y transitorios);
- Desde el punto de vista de la economía en su conjunto, la opción blanda no permite iniciar un proceso de desarrollo sostenido, sino una sucesión de *booms* o *burbujas* que cuando se terminan dejan sólo unas «gotas» aisladas de capacidades tecnológicas que no permiten iniciar un nuevo ciclo de desarrollo. Esto conduce a un menor crecimiento del ingreso en el largo plazo por la debilidad en la intensidad de expansión de los factores que sostienen el proceso.

Ahora bien, más allá de los cambios que puedan producirse en la composición estructural y en el peso relativo de sus distintas fracciones que la componen, en el esquema elaborado por Nochteff la élite económica argentina mantiene dos rasgos bien definidos: la sistemática búsqueda de *cuasi-rentas de privilegio* y la adaptación a las ventajas generadas en el contexto externo. Efectivamente, tomando en cuenta la naturaleza de la intervención económica realizada por el Estado en las últimas décadas y considerando el comportamiento cuasi-rentístico que caracteriza a las grandes empresas, Nochteff concluye que «la élite» no logró constituirse en un agente social capaz de impulsar un proceso de desarrollo sostenido de la economía o, lo que es igual, iniciar un círculo virtuoso de crecimiento basado en la obtención de cuasi-rentas tecnológicas. Por el contrario, realizó periódicamente un conjunto de *opciones blandas* de adaptación tardía a los

⁶ Definidos como posiciones monopólicas que se originan en la intervención estatal y que posibilitan que las firmas internalicen beneficios extraordinarios, denominada cuasi-renta de privilegio. A diferencia de las derivadas de la innovación tecnológica, estas cuasi-rentas se generan por un conjunto de regulaciones estatales que permiten que las empresas fijen posiciones oligopólicas en sus respectivos mercados y tengan la posibilidad de hacer un manejo discrecional de los precios y de la oferta de bienes y/o servicios; de esta forma, el volumen de beneficios obtenidos por las empresas involucradas, y la posibilidad de utilizarlos para expandirse, no se desprende de la optimización de la estructura de costos, sino de un incremento de los ingresos originado en diversos mecanismos discrecionales de fijación de precios avalados por el aparato estatal. Por esta razón, el carácter de estas cuasi-rentas no es transitorio, ya que no se erosionan por la competencia como en el caso de las cuasi-rentas tecnológicas, sino que se mantienen tanto tiempo como dure la acción estatal que sostiene el privilegio. Al respecto, consúltese Nochteff (2004).

cambios producidos en el contexto internacional, dando lugar a una serie de procesos de crecimiento inestable o *ciclos de burbujas* que impidieron conformar un sustento tecnológico desde el cual se pudiera iniciar un proceso de desarrollo al estilo schumpeteriano (1994: 27).

En efecto, al considerar el caso argentino se observa que ni los grandes agentes económicos intentaron conformar un patrón de desarrollo estable, ni el Estado logró «forzar» a las grandes firmas a realizar una opción más dura basada en un cambio tecnológico; por el contrario, el aparato estatal ayudó a mantener el perfil adaptativo de la élite económica al sostener mediante sucesivas intervenciones aquellos mecanismos que les permitían obtener cuasi-rentas de privilegio.⁷

Las investigaciones realizadas hasta el momento por Ricardo Sidicaro (2001 y 2002) sobre la relación entre el Estado y los actores socioeconómicos predominantes complementan la interpretación de Nochteff sobre el papel de la intervención estatal en el perfil del comportamiento empresario.⁸ Utilizando categorías analíticas tributarias de la teoría weberiana, el autor concluye que la calidad de las instituciones estatales, entendida como una adecuada combinación de capacidades de diversa índole y autonomía relativa respecto de los sectores económicamente más poderosos, es una variable crucial para entender el comportamiento de la clase capitalista y los resultados de las diversas intervenciones que el Estado realiza a los efectos de orientar el modelo de acumulación en una sociedad.

La experiencia argentina de las últimas décadas muestra con toda claridad el debilitamiento de estas capacidades estatales, debilitamiento que, según el autor, torna cada vez más ineficientes las intervenciones programadas por los diferentes elencos gubernamentales, profundizando así la *crisis estatal*⁹ iniciada con la caída del «primer peronismo» en 1955. Esta crisis, no implicó necesariamente el abandono del paradigma intervencionista (de hecho, las intervenciones estatales en materia económica se multiplicaron a lo largo de toda la segun-

⁷ Los resultados de la investigación doctoral de Hernán Thomas sobre las características y el derrotero del sistema nacional de innovación argentino desde la segunda fase de la ISI hasta la década del noventa confirman estas apreciaciones. Al respecto, véase Thomas (1999), capítulo 6.

⁸ Sidicaro define a los actores socioeconómicos predominantes en cada momento histórico como los «diferentes sectores empresarios o intereses económicos cuyas actividades y estrategias afectaban decisivamente las orientaciones y la evolución del sistema económico nacional» (2001: 23). Nótese la semejanza con la definición de élite económica elaborada por Nochteff.

⁹ Entendida como un conjunto de rasgos empíricamente captables: «desorganización administrativa, primacía de actividades burocráticas no coordinadas, pérdida de motivaciones y de creencias en el servicio público, determinación de decisiones en connubio con los intereses privados, rotación de colonizaciones inestables de sus aparatos por parte de actores socioeconómicos predominantes, etc.» (Sidicaro, 2001: 95).

da fase de la ISI en consonancia con la difusión de las ideas desarrollistas); sin embargo, cabe destacar que ese aumento de la intervención se dio en un contexto de alta conflictividad social, desarticulación burocrática e inestabilidad institucional, factores todos que erosionaron notablemente la calidad de la intervención favoreciendo el despliegue de conductas cuasi-rentísticas por parte de los grandes agentes económicos. A partir de la última dictadura militar, la crisis se va a potenciar por la pérdida de autonomía del Estado a favor de las grandes empresas, situación que se va a agudizar aún más durante el primer gobierno democrático.

Ahora bien, al poner el énfasis en la articulación Estado/empresarios para analizar las posibilidades o restricciones al desarrollo que un patrón de acumulación es capaz de propiciar, es necesario construir una nueva categoría analítica. Tomando en cuenta los desarrollos anteriores, se propone una interpretación complementaria centrada en el análisis del proceso de difusión de los APA. Esto conduce a dos cuestiones fuertemente interrelacionadas: por un lado, la vinculación que se establece entre la intervención estatal, el comportamiento de los grandes agentes económicos y la generación y sostenimiento de los ámbitos, y, por otro, las consecuencias que genera la expansión de tales espacios de acumulación sobre el perfil de la cúpula empresaria, el funcionamiento del aparato estatal y el desenvolvimiento del modelo de acumulación.

Pero, ¿qué se entiende exactamente por *ámbito privilegiado de acumulación*?, ¿qué semejanzas y diferencias existen entre los ámbitos y los monopolios no innovadores ni transitorios analizados por Nochteff?

Tomando en cuenta su función, los ámbitos se definen como una fuente de generación de cuasi-rentas de privilegio para las empresas privadas que operan en él. Si se consideran sus características constitutivas y su modo de funcionamiento, puede pensarse a estos ámbitos como una red integrada por prácticas, actores, actividades económicas y regulaciones normativas que permiten la generación y sostenimiento de diversos mecanismos de obtención de cuasi-rentas de privilegio que son apropiadas por las firmas privadas involucradas.

Si bien esta definición recupera algunos de los elementos que caracterizan a los monopolios no innovadores ni transitorios, se diferencia de estos en dos sentidos: por un lado, porque puede haber ámbitos privilegiados sin que se formen, necesariamente, estructuras y/o posiciones monopólicas (como sucede en el caso de algunas transferencias directas o indirectas de recursos públicos hacia ciertas empresas); por otro lado, porque la definición convencional de monopo-

lio u oligopolio hace alusión a cuestiones mayoritariamente económicas (composición de la oferta y de la demanda, mecanismos de formación de precios, tamaño de las empresas, etc.) que soslayan aspectos sociológicos y políticos fundamentales en el proceso de origen y mantenimiento de los APA.

En efecto, las variables económicas, a pesar de ser muy relevantes para identificar y describir el funcionamiento de este tipo de entramados, no son suficientes para entender el comportamiento de los actores involucrados en ellos. Por el contrario, la noción de APA incorpora una mirada más amplia en tanto introduce dimensiones de análisis vinculadas con el comportamiento de los actores sociales implicados (y no sólo de los agentes económicos), recupera para el análisis las diversas formas de articulación que se dan entre los mismos, y, especialmente, considera que la calidad de la intervención estatal constituye una variable central en la explicación de la formación y/o sostenimiento de los mismos.

Precisamente, aunque los APA se originen en la intervención estatal (por cierto, cada vez más condicionada por el comportamiento de la clase empresaria), sólo se pueden sostener si funciona una amplia y difusa trama de relaciones que articule los intereses de funcionarios, burócratas y capitalistas. Estas relaciones pueden ser de distinto tipo, pero en todos los casos generan el mismo resultado: sostener, diversificar y/o expandir los APA existentes.¹⁰

En términos analíticos, se pueden diferenciar cinco tipos de articulación posible entre el sector público y el privado que permiten conformar y/o sostener los ámbitos. A su vez, estas vinculaciones se diferencian por su grado de institucionalización, legalidad y visibilidad. Como la distinción es analítica, en la práctica suelen darse en forma conjunta. Estas son:

- las *prácticas institucionalizadas* que llevan adelante las empresas a través de los mecanismos formales y actores corporativos tradicionales;
- las *prácticas de influencia directa (lobby)* ejercidas de un modo mucho más informal que las anteriores por empresarios, directivos y/o agrupaciones no institucionalizadas del empresariado;
- las *prácticas de colonización* de algunos reductos de la administración pública por parte de los empresarios (o de sus representantes), práctica que coloca en

¹⁰ Esta definición se distancia de las tradicionales miradas neoliberales o neoinstitucionalistas sobre el papel del Estado en la difusión de comportamientos *rent seeking*, ya que supone que las rentas no son el resultado de la existencia de un funcionariado esencialmente corrupto, sino que surgen de varias y complejas articulaciones que se dan entre funcionarios y empresarios, en cada momento histórico, tal como se verá inmediatamente.

puestos decisorios centrales de la Administración Pública a personas que, aunque no necesariamente por su origen social, están comprometidas con la defensa de los beneficios obtenidos por los empresarios involucrados en los APA y, en ese sentido, operan como representantes del empresariado dentro de la administración pública;

- las *prácticas colusorias* (similares a las que se dan en cualquier mercado oligopólico)¹¹, ya sea entre las empresas privadas o entre estas y las firmas estatales; y, finalmente,
- las *prácticas de corrupción*, consistentes en el pago de sobornos a los miembros del sector público para garantizar que estos actúen en favor de los intereses de los empresarios del sector privado.

Ahora bien, como se mencionó oportunamente, estas prácticas de articulación entre el sector público y el privado constituyen el «soporte» de los APA, en tanto posibilitan su sostenimiento y expansión.¹² El mantenimiento de las redes de intereses, incluso ante el cambio de la gestión económica o hasta del propio patrón de acumulación general, facilita aún más la obtención de cuasi-rentas de privilegio por parte de las empresas privadas involucradas en ellos.

En efecto, la progresiva pérdida de calidad de la intervención estatal, originada en un deterioro de sus capacidades de toda índole, aumenta considerablemente los rasgos más perversos del sistema. En vez de realizar intervenciones estratégicas que permitan superar los problemas económicos más acuciantes (más allá de cual sea el diagnóstico que en ese momento se tenga sobre los mismos), el accionar estatal, desarticulado y debilitado por la conjunción de las prácticas mencionadas, termina incrementando el poder económico de la fracción empresaria privilegiada por el accionar estatal, situación que retroalimenta el círculo vicioso del estancamiento. Precisamente, al obtener mayor poder económico, esta fracción empresaria puede ejercer mejor las diversas prácticas señaladas en procura de sostener los ámbitos que facilitan su proceso de internalización de

¹¹ Las prácticas colusorias aluden a los acuerdos (explícitos o implícitos) que se establecen entre las empresas que operan en un mercado oligopólico a los efectos de fijar conjuntamente precios, nivel de producción, cuotas de mercado, etc. Estos acuerdos permiten a las empresas operar en condiciones de escaso riesgo y obtener beneficios monopolísticos, es decir, derivado del manejo discrecional de los precios.

¹² Tal como acertadamente señalara Claus Offe (1985), la clase empresaria cuenta, además, con la capacidad de ejercer «acciones estructurales», es decir, prácticas decisivas para el funcionamiento del modelo económico, vinculadas con decisiones microeconómicas como el nivel de producción y de inversión, la contratación de mano de obra, la fijación de precios, etc.

cuasi-rentas de privilegio. A su vez, la expansión y sostenimiento de estos ámbitos conspira con la posibilidad de alcanzar el desarrollo económico, en tanto desalienta las conductas innovadoras. Precisamente, estas aparecen ante los ojos de los capitalistas como excesivamente costosas e innecesarias en un contexto en el que es más redituable ocuparse de conformar APA que generar innovaciones que permitan establecer posiciones monopolíticas transitorias.

A su vez, la existencia de los ámbitos genera profundas transformaciones en el perfil de los grandes agentes económicos, permitiendo la expansión y consolidación de fracciones empresarias privilegiadas por la intervención estatal. El incremento de poder de estas fracciones se traduce en una mayor capacidad de las mismas para incidir sobre el Estado, no sólo para sostener los ámbitos existentes, sino para generar otros nuevos e incluso para orientar el rumbo de las políticas económicas hacia la conformación de patrones de funcionamiento más concentrados y centralizados en términos económicos y más excluyentes en términos sociales.¹³ En este proceso las capacidades estatales mencionadas se van debilitando aún más, dificultando la realización de intervenciones relativamente autónomas de los intereses del capital concentrado.

Pero, ¿cómo es posible reconstruir empíricamente esta compleja relación? En principio, es necesario establecer si la intervención económica estatal genera o no las condiciones propicias para la conformación, expansión y sostenimiento de los ámbitos. Para determinarlo, es menester analizar la orientación y la calidad de la misma. En este sentido, si la orientación da cuenta de la aplicación de políticas tendientes a ampliar el radio de acción del CEEP, un crecimiento de las transferencias de recursos públicos hacia el capital concentrado local, y/o la presencia de rasgos regresivos en el patrón de acumulación (estancamiento y concentración de los ingresos y la producción, por ejemplo); y, a su vez, la evaluación de la calidad muestra una progresiva erosión de las capacidades y de los niveles de autonomía relativa del aparato estatal, es posible afirmar que las condiciones para la existencia de los APA son altamente favorables.

En segundo lugar, es necesario analizar las transformaciones en el perfil y desempeño de las grandes empresas. Para hacerlo, se propone trabajar con una muestra intencional integrada por las cien firmas que presentan los mayores niveles de venta del país, clasificadas según diversas variables de corte (sector de

¹³ Si bien existe una profusa bibliografía dedicada a analizar este proceso regresivo del patrón de acumulación, el trabajo más reciente de Basualdo constituye una herramienta incluíble para pensar estas cuestiones (Basualdo, 2006).

actividad, forma de organización de la propiedad, origen del capital y vinculación con las actividades del complejo, entre otras). A través de una serie de indicadores seleccionados que dan cuenta del desempeño económico de las firmas y fracciones empresarias, y mediante el análisis estadístico de los mismos, se puede determinar la existencia o no de un comportamiento diferencial, relativamente favorable para aquella fracción de la cúpula que se encuentra estrechamente vinculada con las actividades desplegadas por el complejo económico estatal-privado. De esta forma, si los diversos indicadores considerados para analizar el comportamiento de ambas variables dieran cuenta de la existencia de un desempeño favorable de la fracción vinculada y de un contexto propicio para la conformación de los ámbitos, es posible confirmar la existencia de un proceso de difusión de los APA vinculados al funcionamiento del complejo.

El proceso de difusión de ámbitos privilegiados de acumulación durante los últimos años de la etapa sustitutiva (1966-1975)

Más allá de sus profundas diferencias, los distintos gobiernos que se sucedieron durante los últimos años de la etapa sustitutiva de importaciones consideraron que el Estado era un actor insoslayable a la hora de encarar un proceso de cambio estructural en materia económica. En tanto agente impulsor del desarrollo, el aparato estatal debía garantizar, mediante diversas y selectivas intervenciones, el incremento de la acumulación de capital (especialmente en el sector industrial), a los efectos de procurar una expansión de los ingresos y una resolución definitiva para la crisis recurrente que aquejaba al sector externo, y que se había hecho evidente durante los primeros años de la segunda fase de la ISI.

Sin lugar a dudas, y obviando los derroteros particulares seguidos por cada una de las gestiones ministeriales que se sucedieron en esos años, entre 1966 y 1974 se consiguió mantener la tendencia creciente en la evolución del PBI, del empleo y de las exportaciones industriales, y un notable incremento en el desempeño del PBI industrial (cerca del 8% anual), en un contexto de distribución progresiva de los ingresos. Este particular derrotero del patrón de acumulación (que, no obstante sus limitaciones, había logrado mejorar sustantivamente los principales indicadores macroeconómicos y sociales) se interrumpió bruscamente con el *shock* «estabilizador» de junio de 1975, dando origen al *régimen de alta inflación* que se mantuvo en vigencia por más de quince años.

Ahora bien, estos considerables logros se obtuvieron gracias a una fuerte ampliación de las funciones económicas del Estado, que se orientaron en tres direcciones complementarias: el incremento de las actividades que regulan la actividad económica, el control de los principales mecanismos de distribución del ingreso y el aumento de las actividades estrictamente productivas. Sólo tomando en cuenta sus funciones como empresario, el peso económico del Estado se acrecentó considerablemente desde 1970, y en 1975 llegó a representar el 8,5% del PBI y el 25% de la inversión bruta interna fija. Hacia ese mismo año, existían en el país más de 300 empresas públicas, 50 de las cuales se ubicaban entre las primeras 200 del país, según su volumen de ventas. El valor agregado generado por las firmas estatales en algunas actividades estratégicas representaba entre el 40% y el 70% del total de la rama/sector considerado. Estos indicadores permiten inferir que gran parte de los avances logrados en el proceso de acumulación durante los últimos años de la ISI se generaron gracias a la dinámica que adquirió la intervención económica estatal, sobre todo si se tiene en cuenta que la inversión privada en activos fijos se mantuvo relativamente estancada a lo largo del período en cuestión, y que, año tras año, fue creciendo el monto de activos líquidos fugados por los agentes privados al exterior.

En efecto, el tan buscado «socio capitalista» necesario para encarar un proceso de desarrollo sostenido no «apareció» en ningún momento durante el período considerado. Las empresas privadas extranjeras (a las que apuntaba originalmente el plan ideado por el ministro de Onganía, Krieger Vasena) retrajeron sus inversiones a partir de 1970, y durante el período peronista (1973-1976) no se detectan nuevas radicaciones significativas. Por su parte, la «apuesta» al capital nacional orquestada con el «giro nacionalista» que adquirió la gestión económica desde 1970 tampoco logró los frutos esperados: la mayoría de las inversiones en activos fijos realizadas por capitalistas nacionales durante los últimos años de la ISI estuvieron fuertemente subsidiadas por el Estado.¹⁴

Ahora bien, al colocar toda la responsabilidad del despegue sobre el accionar estatal, cabría esperar una mejor sustantiva en sus capacidades de gestión; pero, paradójicamente, la calidad de la intervención estatal durante los últimos años de la ISI se fue deteriorando progresivamente como resultado de tres factores complementarios:

¹⁴ Al respecto, consultar especialmente Castellani (2006), capítulo IV.

- la pérdida de *autonomía relativa* derivada, por un lado, del proceso de progresiva *colonización* de ciertos reductos estatales claves para la gestión económica por parte de los empresarios y/o sus representantes orgánicos (fenómeno que adquirió una notable magnitud durante los años de la «Revolución Argentina»); y, por otro, del proceso de *corporativización* de los aparatos del Estado producido durante la experiencia peronista;
- la pérdida de las *capacidades administrativas* derivada de la inexistencia de una carrera burocrática y de la incoherencia en la aplicación de los diferentes programas diseñados para impulsar el desarrollo de la economía por la superposición de tareas y competencias entre las diferentes reparticiones públicas;
- la pérdida de *capacidades financieras*, fenómeno que se hizo acuciante en los últimos tramos de la gestión peronista y que impidió continuar con la implementación de ciertos proyectos centrales para sostener el crecimiento.

La perversa combinación de inestabilidad institucional, expansión de la intervención económica del Estado y deterioro de la calidad estatal generó las condiciones propicias para la difusión acelerada de diversos APA, la mayoría de ellos vinculados al funcionamiento del CEEP. Con la gestión de Krieger Vasena se comenzó a sellar una relación de connivencia entre varios reductos de la Administración Pública y algunas de las empresas proveedoras de bienes y servicios, relación que dio lugar al surgimiento de la vulgarmente denominada «patria contratista». Esta particular colusión público-privada, apoyada en un proceso de colonización y consecuente pérdida de autonomía relativa del Estado, se tradujo en un manejo discrecional de los marcos normativos que garantizaron el pago de sobrepuestos y las reservas de mercado, entre otros de los muchos privilegios otorgados al capital concentrado local durante esos años.¹⁵

En efecto, el Estado destinó durante los últimos años de la ISI cuantiosos recursos para la formación de capital público y privado. Además de equipar a sus propias empresas, mejorar y ampliar la infraestructura de transporte y comunicaciones, y de fomentar la concreción de grandes emprendimientos mixtos, se utilizaron diversos mecanismos de transferencia directa o indirecta hacia las grandes firmas. Entre los más importantes, se destacan: los subsidios directos, las exenciones y diferimientos impositivos, las líneas preferenciales de financiamiento interno, los vastos planes de obras públicas y la aplicación de precios diferenciales

¹⁵ Para un análisis en profundidad del funcionamiento del APA generado en torno a la realización de obras viales entre 1968 y 1970, consultar Castellani, *op.cit.*, capítulo V.

en las operaciones de compra y venta de bienes y servicios realizados por el Estado.¹⁶ En un marco de alta protección y de tasas de interés reales negativas, esos recursos contribuyeron con el proceso de reproducción ampliada del capital (aunque en una magnitud inferior a la necesaria para superar las trabas estructurales del modelo, que se manifestaban en recurrentes crisis en el sector externo).

Pero, a la vez, estas intervenciones permitieron el surgimiento de una fracción empresaria que pudo insertarse exitosamente y escalar posiciones dentro de la cúpula, al amparo de las cuasi-rentas obtenidas en los diversos ámbitos privilegiados de acumulación que se fueron conformando en torno al funcionamiento del CEEP. De hecho, en 1975 se había duplicado la cantidad de firmas vinculadas al complejo dentro de la cúpula en relación con las existentes en 1966 (pasando de 8 a 17), se triplicó el nivel de participación de la fracción en la generación de las ventas totales (de 6.4% a 18.7%, respectivamente), y todas las empresas vinculadas obtuvieron rentabilidades sobre ventas positivas en 1975, cuando la mayoría de las restantes firmas presentó fuertes quebrantos operativos (ver cuadro 1).

CUADRO 1: Evolución del perfil de la cúpula empresaria según la vinculación de las firmas con las actividades propias del CEEP. Años seleccionados.

CEEP	1966	1969	1972	1975
Vinculadas*				
Cantidad	8	12	11	17
% Ventas	6.4	8.8	10.3	18.7
% Utilidades	9.4	11.4	14.1	626.9
Rentabilidad s/ Ventas	7.0	7.6	5.6	4.7
No vinculadas				
Cantidad	88	88	89	83
% Ventas	93.6	91.2	89.7	81.3
% Utilidades	90.6	88.6	85.9	(526.9)
Rentabilidad s/ Ventas	4.6	5.7	3.9	(0.9)
Rentabilidad cúpula	4.9	5.9	4.1	0.1
Total Cúpula	96	100	100	100

¹⁶ Los trabajos de Marcelo Rougier (2004) y Jorge Schvarzer (1979) son referencias obligadas para profundizar estas cuestiones.

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

Fuente: Elaboración propia en base a los *rankings* empresarios presentados en *Panorama de la Economía Argentina y Prensa Económica*, años 1967, 1970, 1973 y 1976.

Es posible considerar que las intervenciones desplegadas durante los últimos años de la ISI facilitaron el surgimiento de una nueva fracción en el espectro de las grandes firmas locales vinculadas estrechamente con las actividades del complejo. A su vez, la articulación entre ambas variables (intervención estatal y desempeño empresario) permiten suponer la conformación de APA.

Para una confirmación de los resultados obtenidos en el análisis más general, es necesario establecer el perfil de esta nueva fracción. Estos datos indican que las firmas vinculadas a las actividades del complejo eran en su mayoría de capital nacional (11 sobre 17) y pertenecían a los principales grupos económicos que operaban en el país en 1975. Además de tener una fuerte articulación con las actividades económicas del Estado (ya sea como proveedoras, contratistas o clientas), recibieron diferentes tipos de beneficios promocionales a lo largo de los años considerados debido a su privilegiada inserción sectorial (ver cuadro 2).

CUADRO 2: Perfil de las firmas pertenecientes a la fracción vinculadas al funcionamiento del CEEP en 1975.

Empresa	Sector/rama de actividad	Tipo de Empresa *	Grupo al que pertenece	Percepción de beneficios promocionales entre 1966 y 1975	Formas de vinculación con el CEEP	Organismo /empresa pública vinculada
Acindar	Industria siderúrgica	GL	ACINDAR	a) Régimen de promoción industrial en sector siderúrgico b) Créditos a tasas preferenciales otorgados por el BIR/BANADE c) Participación estatal en el paquete accionario de la firma	Comprador a de insumos elementales al Estado	SOMISA
Benito Roggio	Construcción	GL	ROGGIO	Sin datos	Construcción Obra Pública	DNV
Bridas	Petróleo	GL	BRIDAS	Sin datos	Provedora insumos Construcción Pública	YPF y Gas del Estado DNV
Celulosa Argentina	Industria celulósica	GL	CELULOSA ARGENTINA	Régimen de Promoción Industrial en el sector celulosa y papel	Pertenece a rama estratégica del complejo fuertemente promocionada	
Corcemar	Industria cementera	GL	CORCEMAR	Régimen de promoción industrial en el sector cementero	Pertenece a rama estratégica del complejo fuertemente promocionada	
Dálmine-Siderca	Industria siderúrgica	CE	TECHINT	Créditos y garantías otorgados por el BIR/BANADE	Compradora de insumos claves al Estado Vendedora de productos a empresas públicas	SOMISA YPF

Electroclor	Industria Petroquímica	GL	CELULOSA ARGENTINA	a) Participación estatal en el paquete accionario de la firma b) Participación promocionada en la concreción de un “polo de desarrollo”	Promoción industrial sector petroquímico, vinculada a un emprendimiento o fuertemente promocionado por el Estado Compradora de insumos	PBB DGFM YPF
Impresit	Construcción	GL	MACRI	Sin datos	Construcción Obra Pública	DNV
Loma Negra	Industria cementera	GL	LOMA NEGRA	Régimen de promoción industrial en el sector cementero	Pertenece a rama estratégica del complejo fuertemente promocionada	
Minetti y Cía.	Industria cementera	ELI	No corresponde	a) Régimen de promoción industrial en el sector cementero b) Créditos para activos fijos otorgados por el BIR/BANADE	Pertenece a rama estratégica del complejo fuertemente promocionada	
Panedile	Construcción	ET	No corresponde	Sin datos	Construcción Obra Pública	DNV
Pasa	Industria Petroquímica	ET	No corresponde	Régimen promoción industrial para el sector petroquímico	Promoción Industrial sector petroquímico Compradora de insumos elementales a empresas públicas	DGFM- YPF
Cía Naviera Pérez Companc	Petróleo	GL	PÉREZ COMPANC	a) Participación estatal en el paquete accionario b) Créditos y garantías otorgados por el BIR/BANADE	Proveedora insumos claves	YPF- Gas del Estado

* *Nota:* Tomando en cuenta la clasificación propuesta por Azpiazu y Basualdo en sus numerosos trabajos sobre cúpula empresaria, se considera Grupo Local (GL) a los grupos económicos de capital nacional; Conglomerados Extranjeros (CE), a los grupos económicos de capital extranjero; Empresas Locales Independientes (ELI), a las empresas nacionales que no forman parte de grupos económicos; Empresas Transnacionales (ET), a las firmas extranjeras que no forman parte de conglomerados; y Asociaciones, a las empresas cuya propiedad está en manos de capitales diversos, ya sean de origen nacional, extranjero o mixto, público o privado.

Fuente: Elaboración propia en base a diversas fuentes primarias y secundarias: Anuarios de la DNV, Anuarios del BANADE, Revista *Prensa Económica*, Rougier (2004a), Schvarzer (1978 y 1996), Azpiazu y Basualdo (1990), Acevedo *et.al* (1990) y Basualdo (2006).

Las transformaciones operadas en la cúpula así como la orientación y calidad de la intervención económica estatal permiten afirmar que durante los últimos años de la ISI, se fueron generando las condiciones propicias para la difusión de diversos APA en torno a la implementación de las principales políticas públicas destinadas a ampliar las actividades del CEEP, proceso que se sostuvo por las distintas prácticas de articulación posibles entre los integrantes del sector público y los del sector privado interesados en el mantenimiento de estos espacios de generación de *cuasi-rentas de privilegio*.

El proceso de difusión de ámbitos privilegiados de acumulación durante la primera etapa del «modelo de valorización financiera» (1976-1989)

Durante la última dictadura militar se realizó uno de los ajustes más radicales sobre la economía argentina, a punto tal que se logró dismantelar la estrategia sustitutiva y configurar un patrón de acumulación centrado en la difusión de los denominados «mecanismos de valorización financiera del capital»¹⁷. En este nue-

¹⁷ En una sucinta pero precisa caracterización de estos mecanismos, Basualdo (2000) afirma que «desde 1979 en adelante, cuando en el marco de un tipo de cambio decreciente en el tiempo confluyen la Reforma Financiera con la apertura externa en el mercado de bienes (importadora) y el mercado de capitales (endeudamiento externo), el grueso del endeudamiento de las grandes firmas no se orientó prioritariamente a posibilitar la actividad específica de la firma, sino que se

vo contexto, las múltiples transferencias de recursos públicos existentes se acrecentaron por la dinámica expansiva que adquirió el complejo, en el marco de una gestión estatal cada vez más heterónoma y contradictoria, que combinaba elementos propios de la ortodoxia con prácticas intervencionistas.¹⁸ En efecto, durante esos años se articularon los intereses de ciertas fracciones de las Fuerzas Armadas, comprometidas con el mantenimiento de la intervención estatal en el fomento de las ramas industriales consideradas estratégicas para el funcionamiento del CEEP, con los de una incipiente fracción de la cúpula empresaria estrechamente vinculada a sus actividades, y con un equipo económico integrado por hombres fuertemente relacionados con el mundo empresario, confluencia que, junto con la intensidad y alcance del plan represivo, permitió modificar de manera radical las relaciones de fuerza entre las diversas fracciones sociales.

Este significativo deterioro en la calidad de la intervención estatal, producto de la colonización empresaria y de la creciente incoherencia corporativa de las burocracias, sumado a la nueva orientación que el equipo económico liderado por Martínez de Hoz le había impreso a la política económica, permitió que se sumaran a los mecanismos de privilegio derivados de las funciones empresarias y de fomento industrial selectivo encaradas por el Estado otros tipos de beneficios relacionados con el particular modo de funcionamiento del sector externo y financiero.

Efectivamente, el nuevo contexto macroeconómico (caracterizado por la apertura comercial, la reforma financiera y la elevada disponibilidad de fondos externos), y la ausencia de actores sociales que, como durante los años previos, pusieran límites al accionar de los capitalistas, generaron las condiciones propicias para iniciar un perverso ciclo de acumulación de excedente a favor de las fracciones más concentradas del capital local, que se iniciaba en alguno de los múltiples «nichos de negocios» generados por el accionar estatal y culminaba en el circuito financiero internacional, lugar en donde las grandes empresas volcaban gran parte de sus excedentes en forma de activos líquidos. De esta forma, el patrón de acumulación adquirió un cariz profundamente regresivo y la crisis

destinó [...] a la realización de colocaciones financieras en el mercado interno e internacional. Esta operatoria le permitió al capital oligopólico obtener una ingente renta que, en buena medida, se canalizó hacia el exterior, desvinculándose del proceso económico local. Más aún, ese es uno de los destinos importante de endeudamiento externo, sino en muchos casos del interno e incluso de una parte de las utilidades obtenidas en el desarrollo de su actividad económica», pp. 28 y 29.

¹⁸ Para profundizar estas cuestiones, véase Pucciarelli (2004) y Castellani (2007).

estatal se potenció en forma paralela al crecimiento exponencial de las firmas vinculadas al funcionamiento del complejo y beneficiadas por las diversas transferencias de recursos públicos registradas durante esos años.

En efecto, incluso, en plena vigencia de la política aperturista y del principio de «subsidiariedad» del Estado en la actividad económica, se promocionaron desde el aparato estatal importantes proyectos de inversión dirigidos hacia ramas y empresas especialmente seleccionadas.¹⁹ Más allá del discurso «eficientista» del equipo económico, y del carácter ortodoxo de muchas de sus principales medidas, se fue consolidando una especie de entramado corporativo entre el sector público y el privado que resultó completamente funcional a los intereses de las fracciones más concentradas del capital.

Este debilitamiento de los marcos institucionales en los que se desarrollaba la actividad de los principales actores socio-económicos, sumado al control de las principales decisiones económicas por parte de diversos miembros de la clase empresaria y a los cambios producidos en el funcionamiento del modelo económico, favorecieron notablemente la difusión de los APA. En especial, si se considera que se produjeron múltiples y cruzados enfrentamientos entre las diferentes fracciones de la alianza gubernamental en torno al papel que debía cumplir el Estado en la actividad económica que contribuyeron en el debilitamiento de la calidad de la gestión pública. Precisamente, la combinación de transformaciones estructurales e institucionales, transferencias sectoriales diversas y ampliación de las funciones del CEEP favorecieron la expansión de las grandes firmas articuladas directamente a las actividades económicas del Estado.

Justamente, durante la última dictadura se produjeron profundas transformaciones en el perfil y desempeño de la cúpula empresaria que demuestran la positiva incidencia que tuvo la vinculación con las actividades desplegadas por el complejo para las grandes firmas privadas. A pesar de que todas las empresas de la muestra tuvieron la posibilidad de usufructuar los diversos mecanismos de valorización financiera de capital generados por la nueva dinámica que adquirió el modelo de acumulación, el desempeño de las firmas vinculadas al complejo fue mucho más favorable que el de las no vinculadas, ya que aumentaron en cantidad (pasando de 18 a 30, entre 1976 y 1983), generaron más del 50% de las utilidades de la cúpula en todos los años registrados (a pesar de tener una participación minoritaria en el total de las ventas) y obtuvieron tasas de rentabilidad

¹⁹ Un análisis detallado de este proceso se encuentra en Schvarzer (1982).

sobre ventas relativamente más elevadas a lo largo de todo el período considerado (ver cuadro 3).

CUADRO 3: Evolución del perfil de la cúpula empresaria según la vinculación con el CEEP. Años 1976-1979-1983.

Complejo estatal-privado	1976	1979	1983
Vinculadas			
% Empresas	18	22	30
% Ventas	19.9	19.4	27.6
% Utilidades	21.5	28.6	65.9
Rentabilidad s/ Ventas	9.6	7.5	20.5
No vinculadas			
Cantidad	82	78	70
% Ventas	80.1	80.6	72.4
% Utilidades	78.5	71.4	34.1
Rentabilidad s/ Ventas	8.8	4.5	4.0
Rentabilidad cúpula	9.0	5.1	8.6
Total Cúpula	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a los *rankings* empresarios presentados en *Prensa Económica*, años 1977, 1980 y 1984.

Ahora bien, al analizar la composición de esta fracción vinculada al complejo (cuadro 4), se observa que la mayoría de las firmas estaban vinculadas por más de una razón (Sade, Techint, Indupa, Bidas y Desaci son ejemplos ilustrativos al respecto) y, a la vez, la promoción sectorial estratégica del sector petroquímico y la privatización periférica del sector petrolero son las formas más habituales de vinculación con el complejo (entre otras empresas, se destacan Atanor, Astra, Bidas, Pasa, Polisur y Pérez Companc).

También son varias las firmas dedicadas a la construcción de obras públicas de gran porte que, además, en muchos casos se vieron beneficiadas por la

privatización periférica del sector petrolero que generó importantes demandas para este tipo de firmas (tal es el caso de Sade, Sideco y Techint).

Finalmente, la mayor parte de las empresas vinculadas en el año 1983 formaban parte de los grupos económicos locales que más se expandieron durante todo el período (tales como Bidas, Pérez Companc, Garovaglio y Zorraquín, Techint y Macri) y que prácticamente todas se vieron beneficiadas por el proceso de estatización de los pasivos privados iniciado en 1981²⁰.

CUADRO 4: Perfil de las empresas vinculadas al complejo en el año 1983 según sector de actividad, tipo de organización de la propiedad del capital y forma de vinculación con el complejo.

Empresa	Sector y/o rama de actividad	Tipo de Empresa	Grupo al que pertenece	Formas de vinculación con el CEEP	Organismo / empresa pública vinculada
Loma Negra	Cemento	GL	LOMA NEGRA	Promoción Industrial en el sector cementero	
Corcemar	Cemento	GL	CORCEMAR	Promoción Industrial en el sector cementero	
Sade	Construcciones	GL	PÉREZ COMPANC	Construcción Obra Pública Vial, Red de Alumbrado Público y Privatización Periférica en el sector petrolero	DNV / YPF y MCBA
Techint	Construcciones	CE	TECHINT	Construcción Obra Pública y privatización periférica en el sector petrolero y gasífero	DNV / YPF y Gas del Estado

²⁰ Respecto al proceso de estatización de los pasivos privados, consultar especialmente Basualdo (2006) capítulo 3.

Sideco	Construcciones	GL	MACRI	Construcción Obra Pública	DNV
Dycasa	Construcciones	CE	S/D	Construcción Obra Pública	DNV
Desaci	Construcciones	ELI	No corresponde	Construcción Obra Pública y privatización periférica en el sector petrolero y gasífero	DNV; YPF y Gas del Estado
Benito Roggio	Construcciones	GL	BENITO ROGGIO	Construcción Obra Pública	DNV
Celulosa Argentina	Papel	GL	CELULOSA ARGENTINA	Promoción Industrial en el sector papelerero	
Alto Paraná	Papel	GL	CELULOSA ARGENTINA	Promoción Industrial en el sector papelerero	
Papel Prensa	Papel	Asociación Privada/ Estatal		Proyecto Promocionado por el Estado con participación accionaria (aunque sin control). Las empresas privadas que la integran en 1977 son los tres diarios más importantes del país: <i>Clarín</i> , <i>La Nación</i> y <i>La Razón</i>	
Massuh	Papel	GL	MASSUH	Promoción Industrial en el sector papelerero	
Astra	Petróleo	GL	ASTRA	Privatización Periférica del sector petrolero	YPF
Pérez Companc	Petróleo	GL	PÉREZ COMPANC	Privatización Periférica del sector petrolero y gasífero	YPF y Gas del Estado

Bridas	Petróleo	GL	BRIDAS	Privatización Periférica del sector petrolero, gasífero y Construcción Pública	YPF y Gas del Estado
Polisur	Petroquímica	GL	GAROVAGLIO Y ZORRAQUÍN	Promoción industrial en el sector petroquímico Participación en un proyecto promocionado (PBB)	FM-YPF y PBB
Pasa	Petroquímica	ET	No corresponde	Promoción Industrial en el sector petroquímico	FM- YPF
Ipako	Petroquímica	GL	GAROVAGLIO Y ZORRAQUÍN	Participación en un proyecto fuertemente promocionado por el Estado (PBB)	PBB
Compañía Química	Petroquímica	GL	BUNGE Y BORN	Privatización Periférica del sector petrolero	YPF
Atanor	Petroquímica	GL	ATANOR	Promoción Industrial en el sector petroquímico	FM-YPF
Petroquímica Bahía Blanca	Petroquímica	Asociación privada estatal	No corresponde	Proyecto Promocionado por el Estado con participación accionaria. Gas del Estado y FM son dueñas del 51% y el 49% restante pertenece a varias empresas privadas que a su vez están vinculadas como compradoras de insumos elementales al Estado	FM-Gas del Estado, que son propietarias del 51% de la empresa

Indoquim	Petroquímica	CE	LEPETIT-DOW	Promoción Industrial sector petroquímico	FM-YPF
Indupa	Petroquímica	CE	INDUPA	Promoción Industrial sector petroquímico, vinculada a un emprendimiento fuertemente promocionado Compradora de insumos elementales al Estado	FM-YPF-PBB
Acindar	Siderurgia	GL	ACINDAR	Promoción Industrial en siderurgia Compradora de insumos elementales al Estado	SOMISA
Dálmine	Siderurgia	CE	TECHINT	Compradora de insumos claves al Estado	SOMISA
Aluar	Siderurgia	GL	FATE	Proyecto promocionado por el Estado Compradora de insumos claves al Estado Proveedora del complejo militar-industrial	SOMISA FM
Propulsora Siderúrgica	Siderurgia	CE	TECHINT	Compradora de insumos claves al Estado	SOMISA
Aceros Bragado	Siderurgia	GL	ACEROS BRAGADO	Compradora de insumos claves al Estado	
Equitel	Telefonía	CE	SIEMENS	Proveedora de bienes a empresas del Estado	ENTEL
Pirelli Cables	Conductores	CE	PIRELLI	Proveedora de bienes a empresas del Estado	ENTEL-SEGBA

Nota: Para reconstruir la fracción vinculada no se tomaron en cuenta todas las empresas que han sido beneficiadas por las política de promoción industrial, sino sólo aquellas que pertenecen a alguna de las siguientes ramas: siderurgia, petróleo, cemento, papel y petroquímica.

Fuente: Elaboración propia en base al análisis de la siguiente bibliografía: para establecer la participación en privatización periférica y obras públicas, Schvarzer (1982 y 1996) y Bonelli (1984); para el análisis de la política de promoción industrial y la participación en la deuda externa, Acevedo, *et.al.* (1990); para proyectos promocionados por el Estado, tipo de vínculo con el complejo y la empresa o repartición pública vinculada, Schvarzer (1978, 1979, 1982 y 1996), Azpiazu y Basualdo (1990) y Rougier (2004); para el tipo de empresa, el sector de actividad y el grupo de pertenencia, Acevedo, *et.al.* (1990) y *Prensa Económica*, número especial, año 1984.

Con la llegada del nuevo gobierno democrático, la intervención económica estatal mantuvo algunos de los rasgos más perversos engendrados durante la dictadura, y en este sentido contribuyó a afianzar el nuevo patrón de acumulación. Si bien en un principio el gobierno de Alfonsín intentó transformar el papel del Estado en la economía, al poco tiempo la política económica fue adquiriendo un rumbo cada vez más proclive a la ortodoxia que, más allá de diversos vaivenes, concluyó en la aplicación de políticas de estabilización que terminaron de soldar los principales mecanismos de funcionamiento de la «valorización financiera».²¹

Al mismo tiempo, la crisis estatal heredada del período anterior se incrementó por la conjunción de dos factores: el deterioro de las capacidades financieras y administrativas del Estado y la proliferación de acuerdos corporativos con entidades formales e informales del empresariado que socavaron los niveles de autonomía relativa del aparato estatal.

Los resultados generales de los diversos planes aplicados entre diciembre de 1983 y julio de 1989 fueron marcadamente negativos: no se lograron elevar los niveles de inversión para equiparlos a los registrados a comienzos de los años setenta, ni sostener el crecimiento del producto, ni dismantelar el régimen de alta inflación, ni mejorar la distribución de ingreso. Pero más importante aún es que esta intervención permitió que se sostuvieran los principales APA que se habían difundido considerablemente en la dictadura, y en ese sentido contribuyó con el progresivo proceso de debilitamiento estatal (en particular, del Estado empresario que fue dismantelado en los años inmediatamente posteriores), con el fortalecimiento de una fracción empresarial y, en definitiva, con el incremento de las restricciones al desarrollo económico.

En efecto, el gobierno constitucional mantuvo las cuantiosas transferencias hacia el capital concentrado local y los mecanismos de valorización financiera vigentes en el período anterior, e incluso puso en marcha otros nuevos, como el programa de capitalización de deuda y los subsidios a las exportaciones industriales. A pesar de la delicada situación de las finanzas del Estado, la estrecha articulación entre ciertos funcionarios y grandes empresarios, sumada a la estrategia de «apoyos selectivos» seguida por el gobierno para avalar su gestión, permitió que el aparato estatal perdiera cada vez más autonomía relativa a la hora de diseñar y/o implementar las diversas políticas públicas, sosteniendo los rasgos más perversos del proceso de difusión de APA que se había expandido notablemente hacia fines

²¹ Al respecto, consultar los diversos trabajos compilados en Pucciarelli (2006).

de los años setenta.²² Esta línea de continuidad entre ambas gestiones se confirma, por ejemplo, en el caso específico del ámbito privilegiado generado en torno a la privatización periférica de la petrolera estatal YPF, ya que se convalidaron los contratos renegociados durante la dictadura y se pusieron en marcha nuevos planes que profundizaron la orientación de la política iniciada en la gestión anterior.²³

Las empresas que tuvieron acceso a estos ámbitos lograron expandir y/o consolidar su posición dentro del espectro de los grandes agentes económicos del país. Pero, al considerar los diversos tipos de transferencias, se observa que la incidencia más favorable a la hora de pensar procesos de internalización de ganancias extraordinarias la siguieron generando dos tipos de transferencias: la promoción industrial y la vigencia de precios diferenciales en las operaciones que las firmas realizan con las diversas empresas y/o reparticiones del Estado (ver cuadro 5). En efecto, de los cuatro tipos de mecanismos analizados entre 1984 y 1988 (precios diferenciales, promoción industrial, capitalización de deudas, e inserción exportadora subsidiada), los dos primeros fueron los más relevantes a la hora de explicar la existencia de procesos de expansión empresarial (aunque todos contribuyeron en la consolidación de las posiciones relativas de las firmas dentro del conjunto de grandes agentes económicos).

CUADRO 5: Evolución del perfil de la cúpula empresarial según la vinculación al CEEP. Años 1984-1988.

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

²² Para una presentación más detallada de estas cuestiones, véase Castellani (2006), capítulo VII.

²³ Un análisis pormenorizado de ese proceso de conformación de un APA específico se encuentra en Castellani (2006), capítulo VIII.

Fuente: Elaboración propia en base a los *rankings* empresarios presentados en *Prensa Económica*, años 1985 y 1989, Acevedo *et.al.* (1990), Azpiazu (1995), Bisang (1990) y Kosacoff y Azpiazu (1989).

Si bien disminuyó el número total de empresas vinculadas al complejo entre 1984 y 1988, esta caída no se tradujo en una disminución en el porcentaje de participación en la generación de las ventas totales. Resulta llamativo que menos firmas vinculadas lograran explicar en 1988 una proporción mayor de las ventas totales que en 1984, corroborando así el proceso de consolidación de la fracción vinculada al complejo en el interior del conjunto de los grandes agentes económicos locales. Además, en los dos años considerados, las empresas vinculadas explicaban la mayor parte de las utilidades totales y obtenían las rentabilidades promedio más elevadas. Ambos comportamientos estarían dando cuenta de la existencia de dos tipos de mercados: uno en donde existen precios preferenciales tanto para los bienes finales como para los insumos (en donde operan las firmas vinculadas al complejo), y otro en donde, más allá de los grados de concentración que existan en cada una de las ramas y/o sectores que lo integran, los precios están mucho más sujetos que en el caso anterior a los vaivenes de la demanda interna y/o externa (en donde operan las empresas que no están vinculadas al complejo).

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

De esta forma se confirma la incidencia favorable que tuvo en el comportamiento de las firmas vinculadas la evolución de algunas ramas básicas del complejo, como por ejemplo la petroquímica y la construcción. En efecto, si se considera el desempeño económico de las empresas vinculadas al complejo que

integraban la cúpula tanto en 1984 como en 1988 (23 en total), se concluye que:²⁴

- un tercio de las firmas lograron incrementos significativos en las dos tasas relevadas, con lo cual se deduce que no sólo aumentaron su presencia en el panel, sino que además lograron internalizar márgenes de beneficios cada vez mayores a lo largo del período, conformando así el grupo de mejor desempeño dentro de la fracción (se trata de las empresas Aluar, Atanor, Pasa, Sade, Techint, IBM y Pirelli);
- prácticamente dos tercios de las empresas consideradas aumentaron su participación en la generación de ventas, confirmando así la hipótesis sobre el incremento del peso relativo de la fracción vinculada en el interior de la cúpula durante el período en cuestión (entre todos, se destacan los casos de las firmas Alto Paraná, Atanor, Equitel, Polisur, Propulsora Siderúrgica, Sideco y Techint, que aumentaron su peso en la generación de las ventas totales en una proporción mayor al 50%); y, por último,
- casi la mitad de las empresas lograron elevar sus tasas de rentabilidad sobre ventas, en algunos casos en proporciones más que significativas (por ejemplo, Atanor, IBM, Pérez Companc, Petroquímica Bahía Blanca, Propulsora Siderúrgica y Techint), situación que sugiere la plena vigencia de los diversos APA creados en torno al funcionamiento del CEEP.

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

En suma, tanto por la orientación que adquirió la intervención estatal como por el perfil y desempeño de las empresas que integraban la cúpula, es posible afirmar que durante el primer gobierno de la transición democrática se mantuvieron las principales tendencias estructurales originadas en la última dictadura militar.

²⁴ Para consultar los resultados obtenidos por cada una de las empresas, ver Castellani (2006), Cuadro 4, Anexo II.

Más allá de los cambios registrados en el contexto internacional, en el régimen político y en las políticas económicas desplegadas por el Estado, se siguieron generando las condiciones propicias para la difusión de los APA conformados en la etapa previa, e incluso se instrumentaron nuevos mecanismos de transferencia que permitieron la creación de ámbitos nuevos.

Justamente, el contenido de las políticas económicas implementadas por los distintos elencos ministeriales, garantizó las principales transferencias de recursos públicos hacia el capital concentrado local. A pesar de la delicada situación de las finanzas del Estado, la estrecha articulación entre ciertos funcionarios y grandes empresarios, sumada a la ya mencionada estrategia de «apoyos selectivos» seguida por el gobierno para avalar públicamente su gestión, permitió que el aparato estatal perdiera cada vez más autonomía relativa a la hora de diseñar y/o implementar las políticas públicas, sosteniendo así, los rasgos más perversos del proceso de difusión de APA que se había expandido notablemente durante la última dictadura.

Precisamente, el mantenimiento de estos ámbitos fortaleció la posición de la fracción empresaria vinculada a las actividades desplegadas por el CEEP y deterioró aún más la calidad operativa de varias de las empresas públicas que lo integraban, favoreciendo la difusión de los argumentos más cercanos a la ortodoxia, que sostenían la necesidad de privatizar el complejo para «elevar los niveles de eficiencia de la economía argentina».

Tras el colapso del gobierno, producto de la crisis hiperinflacionaria de 1989, comenzó el proceso de desmantelamiento del Estado empresario en el marco de la aplicación de una serie de reformas estructurales de inspiración neoliberal. La recuperada gestión democrática no sólo terminó convalidando en los hechos lo actuado en materia económica durante los años de la dictadura, sino que profundizó hasta límites desconocidos la crisis del Estado y generó los mecanismos necesarios para acrecentar el poder económico de aquellos que terminarían apropiándose del capital público acumulado durante décadas.

Consideraciones finales

Entre 1966 y 1989, el derrotero de la intervención económica estatal se mostró cada vez más proclive al traspaso de recursos públicos hacia las grandes empresas privadas de la Argentina, mediante la implementación de diversos mecanismos de transferencia. Entre ellos se destacan, por su magnitud y persis-

tencia, la fijación de precios diferenciales en las operaciones de compra/venta de las empresas y reparticiones estatales y el financiamiento preferencial para ciertas ramas de la industria consideradas estratégicas para el funcionamiento del CEEP. Ambos mecanismos se mantuvieron a lo largo de todo el período en cuestión, inclusive ante los signos más evidentes de crisis en las finanzas públicas, hasta derivar en el colapso de las funciones del Estado empresario, en 1989.

Estas transferencias se fueron dando en un contexto de agudo defasaje entre la cantidad y la calidad de la intervención estatal, en tanto que el aumento de las intervenciones se produjo en forma paralela a un marcado deterioro de las capacidades financieras y administrativas del Estado. Además, las diversas prácticas desplegadas por los empresarios impidieron el desmantelamiento de los privilegios obtenidos en las etapas previas, orientándose permanentemente hacia la búsqueda de nuevas transferencias públicas que les permitieran expandirse al calor de la protección estatal. En este proceso, se fueron estrechando los vínculos entre el sector público y el privado y se fueron colonizando los reductos claves de la Administración Nacional (especialmente en los gobiernos dictatoriales de 1966 y 1976), posibilitando, directa o indirectamente, la captura de las decisiones estatales por parte de los grandes capitalistas.

En este sentido, el último gobierno militar constituye un punto de inflexión en la orientación de la intervención económica estatal, ya que por primera vez el accionar del Estado procuró exitosamente el desmantelamiento de la estrategia de industrialización iniciada tras la crisis del 29, mediante la aplicación de una abrupta política aperturista y una inusitada reducción de los ingresos reales de los asalariados. Estas intervenciones sentaron las bases para el desarrollo de un nuevo patrón de acumulación, marcadamente regresivo, que despojó a los sectores populares de los diversos bienes materiales y simbólicos conquistados durante las décadas previas. En efecto, desde ese momento se agravó la crisis en el sector externo y público, y ya no se volvió a retomar la senda de crecimiento industrial, ni los niveles de inversión, ni las pautas de distribución de ingreso propias de los últimos años de la industrialización sustitutiva.

Junto con este proceso de cambio regresivo en la orientación de la intervención estatal, se produjo una creciente difusión de APA, en especial de aquellos vinculados con el funcionamiento del CEEP. A su vez, este fenómeno tuvo una positiva incidencia sobre el desempeño de la fracción empresaria articulada más directamente con el accionar estatal, y un pernicioso efecto sobre el patrón de acumulación, en tanto alentó el despliegue de comportamientos empresarios cuasi

rentísticos y facilitó la conformación de diversos monopolios no transitorios ni innovadores. También incidió negativamente sobre la calidad de la intervención estatal y de las funciones del Estado empresario, debido a la pérdida de capacidades financieras (erosionadas por el aumento constante de las transferencias hacia el capital concentrado) y al deterioro de las capacidades administrativas (producto de la conformación de diversos «anillos burocráticos»²⁵ que obstaculizaron la coherencia y eficiencia en la gestión pública).

Si bien con el transcurso del tiempo se fueron diversificando y expandiendo, los primeros APA se originaron, casi exclusivamente, en torno a las actividades propias del CEEP. Los mecanismos más usuales para la conformación de estos espacios fueron las demandas creadas por las empresas públicas y por el financiamiento preferencial otorgado a las firmas privadas, tanto para acrecentar sus activos fijos, como para solventar gastos operativos. La última dictadura también marcó un hito en esta dirección, en tanto expandió y diversificó notablemente los ámbitos de acumulación existentes mediante la ampliación de las funciones propias del complejo (planes de obras públicas, privatización periférica, promoción industrial a ramas estratégicas, entre otros) y a través de novedosas formas de obtención de cuasi-rentas vinculadas al funcionamiento de sector financiero, como consecuencia de los profundos cambios generados en la orientación de la gestión estatal.

Finalmente, durante el primer gobierno de la transición democrática, se sostuvieron los principales ámbitos vigentes en el período anterior, e incluso se formaron otros relacionados con las múltiples facilidades generadas para permitir la inserción exitosa de ciertas empresas en el mercado mundial. Sin embargo, la profundidad alcanzada por la crisis fiscal impidió la adecuada reproducción de estos ámbitos, debido a la perniciosa combinación de diversos factores: crecientes transferencias a los acreedores externos y al capital concentrado local, deterioro de los ingresos públicos y estancamiento de las principales variables macroeconómicas. Esta explosiva situación llevó al virtual colapso del Estado durante la crisis hiperinflacionaria de 1989 y al posterior dismantelamiento del complejo, cuyos componentes estatales quedaron mayoritariamente en manos

²⁵ Según Fernando Cardoso (1973), la trama de complicidades propia de los lazos clientelares que establecen empresarios y burócratas en los países subdesarrollados está orientada hacia el fortalecimiento de las relaciones interpersonales. Los intereses se organizan en círculos múltiples, ligando entre sí fracciones del gobierno, de la burocracia, de las empresas, de los sindicatos, etc., dando lugar a la conformación de los anillos burocráticos.

de las propias empresas privadas que habían estado privilegiadamente vinculadas a ellos durante décadas.

Pero la existencia del proceso de difusión de los ámbitos y sus negativos efectos no puede pensarse como un producto exclusivo de la intervención estatal; los ámbitos se asentaron en un sistema de relaciones estatal-empresaria, sostenido básicamente por prácticas colusorias. En efecto, si bien a lo largo de esos años se detectaron todo tipo de estrategias de acción y prácticas de presión desplegadas por los capitalistas sobre diversas instancias del entramado estatal, fueron los acuerdos informales entre funcionarios y hombres de negocios los que permitieron la adecuación de los marcos regulatorios a los intereses de las firmas privadas, posibilitando el manejo discrecional de los precios, la formación de mercados altamente concentrados y la condonación de multas, entre otros muchos privilegios destinados a generar beneficios extraordinarios.

Precisamente, el perfil y desempeño de las diversas fracciones que componen la cúpula empresaria da cuenta de la favorable incidencia que tuvo el accionar estatal (por cierto, cada vez más heterónimo) sobre el selecto grupo de firmas vinculadas con las actividades propias del CEEP. En efecto, fueron estas empresas (en su mayoría nacionales e integrantes de algunos de los grupos económicos más importantes de país) las que lograron aumentar progresivamente su participación en el panel de las cien primeras, acrecentar sus volúmenes de venta y, en especial, el monto total de utilidades, obteniendo las tasas de rentabilidad sobre ventas más elevadas en términos relativos, en los diversos períodos considerados en la investigación. Si en 1966 había sólo 8 firmas vinculadas al complejo dentro de la cúpula, que explicaban el 6.4% de las ventas y el 9.4% de las utilidades totales del panel, en 1988 estas ya eran 26 y daban cuenta del 27.3% de las ventas y del 66.2% de las utilidades. El hecho de que una fracción que representa menos de un tercio de la cúpula empresaria genere dos tercios de las ganancias globales evidencia con claridad las ventajas derivadas de la inserción privilegiada en las actividades del complejo.

A su vez, este acrecentamiento del poder material de una restringida fracción del empresariado se tradujo en una eficaz fuente de poder político, utilizada para permear cada vez más los intersticios de la administración a través de diversas prácticas de articulación público-privada (*lobby*, presión corporativa, ocupación de cargos públicos estratégicos, sobornos, acuerdos informales, etc.). La relación establecida entre el gobierno y los grandes empresarios durante los años de la transición democrática muestra a las claras el creciente poder de los capitalistas

para incidir en la orientación de la intervención estatal. Por eso, el accionar del Estado se fue tornando cada vez más proclive al mantenimiento y difusión de los diversos mecanismos de transferencia de ingresos que favorecerían los intereses de este reducido y poderoso sector social.

En definitiva, el análisis realizado sobre la naturaleza de la articulación estatal-empresaria y sus consecuencias sobre el desempeño de las grandes firmas privadas permite concluir que la intervención económica estatal y las diversas prácticas del empresariado desplegadas entre 1966 y 1989 favorecieron la difusión de varios APA, en su mayoría vinculados con el funcionamiento del CEEP. En este sentido, el caso argentino muestra a las claras la gravedad de las consecuencias que genera la existencia de articulaciones público-privadas proclives al sostenimiento de APA, en tanto fortalecen la posición estructural de una reducida fracción empresaria, potencian la crisis del Estado y conforman patrones regresivos de funcionamiento económico, incrementando hasta límites insospechados las restricciones para construir un modelo de desarrollo que permita acrecentar el acervo productivo nacional y mejorar las condiciones de vida de la mayoría de la población.

Bibliografía

- Acevedo, Manuel, Basualdo, Eduardo y Khavisse, Miguel (1990), *¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina, 1973-1987)*, Buenos Aires, Editora 12/Pensamiento Jurídico.
- Azpiazu, Daniel y Basualdo, Eduardo (1990), *Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina*, Buenos Aires, Cántaro.
- Azpiazu, Daniel y Kosacoff, Bernardo (1988), «Exportaciones e industrialización en la Argentina, 1973-1986», en *Revista de la CEPAL* No. 36, Santiago de Chile.
- Basualdo, Eduardo (2000), *Acerca de la naturaleza de la deuda externa y la definición de una estrategia política*, Buenos Aires, UNQui/FLACSO/Página 12.
- (2006), *Estudios de Historia Económica Argentina desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Buenos Aires, FLACSO-Siglo XXI.
- Bisang, Roberto (1990), «Sistemas de promoción a las exportaciones industriales: la experiencia argentina en la última década», CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo No. 35.
- Castellani, Ana (2006), *Estado, Empresas y Empresarios. La relación entre intervención económica estatal, difusión de ámbitos privilegiados de acumulación y desempeño de las*

- grandes firmas privadas. Argentina 1966-1989*, Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- (2007), «Intervención económica estatal y transformaciones en la cúpula empresaria argentina durante la última dictadura militar (1976-1983)», en Crespo, Lidia y Yankelevich (coord), *Argentina 1976. Estudios en torno al golpe de Estado*, México, El Colegio de México/Universidad Nacional Autónoma.
- Cardoso, Fernando (1973), *Estado y sociedad en América Latina*, Buenos Aires, Ediciones Nueva Visión.
- Notcheff, Hugo (1994), «Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina», en Azpiazu, Daniel y Hugo Nochteff, *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Política*, Buenos Aires, FLACSO.
- Offe, Claus (1985), *Dos lógicas de la acción colectiva: notas teóricas sobre las clases sociales y sus formas de organización*, Buenos Aires, Cuadernos de la UBA, 1985.
- Pucciarelli, Alfredo (2004), «La patria contratista. El nuevo discurso liberal de la dictadura militar encubre una vieja práctica corporativa», en Pucciarelli, Alfredo (coord) *Empresarios, tecnócratas y militares. La trama corporativa de la última dictadura*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores.
- Pucciarelli, Alfredo (coord.) (2006), *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Rougier, Marcelo (2004), *Industria, finanzas e instituciones en la Argentina. La experiencia del Banco Nacional de Desarrollo, 1967-1976*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes Editorial.
- Schvarzer, Jorge (1978), «Estrategia industrial y grandes empresas: el caso argentino», en *Desarrollo Económico*, No. 71, Buenos Aires.
- (1979), «Empresas públicas y desarrollo industrial en Argentina», en *Economía de América Latina*, No. 3, México.
- (1982), *Expansión económica del estado subsidiario 1976-1981*, Buenos Aires, CISEA.
- (1996), *La industria que supimos conseguir*, Buenos Aires, Planeta.
- Sidicaro, Ricardo (2001), *La crisis del Estado y los actores políticos y socio-económicos en la Argentina (1989-2001)*, Buenos Aires, Libros del Rojas.
- (2002), *Los tres peronismos. Estado y poder económico 1946-55/1973-76/1989-99*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Thomas, Hernán (1999), *Dinâmicas de inovação na Argentina (1970-1995) Abertura comercial, crise sistêmica e rearticulação*, Tesis Doctoral, DPCT-UNICAMP, Campinas.

Fuentes consultadas

a) Revistas especializadas

- *Panorama de la Economía Argentina*, años 1966 a 1969, Biblioteca del Ministerio de Economía y Biblioteca Nacional.
- *Mercado*, años 1969 a 1989, Biblioteca del Ministerio de Economía.
- *Prensa Económica*, años 1975 a 1989, Biblioteca del Ministerio de Economía.
- *Guía de Sociedades Anónimas*, varios números, Biblioteca del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

b) Documentos oficiales

- *Anuario Dirección Nacional de Vialidad*, años 1966 a 1972, Biblioteca de la Dirección Nacional de Vialidad.
- *Anuario del Banco Hipotecario Nacional*, años 1966 a 1972, Biblioteca del Banco Hipotecario Nacional.
- *Anuario del Banco Nacional de Desarrollo*, años 1970 a 1974, Biblioteca del Ministerio de Economía de la Nación.
- *Banco Central de la República Argentina: Sistema de cuentas del Producto e Ingreso de la Argentina*, varios años, Biblioteca del Banco Central de la República Argentina.
- *Boletín Oficial*, años 1967 a 1969, Biblioteca Legal del Ministerio de Economía.
- *Informe Anual del Instituto Nacional de Estadística y Censo*, varios números, Biblioteca del INDEC.
- *Informe Económico*, Ministerio de Economía, varios números, Biblioteca del Ministerio de Economía.

Resumen

Una mirada atenta sobre la historia argentina reciente muestra con claridad la conjunción de tres fenómenos relacionados: la persistente dificultad para construir un patrón de desarrollo sostenido, el progresivo deterioro de las capacidades y de los niveles de autonomía relativa del Estado y, finalmente, la consolidación de un reducido grupo de grandes empresas.

A partir de esta observación, se propone analizar la articulación entre intervención estatal, comportamiento empresario y difusión de ámbitos privilegiados de acumulación, y establecer las consecuencias que la misma generó sobre el perfil y desempeño de las diversas fracciones que componen la cúpula empresaria, entre 1966 y 1989. Dos hipótesis orientan la indagación: 1) la intervención económica estatal y las prácticas empresarias favorecieron la difusión de diversos ámbitos privilegiados de acumulación, y 2) la difusión de los ámbitos permitió la consolidación de una fracción empresaria estrechamente vinculada al funcionamiento del *complejo económico estatal-privado*.

Palabras Claves: ámbitos privilegiados de acumulación, intervención estatal, prácticas empresarias.

Abstract

An attentive look at the Argentine history of the last decades of the 20th century clearly shows the existence of three connected facts: the persistent difficulty to create a standard of sustainable development, the progressive deterioration of capacities and levels of State relative autonomy and, finally, the consolidation of a reduced group of big corporations that accumulate more and more material and social power.

In this article I analyze the connection between state intervention, business corporation behavior and spreading of accumulation privileged spaces, and I establish the consequences of this articulation on the profile and performance of the several fractions that form the business elite's heads, between 1966 and 1989. This research has two hypotheses: a) state economic intervention and business corporation practices favored the spread of accumulation privileged spaces; and b) the spread of these spaces allowed the consolidation of a group of corporations closely connected with the *state-private economic complex*.

Key Words: capital accumulation privileged spaces, state intervention, corporate behavior.