

Maestría en Economía Política Argentina
Área de Economía y Tecnología de la FLACSO
(www.flacso.org.ar/economia)

Documento N° 1 (marzo 2007)

Concepto de patrón o régimen de acumulación y conformación estructural de la economía

Eduardo M. Basualdo

El Estado moderno en la Argentina surgió a fines del siglo XIX asociado a la conformación de un patrón de acumulación que estuvo sustentado principalmente en la exportación de los productos agropecuarios de la pampa húmeda. Como contrapartida exhibió la importación de bienes industriales, así como la incorporación de capital foráneo y mano de obra europea que en buena medida hicieron posible tanto la instalación de la infraestructura necesaria, en el primer caso, como la viabilidad de la producción agrícola y de los servicios, en el segundo.

La vigencia de la dominación inglesa a nivel internacional basado en su control sobre la producción de manufacturas y la necesidad de abaratar el costo de la mano industrial en Gran Bretaña promulgada por David Ricardo, crearon las condiciones externas para el surgimiento del modelo agroexportador. La existencia de una gran burguesía agraria pampeana (es decir los grandes propietarios agropecuarios), que devino en oligarquía por el control que ejerció en la conformación del Estado, fue el factor interno determinante que se conjugó con los factores externos para hacerlo posible.

Desde el punto de vista productivo se trataba de un país netamente agropecuario cuyo valor agregado representó en 1915 casi el 35% del PBI llegando a ser en esos años caracterizada como el “granero del mundo”. A ello está directamente vinculado el principal medio de transporte de la época, el ferrocarril, que estaba controlado mayoritariamente por capitales ingleses al igual que los principales servicios públicos. Por el contrario, la producción industrial era pequeña tanto por su incidencia en el PBI (alrededor del 13% del mismo en 1915) como por los trabajadores que ocupaba (menos de medio millón de ocupados).

Se trataba de un sector industrial que se conformó “a imagen y semejanza” del **patrón de acumulación agroexportador (1880-1930)** plasmado por la oligarquía pampeana ya que el núcleo central de la industria textil era la fabricación de bolsas de arpillera (envase para el transporte de los granos) y tanto los frigoríficos de exportación como los talleres ferroviarios constituían buena parte de la gran industria local. En el otro extremo se encontraban las panaderías destinadas a abastecer la demanda interna. Por la subordinación de la producción industrial al mercado externo es que la producción de alimentos representaba un tercio de su valor de producción cuando en los otros países de características similares donde explicaba sólo un cuarto de la producción industrial total.

Es indudable que la sustentabilidad económica de este régimen de acumulación de capital se encontraba en la producción agropecuaria pampeana y que la propiedad de esas tierras era la base económica de esa oligarquía terrateniente. No obstante, es relevante tener en cuenta que una fracción de esa oligarquía destinó una parte de la renta del suelo

para insertarse en otras actividades neurálgicas de la economía argentina como las finanzas, el comercio e incluso la actividad central en las décadas posteriores: la producción industrial.

Este es el caso por ejemplo de Bunge y Born, Tornquist y Bemberg y la diversificación de los recursos obtenidos a partir de la renta del suelo por parte de estos capitales reconoce éxitos y fracasos a lo largo del tiempo, ya que la apertura de estos nuevos espacios de acumulación implicaba la necesidad de competir con otros sectores del capital, generalmente extranjeros, lo cual no resultaba fácil en una economía con un alto grado de concentración económica, aun cuando contara para ello con un instrumento tan decisivo como es el acceso preferencial a la definición de las políticas estatales. De esta manera, desde el comienzo mismo del modelo agroexportador una fracción de la oligarquía pampeana se arraigó firmemente en las actividades industriales que eran posibles dentro del proceso en marcha, pero conservando su condición de gran terrateniente.

La crisis de 1930 dio comienzo a una prolongada agonía del modelo agroexportador que tuvo como contrapartida un afianzamiento de la producción industrial que se expandió al calor de las nuevas políticas que algunos años después John Maynard Keynes fundamentará desde la teoría económica. Durante esos años se inicia la **primera etapa de la industrialización basada en la sustitución de importaciones (1930-1958)** por la convergencia, en el marco de la infraestructura industrial existente, de una expansión de las empresas locales con la radicación en el país de subsidiarias extranjeras destinadas ahora a abastecer el mercado interno. Es el momento en que la elaboración de productos textiles se constituye como la rama dinámica de la actividad industrial.

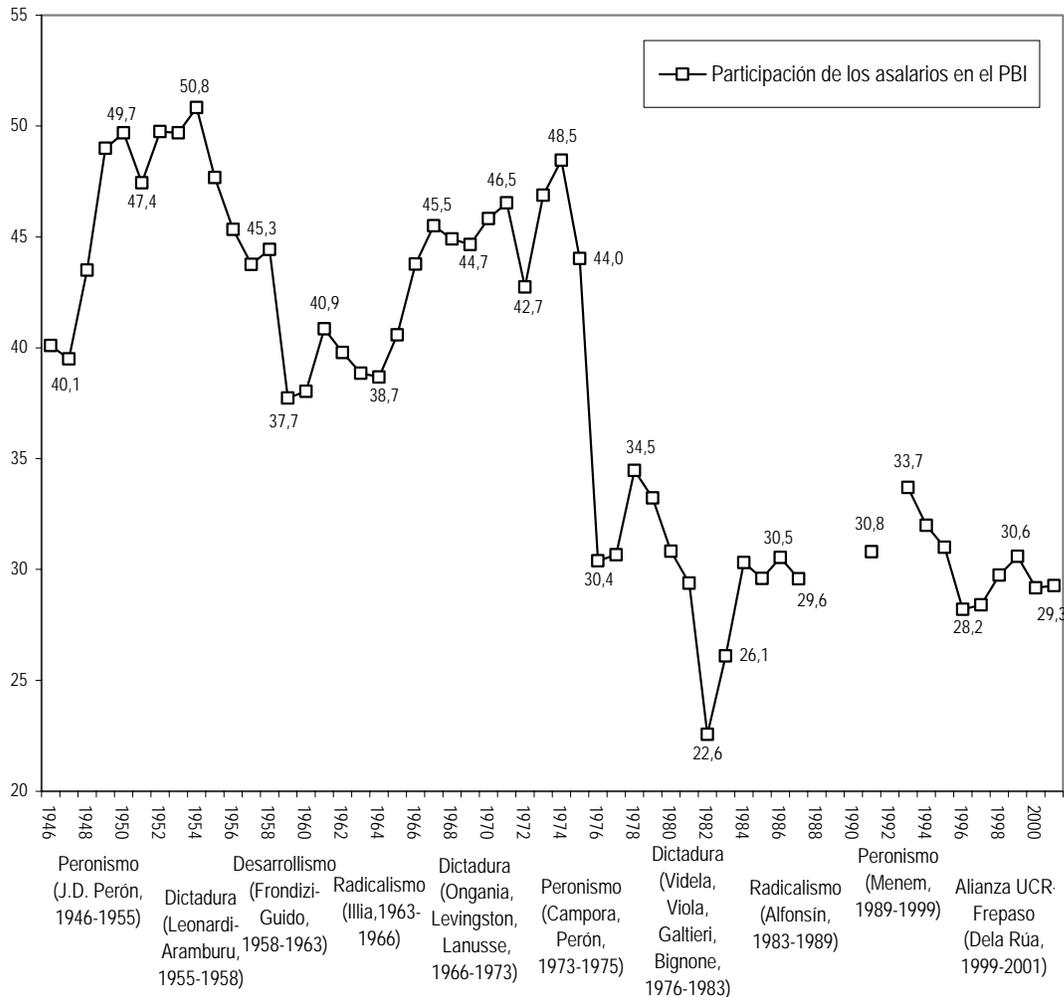
A partir del golpe militar de 1943, llevada a cabo por una fracción del ejército, comienza el final de ese orden conservador que durante los años 30 que se denominó como “década infame” por haberse basado en el “fraude patriótico”, los negociados y las pugnas de poder. Se consolida de allí en más una acentuada expansión industrial que en buena medida permitió que la cantidad de trabajadores de esa actividad se duplicara entre 1935 (511.805) y 1946 (1.171.398), al calor ahora de las migraciones internas de zonas rurales a las urbanas que se originaron a raíz de la crisis del planteo agroexportador. Durante esos mismos años, se pusieron en marcha políticas orientadas a enfrentar uno de los mayores problemas sociales derivados de la debacle del modelo agroexportador: la crisis de los arrendatarios.

Durante el peronismo se profundiza ese proceso y por primera el valor agregado industrial supera al del sector agropecuario, tendencia que se profundizará de allí en más. Se trata de un proceso que termina con las bases estructurales del modelo agroexportador como resultado de nuevas alianzas sociales que impulsan un capitalismo de Estado sustentado en la industrialización como el eje fundamental del desarrollo económico. La burguesía nacional (es decir los empresarios locales que fabricaban bienes salarios) se constituyó como una fracción del capital pero no ejerció el predominio económico que siguió en manos del capital extranjero industrial. El aporte crucial del peronismo consistió en la incorporación de la clase trabajadora como un factor de poder en la vida política y social, conformándose en ese momento el mercado de trabajo urbano y alcanzando la participación de los asalariados en el ingreso niveles que no se volverán a repetir, ni siquiera en los posteriores gobiernos de este movimiento político (Gráfico 1).

Durante este período se registró la mayor desconcentración de la propiedad agropecuaria y culminó la primera etapa de sustitución de importaciones con la producción metalúrgica

como la actividad dinámica industrial. Sin embargo, la cuenta pendiente de ese intento de capitalismo de estado radicó en no haber integrado esta actividad mediante la incorporación de la industria pesada a la estructura económica (siderurgia, petroquímica, etc.). Esa será la tarea que, una vez derrocado el peronismo mediante un golpe de estado, llevó a cabo el “desarrollismo” entre 1958 y 1963 pero con un planteo diametralmente distinto en tanto estuvo basado en la incorporación de capital extranjero y la persecución de la clase trabajadora.

Gráfico 1
Participación de los asalarios en el ingreso, 1946-2001
(en % del PBI)

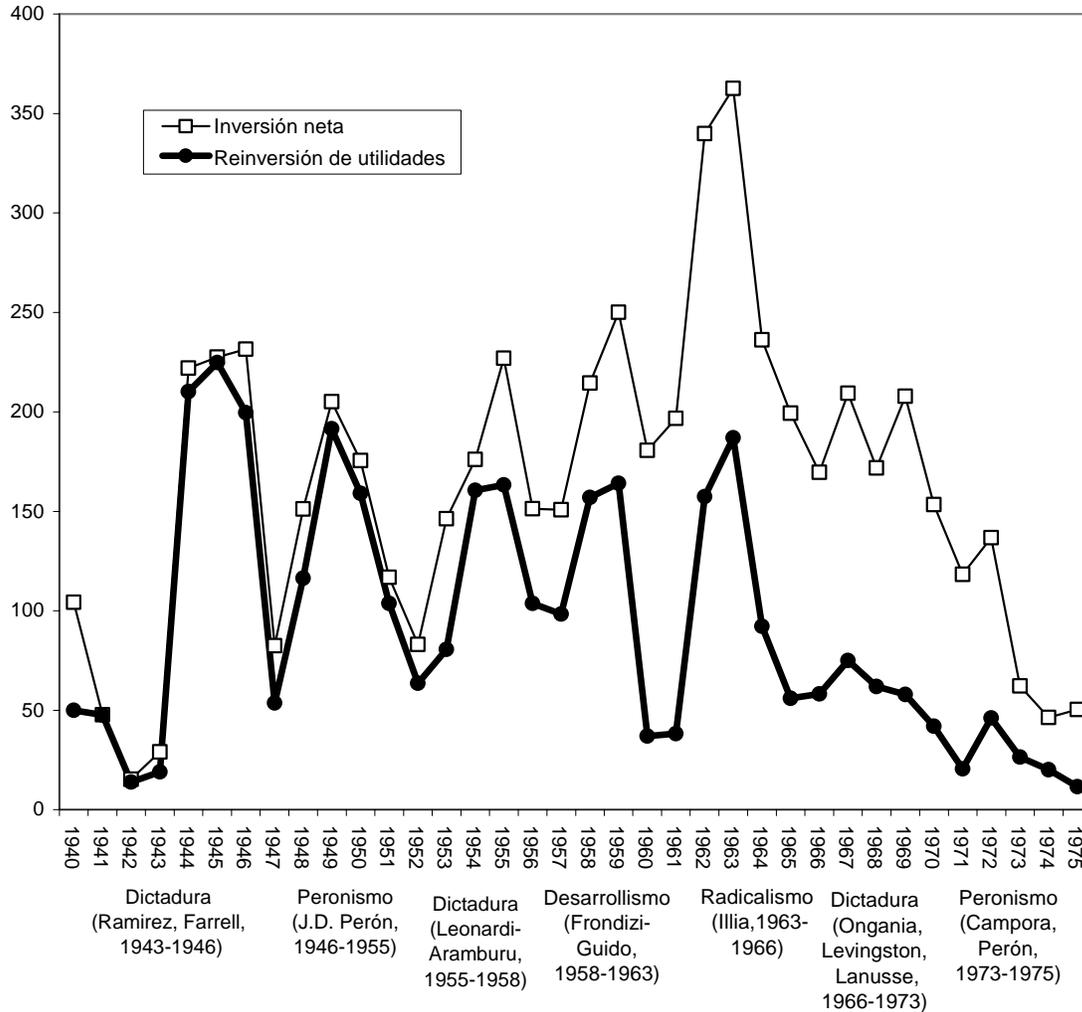


Fuente: elaboración propia sobre la base de B.C.R.A., Altimir y Beccaria (1999) y Lindenboim, Graña y Kennedy (2005)

En efecto, en esos años se puso en marcha la **segunda etapa de sustitución de importaciones (1958-1976)** a partir de elevados niveles tanto de nueva inversión extranjera directa como de la reinversión de utilidades que realizaron las subsidiarias que ya estaban radicadas en el país (Gráfico 2). Es el momento en que la producción automotriz, la fabricación de acero y la petroquímica se incorporaron a la estructura

industrial del país. Bajo esas condiciones se registró el crecimiento industrial más acentuado e ininterrumpido de la historia argentina y en ese contexto los sectores populares derrotaron a sucesivas dictaduras.

Gráfico 2
Inversión Extranjera Directa y reinversión de utilidades, 1940-1975
(millones de dólares)

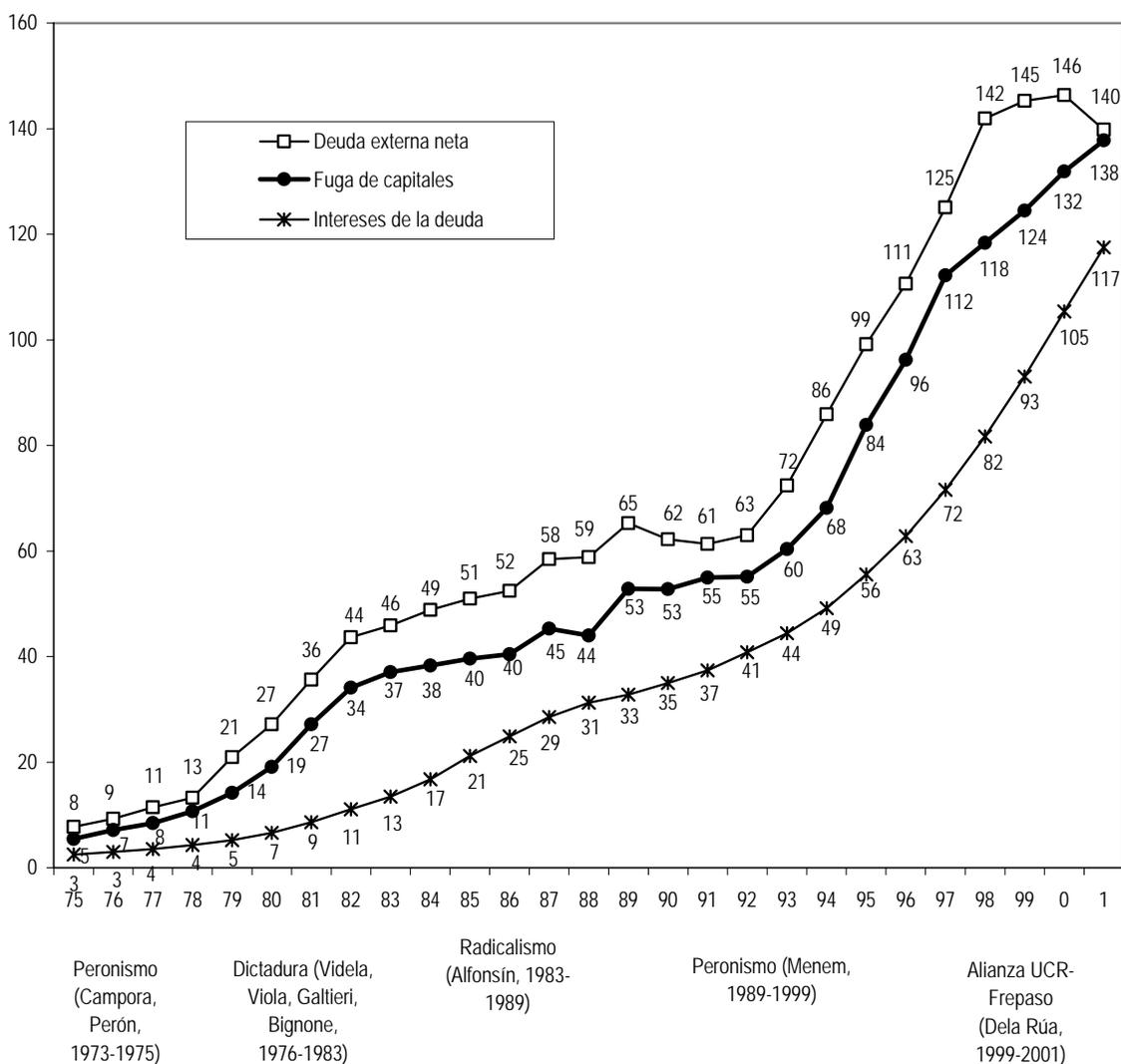


Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Ministerio de Economía, 1976

El proceso económico que impuso la dictadura militar a partir de 1976, interrumpiendo la industrialización basada en la sustitución de importaciones, constituyó un caso particular, quizá el más profundo y excluyente en América Latina, del nuevo comportamiento de la economía mundial. Específicamente, **el régimen de valorización financiera (1976-2001)** cobró forma a partir de que las fracciones del capital dominante contrajeron deuda externa para luego realizar con esos recursos colocaciones en activos financieros en el mercado

interno (títulos, bonos, depósitos, etc.) con el propósito de valorizarlos debido a la existencia de un diferencial positivo entre la tasa de interés interna e internacional, y posteriormente fugarlos al exterior. De esta manera, la fuga de capitales al exterior estuvo intrínsecamente vinculada al endeudamiento externo (Gráfico 3) porque este último ya no constituyó, en lo fundamental, una forma de financiamiento de la inversión o del capital de trabajo sino un instrumento para obtener renta financiera dado que la tasa de interés interna (a la cual se coloca el dinero) era sistemáticamente superior al costo del endeudamiento externo en el mercado internacional.

Gráfico 3
Evolución de la deuda externa neta, la fuga de capitales y los intereses pagados, 1975-2001
(miles de millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del BCRA y el FMI

Indudablemente, este proceso no hubiera sido factible sin una profunda modificación en el tipo de Estado que de allí en más abandonó su preocupación por la expansión industrial y pasó a impulsar la obtención de renta financiera por parte del nuevo bloque de poder. Esta modificación se expresó al menos en tres procesos fundamentales. El primero de ellos radicó en que gracias al endeudamiento del sector público con el mercado financiero interno -donde era el mayor tomador de crédito en la economía local- la tasa de interés en dicho mercado superó sistemáticamente al costo del endeudamiento en el mercado internacional. El segundo, consistió en que el endeudamiento externo estatal fue el que posibilitó la fuga de capitales locales al exterior, al proveer las divisas necesarias para que ello fuese posible. El tercero y último, fue la subordinación estatal a la nueva lógica de la acumulación de capital por parte de las fracciones sociales dominantes posibilitó que se estatizara, en determinadas etapas, la deuda externa privada, la deuda interna y se privatizaran las empresas públicas para entregárselas al poder establecido.

El concepto de régimen o patrón de acumulación de capital

Las etapas históricas que conforman la historia económica argentina durante el siglo XX, se delimitaron teniendo en cuenta una categoría del análisis económico y social sumamente relevante como es el de **régimen o patrón de acumulación dominante**. El análisis de esta categoría permite aclarar tanto los criterios utilizados para delimitar esas etapas como la perspectiva del análisis, donde la descripción de los acontecimientos está lejos de constituir el núcleo central de la cuestión.

Sin duda, se trata de una categoría muy abarcativa que exhibe un significativo nivel de abstracción. No obstante es necesario analizarlo porque se trata de un instrumento analítico sumamente trascendente al permitir diferenciar los distintos comportamientos económicos que se suceden en el tiempo. Esto es posible debido a que este concepto alude a la articulación de un determinado funcionamiento de las **variables económicas**, vinculado a una definida **estructura económica**, una peculiar **forma de Estado** y las **luchas entre los bloques sociales existentes**.

Es preciso indicar que las **variables económicas** para poder constatar la existencia de un patrón de acumulación de capital deben cumplir dos requisitos: la **regularidad** en su evolución y la existencia de un **orden de prelación** entre ellas.

La regularidad se refiere a la cadencia que exhibe el recorrido de una variable económica, es decir el ritmo o repetición de determinado fenómeno a intervalos más o menos regulares. Así por ejemplo, durante la que se denomina la segunda etapa de sustitución de importaciones (1958-1975) la evolución del PBI estuvo regida por sucesivos ciclos (denominados "ciclos cortos") caracterizado por expansiones y crisis periódicas que exhibían una notable regularidad a lo largo de esos años. Igualmente, ya en términos sectoriales pero con notable influencia en la evolución del conjunto de la economía, la producción agropecuaria pampeana durante ese mismo período estuvo regida por el denominado ciclo ganadero que era el resultado de la evolución de las rentabilidades relativas entre la producción ganadera y agrícola. Por supuesto, la cadencia o regularidad de estas y otras variables económicas no es exacta sino que se trata de ciclos que se repiten con etapas de expansión o crisis que comprometen tiempos diferentes porque en su desarrollo intervienen factores circunstanciales que las acortan o las alargan (una crisis internacional en el primer caso o una sequía en el segundo).

Además de la regularidad, para determinar la existencia de un patrón o régimen de

acumulación de capital es necesario tener en cuenta el orden de prelación de las variables económicas, es decir la jerarquía que se establece entre ellas, en un doble sentido: la **importancia relativa** y la **causalidad o dependencia** entre ellas.

Es indudable que determinar la importancia relativa de las diferentes variables en un período específico es un paso clave para poder dilucidar el carácter del proceso en marcha. Así por ejemplo, cabe señalar que la producción agropecuaria pampeana primero y la producción industrial luego, fueron hasta mediados de la década de 1970 los sucesivos ejes rectores de la economía argentina a los que se les subordinaban –y articulaban– el comportamiento de las restantes actividades económicas. Respecto a la causalidad, si nuevamente se le presta atención a la segunda etapa de sustitución de importaciones, surge claramente la dependencia que mantenían los fenómenos monetarios respecto a la marcha de la economía real y específicamente en relación a la economía industrial. Más aún, el endeudamiento externo de esos años –tanto la deuda externa estatal como la contraída por las grandes empresas oligopólicas privadas– estaba en función de consolidar el proceso de industrialización imperante en esos años.

En reiteradas ocasiones, el tránsito de un patrón de acumulación de capital a otro puede traer aparejada una modificación en los factores que determinan el comportamiento de las diferentes variables económicas. Por supuesto se trata sólo de una posibilidad pero que es relevante advertir para, por un lado, no adoptar concepciones mecanicistas sobre la vida social y económica. Por otro lado, porque cuando se modifican las causas que definen el comportamiento de una variable económica relevante estamos ante un cambio en el patrón de acumulación o ante modificaciones cualitativas dentro de un mismo patrón de acumulación de capital.

Nuevamente, un breve análisis de dos ejemplos históricos permite aprehender su trascendencia. A partir de 1964 se genera una modificación substancial del “ciclo corto” que como se mencionó anteriormente caracterizaba la evolución de la segunda etapa de sustitución de importaciones. Su evolución ya no trajo una disminución del PBI en términos absolutos durante la fase declinante del ciclo, sino únicamente una desaceleración de su crecimiento debido al elevado ritmo de expansión de las exportaciones industriales (e incluso las de productos agropecuarios) y del endeudamiento externo público y del sector privado. Este cambio cualitativo dentro de un mismo patrón de acumulación de capital que permitió plasmar durante esos años el crecimiento económico e industrial más acentuado y prolongado de la historia argentina (1964-1974), difiere con la modificación de las causas de la inflación antes y después de la dictadura militar que se inicia en marzo de 1976. Hasta ese momento una de las causas principales de la inflación había sido la pugna por la distribución del ingreso entre el capital y el trabajo, cuestión que se modifica drásticamente en 1976 y 1977 a raíz de que la inédita contracción del salario real (- 40% aproximadamente) provocó una violenta redistribución del ingreso en contra de los asalariados que pierden aproximadamente 18% del PBI (Gráfico 1). A partir de allí, la causante de la inflación ya no será la pugna entre el capital y el trabajo sino la disputa entre las diferentes fracciones del capital por apoderarse, vía la modificación de los precios relativos, de ese excedente que perdieron los trabajadores. A diferencia del caso anterior, en este caso se está ante un cambio en los factores que provocan la inflación debido a la instauración de un nuevo patrón de acumulación de capital.

Tanto la regularidad en el comportamiento de las variables económicas como el orden de prelación de las mismas en los dos sentidos apuntados más arriba, están asociadas a una

determinada **estructura económica** que si bien expresa los avances tecnológicos y de los procesos productivos, todos ellos finalmente se aplican como resultado de **las luchas sociales** que se entablaron entre el capital y el trabajo e involucran a las diferentes fracciones del capital y los distintos estratos sociales dentro de los trabajadores. Cabe señalar que las fracciones del capital no aluden necesariamente a sectores de actividad económica sino que dentro de los capitales más poderosos predominan los grupos o conglomerados económicos, tanto de capital local como extranjero, que controlan múltiples firmas que actúan en diversas actividades económicas (industria, agro, finanzas, servicios, etc.). Por el contrario, los estratos dentro de la clase trabajadora están vinculados a las características sectoriales (dinamismo, importancia en la estructura económica, niveles de productividad, etc.).

En este contexto, es ineludible mencionar que cada patrón o régimen de acumulación de capital es conducido por un **bloque de poder** específico que articula distintas fracciones del capital. Como señala Nikos Poulantzas (1973) dentro del bloque de poder hay **pugnas** entre sus integrantes que tienen menor importancia que las que mantiene el conjunto del capital con los asalariados, sobretodo cuando para resolverlas pueden avanzar sobre los derechos adquiridos de estos últimos. También dentro del mismo hay **jerarquías** ya que algunas fracciones del bloque de poder ejercen el predominio económico y la hegemonía política. Vale tener en cuenta que no necesariamente ambos atributos se concentran en una misma fracción del capital sino que generalmente uno está disociado del otro, es decir que el predominio económico y la hegemonía política son patrimonio de fracciones del capital diferentes aunque ambas integran el mismo bloque de poder. El predominio alude a la estructura económica mientras que la hegemonía a la incidencia sobre la dinámica estatal.

Siguiendo a Guillermo O'Donnell (1984), se puede afirmar que el capitalismo es el único modo de acumulación en donde si bien los trabajadores no poseen los medios de producción, los capitalistas están desposeídos del control directo sobre los medios de coacción. Esta es la razón por la cual el **Estado** aparece en las sociedades actuales como un sujeto social y económico más, que garantiza las relaciones capitalistas de producción pero está desvinculado tanto de los trabajadores como de los capitalistas. De allí que O'Donnell sostenga que: *“El Estado es el garante de la existencia y reproducción de la burguesía y del trabajador asalariado como clases, ya que ello está implicado necesariamente por la vigencia y reproducción de aquellas relaciones”*. Sin embargo, es relevante tener en cuenta que también *“El Estado es el garante del trabajador en cuanto clase, no sólo de la burguesía. Esto entraña –lógica y prácticamente- que en ciertas instancias el Estado sea protector de la primera frente a la segunda. Pero no como neutral, sino para reponerla como clase subordinada que debe vender fuerza de trabajo y, por lo tanto, reproducir la relación social que el Estado garantiza”*.

Sobre esta base, cabe señalar que N. Poulantzas (1973) introduce otras precisiones que son relevantes para comprender que cada patrón o régimen de acumulación de capital exhibe un tipo de Estado específico, diferente a los vigentes en los otros regímenes. *“El Estado está compuesto por varios aparatos: en líneas generales, el **aparato represivo** y **los aparatos ideológicos**. Teniendo el aparato represivo como papel principal la represión, y siendo el papel principal de los aparatos ideológicos la elaboración y la inculcación ideológica. Citemos entre los aparatos ideológicos, las iglesias, el sistema escolar, los partidos políticos, la prensa, la radio, la televisión, las editoriales, etc. Estos aparatos pertenecen al sistema estatal debido a su función objetiva de elaboración y de inculcación ideológica, independientemente de que, desde el punto de vista jurídico*

*formal, sean estatales -públicos- o mantengan un carácter privado”. Para agregar luego que “El funcionamiento del sistema estatal se halla, en efecto, asegurado por el **predominio** de ciertos aparatos o ramas sobre otros, y la rama o aparato que domina es, por regla general, aquella o aquel que constituye el asiento del poder de la clase o fracción hegemónica. Esto hace que, en el caso de una modificación de la hegemonía, ocurran modificaciones y desplazamientos de predominio de ciertos aparatos y ramas a otros. Estos desplazamientos determinan, por lo demás, los cambios de las formas del Estado y de las formas del régimen” (negritas del original).*

Notas sobre algunos conceptos e instrumentos analíticos utilizados en el análisis de la economía argentina

La historia económica argentina cuenta con un acervo relevante de trabajos y estudios que avanzaron no sólo en el conocimiento y el debate sobre las características de los diferentes patrones de acumulación de capital, sino también en el desarrollo de los instrumentos de análisis. Sin duda, la institucionalización de la economía política como una carrera universitaria permitió una sistematización e incluso sofisticación de los mismos pero es indudable que en las décadas anteriores ya estaban presentes en estudios trascendentes sobre nuestro pasado económico. Si bien el desarrollo de estos criterios e instrumentos están referidos principalmente a la producción industrial su aplicación se extiende a otras actividades económicas y como muchos de ellos estarán presentes en esta historia económica es conveniente analizarlos brevemente porque le evitaren al lector la molestia de la reiteración y a los autores la preocupación por impedirlos.

Dentro de esta problemática, el primer criterio analítico que aparece está referido al **origen o propiedad del capital**. La diferenciación entre las empresas **estatales** y las empresas **privadas** siempre se consideró trascendente porque alude a comportamientos económicos diferentes e incluso contrapuestos en algunos momentos históricos. Por otra parte, dentro de las empresas privadas la diferenciación entre las firmas **nacionales** y las **extranjeras** también tiene una larga tradición en los estudios históricos y en los actuales. Sobre esta diferenciación básica es que se establecieron los rasgos peculiares de la **burguesía nacional** en contraposición a los que exhibían los diferentes tipos de capital extranjero, principalmente porque la burguesía nacional operaba exclusivamente en el territorio nacional. Hay abundantes ejemplos de la importancia de este criterio de análisis en la historia económica entre los que se destaca el estudio Adolfo Dorfman (1947) sobre la historia industrial argentina, el de Eduardo Jorge (1971) sobre la expansión de las empresas nacionales durante el peronismo, así como el estudio clásico sobre los orígenes de la industrialización de Javier Villanueva (1972).

El **tamaño de las empresas** es otro de los criterios utilizados en los estudios históricos y actuales. La discriminación de las firmas por el número de ocupados o el valor de producción generado permite agrupar (bajo criterios no siempre uniformes) en forma independiente **las grandes, las medianas y las pequeñas empresas**. Nuevamente en este caso, la intención es poder discriminar sujetos económicos que tienen un comportamiento económico peculiar en términos de la producción generada, la tecnología utilizada, la productividad, el nivel salarial, la fijación de precios, etcétera. Sin duda, en términos de la producción industrial la manera más usual en el caso argentino es mediante la cantidad de ocupados, considerando grandes empresas las que ocupan 100 o más personas, medianas aquellas con una ocupación entre 25 y 50 ocupados y pequeñas, las que tienen menos de 25 personas trabajando. Considerando otras

actividades productivas, se puede afirmar que para determinar el tamaño de los propietarios agropecuarios se utiliza la superficie de sus campos para diferenciar la gran burguesía agraria (aquellos que poseen 2.500 o más hectáreas en la región pampeana) de los pequeños y medianos propietarios. Un estudio clásico que incorporó este instrumento fue el primer trabajo que abordó exclusivamente el análisis de la concentración económica (Secretaría de Planificación, 1973), problemática que se tratará luego, y en la actualidad ya forma parte de los resultados censales publicados por el INDEC.

Anteriormente, cuando se abordó la problemática del patrón o régimen de acumulación de capital, se mencionó que la participación absoluta de una variable era un indicador relevante de tener en cuenta. A ello, ahora debemos agregarle que además es relevante considerar el dinamismo, es decir la **tasa de crecimiento anual de las distintas variables**. Las diferencias en la evolución relativa de los agregados económicos o de grandes actividades económicas son indicadores del impacto que tienen las políticas económicas en términos estructurales y, por lo tanto, permiten comprender los sesgos en el comportamiento de la economía en el corto o largo plazo. Este indicador es sumamente útil no sólo en el caso de los grandes agregados o sectores de actividad sino también para analizar la importancia relativa de las diferentes producciones que integran un determinado sector económico. Tan es así que este es uno de los instrumentos analíticos utilizados en otro trabajo clásico sobre la evolución industrial en el país (Juan V. Sourrouille y Jorge Lucángeli, 1980).

Avanzando en la problemática de los conceptos e instrumentos analíticos, es ineludible detenerse en el tema de la **concentración económica**. Los notables y perdurables avances que produjeron los autores clásicos de la ciencia económica asumían que todos los mercados funcionaban bajo un régimen de competencia perfecta. Es decir que tanto Adam Smith, como David Ricardo e incluso Carlos Marx asumían como supuesto en sus obras que ningún productor tenía la capacidad de fijar el precio de su producto en el mercado. Durante largo tiempo la escuela neoclásica adoptó este supuesto básico y fue inamovible a pesar de que crecientemente la propia realidad económica cuestionaba su validez.

Recién en el marco de la revolución en la teoría económica que provocó la obra de J. M. Keynes (1936), este supuesto se pone en cuestión a fines de la década de 1940 cuando se despliega la polémica acerca de las condiciones de la competencia imperfecta (monopolios y oligopolios de oferta o de demanda). A comienzos de la década de 1940, los investigadores de la Universidad de Oxford, Hitch y Hall (1939), publican un primer trabajo sobre la competencia imperfecta desde una perspectiva ortodoxa como respuesta al enfoque heterodoxo que esgrimía, como no podía ser de otra manera, la Universidad de Cambridge bajo el liderazgo de Joan V. Robinson que era una brillante economista y feroz polemista. Posteriormente, participan de esta polémica y posición, otros grandes economistas como es el caso del italiano Paolo Sylos Labini y del norteamericano Joe Bain, siendo este último uno de los fundadores de la escuela sobre "organización industrial".

Analizar los acuerdos y discrepancias entre ambas posiciones reviste una crucial importancia para aprehender la naturaleza del problema y sus lapidarias consecuencias que fueron percibidas por J. R. Hicks (1968) cuando sostuvo que: "...habremos de reconocer que el abandono general del supuesto de competencia perfecta, la aceptación universal del supuesto que existe monopolio, ha de tener consecuencias muy destructoras

para la teoría económica. Cuando existe monopolio, las condiciones de estabilidad se hacen indeterminadas y, como consecuencia desaparecen las bases sobre las cuales pueden construirse las leyes económicas"... "A mi modo de ver sólo puede salvar algo del naufragio -y recuérdese que el desastre que amenaza abarca la mayor parte de la teoría de equilibrio general- si podemos suponer que los mercados que se ofrecen a la mayor parte de las empresas no se apartan mucho de aquéllos en que rige la competencia perfecta"... "Parece que cuando menos, vale la pena intentar esta escapatoria".

Sin excepciones la visión ortodoxa como la heterodoxa coinciden en afirmar que las empresas oligopólicas o monopólicas producen **menos cantidad** y obtienen una **rentabilidad extraordinaria** respecto a una situación de competencia perfecta en ese mismo mercado. Sin duda, la discrepancia no radica en que esas empresas obtienen una ganancia extraordinaria sino en determinar si se trata de un **fenómeno circunstancial o permanente**. La ortodoxia de Oxford afirma y trata de demostrar que son transitorios y que las fuerzas del mercado instalarán un mercado de competencia perfecta. Por el contrario, la heterodoxia de Cambridge y afines sostendrá y demostrará que la competencia imperfecta es permanente porque la dinámica de los monopolios y oligopolios genera las condiciones para su vigencia definitiva. De allí que Sylos Labini (1964) sostenga que: *"La competencia perfecta de los economistas neoclásicos en realidad no ha existido nunca. La hipótesis estática y la aplicación, en el cuadro de tal hipótesis, del análisis marginal han inducido a los economistas neoclásicos a atribuir a la competencia características (...) que limitan el realismo de tal concepción en cualquier época"*.

Uno de los resultados de este debate teórico fue el diseño y aplicación de metodologías para evaluar el grado de concentración de los mercados, aspecto donde el aporte de la escuela de "organización industrial" fue decisivo. En la Argentina la medición de la concentración en las actividades industriales ya tiene una larga tradición habiendo sido el primero de ellos el realizado por la Secretaría de Planificación que fue mencionado anteriormente. Así, desde los años 60 con cada Censo Económico se realizaron dos mediciones de concentración que reconocen como su unidad de análisis el establecimiento industrial (locales en la actualidad) y la empresa, denominándose **concentración técnica y concentración económica**, respectivamente.

En ambos casos la metodología es la misma ya que se consideran ramas o actividades industriales altamente concentradas a aquellas en donde los 8 establecimientos o empresas más grandes generan el 50% o más del valor de producción de la rama industrial; son ramas industriales medianamente concentradas aquellas donde los 8 establecimientos o empresa más grandes generan entre el 25% y el 50% del valor de producción de la rama analizada y escasamente concentrada aquellas en donde los 8 establecimientos o empresas más grandes generan menos del 25% del valor de producción de esa actividad. En tanto, la mayoría de las grandes firmas oligopólicas tienen más de un establecimiento industrial, la concentración económica en las ramas altamente concentradas generalmente supera a la concentración técnica y es una aproximación más ajustada a la realidad porque en el proceso económico la unidad económica es la empresa mientras que el establecimiento es la unidad técnica de producción.

Notas sobre la fisonomía del proceso económico

La concentración económica permite aprehender un aspecto de las disparidades que

exhiben los diferentes tipos de firmas o más precisamente un primer nivel del poder diferencial sobre la producción que tienen las grandes firmas oligopólicas. Como allí no se agota el problema ni las posibilidades analíticas, es necesario introducir nuevos elementos.

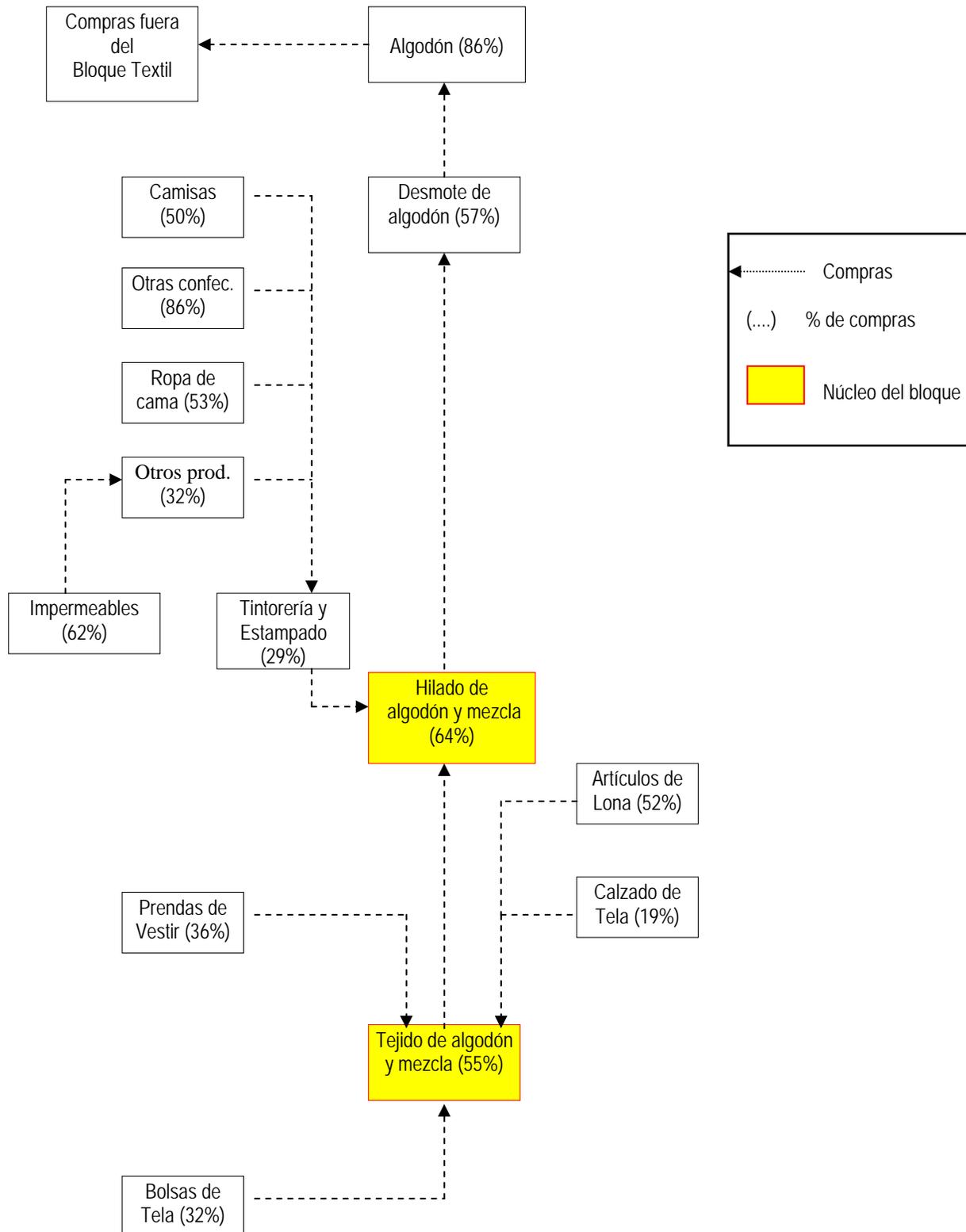
En 1941, sólo cinco años después de la aparición de la “Teoría General” de J. M. Keynes, el economista Wassily Leontief se publica un trabajo sobre la estructura económica de EE.UU. basado en la denominada **matriz de insumo-producto**. La misma es un relevante instrumento para el análisis económico en tanto cuantifica las relaciones de compra-ventas que se efectúan en una economía determinada. No tiene en cuenta únicamente la demanda final, al estilo keynesiano, sino también las numerosas compra-ventas que se realizan entre las firmas y conforman la demanda intermedia que constituyen una inmensa masa de transacciones que permanecen ocultas en una economía. Sus aplicaciones son múltiples e importantes, ya que se puede determinar la estructura de costos de una determinada actividad, los requerimientos de empleo por unidad de producto elaborado, la demanda de bienes importados, etcétera. Desde los primeros gobiernos peronistas se confeccionaron matrices de insumo producto en el país. La primera de ellas es sobre 1950 y la última basada en la situación económica de 1997.

En uno de sus múltiples trabajos sobre la matriz de insumo-producto (1985), Leontief advierte acerca de la existencia de conjuntos de actividades que tienen una gran intensidad de relaciones de compraventa entre sí y escasas con el resto de las actividades económicas. Allí nace el concepto de **bloque sectorial** que se compone de la cadena de actividades vinculadas por relaciones de insumo-producto.

En nuestro país también se determinaron los bloques sectoriales (E. Lifschitz, 1992). Así, por ejemplo, si se considera el **bloque textil algodonero** en la Argentina (Diagrama 1), se comprueba que, de acuerdo a la compra principal de cada actividad, el 65% de las compras realizadas por las empresas dedicadas a la producción hilado textil consisten en materia prima que les adquieren a las desmotadoras de algodón y que la compra principal de los productores de algodón (85%) la realiza fuera del bloque textil en compras de insumos y bienes de capital.

Ahora bien, dentro de los bloques hay ramas productivas que constituyen los **núcleos técnicos y económicos** del mismo (el hilado y el tejido textil en el Diagrama 1) porque son las que determinan tanto la tecnología utilizada como los precios relativos y, por lo tanto, las rentabilidades relativas de las actividades que integran el bloque sectorial. Se trata de ramas productivas altamente concentradas (oligopólicas) en donde las empresas extranjeras tienen una alta participación. Por eso durante la sustitución de importaciones, las empresas extranjeras son predominantes en la economía argentina aunque sólo generan entre el 25% y el 30% del valor de la producción sectorial. Durante el modelo agroexportador así como durante la valorización financiera ocurre lo mismo pero a ello se le agrega la participación extranjera en la empresas de servicios públicos, lo cual determina que la incidencia de las firmas transnacionales sea mucho más elevada.

Diagrama 1
Flujos de compras dentro del bloque textil algodónero en la Argentina (1984)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de E. Lifschitz (1992)

La centralización del capital y sus desafíos

Hasta el momento en que la última dictadura militar impuso a sangre y fuego un nuevo patrón de acumulación sustentado en la valorización financiera, el proceso de acumulación de capital durante el siglo XX (la expansión del stock de medios de producción generado por el proceso de inversión), estuvo regido principalmente por las grandes firmas oligopólicas (locales y extranjeras) que controlaban los núcleos técnicos y económicos de los principales bloques sectoriales. Es decir, la unidad económica predominante era la empresa y el proceso de acumulación avanzó al calor de la concentración económica.

A partir de la valorización financiera la situación se modifica y comienza a predominar la **centralización del capital sobre la concentración económica** que antes estaba presente pero no como central en la estructura económica. Este concepto alude a los procesos en los cuales unos pocos capitalistas acrecientan el control sobre la propiedad de los medios de producción con que cuenta una sociedad, mediante la expansión de su presencia en una o múltiples actividades económicas basándose en una reasignación del capital existente (compras de empresas, fusiones, asociaciones, etc.).

La centralización del capital no se produce necesariamente en una rama de actividad, sino prioritariamente a través del control sobre diversas firmas que actúan en distintas actividades económicas. Al respecto, C. Marx en el primer tomo de "El Capital" (1971) la define en los siguientes términos: *"No se trata ya de una simple concentración, idéntica a la acumulación, de los medios de producción y del poder de mando sobre el trabajo. Se trata de la concentración de los capitales ya existentes, de la acumulación de su autonomía individual, de la expropiación de unos capitalistas por otros, de la aglutinación de muchos capitales pequeños para formar unos cuantos capitales grandes. Este proceso se distingue del primero en que sólo presupone una distinta distribución de los capitales ya existentes y en funciones, en que, por tanto, su radio de acción no está limitado por el incremento absoluto de la riqueza social o por las fronteras absolutas de la acumulación. El capital adquiere, aquí, en una mano, grandes proporciones porque allí se desperdiga en muchas manos. Se trata de una verdadera centralización, que no debe confundirse con la acumulación y la concentración"*.

Esta transformación es trascendente porque modifica la unidad económica de las fracciones del capital más poderosas de la economía sean estos de origen local o extranjero. En ellas, la empresa deja de serlo y queda subsumida a través de la propiedad en un ámbito más amplio, **el grupo o conglomerado económico**, en el cual se define el comportamiento productivo, tecnológico, comercial y financiero de todas las firmas que lo integran. Dentro de esta nueva unidad económica, la empresa queda subsumida en un ámbito económico mayor porque el grupo o conglomerado económico controla un conjunto amplio de empresas con distinta razón social e insertas en diversas actividades económicas, que operan coordinadamente porque tienen un reducido número de directores comunes y pertenecen a los mismos propietarios. Obviamente, esto no significa que a partir de 1976 estos grupos y conglomerados económicos surgen por primera vez en el país, sino que a partir de la dictadura militar los mismos, que como se verá a lo largo de los distintos fascículos ya estaban presentes en la estructura productiva, debido a la política económica que se implementa pasan a conducir el proceso económico en su conjunto, subordinando incluso a las grandes empresas oligopólicas independientes.

En síntesis, bajo el predominio de la centralización del capital se redobla la disparidad estructural entre los distintos tipos de capital. Las fracciones del capital más débiles, como las pequeñas y medianas empresas, e incluso parte del capital extranjero oligopólico en el país siguen conservando a la empresa como unidad económica, mientras que en los integrantes más poderosos del capital dicha unidad es el grupo o conglomerado económico.

El tipo de inserción económica de los grupos o conglomerados económicos multiplica el de por sí relevante control estructural que ejercen las empresas oligopólicas. Para analizar esta característica tan significativa, en el se expone nuevamente la composición del bloque sectorial algodónero pero ahora acompañado por las empresas textiles que controlaba el grupo económico Alpargatas a principios de la década de 1990 (Diagrama 2). Sin realizar un análisis exhaustivo, se comprueba que parte de sus numerosas empresas están insertas en los núcleos técnicos y económicos, pero además otras de sus firmas actúan en otras producciones de este bloque sectorial respondiendo a una lógica de **integración vertical** de sus actividades.

Esta condición de los grupos o conglomerados económicos de por sí supera la capacidad de una empresa individual aunque sea oligopólica y este ubicada en uno de los núcleos técnicos y económicos del bloque sectorial, pero además tiene otras características que las refuerzan. Aún los grupos o conglomerados económicos de mayor integración vertical también controlan otras firmas insertas en otros bloques sectoriales, es decir que la combinan con la **diversificación de actividades**. A pesar de que el grupo Alpargatas es uno de los de mayor integración vertical también tiene una notable diversificación de actividades (Diagrama 3). En efecto, el análisis de los eslabones de propiedad que resultan de tener en cuenta el control accionario principal de cada una de las firmas, permite constatar que dentro de sus empresas controladas y vinculadas se encuentran relevantes firmas financieras, pesqueras, agropecuarias, azucareras, etc.

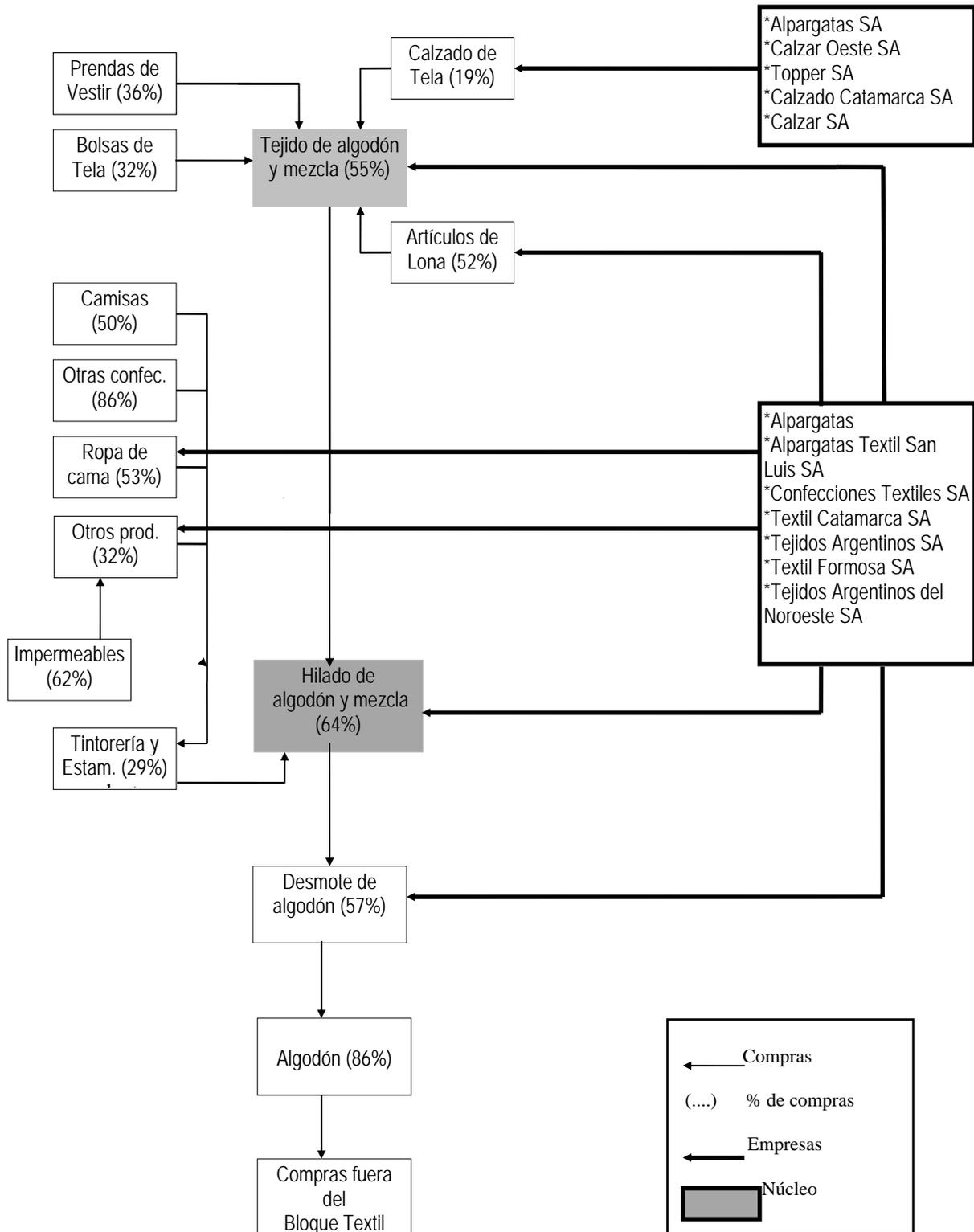
De ambas condiciones se puede extraer una conclusión general de suma relevancia: mientras que las empresas que no forman parte de un grupo o conglomerado (sean pequeñas, medianas o grandes firmas) por su inserción económica tienen como horizonte una determinada actividad o a lo sumo un bloque sectorial, los grupos o conglomerados tienen como referencia al conjunto de la economía local e incluso la economía internacional.

La convergencia de los nuevos y los viejos Instrumentos analíticos

Ciertamente la vigencia de la centralización del capital no invalida los instrumentos analíticos vigentes para el estudio de las etapas donde predominaba la concentración del capital, pero replantea el carácter de algunos de ellos, como el alcance de la concentración económica y de los núcleos técnicos que se analizó anteriormente, y sobre todo exige profundizar o desagregar otros, como es el caso del origen del capital, para poder aprehender empíricamente el comportamiento de las diferentes fracciones del capital.

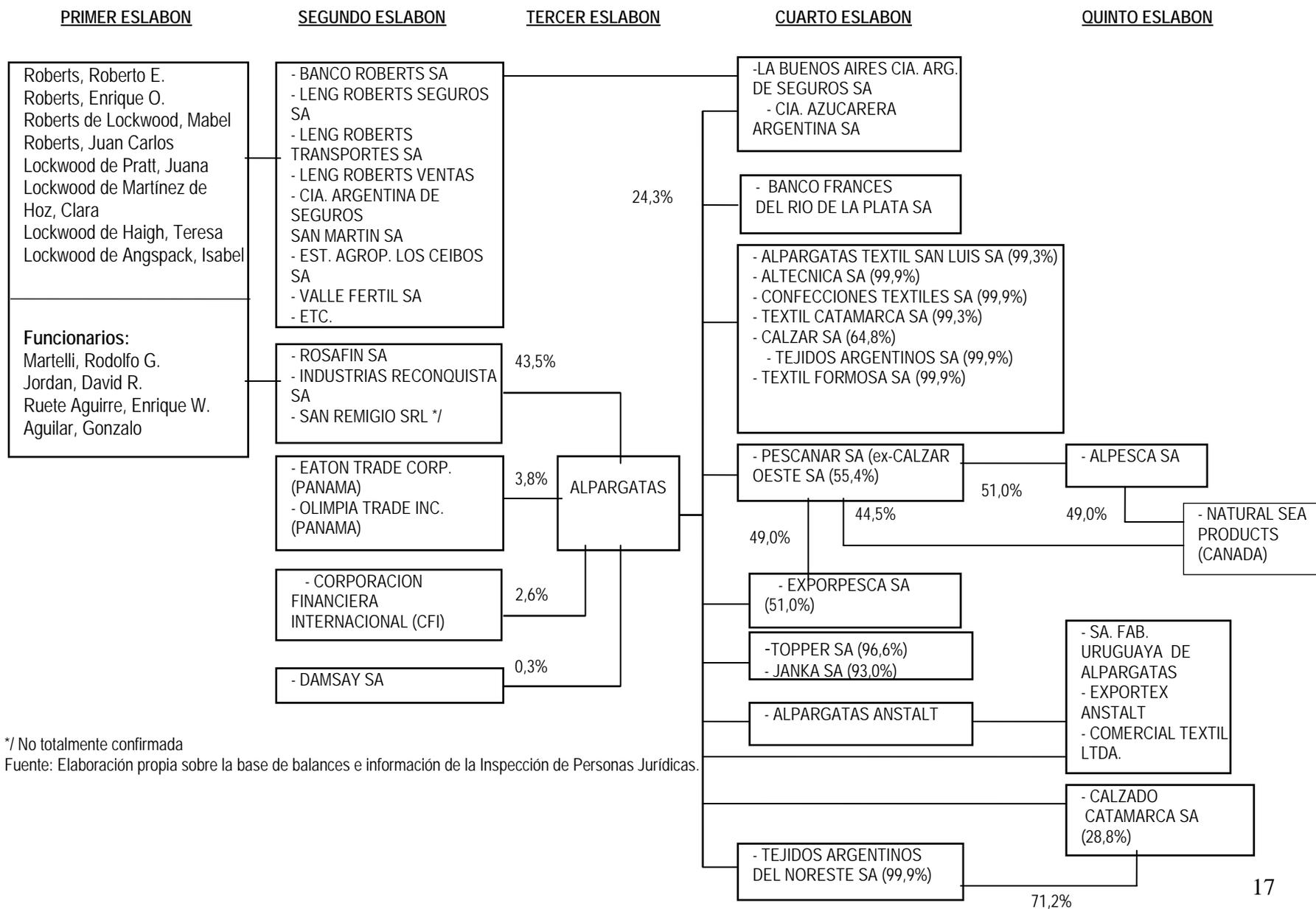
Durante la vigencia de la centralización del capital, la discriminación del origen del capital entre las empresas estatales y las firmas privadas y dentro de estas últimas entre las locales y extranjeras es cuando menos insuficiente y generalmente erróneo al distorsionar la realidad porque dentro de las empresas locales y extranjeras median, como se indicó precedentemente, diferencias cualitativas entre las que integran grupos o conglomerados y las que son independientes.

Diagrama 2
Flujos de compras dentro del bloque textil algodónero y la inserción de las empresas del grupo Alpargatas



Fuente: Elaboración propia sobre la base de E. Lifschitz (1992) y los balances empresarios.
*/ No totalmente confirmada

Diagrama 3
Empresas que integraban el grupo económico Alpargatas, 1990



*/ No totalmente confirmada

Fuente: Elaboración propia sobre la base de balances e información de la Inspección de Personas Jurídicas.

Los motivos mencionados hacen necesario considerar los siguientes tipos de capital: Se denominaran **conglomerados extranjeros** (CE) a las transnacionales que controlan el capital de 6 o más subsidiarias locales y **empresas extranjeras** (ET) a las que controlan menos de 6 subsidiarias en el país. En términos del capital local, se mantienen las **empresas estatales** como categoría analítica al igual que la burguesía nacional aunque, desde el punto de vista de la centralización del capital, pasan a denominarse **empresas locales independientes** (ELI) en tanto se trata de grandes firmas que actúan por sí solas en las diversas actividades económicas consideradas, sin estar vinculadas por la propiedad con otras empresas de la misma u otra rama económica. En realidad, dentro de esta última categoría quedan los integrantes de la burguesía nacional que se mantienen como tales durante la valorización financiera, porque los que se reconvierten de acuerdo a las pautas del nuevo patrón de acumulación, pasan a engrosar la categoría de los grupos **económicos locales** (GG.EE), donde convergen con la fracción de la oligarquía agropecuaria que se diversificó hacia la industria (*oligarquía diversificada*) e incluso algunos capitales de origen extranjero. Esta categoría -los grupos económicos locales- comprende a los capitales locales que son propietarios de 6 o más firmas en diversas actividades económicas. Finalmente, se agregan las **asociaciones** como un sexto tipo de empresa, que son los consorcios cuyo capital accionario está compartido por inversores del mismo o diferente origen.

Por otra parte, si bien durante la sustitución de importaciones basta considerar las empresas industriales de mayor facturación (las 100 firmas industriales de mayores ventas) para evaluar cuantitativamente la importancia de las diferentes fracciones del capital, durante el predominio de la centralización del capital también resulta insuficiente porque en esa etapa se hace indisimulable que las fracciones que integran el gran capital no pueden asimilarse con determinados sectores de la actividad económica, es decir no pueden catalogarse como burguesía industrial, agropecuaria o financiera porque las actividades de sus empresas controladas agrupan varias actividades económicas. Por ello, a partir de 1976 se tomarán en cuenta las 200 empresas de mayor facturación sean industriales o no industriales, salvo la financiera y la agropecuaria por la índole de la actividad en la primera y la carencia de información agregada para última.

Joan Violet Robinson (1903-1983)

Nació y murió en Gran Bretaña. Se recibió de economista en la Universidad de Gritón, Cambridge, Gran Bretaña. Esta relevante intelectual inicialmente formó parte de la escuela neoclásica liderada por Alfred Marshall, pero posteriormente se convirtió en una de las más destacados intérpretes ingleses del marxismo. Fue amiga personal de John M. Keynes y adhirió decididamente a su teoría económica. Quizás por todas estas razones, a pesar de sus indudables méritos intelectuales, nunca recibió el premio Nóbel de Economía. Fue la líder de la escuela de Cambridge y encabezó la polémica con la ortodoxia neoclásica de Oxford acerca de la competencia imperfecta. Entre sus publicaciones más destacadas se encuentran: *Economía de la Competencia imperfecta* (1933); *Teoría del desempleo* (1937); *La acumulación de capital* (1960, edición castellana); *Ensayos sobre la teoría del crecimiento económico* (1965, edición castellana).

Wassily W. Leontief (1906-1999)

Nacido en Rusia, estudió en las universidades de Moscú y de Leningrado para doctorarse en 1928 en la universidad de Berlín. En 1931 huyó del nazismo y se radicó en EE. UU., dirigiendo un equipo de trabajo en la Universidad de Harvard entre los que se contaba Joseph Schumpeter. En 1941 publicó su famoso trabajo sobre la economía norteamericana (*The Structure of American Economy*) y en 1953 presentó lo que se conoce como la "paradoja de Leontief" porque demostró que, a diferencia de lo que indicaba la teoría sobre el comercio internacional, las exportaciones de los Estados Unidos no son intensivas en capital sino en mano de obra. En 1973 recibió el premio Nóbel de Economía por su trabajo sobre "*el desarrollo del método input-output y su aplicación a los más importantes problemas económicos*".

Paolo Sylos-Labini (1920-2005)

Destacado economista italiano que estudio Economía y Leyes en Roma y luego en las universidades de Harvard (EE.UU) y Cambridge (Gran Bretaña). Uno de sus maestros fue Joseph Schumpeter, de quién tomó las conclusiones referidas al progreso técnico. Otro fue Edgard H. Chamberlin, de quién adoptó la problemática del oligopolio como forma de mercado predominante en las economías industriales. Sobre esta última problemática realizó su contribución más conocida en el año 1957, al publicar "Oligopolio y Progreso Técnico".

Nikos Poulantzas

Nació en Atenas en 1936 y se suicidó en Francia a los 43 años de edad. Comenzó sus estudios en Derecho en su ciudad natal y los continuó en Alemania y Francia, donde posteriormente ejerció la docencia. Louis Althusser fue su maestro y ambos se constituyeron en los referentes más relevantes de la escuela estructuralista francesa. Entre sus trabajos más conocidos, se encuentran: *Poder político y clases sociales* (1968); *Fascismo y dictadura* (1970); *La crisis del Estado* (1976).

Bibliografía citada

Bain J., **Barriers to New Competition**, Harvard University Press, Cambridge (Mass.), 1956.

Dorfman, A.; **Evolución industrial argentina**, Editorial Losada, Buenos Aires, 1942.

Hall R. L. y Hitch, C. J.; "Price theory and business behavior", Oxford Economic Paper, Inglaterra, 1939.

Jorge, E.; *Industria y concentración económica (desde principios de siglo hasta el peronismo)*, Siglo XXI, Buenos Aires, 1971.

Hicks, J. R.; **Valor y Capital**, Fondo de Cultura Económica, México, 1968.

Keynes, J. M.; **Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero**, FCE, Buenos Aires, 2001 (primera edición inglesa en 1936).

Leontieff, W.; "Análisis económicos input-output", en **La estructura del desarrollo** Ed. Orbis, España, 1985.

Lifschitz, E.; **Eslabonamientos productivos: enfoque metodológico y presentación de las matrices sectoriales**, Estudios para el diseño de políticas públicas, Vol. 9, Gobierno Argentino-PNUD-BIRF, Buenos Aires, 1992.

Marx, C.; **El Capital. Crítica de la Economía Política**, Fondo de Cultura Económica, Tomo I, México, 1971.

Nun, J.; "La teoría política y la transición democrática"; **Ensayos sobre la transición democrática en la Argentina**, J. Nun y J. C. Portantiero (compiladores), Puntosur, Buenos Aires, 1987.

O'Donnell, G.; "Apuntes para una teoría del Estado", **Teoría de la burocracia estatal**, Oszlak, O. -compilador-, Paidós, Buenos Aires, 1984.

Sourrouille, J. V. y Lucángeli, J.; "Apuntes sobre la historia reciente de la industria argentina", Boletín Techint, N° 219, julio/agosto/septiembre, Buenos Aires, 1980.

Sylos Labini, P.; **Oligopolio y progreso técnico**, Oikos, Madrid, 1964.

Poulantzas, N.; "Las clases sociales" en **Las clases sociales en América Latina**, Siglo XXI, México, 1973.

Secretaría de Planeamiento y Acción de Gobierno (ex -Conade); "La concentración en la industria en 1964", Buenos Aires, 1973.

Villanueva, J.; "El origen de la industrialización argentina", en Revista Desarrollo Económico N° 47, IDES, Buenos Aires, 1972.