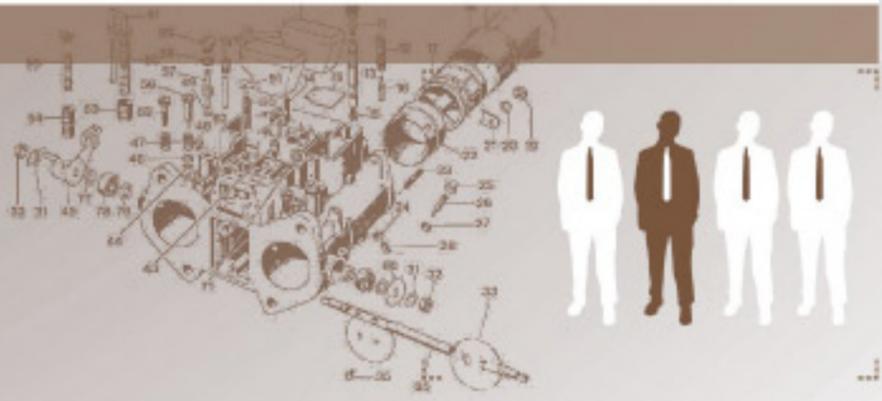




TRANSFORMACIONES ESTRUCTURALES DE LA ECONOMÍA ARGENTINA

UNA APROXIMACIÓN A PARTIR DEL PANEL DE GRANDES EMPRESAS, 1991 – 2005



**TRANSFORMACIONES ESTRUCTURALES
DE LA ECONOMÍA ARGENTINA**

UNA APROXIMACIÓN A PARTIR DEL PANEL DE GRANDES EMPRESAS, 1991 – 2005

Transformaciones estructurales de la economía Argentina. Una aproximación a partir del panel de grandes empresas 1991-2005 / coordinado por Daniel Aspiazu y Eduardo Basualdo. - 1a ed. - Buenos Aires : Programa Naciones Unidas para el Desarrollo - PNUD, 2009. 168 p. ; 30x21 cm.

ISBN 978-987-1560-04-2

1. Economía Argentina. I. Aspiazu, Daniel, coord. II. Basualdo, Eduardo, coord.
CDD 330.82

TRANSFORMACIONES ESTRUCTURALES DE LA ECONOMÍA ARGENTINA
Una aproximación a partir del panel de grandes empresas, 1991 – 2005

ISBN: 978-987-1560-04-2

Copyright - Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
Esmeralda 130, Piso 13
C1035ABD Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina
<http://www.undp.org.ar>

Publicado por
Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo - Argentina

Representante Residente
Carlos Felipe Martínez

Coordinador de Programa
Pablo Vinocur

Coordinador del Área Desarrollo Productivo
Daniel Novak

Hecho el depósito que establece la ley 11.723

El análisis y las recomendaciones políticas de esta publicación no reflejan necesariamente las opiniones del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, de su Junta Ejecutiva o de sus Estados miembros. Esta publicación fue realizada por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo de Argentina y es el resultado del trabajo de un equipo técnico de profesionales.

Todos los derechos están reservados. Ni esta publicación ni partes de ella pueden ser reproducidas mediante cualquier sistema o transmitidas, en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, de fotocopiado, de grabado o de otro tipo, sin el permiso escrito previo del editor.

TRANSFORMACIONES ESTRUCTURALES DE LA ECONOMÍA ARGENTINA

UNA APROXIMACIÓN A PARTIR DEL PANEL DE GRANDES EMPRESAS, 1991 – 2005

El presente trabajo fue realizado en el marco de la iniciativa programática del PNUD “Nuevo Empresariado: El patrón de inversión predominante y su impacto sobre el crecimiento y la distribución”, coordinada por Daniel Novak.

El equipo de trabajo estuvo integrado por: Daniel Azpiazu, Eduardo Basualdo (Coordinadores del trabajo e investigadores del CONICET), Nicolás Arceo y Andrés Wainer del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Paola Bohórquez estuvo a cargo de la supervisión técnica de la publicación.

CAPÍTULO 2

ANTECEDENTES GENERALES

2.1 La trayectoria histórica de la relación entre el capital y el trabajo en la Argentina

2.1.1 La evolución de la relación entre el salario real y la productividad en las últimas décadas

El análisis de la relación entre el capital y el trabajo puede abordarse desde muy diversas perspectivas e indicadores. No obstante, hay uno de ellos que sintetiza la situación de esta relación fundante de todo régimen capitalista como es la distribución del ingreso. Para ser más precisos, históricamente se ha utilizado la participación de los asalariados en el ingreso, que es una función de la relación que se establece entre el salario real y la productividad del trabajo [2].

Sobre esta base conceptual, y con el propósito de aprehender la naturaleza de la mencionada relación, en el Gráfico Nº 2.1. se exponen sus trayectorias entre 1969 y 2007 (primer semestre) [3]. Allí se considera como año base los valores de 1976, porque en ese momento se produjo una divisoria de aguas entre dos situaciones contrapuestas, que expresaba en última instancia el tránsito de un patrón de acumulación basado en la industrialización a otro centrado en la valorización financiera del capital.

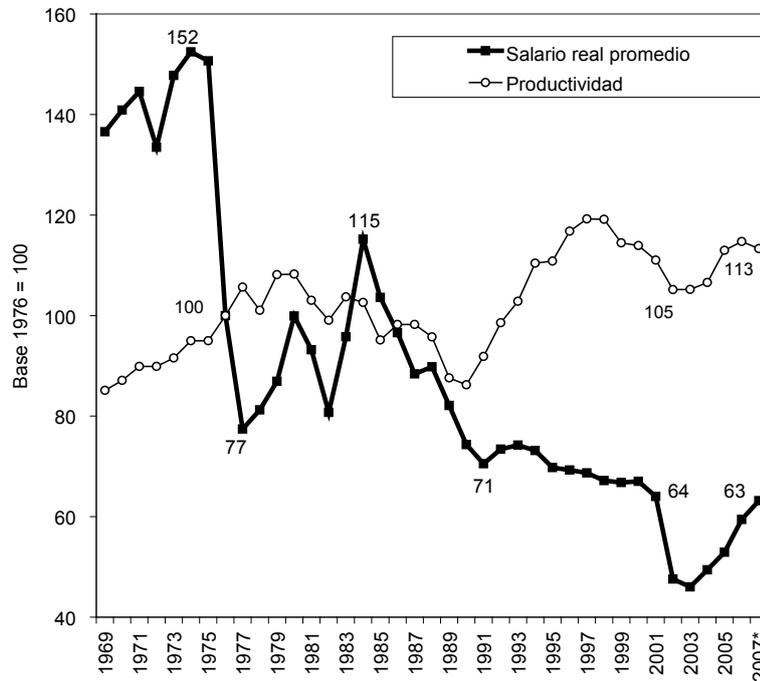
En su aspecto general, las tendencias indican de una manera contundente que durante el predominio de ese patrón de acumulación que se sustentó en la valorización financiera se produjo un giro copernicano en la relación que mantenía el salario real y la productividad del trabajo durante los últimos años de hegemonía de la industrialización sustitutiva [4]. Mientras que en la década de crecimiento sostenido e ininterrumpido que precede a 1974 el salario evolucionó por encima de la

productividad, a partir de 1976 comienza a moverse por debajo de esta, proceso que se consolida desde mediados de la década de 1980 al ensancharse la brecha a favor de la productividad de una manera ostensible. El hecho de que durante la valorización financiera (1976-2001) se haya redefinido la relación entre las variables determinantes de la participación de los asalariados expresa la consolidación de uno de los logros básicos de la revancha clasista que impulsaron los sectores dominantes a partir de la última dictadura militar.

Resulta evidente que el origen de esta transmutación no radica en que tendencialmente se produjeron modificaciones sustantivas en la productividad, aunque hubo un crecimiento de entre 1989 y 1998, sino en el abrupto y sostenido descenso del salario real a partir del golpe militar de 1976. Efectivamente, si bien la productividad exhibía, con sus más y sus menos, una tendencia creciente, la trayectoria descendente del salario real fue decisiva en esa reversión, e indica de una manera contundente la existencia de una nueva pauta distributiva que comenzó brutalmente durante la dictadura militar, pero que se profundizó durante los gobiernos constitucionales que le sucedieron, poniendo de manifiesto un drástico cambio en la relación del trabajo con el capital y en las alianzas sociales que se habían desplegado durante la sustitución de importaciones.

A pesar de que esta aproximación general a la evolución de la relación entre el salario real y la productividad es decisiva para aprehender la relación entre el capital y el trabajo en la Argentina, se impone una revisión de las etapas por las que transitó. Allí se encuentra la posibilidad de analizar ciertos procesos relevantes para comprender las particularidades y alcances de esa profunda redefinición que, a su vez, está concatenada con

Gráfico No 2.1 Evolución del salario real y de la productividad, 1969-2007 (en número índice base 1976 = 100)



Nota: (*) Todos los valores son promedios anuales salvo el año 2007, que comprende únicamente el primer semestre.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del BCRA, INDEC y FIDE.

la situación dentro del propio capital; específicamente con la importancia relativa que exhiben las distintas fracciones que lo integran.

2.1.2 La distribución del ingreso durante la segunda etapa de la sustitución de importaciones

Al respecto, cabe señalar que durante la segunda etapa de sustitución de importaciones [5], la economía evolucionaba sobre la base de un comportamiento cíclico de corto plazo del producto y de los precios (*pare-siga o stop-go*) que reconocía la existencia de dos etapas con diferencias relevantes en términos económicos y sociales. Mientras que hasta 1964, en las fases declinantes del ciclo corto se registraba una reducción del PBI en términos absolutos, en la que transcurre entre 1964 y 1974 sólo se manifestó una desaceleración del crecimiento, lo cual trajo aparejado que esta última fuera la década de mayor e ininterrumpido crecimiento económico e industrial. El hecho de que a partir de 1964 los ciclos sustitutos se hayan sucedido con una desaceleración del creci-

miento del PBI en la fase declinante del ciclo corto implica un cambio positivo y significativo en la economía industrial de la época. Es obvio que una alteración de tanta trascendencia tiene necesariamente que responder, a su vez, a un conjunto de modificaciones en el comportamiento de algunas variables macroeconómicas. En efecto, las evidencias disponibles indican que se registraron transformaciones en las exportaciones y la deuda externa, ya que sus respectivos incrementos aminoraron la intensidad de los estrangulamientos en el sector externo que eran típicos de la época. Así, las ventas externas (sobre todo de productos industriales) alcanzaron su mayor incidencia relativa durante el tercer gobierno peronista debido a la implementación de un conjunto de políticas promocionales destinadas a impulsarlas, ampliando la gama de productos exportados y diversificando los mercados externos, pero jerarquizando como destino a los países latinoamericanos y al bloque socialista de ese entonces [6]. Durante esos años, el núcleo central del capital dominante estaba constituido básicamente por empresas industriales oligopólicas de origen extranjero que li-

deraban sus respectivos sectores. A su vez, al ser la producción industrial destinada al mercado interno la actividad más relevante de la economía y de la cúpula empresaria, la concentración del ingreso se veía limitada estructuralmente porque los salarios no sólo eran un elemento de los costos, sino también un componente relevante de la demanda interna que no podía reducirse excesivamente porque se produciría una crisis económica. En consecuencia, todas las fracciones del capital industrial, e incluso la clase trabajadora, coincidían en la necesidad de abaratar los productos agropecuarios limitando el monto de la renta agropecuaria apropiada por los productores, puesto que la reducción del precio de estos bienes posibilitaba una disminución del costo del trabajo o un aumento de los salarios reales, o una combinación de ambos efectos. Esto daba origen a la pugna urbano-rural, que es característica de esta etapa del desarrollo económico argentino, particularmente aguda en la medida que la producción agropecuaria generaba las divisas que eran indispensables para sostener las importaciones que requería el proceso de industrialización.

El empresariado industrial distaba de ser un conjunto armónico y homogéneo sino que, por el contrario, en su interior se desplegaban profundas disputas que estaban vinculadas con el tipo de producción y los diferentes sectores sociales que los demandaban. Mientras que las empresas transnacionales jerarquizaban el salario como costo, porque el núcleo central de su demanda estaba compuesto por los sectores de mayores ingresos [7], las firmas nacionales le daban mayor importancia como factor de demanda porque eran, principalmente, productores de bienes no exportables de consumo básico y masivo. Esta diferenciación de intereses dentro del sector empresario planteaba la primera base de sustentación para la alianza entre la burguesía nacional y los asalariados. Ciertamente no se trataba de un fenómeno que surgió en ese momento, sino que se había originado durante los primeros gobiernos peronistas y que, en el marco de la nueva etapa de sustitución de importaciones con predominio del capital extranjero, adquirió un carácter defensivo [8].

A este rasgo estructural se le agregaba otro igualmente trascendente. El control extranjero sobre la producción industrial tendía a subordinar el comportamiento estatal, restringiendo su capacidad tanto para orientar el proceso de acumulación de capital y la generación de tecnología, como para imponer una integración del sistema industrial desvinculado de la importación de bienes por parte de las subsidiarias extranjeras. El dominio que ejercía el poder transnacional aparecía entonces como el obstáculo fundamental para lograr

un desarrollo acelerado que fuera controlado nacionalmente, reforzando, de esta manera, la consolidación de la alianza policlasista.

Finalmente, durante esta fase de la industrialización sustitutiva, el afianzamiento de las firmas extranjeras en la producción metalmeccánica, química y petroquímica – que eran las ramas industriales más dinámicas y de mayor rentabilidad en esos años – implicaba el desplazamiento de un nutrido conjunto de empresas locales. Pero la implantación y reproducción del capital transnacional no sólo impulsaba la concentración de la producción, sino que además tendía a reproducir ese mismo proceso en términos de la redistribución del ingreso y de patrones de consumo. La expansión de las empresas extranjeras estaba ligada a la consolidación de un patrón de consumo que en países de ingresos medios, como es el caso de la Argentina, se vinculaba a la demanda de los sectores sociales de mayores ingresos. Esta convergencia de la concentración económica con la del ingreso, al afectar al empresariado local y a los asalariados, era otro de los factores que impulsaba la constitución y la perdurabilidad de la alianza defensiva.

Sin embargo, estas características del funcionamiento económico de la segunda etapa de sustitución de importaciones no explican, por sí mismas, que la tendencia imperante en términos de la distribución del ingreso haya sido favorable a los asalariados, tal como se expresa en la trayectoria de la relación entre el salario real y la productividad entre 1969 y 1974 (Gráfico Nº 2.1.). Por lo tanto, es necesario analizar brevemente ese proceso, en especial si se tiene en cuenta que se trató de un ciclo que estuvo caracterizado preponderantemente por la vigencia de dictaduras militares o, en el mejor de los casos, por gobiernos civiles condicionados.

En este sentido, cabe recordar que a partir de 1964 (cuando comenzaron a madurar las inversiones realizadas durante la gestión gubernamental del desarrollismo) se inicia la tendencia hacia una creciente participación del ingreso por parte de los asalariados, la cual recién se consolida desde el Cordobazo en adelante (cuando empieza la retirada dictatorial), y se prolonga hasta 1974. Por lo tanto, el hecho de que durante la década mencionada se haya registrado una redistribución del ingreso favorable a los asalariados se debe inicialmente a la capacidad de veto de esa alianza defensiva entre los sectores populares y la burguesía nacional, que luego es seguida por una creciente activación de los sectores populares que derrotan a las sucesivas administraciones militares que conformaron el ciclo dictatorial de esos años, y culmina institucionalizando un nuevo gobierno constitucional de origen popular.

En síntesis, tanto la inserción productiva de las empresas nacionales y extranjeras, como la subordinación del Estado y la tendencia a la concentración económica y la redistribución del ingreso que impulsaba el patrón de acumulación dominante durante la segunda etapa de la industrialización sustitutiva, hacían que el predominio que ejercía el capital transnacional apareciese como el principal obstáculo para un desarrollo acelerado bajo control nacional. De allí entonces que la principal línea de contradicciones se estableciera entre el capital extranjero y los sectores nacionales que constituían la alianza defensiva, porque allí quedaba subsumida la contradicción entre capital y trabajo. La oligarquía agropecuaria pampeana, por su parte, quedaba en una situación de aislamiento y enfrentada con todos ellos, situación que da lugar a las transferencias de recursos intrasectoriales que sustentaron ese patrón de acumulación.

2.1.3 El replanteo de la relación entre el salario y la productividad durante la valorización financiera

Las evidencias empíricas son contundentes en indicar que a partir del mismo inicio de la dictadura militar en 1976 se modificó drásticamente la relación que mantenían el salario y la productividad. Esta alteración fundacional fue resultado, entre otros factores, del congelamiento de los salarios nominales en una etapa de alta inflación en la que se eliminan las retenciones a las exportaciones agropecuarias, junto a la disolución de una amplia gama de conquistas de los trabajadores a partir de un nivel de represión inédito sobre el conjunto de los sectores populares. Como se indicó con anterioridad, se inicia a partir de ese momento una alteración de largo plazo de esta relación que no se origina en un crecimiento económico basado en una elevación de la productividad, sino que, por el contrario, se trata de un inédito derrumbe del salario real promedio que trastoca su relación con la productividad y modifica profunda y negativamente las condiciones de vida de los sectores populares [9].

Desde esa misma perspectiva de largo plazo se comprueba que, contra todas las expectativas que despertó el retorno de los gobiernos constitucionales, las modificaciones introducidas por la dictadura militar en este aspecto no sólo no se revirtieron sino que se agravaron, en especial luego del breve interregno en que B. Grinspun ocupó la cartera de economía en 1983 y 1984, momento en que la evolución de los salarios superó claramente la variación de la productividad del trabajo. Sin duda, la situación se volvió patética durante la década de 1990, cuando el salario real continúa descendiendo, aunque más lentamente, y la productividad se eleva de

forma sustancial. Sin embargo, con la crisis de 2001-2002 la disparidad se acentuó aún más, al disminuir el salario mucho más aceleradamente que la reducción de la productividad del trabajo. Al fin, a partir de 2003 se inicia una recuperación relativa del salario que recién en 2007 se aproxima a la situación vigente en 2001.

En consecuencia, la profunda alteración entre el salario real y la productividad que se expresa a partir de la dictadura militar indicaba la existencia de una modificación estructural y la vigencia, por lo tanto, de una nueva pauta distributiva cuya naturaleza requiere ser analizada, al menos brevemente.

Las transformaciones impulsadas por la dictadura militar determinaron la interrupción del proceso sustitutivo en el marco de un profundo cambio en la relación de fuerzas entre el capital y el trabajo y, a partir de este, entre las diversas fracciones del capital, hecho que se tradujo en las modificaciones que experimentó la composición y el comportamiento de la cúpula empresarial. La posición dominante pasó a ser ejercida por la unión de los acreedores externos con los conglomerados extranjeros y un conjunto de grupos económicos locales. Los dos últimos eran capitales que estaban insertos en una multiplicidad de actividades económicas en las que sus firmas controladas y/o vinculadas ejercían un poder oligopólico y en su desempeño se encaminaron a consumir una creciente independencia del resto de la economía, tanto por la índole de los diversos mercados en que actuaban como por la internacionalización financiera que fueron plasmando a través de la transferencia de recursos locales al exterior.

A su vez, el comportamiento económico de la cúpula empresarial pasó a estar signado por una serie de características que, con distinta importancia según los períodos, estarán presentes a lo largo de las últimas décadas: la transferencia de recursos estatales y de los propios activos físicos públicos hacia el capital concentrado interno; la obtención de ganancias extraordinarias vinculadas a su poder oligopólico en la producción de bienes y la prestación de servicios; la exportación de productos vinculados a ventajas comparativas naturales y la realización en el mercado interno de aquellos bienes demandados por los sectores de altos ingresos; y la valorización financiera resultante del vertiginoso endeudamiento externo, que devino en un factor decisivo para la consolidación del capital concentrado a lo largo de los veinticinco años que median entre 1976 y 2001.

Claro está que la deuda externa, y específicamente la del sector privado (también la pública, funcional al propio proceso), cumplió un papel decisivo porque el núcleo central del nuevo patrón de acumulación estuvo basado en la valorización financiera que realizó el capi-

tal oligopólico local –constituido por los grupos económicos locales y los intereses extranjeros radicados en el país– a partir de ella. Se trató de un proceso en el cual 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.) para valorizarlos a partir de la existencia de un diferencial positivo entre la tasa de interés interna e internacional, y luego fugarlos al exterior. De esta manera, a diferencia de lo que ocurría durante la segunda etapa de sustitución de importaciones, la fuga de capitales estuvo intrínsecamente vinculada al endeudamiento externo 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 colocaba el dinero) era sistemáticamente superior al costo del endeudamiento externo en el mercado internacional.

No hay dudas de que este proceso no hubiera sido factible sin una profunda modificación en el tipo de Estado que, desde este punto de vista, y con sus matices al cabo de esos veinticinco años, se expresó al menos en cuatro procesos fundamentales. El primero de ellos radicó en que, gracias al endeudamiento del sector público en el mercado financiero interno –en el que fue el mayor tomador de crédito en la economía local–, la tasa de interés en dicho mercado superó sistemáticamente a la vigente 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 radicó en que la subordinación estatal a la nueva lógica de la acumulación de capital por parte de las fracciones sociales dominantes posibilitó que se estatice, en determinadas etapas, la deuda externa privada. El último estuvo relacionado con la importancia que asumieron las transferencias de recursos estatales a los sectores dominantes mediante múltiples vías (compras estatales, estatización de la deuda interna, incentivos a las exportaciones, promoción industrial, etc.) que, con distinta intensidad, siempre estuvieron presentes durante el desarrollo de la valorización financiera. Sin embargo, estas transferencias estatales alcanzaron su máxima expresión durante la década de 1980, momento en el cual fueron un componente relevante en la sustentabilidad de la fuga de capitales por parte de los sectores dominantes, debido a que las restricciones vigentes en el mercado financiero internacional acotaban sus posibilidades de endeudarse con el exterior.

Al dejar de ser el endeudamiento externo una forma de financiamiento de la expansión industrial y devenir

en un instrumento para la obtención de renta financiera, se produjo su escisión con respecto a la evolución de la economía real. Esta sistemática divergencia no sólo trajo aparejadas recurrentes crisis económicas que desencadenaron, tal como ocurrió en la economía internacional, la destrucción de capital ficticio, sino que también provocó al menos dos procesos que restringieron severamente el crecimiento económico.

La primera de esas restricciones consistió en la salida de divisas al exterior que se generó por el pago de los intereses devengados a los acreedores externos (los organismos internacionales de crédito, los bancos transnacionales y los tenedores de bonos o títulos emitidos tanto por el sector público como por el sector privado). La otra restricción al crecimiento fue la fuga de capitales locales al exterior cuya expansión a lo largo de las últimas décadas fue sumamente significativa. El stock de ambas variables acumulado entre 1976 y 2001 representó prácticamente 2,5 veces el PBI de 2002 y más que duplicaron el ahorro externo que se incorporó durante el mismo período a la economía local –estimado en 120 mil millones de dólares, incluyendo la capitalización de bonos de la deuda externa utilizada en las privatizaciones–. A ello se le adiciona que esa incorporación de ahorro externo, vía inversión extranjera directa, estuvo primordialmente destinada a la adquisición de empresas existentes y no a la instalación de nuevos establecimientos productivos [10]. Obviamente, de esta evaluación está excluida la significativa renta que generaron en el exterior los recursos fugados por los residentes locales. Entre 1970 y 2001, el monto de esos ingresos percibidos en el exterior superó los 50 mil millones de dólares, y al no ser considerados en las habituales estimaciones de distribución del ingreso, conllevan una marcada subestimación de la regresividad (acentuada notablemente a partir de la última dictadura militar).

Es definitorio para aprehender la naturaleza de la deuda externa y el proceso en que se insertó, comprender que esta no genera renta por sí misma. Por lo tanto, de ella no surgió el excedente transferido a los acreedores externos en concepto de pago de los intereses ni la amortización del capital, ni tampoco los recursos que los deudores externos privados transfirieron al exterior. Identificar el origen del excedente apropiado por la valorización financiera y las transferencias de recursos a los acreedores externos es de una importancia vital para comprender la peculiaridad del nuevo patrón de acumulación de capital y el regresivo proceso económico-social a que da lugar. Su origen se encuentra en la redistribución del ingreso y de hecho comenzó con anterioridad a la puesta en marcha del funcionamien-

to pleno de la valorización financiera en 1979, cuando convergió la Reforma Financiera de 1977 con la apertura en el mercado de bienes y en el de capitales.

En consecuencia, puede concluirse que la acentuada modificación entre la productividad y el salario real constituye la condición que hace posible la instauración del nuevo patrón de acumulación y que, al mismo tiempo, su desarrollo requiere ineludiblemente que la nueva relación entre la productividad y el salario se mantenga o profundice, pero nunca que se revierta. En otras palabras, el patrón de acumulación de capital requería que la regresividad distributiva sea una característica estructural de la economía argentina.

En su nueva situación, el salario pierde cada vez más trascendencia como un factor de la demanda, incidiendo estructuralmente, sobre todo, como un costo de producción que es necesario reducir para garantizar la reproducción del capital concentrado. Se trata de una modificación de relevancia porque, además de deteriorar el nivel de vida de los trabajadores, contribuye a incrementar las exportaciones de productos primarios, a ampliar la valorización financiera y a colocar la demanda de los sectores sociales de altos ingresos como un factor cada vez más relevante en el consumo agregado. Las repercusiones de esta nueva situación del salario sobre la burguesía nacional son indudables, en tanto los asalariados constituían el grueso de su demanda y, al converger con la apertura comercial y el elevado costo del financiamiento bancario, redujeron a esta fracción del capital a su mínima expresión en términos de las grandes firmas en general, y de la producción industrial en particular.

Es relevante destacar que este nuevo patrón de acumulación de capital implicó una profunda desindustrialización –que se expresó en la caída de la importancia relativa de esta actividad en el PBI [11] y en una generalizada disminución del grado de integración nacional [12]–, en tanto la apertura comercial y su convergencia en distintas etapas con la sobrevaluación del peso impulsaron la destrucción de buena parte de las producciones industriales que no tenían ventajas comparativas naturales.

De allí que se haya registrado una significativa salida del país de subsidiarias extranjeras que actuaban en producciones industriales que no contaban con esas ventajas, y se produjera un sostenido deterioro de la burguesía nacional. Sin embargo, cabe señalar que el momento álgido de la repatriación de inversiones extranjeras industriales fue la década de 1980, mientras que el desplazamiento de la burguesía nacional se registró durante todo el desarrollo de este patrón de acumulación de capital, porque en su caso, a la aper-

tura comercial y la sobrevaluación del peso se le suma una estrepitosa reducción de la demanda derivada de la inédita reducción de la participación de los asalariados en el ingreso que, como fue señalado, eran el núcleo central de su demanda. De todas maneras, es insoslayable mencionar que aun las industrias protegidas por sus ventajas comparativas o institucionales vieron acotada su expansión, porque la fuga de capitales locales al exterior no constituyó sólo una brecha en el sector externo, sino que también afectó severamente la formación de capital al disminuir de forma significativa la inversión bruta fija.

De esta manera, el impacto desindustrializador del nuevo patrón de acumulación de capital impulsa la disgregación y centralización del capital industrial, y específicamente de la fracción nacional que confluía durante la sustitución de importaciones en una alianza con los asalariados. De allí que muchos integrantes de la burguesía nacional desaparecieran, mientras que otros fueron desplazados hacia la comercialización y el resto quedó fuertemente subordinado a la lógica del capital concentrado interno.

La desindustrialización, a su vez, constituye el factor fundamental que impulsó la desocupación de la mano de obra. Esta comienza a constituirse en un fenómeno macroeconómico durante la década de 1980, se consolida en la siguiente coincidiendo con la acentuada disolución del mercado de trabajo formal que impulsa la política gubernamental, y alcanza su máxima expresión en el año 2002. Durante ese proceso, se conforma un “ejército de reserva” que, al ejercer una presión creciente para deprimir el nivel salarial medio, se constituye en un factor fundamental para ensanchar la brecha entre la productividad y el salario en el conjunto de la economía.

Desde el punto de vista de la estructura de la clase trabajadora, la irrupción de la desocupación implica una profunda ruptura que estuvo estrechamente vinculada a su compleja estratificación existente durante las décadas del ochenta y noventa como resultado de la convergencia de las modificaciones provenientes de la segunda etapa de sustitución de importaciones, cuando surge la denominada “aristocracia obrera”, que estuvo vinculada a las ramas dinámicas de ese entonces, con las que se originan propiamente en la valorización financiera.

Una de estas últimas cobra forma debido a que los regímenes de promoción industrial aplicados en especial durante la década de 1980 subsidiaban sólo al capital –predominantemente a las grandes firmas oligopólicas– y no al trabajo, y produjeron una doble fractura en la clase trabajadora industrial. Por un lado, surgió un nuevo estrato de trabajadores industriales que estaba constituido por los nuevos operarios que ocupaban las

plantas manufactureras radicadas en las regiones promocionadas [13], que tenían un escaso –o nulo– grado de sindicalización y percibían, para igual calificación, salarios más reducidos que los trabajadores de los centros industriales tradicionales. Por otra parte, como en buena medida las nuevas plantas industriales fueron el resultado del traslado de los establecimientos que estaban radicados en las zonas tradicionales (Gran Buenos Aires, Rosario o Córdoba), estas políticas tendieron a consolidar el proceso de desocupación y marginalidad social que resultaba del propio proceso de desindustrialización, porque si bien se trasladaron las plantas industriales no ocurrió lo mismo con los trabajadores que hasta ese momento estaban ocupados en ellas. A su vez, la denominada desregulación del mercado de trabajo durante la década de 1990 y la “tercerización” de tareas por parte de las grandes firmas, impulsaron una acentuada expansión de los trabajadores no registrados, que no gozaban de los beneficios de los trabajadores formales y percibían salarios menores. Esta inédita heterogeneidad de la clase trabajadora trajo como consecuencia una notable debilidad estructural caracterizada por una reducida tasa de sindicalización y la disolución de las comisiones internas, que habían sido el núcleo fundamental de la organización y activación de la clase trabajadora durante la sustitución de importaciones [14].

Finalmente, el sector agropecuario pampeano, al mismo tiempo que se expandió, se articuló de forma heterogénea con el proceso de acumulación dominante, en particular a través de los grandes terratenientes. Estos últimos expandieron su producción sobre la base de las economías de escala y, especialmente, su rentabilidad relativa mediante la incorporación tecnológica y las nuevas formas de producción, a pesar de las restricciones que en ese sentido les impuso el poder oligopsonico de los sectores industriales y comerciales que integran los complejos agroindustriales. Pero, además, participaron de forma activa en el proceso de valorización financiera y por esa razón se diluyó el ciclo ganadero, debido a que que la producción sectorial ya no se rigió por dos precios tradicionales (ganadero/agrícola), sino por tres (a ellos se les agrega la tasa de interés). Mientras tanto, el resto de los productores, al no contar con esas posibilidades productivas y económicas, apenas sobrevivieron o fueron expulsados de la actividad. De esta manera, las diversas fracciones del capital más concentrado y diversificado se articularon a la valorización financiera, incluso los grandes terratenientes pampeanos, quienes sólo en apariencia estaban alejados de la lógica de valorización financiera.

Asimismo, es insoslayable señalar que la década de 1990 fue la que exhibió el nivel de endeudamiento

externo y de fuga de capitales más elevado durante la hegemonía de la valorización financiera (en un escenario internacional muy propicio), lo cual se debió a que al funcionamiento tradicional de endeudamiento-valorización-fuga de capitales, se le agregó otro sustentado en las transferencias de capital, la obtención de “ganancias patrimoniales”, y nuevamente la fuga de esos recursos al exterior. En efecto, desde mediados de la década de 1990 se puso en marcha un nuevo ciclo de extranjerización de la economía local (cuyo núcleo central estuvo constituido por las empresas de servicios públicos) que trajo aparejada la disolución de la “comunidad de negocios” entre el capital extranjero y los grupos económicos locales [15] e instaló un conflicto irresoluble en el bloque de poder.

Esta nueva fase de extranjerización de la economía local presentó características inéditas en términos históricos, porque no se trataba de la venta de empresas que registraban una situación económica-financiera comprometida sino de las que eran líderes en sus respectivas actividades o, incluso, las de mayor rentabilidad en la economía, como era el caso de los consorcios privados prestadores de servicios públicos. En efecto, todo indica que en este aspecto también hubo una ruptura en términos históricos por la irrupción de un comportamiento que se inscribía en la lógica de la valorización financiera a escala internacional, en la cual cumplía un papel determinante la obtención de “ganancias patrimoniales o de capital” mediante la compra-venta de firmas.

En el caso particular de los servicios públicos privatizados, la obtención de esas “ganancias patrimoniales” por parte de los vendedores se originó en la acentuada subvaluación de los activos estatales en el momento de la privatización, en el contexto operativo de privilegio que se les brindó, así como en la creciente rentabilidad de estas actividades debido a las recurrentes y sesgadas modificaciones en sus marcos regulatorios. Por otra parte, la decisión de adquirir los paquetes accionarios, tanto de las empresas de servicios públicos como de las dedicadas a otras actividades por parte de los capitales extranjeros se debió a sus altas tasas de rentabilidad, las cuales en muchos casos superaban holgadamente las vigentes en términos internacionales. En este contexto, es insoslayable señalar que en su mayoría estas “ganancias patrimoniales” fueron remitidas al exterior generando durante esos años, al converger con la fuga de capitales vinculada al endeudamiento externo, una exacerbación de la transferencia de recursos locales al exterior.

El creciente defasaje entre la economía real y el endeudamiento externo culminó en el año 2001 ya que, bajo la convertibilidad, el crecimiento sólo era posible –agotado el ingreso de inversiones directas–, dado el cre-

ciente déficit en la cuenta corriente del sector externo, mediante un endeudamiento que asumió cada vez más el Estado y que terminó siendo insustentable, señalando no sólo el colapso de la convertibilidad sino también del patrón de acumulación sustentado en el predominio de la valorización financiera del capital.

En esas circunstancias se registra una nueva modificación en la relación que guardaba la productividad y el salario real, profundizando la tendencia que había inaugurado la dictadura militar (Gráfico Nº 2.1.). Ese nuevo retroceso relativo del salario real formó parte de una acentuada modificación de los precios relativos, incluido el tipo de cambio real (ante la inédita devaluación de la moneda), potenciando la producción de bienes en detrimento de los servicios y el sector financiero, dentro de un contexto en el cual se ve desplazada la hegemonía que ejercía la valorización financiera.

En un contexto internacional fuertemente influenciado por la demanda de China e India por alimentos y *commodities* en general, a partir de 2003 la economía argentina ingresa en una fase de fuerte crecimiento ininterrumpido, impulsado por la expansión de sus exportaciones pero también por el crecimiento del consumo interno. En ese marco, se registra un sostenido crecimiento de la ocupación –disminuyendo el “ejército de reserva”– y del salario real promedio, aumentando en consecuencia la participación de los asalariados en el ingreso. Sin embargo, tal como se verifica en el Gráfico Nº 2.1., la relación entre el salario real y la productividad, y por lo tanto la participación de los asalariados en el ingreso, en el primer semestre de 2007 se ubica en un nivel inferior al que se registró en 2001.

Analizando el recorrido de la economía argentina durante los últimos años (2003-2007) atento a dimensiones como la distribución del ingreso, la reactivación de la economía real, la estructura y el comportamiento de la cúpula empresaria, la composición de la demanda agregada, etc., resulta indudable que la situación es diferente a la rigió durante el predominio de la valorización financiera –y, naturalmente, el crítico año 2002–, pero también es muy distinta a las décadas en que estuvo vigente la sustitución de importaciones, aunque el proceso económico esté centrado una vez más en la expansión de la economía real.

En esta línea de análisis, las evidencias disponibles son contundentes al indicar que la prolongada crisis, que comenzó en 1998 y culminó en 2002, no sólo dio por terminada una política económica sustentada en la tasa de cambio fija y convertible, sino también en una dinámica de los sectores más poderosos del capital asentada en la valorización financiera del capital. La ausencia de una expansión significativa del endeudamiento externo con

los bancos transnacionales, los fondos de inversión o de pensión, es una expresión de esta modificación tan relevante. De hecho, todo parece indicar que luego de la renegociación de la deuda externa pública, el endeudamiento estatal en divisas fue contraído principalmente con agentes económicos internos, tanto de capital extranjero como nacionales. Por otra parte, la modificación cuantitativa y cualitativa de la transferencia de capitales locales al exterior es otra manifestación relevante en el mismo sentido. Desde 2003 en adelante, en un contexto de una caída en la tasa de interés internacional, se registra, con sus más y sus menos anuales, una disminución significativa en la fuga de capitales que no es más acentuada aún por la existencia de políticas que impulsan la salida de recursos locales al exterior, como es el caso de la liquidación de las divisas provenientes de las exportaciones de hidrocarburos o de productos mineros, como una de las formas de quitarle presiones a la baja al tipo de cambio vigente, preservando el actual planteo macroeconómico.

Sin embargo, sería un error afirmar que esta modificación en el patrón de acumulación de capital vigente entre 1976 y 2001 implicó un retorno a la anterior dinámica de sustitución de importaciones. Por el contrario, las mismas evidencias permiten asumir la hipótesis de que la demanda de las fracciones dominantes del capital, bajo el predominio actual del capital extranjero, reconoce a las exportaciones y al consumo de los sectores de altos ingresos como factores centrales, mientras que las posibilidades de redimensionar a la burguesía nacional están estrechamente vinculadas a las condiciones que transitan los asalariados en términos de la distribución del ingreso, a potenciales, aunque muy improbables, cambios en el tipo de inserción internacional y, en menor medida, a la revitalización de ciertos capitales nacionales vinculados a la salida de operadores internacionales en los servicios públicos privatizados y a las propias demandas estatales en materia de infraestructura económica. Es decir, se trata de un planteo acentuadamente distinto al que sustentaba la industrialización sustitutiva, pero con un agregado que era impensable durante la sustitución de importaciones, que consiste en que esa estructura dominante en términos de producción y consumo tiene una magnitud que garantiza altas tasas de crecimiento económico y que la recuperación del salario real tiene aún un largo camino por recorrer. En síntesis, se trata de una dinámica económica diametralmente distinta a la que estaba vigente durante la sustitución de importaciones, en la cual el nivel del consumo asalariado era fundamental en términos de la demanda agregada, ni siquiera parecida al planteo del “capitalismo asociado” analizado y

propuesto por F. H. Cardoso y E. Faletto [16], en el cual la profundización de la industrialización hacia producciones sin ventajas comparativas era fundamental aún bajo la dirección del capital extranjero [17].

En síntesis, en el marco del acentuado crecimiento económico que comenzó en 2003, se registró una innegable recomposición del salario real promedio y de la ocupación de la mano de obra desde los deprimidos niveles alcanzados en el año 2002. Es indudable que la reactivación de la producción industrial y de la construcción fueron determinantes en el incremento del empleo y en la reducción de los niveles de desocupación. Es más, las elevadas tasas de crecimiento registradas en los sectores productores de bienes permitieron un significativo incremento en la elasticidad empleo-producto con respecto a la registrada durante la vigencia del régimen de convertibilidad. No menos importante ha sido durante los últimos años la recomposición salarial que, incluso, fue más acelerada en términos de los ingresos de los trabajadores no registrados que en los de los que trabajan “en blanco”.

Estos procesos, la recomposición de la ocupación y el aumento del salario real promedio, no fueron sin embargo el resultado de la “mano invisible” del mercado, sino de la política que adoptó la actual gestión gubernamental en pos de la reactivación económica en general, y de la reindustrialización en particular. La férrea defensa del mantenimiento de un alto ritmo de crecimiento económico y de generación de empleo en contra de las concepciones dominantes fue una de esas políticas. El aumento del salario mínimo, vital y móvil, la incorporación de los aumentos de salario de suma fija al básico, el impulso para que se retomaran las negociaciones colectivas de trabajo, la derogación de la denominada “Ley Banelco” a través de la Ley Nº 25.877 de 2004, que intenta reordenar el mercado laboral, el aumento de las jubilaciones mínimas, etc. [18], fueron todas medidas que impulsaron una drástica reversión de la crítica situación imperante desde hace ya largo tiempo y que se había visto agravada a partir de la devaluación de la moneda.

Sin embargo, cuando estas transformaciones en el mercado de trabajo se traducen, sobre la base de las mismas estadísticas, en términos de la distribución del ingreso, se constata una situación sorprendente que no parece estar en consonancia con esas modificaciones. En efecto, tal como se refleja en el Gráfico Nº 2.2., la participación de los asalariados en el ingreso en el año 2007 (28%) es significativamente inferior a la vigente en 2001 (31%) [19].

No deja de ser paradójico que cuando el salario real es prácticamente equivalente al que regía antes de la de-

valuación, y la ocupación es un 16% superior, la participación de los trabajadores en el ingreso es un 11% menor a la correspondiente a 2001. La explicación a esta aparente contradicción se encuentra en que el PBI no sólo creció en forma sostenida a tasas sumamente elevadas (entre el 8% y el 9% anual) entre 2002 y el 2007, sino que aumentó por encima de la combinación de salario real y ocupación (masa salarial).

En efecto, en el mismo Gráfico Nº 2.2. se verifica que mientras el PBI aumentó el 31% entre 2001 y 2007, la masa salarial (equivalente al salario real por la ocupación) lo hizo sólo en un 16%. Se trata de procesos definitorios en la evolución de la participación de los asalariados en el ingreso, porque esta es el resultado del cociente entre la masa salarial (ocupación por salario real) y el PBI (equivalente al valor agregado o al ingreso generado anualmente en el país). En otras palabras, debido a la recuperación que registró el salario real y la ocupación durante los últimos años, las condiciones de vida de la clase trabajadora para el año 2007 son mejores que durante la crisis e incluso que antes de ella (2001), pero su participación en el valor agregado (en la distribución del ingreso) es menor porque el PBI creció más que la masa salarial. Visto desde la perspectiva del capital, quizá se puede apreciar mejor el escaso alcance de las mejoras logradas por los sectores populares porque estas cifras indican que el capital en su conjunto está en mejores condiciones que antes debido a que a través de sus ganancias se apropió de una porción mayor del valor agregado generado anualmente, registrándose una participación creciente de este en el ingreso.

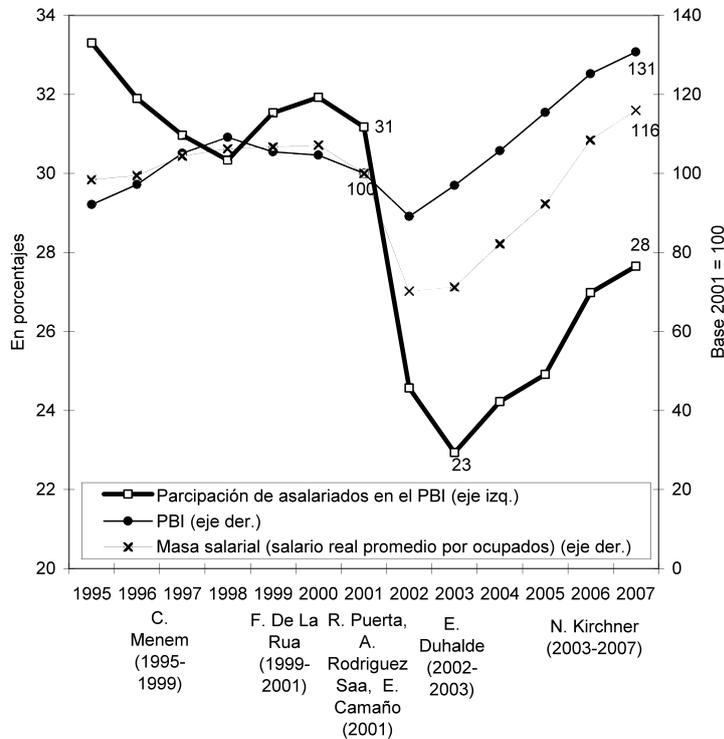
2.2 Las diferentes fracciones del capital nacional y extranjero en la economía argentina

2.2.1 Origen y evolución del capital extranjero y nacional en la producción industrial

En el marco de las alternativas seguidas por la relación entre el capital y el trabajo, es insoslayable encarar un breve análisis de la trayectoria seguida por las distintas fracciones empresarias así como de sus alianzas, contradicciones y relaciones de dominación. La importancia del tema es obvia teniendo en cuenta el objetivo de este trabajo pero también es trascendente porque permite comprender más acabadamente la forma de resolución de la propia relación entre el capital y el trabajo durante la evolución reciente de la economía argentina.

En términos de esta problemática, las evidencias disponibles son concluyentes al señalar que la presencia

Gráfico No 2.2 Evolución de la participación de los asalariados, el PBI y la masa salarial, 1995-2007 (primer semestre) (en porcentajes y en números índices base 2001 = 100)



Fuente: Elaboración propia sobre la información del Ministerio de Economía de la Nación y FIDE.

de las empresas extranjeras se remonta a los orígenes mismos de la industrialización argentina. Si bien durante esa época las firmas industriales extranjeras representaban una porción mínima del capital foráneo en el país, su importancia sectorial es indiscutible porque controlaban los grandes establecimientos manufactureros en sectores claves del modelo agroexportador. Tal es el caso de su presencia en la producción frigorífica (como Bovril, Swift o Liebigs), la producción de tanino (Quebrachales Fusionados –La Forestal–) o los propios talleres ferroviarios que constituían las grandes empresas metalúrgicas de la época [20].

Asimismo, durante las primeras décadas del siglo XX ya se percibe un incremento de las empresas extranjeras, que expresaban un comportamiento distinto a las inversiones industriales anteriores. Se trata de la instalación de filiales que replican –en otra escala– los procesos productivos implementados por las casas matrices en los países de origen y los bienes que producían estaban destinados al abastecimiento del mercado interno. Es así que durante la década de 1920 se radicaron firmas

extranjeras que serán tradicionales en el mercado local. Algunas de ellas han sobrevivido al proceso de desindustrialización de las últimas décadas, como Refinerías de Maíz S.A. o Chicléts Adams en la producción de alimentos, al mismo tiempo que en la producción de medicamentos se instalaron durante esos años subsidiarias de Cyanamid y Roche, y en la producción química otras empresas de reconocida trayectoria en el país, como Ducilo, Duperial y Bayer.

Tampoco caben dudas acerca de que durante la década de 1930 se aceleró la incorporación de subsidiarias extranjeras a la producción industrial. Por un lado, se incrementó la cantidad de empresas que se radicaban en esta actividad (entre ellas, y en diferentes ramas industriales: Nestlé, Suchard, Bols, Sudamtex, Glaxo, Ciba, Gillette, Remington, Osram, Union Carbide, etc.). Por otra parte, las estimaciones acerca de la incidencia de estas empresas sobre la producción sectorial fue variable pero siempre significativa.

Cabe indicar que Eduardo Jorge [21] introdujo un fructífero debate sobre este proceso de industrialización al

analizar la evolución y la creciente importancia que asume el capital nacional en esta actividad, contraponiéndolo con la que exhibía el capital extranjero. Efectivamente, todo parece indicar que las empresas nacionales eran muy dinámicas a comienzos de los años cuarenta. Ya en el peronismo, los ejemplos de las empresas nacionales que actúan en la producción industrial son múltiples, en especial en la producción textil (como Castelar, Gaby Salomón, Ezra Teubal y Hnos., Sedalana, Establecimientos Textil Oeste, etc.) y metalúrgica (como José Lombardi e Hijos, Cura Hermanos, Roque Vasalli, Impa, etc.). Sin embargo, más importante aún es que las empresas nacionales se van a conformar como una burguesía nacional durante esos gobiernos, momento en que constituyen su propia central empresaria, la Confederación General Económica (CGE), a partir de la cual enarbolan sus propias reivindicaciones. que por lo general se contraponen a las esgrimidas por la tradicional Unión Industrial Argentina (UIA).

A pesar de la importancia que asume para el análisis de la sustitución de importaciones la identificación de las empresas extranjeras y las de capital nacional, el tratamiento de las fracciones empresarias no se agota allí, ya que dentro de estos dos tipos de firmas queda subsumida (captados mediante la diferenciación de los grupos económicos en este trabajo) una fracción empresaria nacional tradicional diferente a las mencionadas anteriormente, que tiene intereses, condiciones estructurales e identidad propia.

Esta fracción se compone de capitales de diferente origen y grado de diversificación económica. En primer término, se encuentra un conjunto de capitales de origen extranjero que expresa las formas de la *internacionalización temprana*, ya que se instaló en el país a fines del siglo XIX mediante la radicación de algunas ramas de las familias propietarias y, como tal, confluyó con la clase dominante local en términos sociales y económicos. Debido a tal integración social y económica, estos capitales no se sustentaron económicamente sólo en la producción manufacturera, aunque controlaban múltiples firmas líderes en esa actividad, sino que formaban parte de los grandes terratenientes pampeanos y extra pampeanos, participaron en la exportación de productos primarios y en los negocios financieros de la época, e incluso instalaron o adquirieron firmas en otros países del Cono Sur. Entre ellos se encontraban destacados grupos económicos, como Bunge y Born, Bemberg y Tornquist.

En segundo lugar, integran esta fracción empresaria otros capitales nacionales que tienen su origen en los diversos integrantes de los sectores dominantes pampeanos y provinciales que adquirieron trascendencia

nacional debido a su pertenencia –en un caso–, o integración social –en el otro– con la oligarquía pampeana, así como por la importancia económica que exhibían sus empresas en la producción local. Al igual que los anteriores, estaban presentes en diversas actividades económicas y, especialmente, detentaban una nítida y significativa trascendencia en la propiedad y producción agropecuaria pampeana y/o extrapampeana. Ejemplos de este tipo de capitales son: Braun Menéndez, Ingenio Ledesma, Terrabusi, Bagley, Fortabat y Corcemar.

En tercer lugar, también formaban parte de esta fracción algunos capitales estrechamente vinculados a capitales extranjeros de carácter financiero y de antigua data en la Argentina, cuyos representantes también se vinculan social y económicamente con la oligarquía pampeana. Estos son los casos de Alpargatas (relacionada al grupo Roberts) y la Compañía General de Combustibles (controlada por la transnacional suiza Brown Boveri).

Esta fracción empresaria (con sus respectivas incorporaciones y bajas en cada etapa y las distinciones que impone el diferente origen de los capitales) se diferencia claramente tanto de las típicas subsidiarias extranjeras instaladas durante la sustitución de importaciones, como de las pequeñas y medianas empresas, e incluso de aquellas grandes firmas locales con las cuales comparten un poder oligopólico en distintas ramas de actividad. Por su origen, conformación e intereses se la puede considerar como un sector de la oligarquía local con intereses en la industria, el agro y otras actividades económicas.

Como parte de esta reseña histórica acerca de las fracciones del capital es insoslayable mencionar que en el marco de la concepción desarrollista del gobierno que asume en 1958 se concretó una serie de medidas orientadas a facilitar el ingreso de capital extranjero, lo que dio lugar a la segunda etapa de sustitución de importaciones. Con ello se produjeron incrementos sustanciales en la productividad y la producción que, supuestamente, asegurarían la autonomía del país respecto a los factores externos que la bloqueaban [22].

Sobre estas bases se puso en marcha la segunda etapa de sustitución de importaciones que reconocía un claro predominio de las firmas extranjeras industriales sustentado en las nuevas actividades que se incorporaron durante estos años (automotriz, químico-petroquímicas, siderurgia, etc.), que en adelante serán los sectores más dinámicos del espectro manufacturero [23]. A partir de 1964 maduraron las inversiones realizadas en los años anteriores y comienza una etapa diferente en la cual el PBI crecerá ininterrumpidamente durante una década pero sobre la base de un ciclo corto en el que se suceden aceleraciones y desaceleraciones de la tasa de

crecimiento pero nunca caídas en términos absolutos. Durante el desarrollo de la segunda etapa de sustitución de importaciones, al mismo tiempo que se acrecienta la incidencia del capital extranjero, se altera la situación de las empresas nacionales en la producción industrial. Con el propósito de aprehender estas modificaciones en las distintas fracciones del capital, en el Cuadro N° 2.1. se expone la evolución de las ventas de las 100 empresas industriales de mayor facturación durante el período 1958-1976.

En efecto, estas evidencias aportan elementos para precisar el impacto de la segunda sustitución de importaciones en las fracciones del capital industrial. La situación inicial (1958) expresa la supervivencia de las condiciones estructurales vigentes en las postrimerías de los primeros gobiernos peronistas. Allí se verifica un predominio extranjero, pero este es acompañado por una elevada participación de la que podría considerarse la cúpula de la burguesía nacional (empresas locales independientes) en las ventas de las cien empresas industriales de mayores ventas (28,3%), que incluso es nítidamente superior a la que exhiben los grupos económicos (18,1%).

La primera alteración se registra a partir del *desarrollismo* y el inicio de la segunda fase sustitutiva que trajo aparejada la ingente incorporación de capital extranjero en las nuevas actividades dinámicas de la producción industrial. Por esa razón, en 1966, junto al incremento de la participación extranjera y también de las empresas estatales, se constata una abrupta reducción de la trascendencia de las firmas de la burguesía nacional (del 28,3% al 15,6% de las ventas totales, que representa una reducción de prácticamente el 45% de esta),

equiparándose con la correspondiente a la de los grupos económicos que también disminuye pero en una proporción más reducida.

El punto culminante del auge de la participación extranjera (68%) y la declinación de la fracción que expresa a la burguesía nacional (9,8%) se verifica al final de la gestión de Krieger Vasena como ministro de la dictadura en 1969. Si bien desde el Cordobazo en adelante, a medida que se acelera el fracaso dictatorial la situación se trastoca, dicha reversión no tiene la misma intensidad que la declinación anterior.

Efectivamente, la participación de la burguesía nacional (empresas locales independientes) en el último año de la serie refleja el legado recibido por el último gobierno peronista y a pesar de ello es significativamente inferior, menos de la mitad, a la que exhibía en el año inicial de la serie (12,7 % en 1976 y 28,3% en 1958). Más aún, a la inversa de lo que sucedía en el inicio, en 1976 es superada por la incidencia de los grupos económicos (17,8% de las ventas totales de ese año).

Asimismo, cabe señalar que este marcado retroceso de la burguesía nacional durante la segunda etapa de sustitución fue resultado de una combinación entre la reducida expansión relativa de las actividades en las que operaban y las modificaciones estructurales que jalaban esa fase económica en el país. Respecto al primer factor (menor crecimiento de sus actividades), cabe mencionar que este estrato del capital estaba inserto, principalmente, en las ramas industriales que tendrán un crecimiento vegetativo. En relación al segundo de los factores (cambios estructurales), es indudable que los más relevantes se registraron durante la gestión de Krieger Vasena en el Ministerio de Economía cuando se

Cuadro N° 2.1 Composición de las ventas de las 100 empresas industriales de mayor facturación considerando las empresas estatales (*), las extranjeras, los grupos económicos y las empresas locales independientes, 1958-1976 (en porcentajes)

Forma de propiedad	1958	1966	1969	1973	1976
Empresas estatales	2,0	6,4	7,3	12,7	15,3
Empresas extranjeras	51,5	62,2	68	61,1	54,2
Grupos económicos locales	18,1	15,8	14,7	14,3	17,8
Empresas locales independientes	28,3	15,6	9,8	11,9	12,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(*) Dentro de las empresas estatales se excluye a YPF debido a que solo se disponen de sus ventas para los tres últimos años del período considerado, en los cuales se ubica como la empresa de mayores ventas.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información de la *Revista Panorama de la Economía Argentina* (varios números) y de la *Guía de Sociedades Anónimas* (varios números).

desencadenó el proceso de desnacionalización de empresas más acentuado de la etapa específica comentada y que afectaron severamente a la burguesía nacional.

2.2.2 Notas acerca de la inserción estructural de las fracciones de capital nacional a fines de la sustitución de importaciones

La evolución de las ventas de las 100 empresas industriales de mayor facturación es contundente en demostrar el ocaso de la burguesía nacional en las grandes firmas manufactureras, pero nada dice de su situación dentro de las empresas de relativamente menor tamaño por facturación. Ciertamente, la situación de esta fracción del capital en ese estrato de firmas es relevante porque históricamente ha sido el lugar en el que predominó.

Con esta intención, en el Cuadro Nº 2.2. constan los resultados de distribuir los establecimientos industriales con cien o más ocupados relevados en el Censo Económico de 1974 de acuerdo con las formas de propiedad utilizadas anteriormente. Allí se consideran las principales variables censales (cantidad de establecimientos, valor de producción y ocupación), así como tamaño medio de los establecimientos, un indicador aproximado de la productividad y los requerimientos de empleo por cada millón de pesos producidos.

Los aspectos centrales que exhiben estos resultados, indican que, a comienzos del decenio de los años setenta, la burguesía nacional asumía una indudable importancia al tener el 48% de los establecimientos, concentrar el 28% del valor de producción y generar el 36% de la ocupación. Tanto es así que superaba a todas las otras fracciones industriales y a las empresas estatales, salvo

Cuadro Nº 2.2 Distribución de la cantidad, valor de producción y ocupación de los establecimientos industriales con cien o más ocupados según tipo de empresa, 1973 (cantidad, miles de pesos de 1973 y porcentajes)

A) Variables censales

	Establecimientos		Valor de Producción		Ocupación	
	Cantidad	%	Miles de \$	%	Cantidad	%
Estatal	81	11	18.549.328	17	94.816	18
Extranjeras	227	30	44.521.209	41	175.333	34
Empresas locales independientes	363	48	30.737.627	28	189.062	36
Grupos económicos locales	91	12	14.978.376	14	59.361	11
Total	762	100	108.786.539	100	518.572	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de tabulados especiales del INDEC.

B) Relaciones entre variables

	VP medio (VP/establecimiento)		Productividad (VP/Ocupación)		Ocupación media (ocupación/establecimientos)		Requerimientos de empleo por millón de pesos producidos	
	Miles de \$	Total = 100	Miles de \$	Total = 100	Ocupados	Total = 100	Ocupación	Total = 100
Estatal	229.004	160	196	93	1.171	172	5,1	107,2
Extranjeras	196.129	137	254	121	772	113	3,9	82,6
Empresas locales independientes	84.677	59	163	77	521	77	6,2	129,0
Grupos económicos locales	164.598	115	252	120	652	96	4,0	83,1
Total	142.764	100	210	100	681	100	4,8	100,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de tabulados especiales del INDEC.

en el valor de producción donde las empresas extranjeras concentraban el 41%.

Sin embargo, al prestarle atención a las relaciones que se establecen entre estas variables censales se constata que, en promedio, son las de mayor intensidad en la utilización de mano de obra (requerimientos de empleo por millón de pesos producido), pero sus establecimientos tienen una productividad, valor de producción y ocupación media que sistemáticamente está por debajo del promedio del conjunto industrial. Más todavía, sus valores se ubican muy por debajo de los que exhiben las otras fracciones industriales y las empresas estatales. Estos resultados surgen porque las empresas nacionales no controlan, generalmente, las actividades que constituyen los núcleos técnico-económicos de los bloques sectoriales o cadenas productivas [24], ni la mayoría de las veces operan en las ramas de actividad más dinámicas durante esta fase del proceso sustitutivo.

Por su parte, la situación de las empresas estatales merece un comentario particular. Siempre considerando los promedios, estas controlaban los establecimientos industriales de mayor tamaño, ya sea considerando el valor de producción como la ocupación, pero en términos de su productividad, si bien superaba a la burguesía nacional, era significativamente más reducida que la de las firmas extranjeras y los grupos económicos. Se trataba de un conjunto de establecimientos cuya importancia radicaba en que se ubicaba en la base productiva y era el sustento del –y, a la vez, en parte estaba subordinado al– proceso de acumulación de las fracciones industriales dominantes, como es el caso de SOMISA en la elaboración de acero o de YPF en la producción de combustibles. El hecho de que las empresas estatales y las de la burguesía nacional sean las que exhibían en esos años los requerimientos de empleo más elevados es un rasgo especialmente relevante para comprender los motivos estructurales del auge de la desocupación en los años noventa, cuando la declinación de la burguesía nacional confluye con la privatización de las empresas estatales.

Por otra parte, resulta evidente que las empresas extranjeras constituían la fracción predominante en la producción industrial, no sólo por su incidencia en el valor de producción, sino por sus ventajas relativas en cualquiera de los indicadores que se considere. En definitiva, los grupos económicos tenían una incidencia en la producción sectorial relativamente reducida, pero también exhibían ventajas relativas en los diversos indicadores respecto al resto de los capitales nacionales. Estas evidencias demuestran que la burguesía nacional no había desaparecido como un sujeto cuantitativamente relevante en la actividad industrial, más todavía

si el campo de análisis se ampliara a todo el espectro industrial, su importancia en las variables censales aumentaría de forma significativa. Sin embargo, es igualmente irrefutable que esta fracción fue, al mismo tiempo, marginada del núcleo estratégico de las grandes firmas que son las que detentaban la capacidad de conducir al conjunto de la producción industrial en tanto, en términos generales, constituían los núcleos técnicos y económicos de los *bloques sectoriales* o *cadenas productivas* más relevantes de la economía argentina. A partir de esa inserción, las grandes firmas industriales eran las que definían la estructura de precios relativos, la relación con la estructura estatal, la incorporación de tecnología, etc.

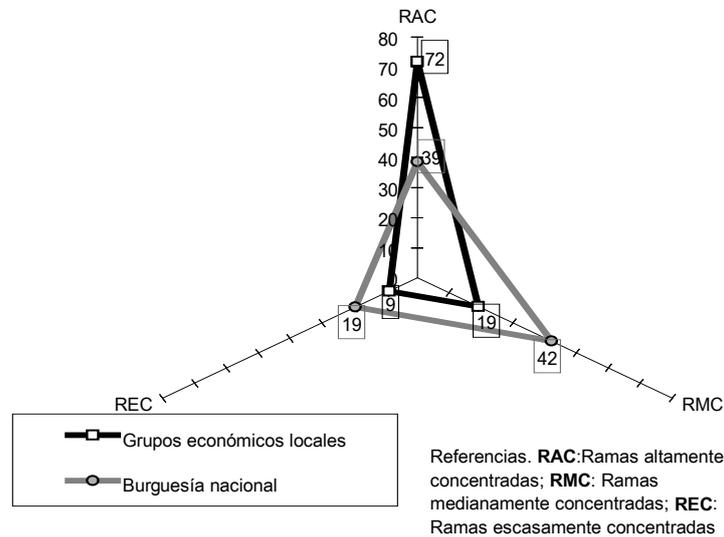
Estrechamente vinculada con las peculiaridades de la burguesía nacional en los establecimientos de cien o más ocupados, hay otra serie de características estructurales que merecen ser tenidas en cuenta. La primera de ellas es que se trata de la forma de propiedad que en mayor proporción actuaba en mercados relativamente competitivos, respecto a las empresas estatales, de capital extranjero e incluso de la otra fracción nacional, los grupos económicos [25].

En efecto, tal como se verifica en el Gráfico Nº 2.3., los mercados medianamente concentrados (aquellos en que los ocho establecimientos de mayor valor de producción generan entre el 25% y el 50% del total sectorial) son los más relevantes, al concentrarse allí el 42% de su valor de la producción industrial.

Por otra parte, tal como se verifica en el Gráfico Nº 2.4., ese carácter relativamente competitivo de la burguesía nacional se conjuga con un perfil productivo muy asentado en la producción de bienes de consumo no durable (la fabricación de estos bienes representan el 57% de su valor de producción industrial) y en menor medida de bienes intermedios (34% de este).

Resulta insoslayable señalar que, como ocurría en términos de productividad, ocupación, etc., la inserción de la burguesía nacional también discrepa de forma acentuada con las características que presentaba la otra fracción de empresas nacionales, es decir, los grupos económicos. En efecto, mediante las evidencias antes mencionadas se comprueba que, a diferencia de esa burguesía nacional, los grupos económicos estaban insertos fundamentalmente en las ramas altamente concentradas (es decir, en las ramas en las que los ocho establecimientos más grandes generan más del 50% del valor de producción), en tanto allí se generaba el 72% del valor de producción de este tipo de empresas. Asimismo, se verifica que las empresas controladas por los grupos económicos producían más que nada bienes intermedios (representan el 67% del valor de producción de las mismas) y, sólo a

Gráfico No 2.3 Distribución del valor bruto de la producción de la burguesía nacional y los grupos económicos locales, según el grado de concentración de las ramas industriales, 1973 (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del INDEC.

considerable distancia, bienes de consumo no durable (31% de su valor de producción).

En síntesis, esa inserción predominante de la burguesía nacional en las actividades industriales de menor concentración relativa y productoras de bienes de consumo no durable está indicando la fisonomía estructural sobre la que estuvo basada la alianza defensiva de esta fracción del capital nacional con la clase trabajadora, en tanto era una proveedora relevante de los productos demandados por los sectores populares (bienes salariales) que no eran exportables. De allí que esa expansión estuviera estrechamente vinculada a las etapas en las que se verificaba una redistribución del ingreso hacia los asalariados. Por el contrario, la implantación de los grupos económicos, fuertemente asentada en ramas más concentradas y sesgada hacia la producción de bienes intermedios, difiere de la anterior e indica la significativa dependencia de esta otra fracción del capital nacional de la oferta y demanda estatal.

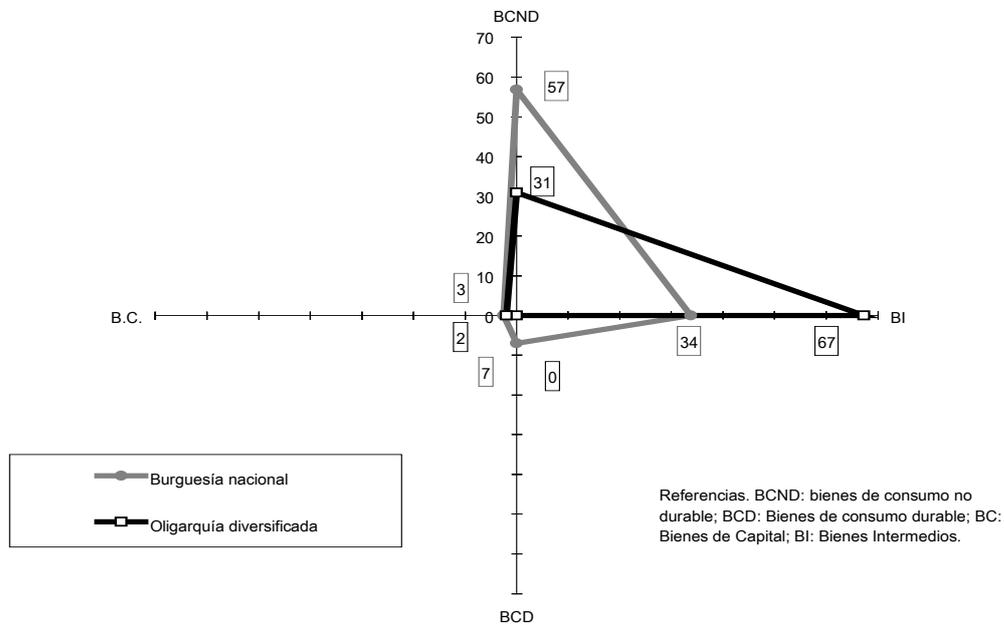
Por supuesto, entre ambas fracciones del capital nacional, y de estas con el capital extranjero, había espacios productivos de competencia y subordinación. Así, los grupos económicos competían con la burguesía nacional en la producción de algunos bienes industriales de consumo masivo e intermedios, como es el caso de productos textiles, mientras que la burguesía nacional, en ciertas ocasiones, especialmente a partir de la segunda

etapa de sustitución de importaciones, se encontraba en una situación subordinada al capital extranjero a partir de las relaciones de insumo producto, tal el caso de la fabricación de autopartes respecto a las terminales automotrices. Parece poco discutible que esa primera característica (la competencia con los grupos económicos) permitió históricamente la cooptación de grandes firmas de la burguesía nacional por parte de los grupos económicos, mientras que la segunda de ellas (subordinación al capital extranjero) fue uno de los factores que incidió en la actitud dubitativa de esta fracción del capital nacional al momento de consolidar los proyectos asentados en una clara redistribución del ingreso hacia los asalariados [26].

En este contexto, una rápida revisión de las principales empresas que integraban a mediados de los setenta la burguesía nacional permite identificar y confirmar el tipo de bienes de consumo no durable e intermedios que producían sus empresas controladas (Cuadro No 2.3.).

A través de esta revisión de las 20 principales empresas de la burguesía nacional en 1973 se constata que sus actividades primordiales en la producción de bienes de consumo no durable eran los frigoríficos –que abastecían fundamentalmente al mercado interno– y luego la manufactura de productos textiles. Constituyendo esta última, a su vez, la principal actividad en la producción de bienes intermedios a través de su presencia en las

Gráfico No 2.4 Distribución del valor de producción industrial de la burguesía nacional y los grupos económicos locales, según tipo de bien, 1973 (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del INDEC.

producciones que conforman los primeros eslabones de esa cadena productiva.

Al mismo tiempo, al confrontar el contenido del Cuadro No 2.3. con el del Cuadro No 2.4., se constata que la centralidad de la producción frigorífica y la textil en la conformación de la burguesía nacional, difiere en aspectos centrales con la inserción sectorial que exhibían los grupos económicos, pero también coincide en otros.

En efecto, de la comparación de las principales empresas que integraban las mencionadas fracciones del capital nacional en la producción industrial surgen nítidas las diferencias y similitudes que exhiben en sus inserciones sectoriales y, más aún, en las distintas actividades industriales que encaran dentro de un mismo tipo de bien. En las actividades que realizaban cada una de ellas dentro de los bienes intermedios surgen claras diferencias, ya que los grupos económicos cubrían un amplio espectro de actividades (como cemento, acero, papel, pintura, envases, etc.) que no eran trascendentes en la burguesía nacional. Ambas formas de propiedad compartían, dentro de este tipo de bienes y en los bienes de consumo no durable, la producción textil. Sin embargo, aun en esa producción mantenían diferencias relevantes porque los grupos económicos locales lo hacían, principalmente, so-

bre la base de un esquema de una fuerte integración vertical de las actividades de este complejo sectorial, mientras que la burguesía nacional lo hacía mediante empresas independientes especializadas en las diversas actividades que conforman esa cadena productiva.

Finalmente, en términos de los bienes de consumo durable, sus diferencias también son evidentes, ya que la producción frigorífica, que era central en la conformación de la burguesía nacional, no era relevante en las actividades de los grupos económicos. En estos últimos, la producción de alimentos estaba basada principalmente en bienes demandados por los sectores de ingresos medios y altos en esa etapa.

2.2.3 La situación de las fracciones del capital a partir de la dictadura militar

Las profundas transformaciones acontecidas en la economía argentina desde la instauración del último régimen militar se produjeron en un escenario de abruptas modificaciones en la economía mundial, en ambos casos mediante la aplicación de políticas neoliberales tendientes a recuperar la tasa de ganancia.

Cuadro Nº 2.3 Las 20 principales empresas industriales integrantes de la burguesía nacional, 1973.

Empresa	Actividad general y principal (CIU Rev.II)	Ubicación valor de producción	Ocupación	Número de plantas industriales
Gurmendi	Siderúrgica (37100)	1	1.948	2
Sancor	Lácteos (31120)	2	3.374	10
José Minetti	Alimentos (31180)	3	4.455	4
Subpga	Frigorífico (31111)	4	1.936	1
Cía Azucarera Concepción	Azúcar (31180)	5	2.559	1
Estexa	Textil (32115)	6	1.196	3
Monte Grande	Frigorífico (31111)	7	1.484	1
Meatex	Frigorífico (31111)	8	1.145	3
Mastellone Hnos.	Lácteos (31120)	9	696	1
Noel y Cía.	Alimentos (31180)	10	2.767	4
Pedro Hnos.	Frigorífico (31111)	11	954	1
Italar	Textil (32115)	12	898	3
Furlotti	Vinos (31321)	13	310	1
Dos muñecos	Confección (32202)	14	902	2
Tipoiti	Textil (32114)	15	1.366	2
La Hidrofila Arg.	Textil (32115)	16	1.514	4
Cautelar	Textil (32116)	17	1.213	3
Danubio	Textil (32116)	18	1.492	3
Cepa	Frigorífico (31111)	19	314	1

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del INDEC.

En el caso de los países centrales, las políticas encarriladas por Gran Bretaña y Estados Unidos a fines de los setenta y comienzos de los años ochenta marcaron un punto de "no retorno" con respecto a las políticas aplicadas en la posguerra. De allí en más, se inició un proceso que revolucionó el enfoque básico de la política económica y el comportamiento macro y microeconómico de las economías nacional e internacional. La dependencia que mantenía la política monetaria y fiscal respecto a la evolución de la economía real y el nivel de empleo, típico de las concepciones keynesianas, no sólo se altera sino que se invierte el orden de prelación: ahora serán la economía real y el nivel de empleo los que estarán en función de la política monetaria y fiscal.

La política económica de la dictadura militar adoptó los nuevos enfoques monetaristas presentes a nivel internacional que dieron lugar al funcionamiento de la valorización financiera en el país y que abrió un proceso en términos estructurales que tuvo modificaciones notables respecto a la situación vigente durante la segunda etapa de sustitución de importaciones.

La nueva situación en la economía real hasta la década de 1990 se puede apreciar analizando las tendencias de largo plazo en las ventas de las 200 empresas de mayor facturación (Gráfico Nº 2.5.). Un somero análisis de estas indica una notable expansión de la incidencia de los grupos económicos locales en la facturación de la cúpula empresaria. No sólo la tendencia de su participación en las ventas totales es ascendente, sino que, a partir de 1981, esta superó, salvo en 1984, a la de las restantes formas de propiedad dentro del capital privado hasta fines de la década de 1980. Cabe recordar que esta significativa incidencia de los grupos económicos locales en la economía real refleja sólo parcialmente su expansión económica, porque ellos también fueron centrales en el proceso de valorización financiera que se sustentaba en el endeudamiento externo y culminaba con la fuga de capitales locales al exterior.

La contracara del auge de la participación de los grupos económicos es la declinación del capital extranjero, en especial de las empresas transnacionales, que terminan la década de 1980 teniendo la misma incidencia que las empresas locales independientes (burguesía nacio-

Cuadro No 2.4 Las 20 principales empresas industriales integrantes de los grupos económicos, 1973.

Empresa	Actividad general y principal (CIU Rev. II)	Ubicación valor de producción	Ocupación	Número de plantas industriales
Acindar	Siderurgia (37100)	1	5.238	3
Cervecería y Maltería Quilmes	Cerveza (31330)	2	25.463	2
Alpargatas	Textil (32116)	3	11.018	11
Celulosa Argentina	Papel (34112)	4	3.199	5
Grafa	Textil (32115)	5	3.689	8
Ledesma	Azúcar y papel (31180)	6	2.915	2
Loma Negra	Cemento (36921)	7	2.834	6
Molinos Río de la Plata	Alimentos (31161)	8	1.134	5
Tamet	Siderurgia (37100)	9	2.088	3
Terrabusi	Alimentos (31172)	10	2.582	2
S.A. Alba	Pinturas (35210)	11	1.425	2
Centenera	Envases (38192)	12	2.063	2
IVA	Textil (32115)	13	949	4
S.A. Azucarera Argentina	Alimentos (31180)	14	554	1
Cia. San Pablo	Alimentos (31180)	15	1.456	1
Manufactura Algodonera Argentina	Textil (32116)	16	1.040	3
Corcemar	Cemento (36921)	17	1.350	4
Córdoba del Tucumán	Alimentos (31180)	18	605	1
Astarsa	Barcos (38240)	19	1.329	3
FERRUM	Sanitarios (36999)	20	1.782	2

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del INDEC.

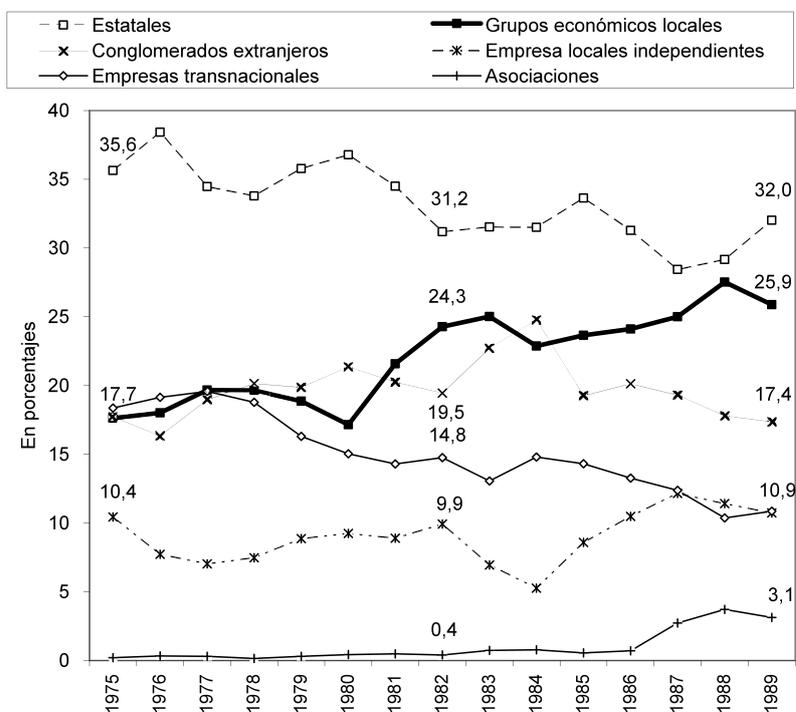
nal). Por cierto, no se trató fundamentalmente de una declinación debido a la pérdida de dinamismo de sus respectivos mercados y, por ende, de sus ventas, sino a modificaciones estructurales asociadas a las transferencias de su propiedad y, en particular, a la repatriación por parte de las casas matrices de sus inversiones industriales radicadas en el país.

Este severo redimensionamiento del capital extranjero en el país estuvo directamente asociado a la nueva política económica que impuso la dictadura militar y sus efectos en la economía local. Si bien la repatriación de capital extranjero comenzó en 1978 con el cese de las actividades en el país de General Motors, se consolidó a partir de la crisis que se inició en 1980 y fue especialmente intenso en aquellas firmas especializadas, es decir, en las que se consideran como empresas transnacionales en este trabajo. Es así que durante esos años se produjo la repatriación de firmas líderes en sus respectivas actividades industriales, como General Motors, Citroën y Renault en la industria automotriz, Olivetti

en máquinas de oficina, Duranor en la producción petroquímica, Sudamtex en la actividad textil, así como numerosos laboratorios medicinales [27]. De hecho, esa retracción extranjera de la industria local fue lo suficientemente relevante como para alterar su participación en el valor de producción sectorial ya que, de acuerdo con las estimaciones realizadas sobre los censos económicos, esta se redujo del 30% al 27% entre 1973 y 1984 [28].

Es llamativo que el auge de la participación de los grupos económicos y la declinación de la incidencia de firmas extranjeras se haya desplegado cuando se comenzaron a aplicar políticas monetaristas y se abrió la economía en el mercado de bienes y de capitales. Sin embargo, se trata de una paradoja aparente porque ese proceso está estrechamente ligado al tipo de desindustrialización inducido por la particular modificación de la protección a la competencia extranjera. Es del mismo modo llamativo que la otra fracción del capital nacional, las empresas locales independientes, que es la que ex-

Gráfico No 2.5 Evolución de la participación de las formas de propiedad en las ventas de las 200 firmas de mayor facturación, 1975-1989 (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de balances y las revistas *Mercado* y *Prensa Económica*.

presa más ajustadamente a la burguesía nacional, haya mantenido inamovible su participación en las ventas de las empresas de la cúpula. Sin embargo, cabe aclarar que se trata de una inmovilidad sólo aparente porque su estabilidad fue acompañada por modificaciones en las empresas que la integran y las actividades que desarrollan, ya que a medida que transcurre el tiempo son cada vez menos industriales y más comerciales. Esto se debe principalmente a que dichas empresas encontraron un nicho de mercado en la comercialización dada su reducida productividad relativa en la producción industrial (ver Cuadro No 2.2.), que les impidió competir en un contexto de creciente apertura económica. Sin duda, se trata de una modificación trascendente porque implica el cambio en la naturaleza de la fracción del capital que constituyó esa alianza defensiva con los asalariados durante la segunda etapa de la sustitución de importaciones. Así, mientras que durante esa etapa su presencia dentro de la producción manufacturera fue redimensionada e incluso los nuevos integrantes surgieron subordinados al capital extranjero (como

es el caso de las productoras de autopartes respecto a las terminales automotrices), durante la valorización financiera pierde su condición predominantemente industrial, quedando inhibida para disputarle al capital dominante, sea extranjero o nacional, la conducción del proceso económico.

CAPÍTULO 4

INCIDENCIA Y MODALIDADES DE LAS DIFERENTES FORMAS DE PROPIEDAD EN EL COMPORTAMIENTO DE LAS GRANDES FIRMAS DE LA ECONOMÍA ARGENTINA (1991-2005)

4.1 Una primera aproximación: la evolución relativa de las empresas de capital nacional y de capital extranjero durante la década de 1990 y la postconvertibilidad

El incremento en la concentración de las ventas de las grandes firmas de la economía argentina estuvo asociado con modificaciones sustantivas en términos de las fracciones del capital que controlan la propiedad de las 200 empresas de mayor facturación.

Como se señaló en relación con la problemática de la propiedad de las grandes empresas, una primera aproximación consiste en dividir las de acuerdo con el origen del capital en *nacionales* y *extranjeras*, excepto aquellas en las que el control del capital está compartido por accionistas de diversos orígenes y se consideran como *asociaciones*.

Sobre la base de esa tipología, en el Gráfico Nº 4.1. se expone la trayectoria seguida por cada una de estas formas de propiedad entre los años 1991 y 2005. Dichas evidencias ponen de manifiesto modificaciones drásticas en la situación de cada una de ellas durante el período analizado, en tanto se registra como tendencia de largo plazo un derrumbe de la participación de las empresas nacionales y un incremento, igualmente acentuado, de la participación de las firmas pertenecientes a los inversores extranjeros; mientras que las asociaciones, luego de un crecimiento inicial significativo, declinan su incidencia en las ventas de las 200 firmas de mayor facturación.

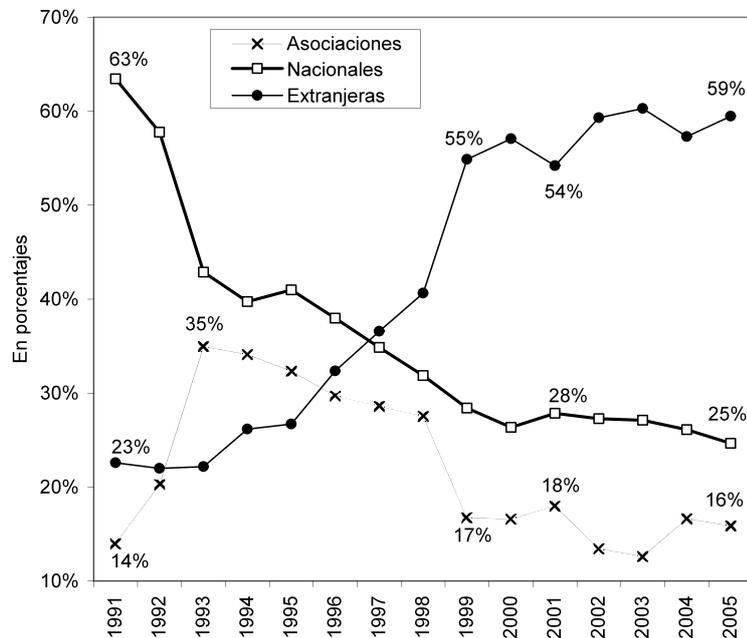
Estas profundas transformaciones en la participación de las diversas fracciones del capital en las ventas de las grandes firmas expresan modificaciones en la propiedad de estas que, si bien serán analizadas cuantitativamente

más adelante, es insoslayable mencionarlas aquí porque permiten comprender la naturaleza de los profundos cambios registrados durante el período analizado.

La situación inicial, que se caracterizaba por un indiscutible predominio de las empresas nacionales, expresaba la culminación de las transformaciones estructurales que se pusieron en marcha a partir de la dictadura militar en marzo de 1976. Al respecto, cabe recordar que bajo el impulso de políticas de corte monetarista, con la reforma financiera de 1977 se desencadenó un proceso de desindustrialización que se prolongó en el tiempo y marcó el final de la segunda etapa de sustitución de importaciones [45]. Bajo esas nuevas circunstancias, se verificó un incremento sostenido de parte sustantiva de las grandes firmas de capital nacional. Como esa tendencia persistió durante la década del ochenta, tales empresas iniciaron el decenio de los noventa con una participación récord en las ventas de las grandes empresas (63% de su facturación total).

En contraposición, durante la dictadura militar se inició una significativa retracción de la incidencia del capital extranjero en la producción industrial que, con distinta intensidad, abarcará toda la década del ochenta. Se trata de un proceso que avanza no sólo por la diferente tasa de crecimiento de las ventas de las firmas nacionales sino, principalmente, por la repatriación de capitales o la transferencia de subsidiarias extranjeras a capitales locales. Fenómeno, este último, que es tan relevante que da lugar a la retracción más importante del capital extranjero en la producción industrial local desde el comienzo de la sustitución de importaciones, cuando esta actividad seguía siendo central en el ritmo de actividad y principal receptáculo de las inversiones extranjeras [46].

Gráfico No 4.1 Evolución de la participación de las firmas nacionales, extranjeras y de las asociaciones en las ventas a precios de 2005 de las 200 empresas de mayor facturación, 1991-2005 (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica y Mercado*.

De esta manera, como fue mencionado, se manifiesta una reversión de los rasgos centrales de la segunda etapa de sustitución de importaciones en tanto el núcleo de esa contracción del capital extranjero en la economía local se focalizó en el complejo metalmecánico en general, y en la producción automotriz en particular.

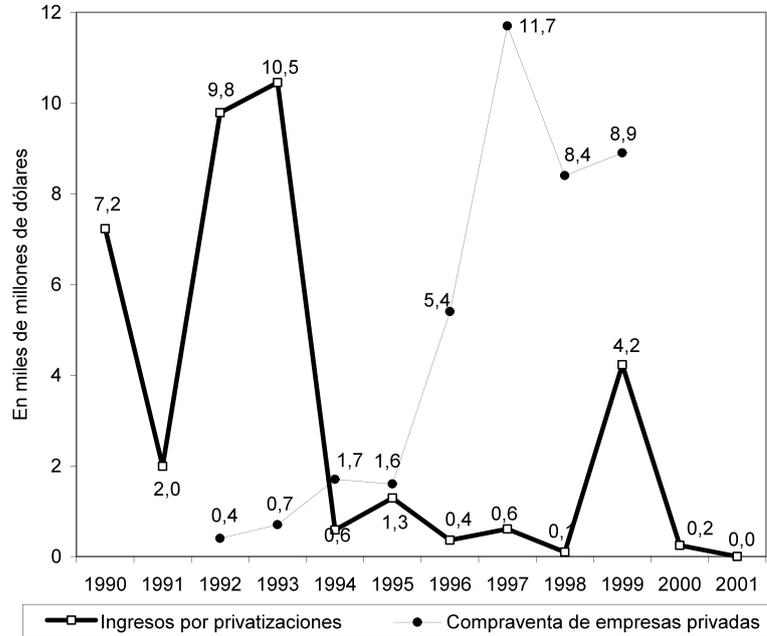
La reducida participación inicial de las asociaciones también expresa la situación de arrastre de la década anterior pero en este caso está presente, aunque aún tímidamente, la primera gran transformación de la década de 1990. En efecto, en la relativamente reducida incidencia de esta forma de propiedad incide el hecho de que desde siempre las asociaciones entre las diversas fracciones del capital fueron muy escasas, casi inexistentes, en especial aquellas en las que participaban inversores foráneos, aun cuando desde los años setenta en adelante este tipo de propiedad (*joint-ventures*) tuvo una rápida expansión a nivel internacional.

Sin embargo, a pesar de esa peculiaridad histórica, esta se ve opacada frente al hecho de que la participación de este tipo de propiedad en las ventas es muy considerable (14% en 1991). Esto se debe a que, desde 1990 en adelante, se puso en marcha el cambio estructural más relevante de la década como fue la privatización de compañías públicas. Ella asumió una importancia

económica indiscutible, incluso más importante que la estatización de los servicios públicos que había llevado a cabo el peronismo en el segundo quinquenio de la década de 1940. Tanto es así que las empresas estatales constituían, a fines de la década del ochenta, el tipo de empresa más relevante dentro de las firmas de mayor facturación en la economía argentina, con un promedio de ventas por empresa que superaba largamente a cualquiera de las grandes sociedades privadas [47].

En términos más de fondo, cabe señalar que la privatización de los servicios públicos fue una pieza fundamental para restablecer los acuerdos y la homogeneidad dentro de los sectores dominantes, afianzando el proceso de destrucción nacional puesto en marcha por la dictadura militar. La pieza clave para que ello ocurra fue que, como resultado de acuerdos no escritos, en la propiedad de los consorcios beneficiados con las concesiones de dichos servicios, confluyeron tanto una fracción del capital nacional como empresas extranjeras y bancos transnacionales. Así estos últimos, que fueron los operadores financieros de los nuevos consorcios, lograron disminuir drásticamente su exposición como acreedores externos maximizando su rentabilidad, ya que no sólo mediante el Plan Brady recuperaban el capital y los intereses adeudados por la moratoria de

Gráfico No 4.2 Evolución de los ingresos por privatizaciones y la compraventa de empresas privadas, 1990-2001 (en miles de millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y el CEP.

hecho que comenzó en 1988, sino que, al imponer una elevada participación de la capitalización de la deuda externa (rescate de los bonos de la deuda externa) en la privatización de las empresas estatales, hicieron lo propio con el resto del capital adeudado por el sector público. Por su parte, una fracción del capital nacional logró implementar un cambio cualitativo en términos patrimoniales y en la dinámica potencial de acumulación al acceder a la propiedad de estas empresas, pagando precios irrisorios por su participación en los nuevos consorcios. Lo mismo ocurre con las empresas extranjeras que mediante estas transferencias de activos se incorporan a la economía local, cuyas casas matrices son al principio de origen europeo (y en algunas oportunidades con participación en el capital de sus respectivos Estados Nacionales) y luego, principalmente, de origen norteamericano.

Si bien la privatización de los servicios públicos constituyó un cambio histórico con acentuadas repercusiones de largo plazo, su transferencia se implementó en un lapso muy reducido de tiempo (en especial si se la confronta con otras experiencias internacionales) e impulsó la expansión de las asociaciones en las ventas de las 200 empresas de mayor facturación. El comentario es pertinente porque el proceso de privatizaciones

no explica el notable crecimiento de la importancia del capital extranjero en las ventas de las grandes firmas, porque este comenzó a ser significativo una vez que culminó esa transferencia de los servicios públicos al capital privado [48].

El proceso de extranjerización se consolidó desde mediados de la década del noventa en adelante en el contexto de otra modificación estructural que consistió en el proceso de compraventa de firmas dentro del propio capital privado [49]. Esas transferencias de capital involucraron al conjunto de las grandes firmas, incluidos los consorcios, que se hicieron cargo de la prestación de los servicios públicos. En efecto, además de la transferencia de los servicios públicos hubo, a partir de mediados de la década del noventa, otra modificación estructural de significación que consistió en el proceso de compraventa de firmas dentro del propio capital privado, en el cual la transferencia de acciones de las propias empresas previamente privatizadas tuvo un papel destacado pero no excluyente. (Gráfico No 4.2.).

Las evidencias disponibles son contundentes en indicar que se trata de dos procesos sucesivos que tuvieron notables repercusiones en la economía argentina [50] debido a la importancia de los montos involucrados en ambos tipos de transferencias de activos productivos.

No obstante, para la problemática tratada es relevante señalar las diferencias que presentan estas dos modificaciones desde el punto de vista del origen del capital. Como se mencionó, en el proceso de transferencia de la propiedad de las empresas públicas los receptores privados fueron tanto capitales nacionales como extranjeros que actuaron asociadamente. Por el contrario, si bien las compraventas de activos fijos fueron múltiples y de distinto origen, es indiscutible que el saldo neto muestra con claridad que los compradores mayoritarios fueron capitales extranjeros y los vendedores, capitales nacionales. De allí que a esa modificación tan relevante se la suele denominar como la etapa de "extranjerización" de la economía argentina, que asume características inéditas, tanto por su amplitud como por su intensidad. Se trató de un proceso que replicó rasgos centrales de la inversión extranjera del modelo agroexportador (principalmente concentrada en los servicios públicos), a diferencia de las formas que esta presentó durante las dos etapas de la sustitución de importaciones, focalizada en la producción industrial.

Retornando a la evolución de las variables que se exponen en el Gráfico Nº 4.1., resulta entonces evidente que durante la década de 1990 el avance del proceso privatizador potencia la importancia de las asociaciones

que alcanzan su punto culminante en 1993 y 1994 al concentrar cerca del 35% de las ventas de la cúpula empresaria. La segunda transformación estructural, la "extranjerización" de la economía argentina, por el contrario, impulsó a niveles notablemente elevados la participación del capital foráneo en las ventas de las mayores firmas. Tanto es así que esta llega al 54% en 2001 y al 59% en 2005, pero afectando la importancia relativa no sólo de las empresas nacionales sino también de las asociaciones (que reducen su participación en las ventas de la cúpula a 18% en 2001) porque se disgrega esa "comunidad de negocios" que mantenían con el capital nacional privado sobre la base de la propiedad de las firmas privatizadas.

Estas relevantes modificaciones estructurales tuvieron efectos significativos en las rentabilidades relativas de las formas de propiedad durante los diferentes periodos. Como se verifica en el Cuadro Nº 4.1., el liderazgo en este sentido entre 1992 y 1998 fue detentado por las asociaciones, seguidas por la obtenida por las firmas nacionales (grupos económicos, empresas locales independientes y firmas estatales). Durante esos años, la rentabilidad de las extranjeras se ubicó en último término, salvo en 1992 y 1994, en que superaron la obtenida por las empresas nacionales debido a los magros

Cuadro Nº 4.1 Evolución de la tasa de utilidades sobre ventas de las firmas extranjeras, nacionales y de las asociaciones, 1991-2005 (en porcentajes)

Año	Tipo de firma			Total
	Extranjeras	Nacionales	Asociaciones	
1991	-3,19	1,24	-0,31	0,02
1992	2,56	-2,95	3,56	-0,42
1993	3,27	1,91	8,53	4,53
1994	4,57	3,68	8,69	5,62
1995	3,12	5,17	8,87	5,82
1996	-1,27	4,52	9,98	4,27
1997	0,92	5,48	8,48	4,67
1998	0,81	4,50	7,24	3,76
1999	2,57	2,43	1,42	2,34
2000	2,61	0,78	1,92	2,01
2001	0,20	2,91	-2,07	0,55
2002	-18,32	-1,78	-39,04	-16,59
2003	11,35	5,58	11,13	9,76
2004	8,04	7,69	7,55	7,87
2005	9,96	5,77	11,51	9,17

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

resultados obtenidos por las controladas por el Estado. Durante el desarrollo de la crisis que comienza en 1998 y culmina en 2002, la situación de las rentabilidades relativas se alteró drásticamente. La caída de la tasa entre las utilidades y las ventas de las asociaciones es muy acentuada, seguida por la registrada por las firmas extranjeras, mientras que la de las empresas nacionales se deteriora de una manera ostensiblemente más moderada. Al fin, a partir de la reactivación económica que comienza en 1993 y se prolonga hasta actualidad, se verifica una vez más otro giro copernicano en las situaciones relativas. Son ahora las empresas extranjeras quienes lideran la tasa de rentabilidad de la cúpula empresaria, seguidas a corta distancia por las asociaciones, al mismo tiempo que la obtenida por las firmas nacionales se recompone pero en menor medida que las anteriores.

Es decir, las drásticas modificaciones en la situación relativa de las fracciones del capital durante la década de 1990 [51] se originan en especial por las transformaciones estructurales que signaron a la economía argentina durante esos años, y complementariamente por diferencias de *performance* entre las empresas que integran ambas formas de propiedad. Distinta parecería ser su evolución entre 2002 y 2005, ya que se aminora

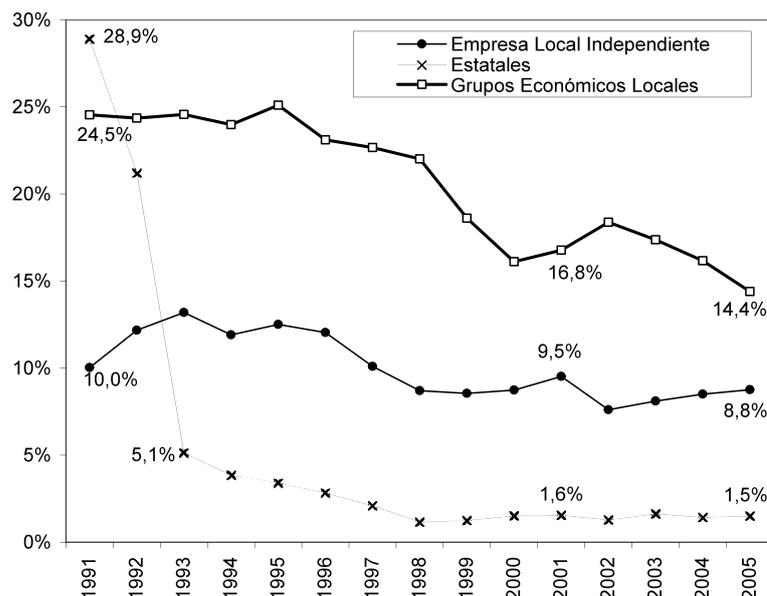
la intensidad de las transferencias de capital y, por lo tanto, se incrementa la importancia de la evolución relativa de las ventas de las firmas controladas por cada una de estas fracciones del capital.

4.2 La evolución de las fracciones del capital nacional

4.2.1 Los grupos económicos locales

Teniendo en cuenta que dentro del denominado capital nacional conviven las empresas estatales, las locales independientes (que a los fines analíticos, y en tanto se trata de aquellas que son parte constitutiva de las líderes de la economía, se las asimila al concepto de burguesía nacional), y los grupos económicos que expresan fundamentalmente, aunque no de forma exclusiva, a la fracción de la burguesía agraria pampeana que se diversificó hacia otras actividades económicas, es posible analizar la trayectoria seguida por sus empresas controladas en las ventas de las 200 empresas de mayor facturación. Al respecto, en el Gráfico Nº 4.3. (en el que consta su incidencia relativa en las ventas totales de la mencionada cúpula entre 1991 y 2005) se verifica que todas ellas comparten una tendencia

Gráfico Nº 4.3 Evolución de los diversos tipos de capital nacional en las ventas a precios constantes de las 200 firmas de mayor facturación, 1991-2005 (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

claramente descendente, pero con diferente intensidad y cadencia.

Las empresas estatales, que eran las de mayor importancia en la cúpula durante los primeros años de la década de 1990, registraron una vertiginosa caída que estuvo directamente vinculada al programa de privatización de las empresas públicas que, cabe insistir, fue una de las experiencias más profundas y abarcativas de la región y a escala internacional. Es así como la gravitación de estas en la facturación total de la cúpula transita de 28,9% en 1991, a sólo 5,1% en 1993 y 1,6% en 2001. De allí en adelante, la participación de las firmas estatales se estabiliza en esos niveles tan poco significativos, pese a que aumenta el número de tales empresas en la cúpula.

La reducción en la participación de los grupos económicos en las ventas totales de la cúpula durante el período analizado es claramente menor a la que exhiben las empresas estatales, pero no por eso su descenso deja de ser muy significativo, habida cuenta de que evoluciona del 24,5% al 14,4% entre los años extremos. Además, como se señaló, su trayectoria es diferente a la participación de las firmas estatales e incluso, como se examinará a continuación, se trata de un declive con una trayectoria contrapuesta a la de la anterior, si se tiene en cuenta el proceso en su conjunto.

Durante los primeros años de la década de 1990, los grupos económicos se ubican, por el monto de sus ventas, luego de las empresas estatales y posteriormente después de las asociaciones. Las evidencias expuestas en el Gráfico Nº 4.3. indican una gran estabilidad en su participación en las ventas totales de la cúpula hasta 1995, es decir, durante los años en que se implementó el programa de privatizaciones de empresas públicas. Sin embargo, dicha estabilidad es sólo aparente, porque la expansión de esta forma de propiedad durante esos años discurre por su participación en la propiedad de los consorcios privados a los que se les transfiere la prestación de los servicios públicos y en otras empresas compartidas, las cuales forman parte de las asociaciones. La intensidad de la centralización del capital [52], que ya se analizó al confrontar la evolución de la economía con las ventas de la cúpula, también se pone de manifiesto cuando se indagan las formas de propiedad que coexisten dentro de esta, a través de la naturaleza que exhiben las asociaciones. En efecto, al indagar con cierto detalle esa forma de propiedad, se comprueba que varios grupos económicos (tal es el caso de, por ejemplo, Pérez Companc, Bemberg, Techint, Soldati, Bidas, etc.) y conglomerados extranjeros (como el CEI, France Telecom, TISA, etc.) que tienen empresas controladas, además participan como accio-

nistas en varias de las corporaciones que integran el panel de las asociaciones.

Al respecto, en el Cuadro Nº 4.2. consta la cantidad de empresas asociadas y la participación en las ventas que tienen en las asociaciones los grupos económicos que integran la cúpula empresaria de acuerdo con el nivel de las ventas que registran algunas de sus empresas controladas. Se considera 1996 porque se trata, junto a 1995, del año en que la participación de esta forma de propiedad llega a su punto culminante.

Estas evidencias empíricas permiten aprehender al menos dos rasgos relevantes a tener en cuenta. Por un lado, que los grupos económicos revelan una doble inserción en la cúpula (a través de empresas controladas y vinculadas), ya que tienen una importante presencia en las asociaciones, en las cuales son accionistas minoritarios en el 85% de las firmas que conforman en 1996 esa forma de propiedad. Por otra parte, que la participación de los grupos económicos en las asociaciones no se restringe a las empresas privatizadas sino también a las no privatizadas. Más aún, como se verá posteriormente, es en estas últimas en las que los registros son mayores, en términos de participación en las ventas.

Sin embargo, esta trayectoria de los grupos económicos locales se modificó a partir del segundo quinquenio de 1990, en tanto allí comienza una sostenida disminución de su contribución a las ventas de la cúpula que está vinculada, tal como se verifica en el Gráfico Nº 4.4., a una aguda disminución de la cantidad de firmas controladas (de 66 a 30, entre 1991 y 2005).

En este contexto, y sobre la base de las evidencias mencionadas, es relevante destacar que el sostenido crecimiento relativo de las ventas promedio de las empresas controladas por los grupos atenúa significativamente la reducción de su participación en las ventas de la cúpula. En efecto, tal como se constata en el Gráfico Nº 4.4., el acentuado crecimiento en las ventas promedio de las empresas de los grupos económicos (de 457 a 1.323 millones de pesos constantes de 2005, entre 1991 y 1998) determina, a su vez, que confluya con el promedio de ventas del total de la cúpula en 1999 y se mantenga en esos niveles de allí en más.

Sin embargo, ello no debe oscurecer el acentuado impacto que tuvieron a lo largo del período analizado las ventas parciales o totales del capital de sus firmas controladas. Al respecto, para poder aprehender el significativo impacto de las transferencias (totales o parciales) de empresas en la trayectoria seguida por los grupos económicos en términos de su facturación, se confrontan las ventas anuales efectivamente realizadas con la merma de estas a raíz de la mencionada enajenación de sus firmas [53].

Cuadro Nº 4.2 Cantidad de empresas y participación en las ventas de las asociaciones que tienen los grupos económicos con empresas controladas en la cúpula empresaria, 1996 (en cantidad, porcentajes y millones de pesos constantes de diciembre de 2005)

	Total	Privatizadas	No privatizadas
(1) Cantidad de firmas de las asociaciones	42	26	16
(2) Cantidad de firmas asociadas que tienen participación de los grupos económicos con empresas controladas en la cúpula empresaria	35	22	13
(3) = (2) / (1) (%)	83%	85%	81%
(4) Ventas de las asociaciones	61.154	46.394	14.760
(5) Participación de los grupos económicos en las ventas de las firmas asociadas	12.656	6.164	6.492
(6) = (5) / (4) (%)	21%	13%	44%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica y Mercado*.

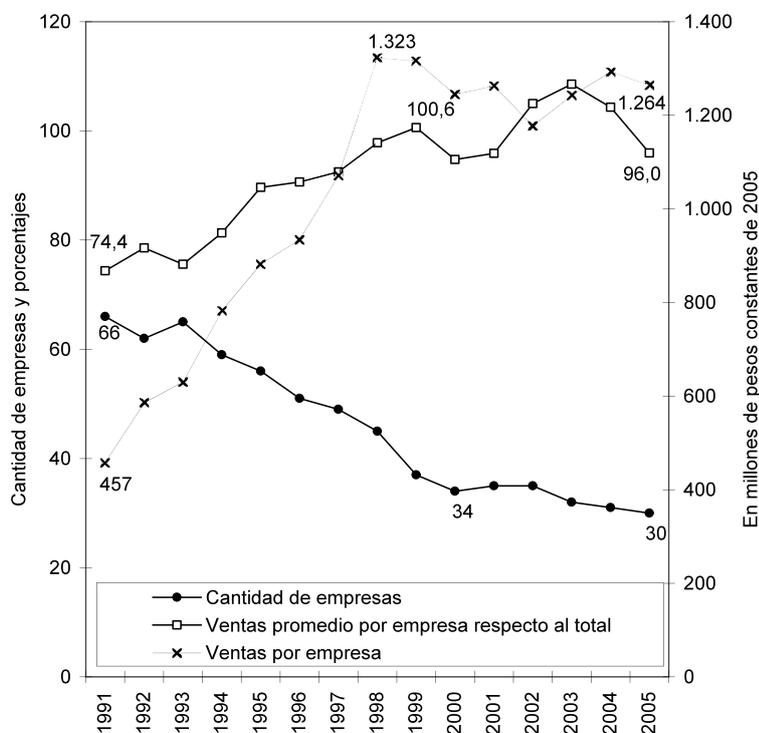
Esta estimación permite verificar que hasta mediados de la década de 1990 el efecto sustractivo de la transferencia de firmas sobre la facturación de los grupos económicos era moderado, pero también que había comenzado, influido principalmente por la venta de las firmas Terrabusi y Bagley (ambas líderes en la fabricación de alimentos) a capitales extranjeros. En 1998, las ventas "perdidas" por esta razón ya alcanzan el 22,6% de las efectivamente realizadas, debido a la salida de este panel de firmas relevantes como Astra, Corcemar y Refinerías San Lorenzo. Sin embargo, el epicentro de este fenómeno se encuentra entre 1999 y 2002, ya que durante este último año ese efecto sustractivo supera el 50% de la facturación realizada por las empresas controladas por los grupos económicos. Durante ese período se venden empresas no sólo importantes por su nivel de facturación sino emblemáticas en el país, como es el caso de Acindar, Cervecería Quilmes, Pérez Companc y SADE (también controlada por el grupo Pérez Companc). La transferencia de activos fijos más relevante en los años posteriores es la que compromete a la cementera Loma Negra, firma central del grupo económico Fortabat.

Sin embargo, interesa señalar que los grupos económicos, a partir de mediados de la década del noventa, no

sólo comienzan a desprenderse de sus empresas controladas, sino también de sus firmas vinculadas (asociaciones), en especial de sus tenencias accionarias en los nuevos consorcios que accedieron a la propiedad de las empresas estatales privatizadas en la prestación de servicios públicos. A este respecto, en el Cuadro Nº 4.4. se detalla el servicio público y la empresa en la que participan los principales grupos económicos y si se retiraron de esta en 2001. Dada la alteración sustancial que se registra hacia el último año de vigencia de la convertibilidad, resultan innecesarios mayores comentarios al respecto.

Si bien resulta evidente e indiscutible que los grandes vendedores netos son los grupos económicos, es insoslayable mencionar que conservan parte de sus activos fijos y, más aún, que participaron también como compradores de algunas de las grandes transferencias de empresas. Es trascendente remarcar que el rasgo que comparten las empresas que conservan y las que adquieren durante el período es su orientación exportadora. De allí que, al mismo tiempo que disminuye la participación de los grupos económicos en la producción de bienes y servicios, su inserción productiva se concentre crecientemente en la elaboración de bienes exportables debido a las ventajas comparativas naturales que exhi-

Gráfico No 4.4 Evolución de la cantidad de firmas controladas por los grupos económicos y de sus ventas promedio en términos absolutos y en relación con el total de la cúpula, 1991-2005 (en cantidad, porcentajes y millones de pesos constantes de 2005)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información de balances de empresas y las revistas *Mercado y Prensa Económica*.

Cuadro No 4.3 Evolución de las ventas efectivas de los grupos económicos y de las "perdidas" por la transferencia total o parcial de sus firmas controladas, años seleccionados (en millones de pesos de diciembre de 2005 y porcentajes)

	1991	1995	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ventas de los grupos económicos	30.184	49.405	59.513	42.313	44.189	41.209	39.751	40.047	37.918
Ventas "perdidas" por la transferencia del capital de sus firmas (acumuladas)	162	3.791	13.457	15.968	22.386	23.459	23.804	24.929	24.929
Incidencia de las ventas "perdidas" en las ventas totales (%)	0,5	7,7	22,6	37,7	50,7	56,9	59,9	62,3	65,7

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información de balances de empresas y las revistas *Mercado y Prensa Económica*.

be el país, las cuales tienen una reducida demanda de bienes importados en un contexto en que las grandes firmas son las únicas *superavitarias* en términos de la balanza comercial del país (como se analizará en el Capítulo 6).

A los fines de aprehender la importancia de los grupos económicos en este aspecto tan crucial en términos históricos y actuales, en el Cuadro Nº 4.5. consta el saldo comercial obtenido por el país y por las 200 firmas de mayor facturación según las diferentes fracciones del capital que la componen, entre 1993 y 2001 [54].

Centrando la atención sólo en la problemática tratada, se percibe con claridad que las 200 grandes firmas (en realidad, no más de 100 de ellas) tienen un saldo de su balanza comercial sistemáticamente positivo, que tiende a elevarse durante el período analizado, mientras que el del resto de la economía conforma su contracara: negativo y notablemente elevado.

Considerando ahora la distribución de ese elevado superávit comercial que obtienen las grandes firmas oligopólicas de la economía local, se percibe que los grupos económicos conforman la fracción que a partir de 1994 encabeza las posiciones. En otras palabras, si bien los grupos económicos resintieron significativamente su influencia en la economía real, siguen permaneciendo en ella insertos en especial en la producción de bienes exportables con una escasa incidencia de los productos importados en sus insumos.

En este contexto, resulta evidente que surge una cuestión trascendente como es la identificación de las causas que determinan esas ventas de empresas tan pronunciadas por parte de los grupos económicos que, a su vez, constituirán el núcleo central de la extranjerización de la economía argentina a partir del segundo quinquenio de la década de 1990.

La primera hipótesis respecto a la problemática planteada es asumir que el nuevo contexto macroeconómico que se pone en marcha a principios de la década pasada haya tenido un impacto particularmente negativo en la rentabilidad de sus firmas controladas o vinculadas, tras lo cual sus accionistas decidieron vender con celeridad sus activos fijos. Al respecto, y para evaluar dicha hipótesis, en el Cuadro Nº 4.6. consta la evolución de la masa de utilidades obtenida por cada una de las formas de propiedad analizadas en distintos subperíodos de referencia.

Restringiendo el análisis a la problemática planteada, estas evidencias empíricas indican que, a lo largo de los quince años bajo estudio, las firmas controladas por los grupos económicos obtuvieron una rentabilidad por empresa que las ubica en la segunda posición, luego de las asociaciones hasta el año 2000 y de los conglome-

rados extranjeros hasta 2005, y es sistemáticamente más elevada que la obtenida en promedio por las 200 empresas de mayor facturación.

Es decir, que las evidencias disponibles invalidan la hipótesis planteada, dejando aún sin respuesta el interrogante original y, más aún, lo vuelven más intrincado porque indican que los vendedores netos de los activos fijos (los grupos económicos) eran una de las fracciones del capital dominante que exhibía una masa de utilidades significativa y superior al promedio de la cúpula durante todo el período analizado, lo cual contraría la experiencia histórica en esta materia. La investigación de esta cuestión implica incursionar en la naturaleza particular que asume este fenómeno y la manera que esta influye en el comportamiento de los compradores y de los vendedores de las firmas transferidas.

En este sentido, para comprender la decisión de compra es insoslayable tener en cuenta que, al tener muchas de las empresas transferidas un privilegiado tratamiento normativo durante los años noventa, ostentaban una de las mayores rentabilidades de la economía real o, en el peor de los casos, de sus respectivas actividades. Ello significa que exhibían, dada la vigencia del régimen de convertibilidad con tasa de cambio fija, elevadas utilidades en dólares, lo cual determinaba que fueran altamente rentables en términos internacionales. De allí el interés de los capitales extranjeros por acceder a la propiedad de estas.

Respecto a los vendedores, asume una peculiar relevancia recordar que el precio de venta del activo fijo está en función de su nivel de rentabilidad y, por lo tanto, en el contexto macroeconómico mencionado, su precio de venta conllevaba significativas *ganancias patrimoniales*, pero estas serían potenciales —y por lo tanto pasibles de desaparecer en el tiempo ante cambios significativos en los precios relativos como, por ejemplo, una devaluación del signo monetario—, a menos que se efectivizara su transferencia. Como el objetivo fue realizar esas ganancias patrimoniales y no invertir en otras actividades económicas, la manera de conservarlas en las monedas de los países centrales consistió en remitirlas al exterior para independizarlas de los vaivenes de los precios relativos internos, especialmente del tipo de cambio en una etapa de creciente sobrevaluación del peso. De esta manera, un activo fijo cambia de naturaleza y queda subsumido en la lógica de la valorización financiera que imperaba en la época.

Por cierto, las bases para obtener *ganancias patrimoniales* o *de capital* mediante la enajenación de firmas prestadoras de los servicios públicos privatizados o de aquellas que actúan en la producción de bienes son diferentes. En las ventas de las empresas privatizadas,

Cuadro Nº 4.4 Participación accionaria y transferencias de capital realizadas por los principales conglomerados económicos en los distintos sectores privatizados, 1994-2001 (a)

	Pérez Companc		Techint		Astra		Roggio		CEI		Loma Negra		Macri		Soldati	
	1994	2001	1994	2001	1994	2001	1994	2001	1994	2001	1994	2001	1994	2001	1994	2001
Concesiones Viales																
Nuevas Rutas	■	■														
Camino del Abra	■	■														
Caminos del Oeste			■	■												
Covicentro							■	■								
Covinorte							■	■								
Red Vial Centro							■	■								
Servicios Viales													■	■		
Caminos Australes										■						
Coviare										■						
Covimet										■						
Concanor										■						
Covisur										■						
Autopistas del Sol														■		
Electricidad																
Central Costanera	■	■														
Edesur	■	■														
Transener	■	■													■	■
Edelap			■	■												
Edenor					■	■										
Central Term. Güemes															■	■
Pichi Picún Leufú		■														
Central Term. Genelba		■														
Urugua-í		■														■
Yacylec		■														■
Litsa																■
Gas																
Metrogas	■	■			■	■										
TGS	■	■							■	■						
TGN			■	■											■	■
Dist. Gas Pampeana											■	■	■	■		
Dist. Gas del Sur											■	■	■	■		
Dist. Gas del Centro															■	■
Dist. Gas Cuyana															■	■
Gas Natural BAN																
Dist. del Litoral				■												
Telecomunicaciones																
Telefónica de Argentina	■	■	■	■					■	■					■	■
Telecom Argentina	■	■														

Ferrocarriles																		
F. Pampeano																		
TBA																		
Metrovías																		
Ferrosur Roca																		
Tren de la Costa																		
Agua y desagües																		
Aguas Argentinas																		
Industria siderúrgica																		
Siderar																		
Aceros Zapla																		

(a) El gris claro indica la existencia de participaciones accionarias y el gris oscuro la venta de estas.

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO sobre la base de información oficial.

Cuadro Nº 4.5 Distribución del saldo comercial total y de las 200 empresas de mayores ventas según tipo de capital, 1993-2001 (en millones de dólares)

Año	Saldo de la Balanza Comercial del país			Saldo de la Balanza Comercial de las 200 empresas de mayores ventas				
	Total del país	200 empresas de mayores ventas	Resto de la economía	Grupos económicos	Conglomerados extranjeros	Empresas locales independientes	Empresas extranjeras	Asociaciones
1993	-5.689	2.736	-8.417	1.211	143	535	1.231	-384
1994	-7.918	2.348	-10.261	1.614	107	422	858	-653
1995	-1.079	5.858	-6.932	2.994	326	603	1.394	541
1996	-1.787	7.498	-9.285	3.357	1.025	929	1.349	838
1997	-6.508	8.080	-14.588	3.332	1.301	843	1.697	907
1998	-7.542	9.046	-16.588	2.183	2.069	794	2.585	1.414
1999	-4.906	7.310	-12.215	2.410	2.160	484	1.871	385
2000	-1.832	8.429	-10.260	2.782	1.909	615	2.507	616
2001	3.522	10.151	-6.629	2.659	2.633	420	3.385	1.053

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de las empresas, las revistas *Mercado* y *Prensa Económica* e información del INDEC.

dado el contexto de un régimen convertible, las *ganancias patrimoniales* se originaron en dos procesos que se despliegan sucesivamente a lo largo del tiempo. El primero de ellos consiste en el escaso monto que percibió el Estado por la venta o concesión de sus empresas a los sectores dominantes, por la convergencia de una marcada subvaluación de los activos públicos y la aceptación de que una parte muy significativa del pago se realice con bonos de la deuda externa a valor nominal y no de mercado (capitalización de bonos de la deuda externa). A este reducido precio inicial, le si-

gue otro proceso que consiste en la implementación de sucesivas renegociaciones de los contratos originales que sistemáticamente estuvieron orientados a garantizar una elevación de la rentabilidad empresarial, a las cuales se le agregaron los notorios incumplimientos de estos consorcios privados que operaron en el mismo sentido –indexación en dólares de las tarifas, incumplimientos en términos de las inversiones comprometidas, así como en el traslado de reducciones impositivas y los incrementos de productividad a las tarifas, etc.– [55].

Cuadro Nº 4.6 Evolución de la masa de utilidades según forma de propiedad, 1991-2005 (en millones de pesos de diciembre de 2005)

Forma de propiedad	1991-1995	1996-2000	2001-2005	1991-2005
Estatales	-78,7	-0,2	-8,8	-29,2
Grupos económico locales	28,9	52,6	73,9	51,8
Empresas locales independientes	13,3	21,6	22,7	19,2
Conglomerados extranjeros	21,0	30,9	89,0	47,0
Empresas transnacionales	19,5	13,5	37,7	23,6
Asociaciones	88,1	89,2	-8,6	56,2
Total	30,2	44,8	37,0	37,3

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

La conjunción de ambos factores (subvaluación de las empresas privatizadas y alta rentabilidad posterior) determinó la emergencia de elevadas y crecientes ganancias patrimoniales, pero no inmediatamente sino años después de la transferencia de los activos públicos, una vez que lograron consolidar una elevada rentabilidad. Por eso, la venta de las participaciones accionarias en estos consorcios privados se comienza a realizar, en su mayoría, desde mediados de la década del noventa en adelante.

Un ejemplo permite constatar la magnitud que alcanzan las ganancias patrimoniales en este tipo de transferencias de capital. Al respecto, en el Cuadro Nº 4.7. consta una estimación de las ganancias patrimoniales y el rendimiento anual total obtenido por algunos grupos económicos que participaron en la propiedad de los consorcios privados que surgen a partir de la privatización de ENTel y que luego vendieron esas tenencias accionarias.

Aun sin realizar un análisis pormenorizado, es insoslayable destacar el elevado rendimiento (ganancias patrimoniales + corrientes) obtenido por los grupos económicos controlantes, que en ninguna ocasión son inferiores al 24% anual acumulativo sobre el capital invertido, llegando en el caso del grupo Sociedad Comercial del Plata (Soldati) al 82,1% anual acumulativo sobre el capital invertido inicialmente.

Cabe insistir en que el nivel extraordinariamente alto de las ganancias de estos capitales es el resultado del bajo precio inicial de los activos públicos y de la gran magnitud de sus ganancias corrientes y provocó que algunos grupos económicos transfieran al capital extranjero no sólo sus tenencias accionarias en las empresas privatizadas, sino incluso la totalidad de sus activos fijos. Sin dudas, el caso paradigmático en este sentido

es el grupo económico Astra, que le transfiere a Repsol la totalidad de sus empresas.

Respecto a las empresas productivas, desvinculadas de la privatización de las empresas estatales, las *ganancias patrimoniales* provienen del valor de mercado en el momento de la venta respecto a la valuación media histórica en dólares de la empresa. El diferencial entre ambos parámetros se pone de manifiesto muy rápidamente a partir de la vigencia del régimen convertible porque durante los primeros años se expande el consumo y comienza la apreciación del peso que impacta inmediatamente sobre el valor del activo fijo en dólares y su efecto sobre la estructura de costos es neutralizado, al menos de forma parcial, por la "devaluación fiscal" que se implementa en esos años [56]. Por esta razón, las transferencias de capital dentro de los sectores dominantes comienzan con operaciones que involucran a firmas productivas oligopólicas, desvinculadas de la privatización de las empresas estatales pero contemporáneas con el momento álgido de este último proceso. Así, por ejemplo, de acuerdo con la información disponible entre las primeras transferencias de propiedad significativas se encuentra el Establecimiento Modelo Terrabusi S.A., firma líder en la producción de alimentos que, a comienzos de 1994, es vendida por el grupo económico Montagna-Terrabusi, integrante de los grupos económicos, a RJR Nabisco (capitales norteamericanos) por alrededor de 230 millones de dólares. Este grupo económico adquiere más tarde alrededor de 10 mil hectáreas en la provincia de Buenos Aires, las cuales se suman a las 15 mil hectáreas que ya controlaba en ese distrito, lo cual pone de manifiesto una característica que se analizará luego y que consiste en el énfasis que pone en marcha esta fracción de capital en asentarse en producciones exportadoras [57].

Cuadro No 4.7 Ganancias patrimoniales y rendimiento anual total de la inversión inicial en la adquisición de ENTel de un conjunto seleccionado de grupos económicos empresarios (en porcentajes y millones de dólares)

Empresa prestataria	Soldati	Techint	Pérez Companc	
	Cointel / Telefónica de Argentina	Cointel / Telefónica de Argentina	Cointel / Telefónica de Argentina	Nortel / Telecom Argentina
Participación accionaria	5,2%	8,3%	15,2%	25,0%
(I) Inversión inicial*	18	43	79	112
Año de la venta	julio 1993	abril 1997	febrero 1997	julio 1999
(II) Monto de la venta	85	240	515	379
(III)=(II)-(I) Ganancias patrimoniales	67	197	436	267
(IV) Ganancias corrientes acumuladas**	17,7	105,2	185,5	328,4
(V)=(III)+(IV) Ganancias totales	84,7	302,2	621,3	595,4
Rendimiento anual de la inversión total	82,1%	40,4%	40,4%	24,1%
Rendimiento anual de la inversión total	82,1%	40,4%	40,4%	24,1%

* El monto de la inversión inicial surge del producto entre el importe abonado por el consorcio controlante de cada empresa al Estado Nacional al momento de la adjudicación de la empresa y la cuota parte de capital con que el conglomerado participó originalmente en esta.

** Se trata de la proporción de las utilidades netas de las empresas distribuidoras de gas que le correspondió a cada propietario en función de su participación accionaria en el consorcio controlante hasta el momento en que se desprende de su propiedad.

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO en base a balances de las empresas.

4.2.2 Las empresas locales independientes

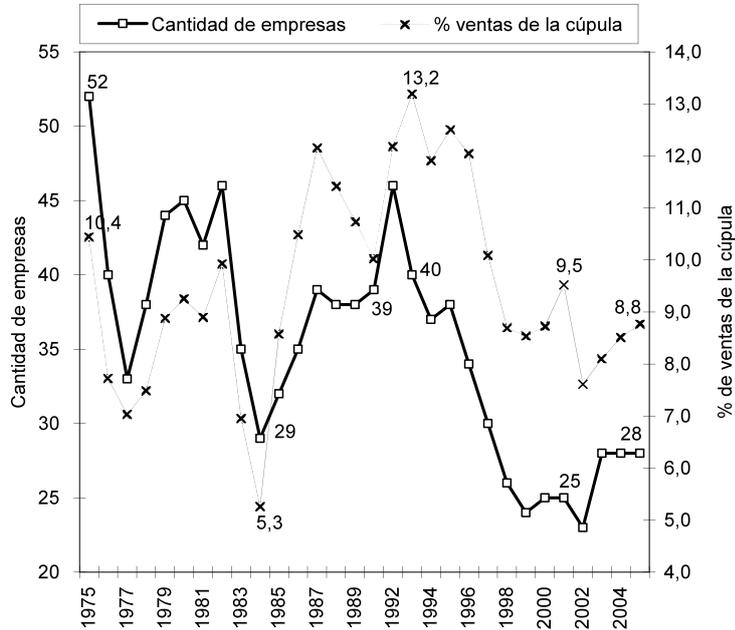
La indagación de las características que exhiben las firmas locales independientes (como se señaló, asimilables –a nivel de la cúpula empresaria del país– al concepto tradicional de burguesía nacional) demanda una primera visión de más largo plazo. En este contexto, es pertinente analizar su trayectoria a través de la cantidad de firmas controladas y la incidencia de estas en la facturación de la cúpula empresaria (Gráfico No 4.5.). Estas evidencias empíricas indican que se registran diversas alternativas durante los treinta años que median entre 1975 y 2005. Tanto la cantidad de firmas como la participación en las ventas totales de la burguesía nacional disminuyeron acentuadamente durante la dictadura militar, para recuperarse en los restantes años de la década de 1980 y primeros de la siguiente. Por el contrario, desde 1993 hasta 2002 la contracción de ambas variables es sumamente acentuada, en especial en la cantidad de firmas, que en 2001 llegan a 25, es decir, menos de la mitad que en 1975. Finalmente, desde 2002 en adelante, ambas

variables expresan un tímido mejoramiento pero bien alejado de los valores iniciales.

Sin embargo, más allá de las diferentes alternativas coyunturales, lo relevante de destacar es la existencia de una discrepancia en la tendencia que exhibe la cantidad de firmas que controla esta forma de propiedad y la seguida por la participación de la facturación de estas en las ventas totales de la cúpula. En efecto, mientras que la cantidad de firmas disminuye significativamente (-46%), su incidencia en las ventas de la cúpula lo hace en mucho menor medida (cerca del -15%). Es decir, se plantea el interrogante acerca de las razones que impulsan en el largo plazo un aumento del tamaño relativo en términos de las ventas de las firmas controladas por la burguesía nacional.

Una primera hipótesis al respecto sería asumir que a lo largo de las últimas décadas se registró en esta forma de propiedad la expulsión de los integrantes más pequeños y endeble, lo cual hizo que se redujera acentuadamente la cantidad de empresas, quedando los de mayores dimensiones y más competitivos, de allí que aumente el tamaño relativo de estas firmas en términos de su facturación.

Gráfico No 4.5 Evolución de la cantidad de firmas y de la incidencia en las ventas de la cúpula de las empresas locales independientes, 1975-2005 (en cantidad y porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica y Mercado*.

Sin embargo, como queda reflejado en el Cuadro No 4.8., la principal modificación que se registra en el largo plazo en esta forma de propiedad es el tipo de actividad económica que desarrollan sus firmas controladas.

En términos de la cantidad de empresas se expresa no sólo, como se mencionó antes, una reducción de estas, sino también una profunda modificación en el tipo de actividad económica que llevan a cabo. Mientras que en 1975 el 95% de las firmas que integraban la burguesía nacional eran industriales, en 2005 sólo el 32,1% realizaban esa actividad. Más aún, a principios de la década de 1990, poco más del 50% de esas empresas eran industriales. Por el contrario, a principios del período analizado, las empresas comerciales controladas por la burguesía nacional no formaban parte del panel de las 200 empresas de mayores ventas, mientras que en 2005 representan el 53,6%.

Esta transmutación sectorial que irrumpe al analizar la cantidad de empresas que integran esta forma de propiedad se replica en términos de las ventas relativas. La reducción de la importancia de la facturación de las firmas industriales en el total de las ventas de la burguesía nacional es espectacular (del 93,8% en 1975 al 24,9% en 2005) al igual que su incidencia en las ventas de la cúpula (del 11,3% en 1975 al 4,6% en 2005). La

contrapartida de esta disminución de la importancia de las ventas realizadas por las empresas industriales se encuentra en la expansión de la incidencia de las realizadas por las firmas comerciales.

En síntesis, durante el período analizado la burguesía nacional se reafirma como la forma de propiedad más endeble de la cúpula a través de cualquiera de los indicadores disponibles y, al mismo tiempo, se profundiza un cambio de notable importancia como es que deja de ser primordialmente industrial (en un escenario caracterizado por el profundo y regresivo proceso de desindustrialización) para devenir, principalmente, en comercial. Rasgo que permanece como una característica estructural aun luego de la profunda crisis de 2001-2002. Se trata de una comprobación de primer orden de importancia porque históricamente la burguesía nacional, a partir de su inserción en particular industrial, y su alianza con la clase trabajadora, fue la fracción del capital que intentó consolidar un proceso de acumulación de capital centrado en la expansión y diversificación de la industria local mediante la sustitución de importaciones y un crecimiento de las exportaciones industriales. Sobre esa base, enfrentaba el predominio extranjero y de la oligarquía diversificada que impulsaba políticas aperturistas y la consecuente

Cuadro Nº 4.8 Evolución de la cantidad de empresas y la incidencia de las ventas de las empresas locales independientes, según principales actividades, 1976-2005 (en cantidad y porcentajes)

	1976	1984	1989	1991	1995	1998	2001	2003	2005
Cantidad de empresas									
Total	40	29	38	39	38	26	25	28	28
Industria	38	27	25	22	12	8	8	9	9
% industria/total	95,0	93,1	65,8	56,4	31,6	30,8	32,0	32,1	32,1
Comercio	0	0	12	11	20	13	10	13	15
% comercio/total	0,0	0,0	31,6	28,2	52,6	50,0	40,0	46,4	53,6
Ventas									
Total (% ventas de la cúpula)	7,7	5,3	10,7	10,0	12,5	8,7	9,5	8,1	8,5
Industria									
% de sus ventas	93,8	95,5	68,1	48,7	19,6	26,6	24,0	29,1	24,9
% ventas industriales de la cúpula	11,3	10,0	13,7	10,7	5,5	5,4	6,1	5,3	4,6
Comercio									
% de sus ventas	0	0	30,8	39,5	66,8	55,5	53,3	52,5	57,2
% ventas comerciales de la cúpula	0	0	53,2	51,3	53,3	27,5	27,2	28,5	36,2

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica y Mercado*.

especialización en la producción de bienes con ventajas comparativas naturales.

4.3 Formas de propiedad que sustentan el vertiginoso avance del capital extranjero desde mediados de la década de 1990

El acentuado avance del capital extranjero en las ventas constituye, como se indicó, uno de los rasgos relevantes de las transformaciones que se suceden en la cúpula empresaria desde comienzos de la década de 1990 hasta nuestros días. A ello se le debe agregar ahora, tal como se constata en el Gráfico Nº 4.6., que este comprende a todas las fracciones que lo conforman.

En efecto, tanto los conglomerados extranjeros (aquellas casas matrices con 6 o más subsidiarias en el país) como las empresas transnacionales (inversores extranjeros con menos de seis subsidiarias), incrementan muy acentuadamente sus respectivas participaciones en las ventas de la cúpula (del 13% al 29% los primeros, y del 10% al 30% las otras). No obstante, entre ellas hay diferencias cuantitativas y cualitativas que es necesario tener en cuenta. Las empresas transnacionales aumentaron tanto su incidencia en las ventas como la cantidad de firmas controladas (de 27 a 75 entre los años extremos) en forma ininterrumpida (salvo el

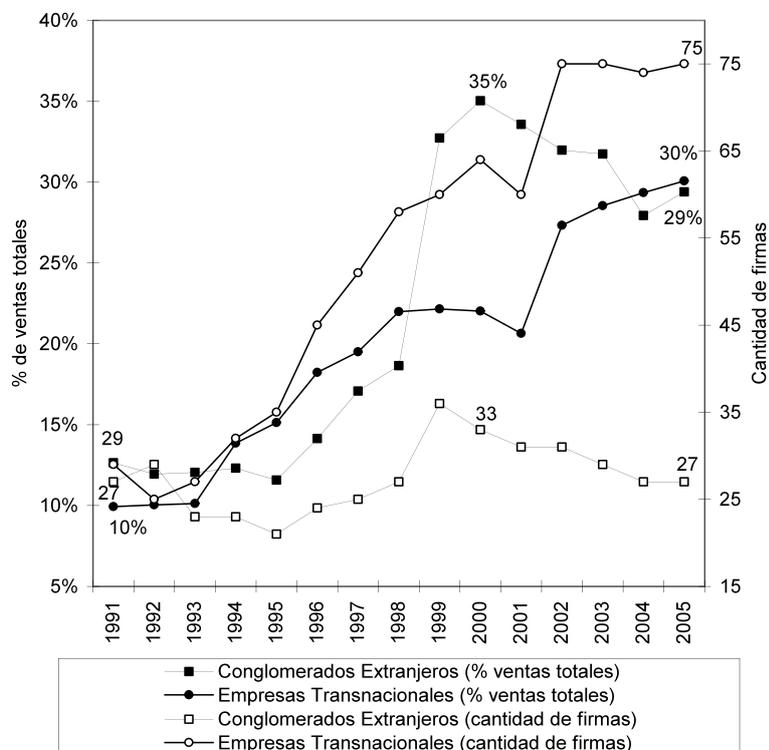
año 2001). En cambio, los conglomerados extranjeros incrementaron su participación en las ventas con menor intensidad, manteniendo inalterada la cantidad de empresas controladas entre los años extremos (27 firmas), pero luego de haberlas acrecentado significativamente hasta 1999.

Por lo tanto, hacia el final del período las firmas de los conglomerados tienen un tamaño medio (facturación por empresa) muy superior a las controladas por las empresas transnacionales. Rasgo, este último, estrechamente vinculado a la inserción sectorial de cada una de estas fracciones del capital extranjero.

Al respecto, en el Cuadro Nº 4.9. constan la cantidad de empresas y la incidencia en las ventas de la cúpula según el sector de actividad durante los años en que se registran alteraciones significativas (entre 1998 y 2005).

Como se dijo, una característica inédita del capital extranjero en la actualidad es que conjuga las características de su implantación del modelo agroexportador y de la sustitución de importaciones (aunque con claros matices en cuanto a sus formas de radicación). En este sentido, las evidencias del Cuadro Nº 4.9. indican que ese atributo es compartido por las fracciones del capital extranjero ya que ambas cubren un amplio espectro de actividades económicas.

Sin embargo, también es relevante señalar, por la importancia que asume en nuestros días, que hay una ac-

Gráfico No 4.6 Evolución de la cantidad de empresas y de la participación en las ventas totales de los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales, 1991-2005 (en cantidad y porcentajes)

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

tividad que constituye una excepción porque está en manos de capitales nacionales: la construcción. En esta no hay ninguna firma controlada por los conglomerados extranjeros y sólo una es propiedad de una empresa transnacional de origen sueco vinculada a hechos de corrupción (Skanska), que fue adquirida en 1999 a la firma Sade, perteneciente al grupo económico local Pérez Companc.

Otra característica que comparten ambos tipos de empresas extranjeras es que la producción manufacturera constituye la actividad económica en la que se congrega una parte mayoritaria de sus firmas. Sin embargo, no ocurre lo mismo en términos de las ventas a partir de 1999 por dos razones. La primera es que en los conglomerados extranjeros la participación relativa del petróleo supera la que alcanzan las ventas industriales, debido a la importancia que tuvo la compra de YPF por parte de Repsol en 1999. Es así que desde el punto de vista de las ventas las empresas transnacionales están fuertemente asentadas en la producción industrial, mientras que los conglomerados extranjeros lo están en la petrolera y sólo después en la actividad manufacturera.

Al fin es pertinente mencionar que, en el contexto del abandono de la convertibilidad y la devaluación real de la moneda local más profunda de las últimas décadas, se registra un acentuado incremento relativo de las exportaciones en las ventas totales de ambas fracciones del capital extranjero (Gráfico No 4.7.).

Al respecto, cabe señalar que, si bien a partir de 2002 se incrementa la importancia del mercado externo en las ventas totales para el capital extranjero en su conjunto, la incidencia de las exportaciones tiene un punto de partida, una intensidad y una evolución diferente entre las dos fracciones del capital que lo conforman, y de ambas con el total de la cúpula.

En las ventas totales de las 200 mayores firmas, la participación de las exportaciones en la facturación entre 2001 y 2002 se incrementa el 91% (pasando del 17,2% al 32,8% de las ventas), superando el crecimiento tanto de las empresas transnacionales (86%) como de los conglomerados extranjeros (que aumentan el 80%). De esta manera, se pone de manifiesto que, como se analizará con mayor detalle más adelante, las firmas extranjeras no fueron las formas de propiedad más be-

Cuadro Nº 4.9 Evolución de la cantidad de empresas y de la distribución de las ventas de los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales según sector de actividad, 1998-2005 (en cantidad y porcentajes)

	Com.	Const.	Ind.	Petro.	Serv.	Total	Com.	Const.	Ind.	Petro.	Serv.	Total
	Cantidad de empresas						Distribución de las ventas (%)					
	A. Conglomerados extranjeros						A. Conglomerados extranjeros					
1998	4	0	17	4	2	27	14,1	0,0	58,1	25,3	2,5	100,0
1999	5	0	18	5	8	36	11,8	0,0	28,7	34,0	25,5	100,0
2000	5	0	16	5	7	33	14,0	0,0	23,1	38,2	24,7	100,0
2001	5	0	16	3	7	31	14,3	0,0	25,0	35,1	25,6	100,0
2002	2	0	15	4	9	31	6,4	0,0	28,7	43,3	19,6	100,0
2003	3	0	14	4	7	29	6,6	0,0	25,5	45,8	17,1	100,0
2004	3	0	16	3	4	27	6,8	0,0	34,3	44,0	8,9	100,0
2005	3	0	16	3	4	27	6,0	0,0	35,9	40,5	9,6	100,0
	B. Empresas transnacionales						B. Empresas transnacionales					
1998	13	0	40	3	2	58	28,8	0,0	64,6	3,3	3,3	100,0
1999	14	1	35	5	5	60	28,1	2,1	57,6	6,6	5,6	100,0
2000	14	1	36	6	7	64	22,8	1,4	58,3	9,2	8,4	100,0
2001	14	1	33	6	6	60	24,3	1,4	57,0	9,8	7,4	100,0
2002	10	1	47	12	5	75	18,3	1,6	61,0	14,9	4,3	100,0
2003	11	1	44	12	7	75	20,4	1,4	58,6	14,6	5,0	100,0
2004	11	1	46	11	5	74	15,3	1,7	64,9	13,6	4,5	100,0
2005	12	1	43	11	8	75	15,6	0,7	63,8	13,8	6,0	100,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica y Mercado*.

neficiadas por la profunda devaluación que caracterizó el final del régimen de la convertibilidad.

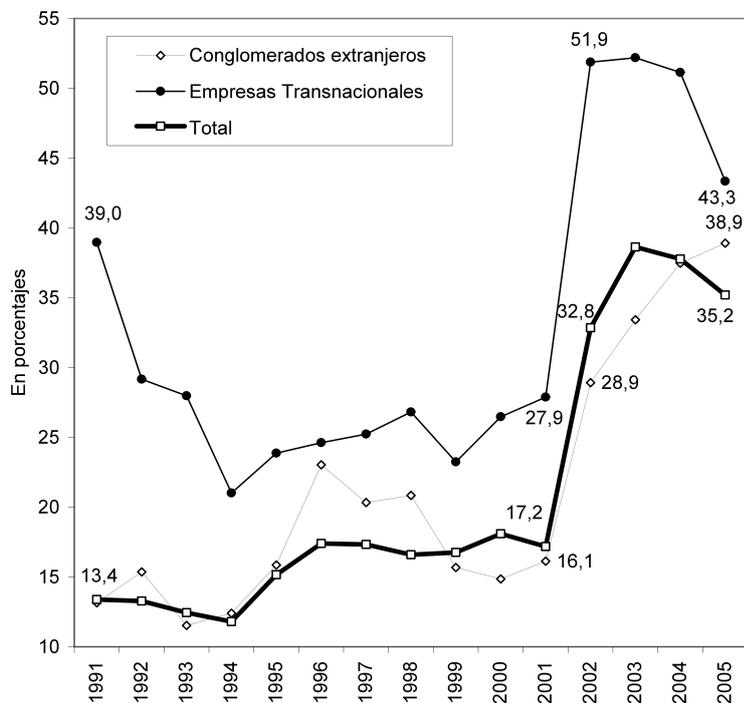
Asimismo, en el momento de la devaluación, la inserción externa de las empresas transnacionales era significativamente superior a la que exhibían en ese momento los conglomerados extranjeros e incluso el total de la cúpula (27,9% de sus respectivas ventas contra el 16,1% y el 17,2% de las otras, respectivamente). Esto se debía a la importancia de las exportaciones que realizaban determinadas firmas automotrices (como Peugeot o Volkswagen) y en especial algunas de las grandes exportadoras de cereales (como Cargill, La Plata Cereal o Nidera).

Desde ese punto inicial, la significación de las exportaciones supera el 50% de las ventas totales de las empresas transnacionales para luego, en el marco de altas tasas de crecimiento del PBI, reducirse significativamente debido al sostenido dinamismo de la demanda interna en el marco de la fuerte inserción industrial de esta forma de propiedad. Sin embargo, a pesar de que ese comportamiento se repite, con cierto defasaje, en el total de la cúpula, no se replica en los conglomerados extranjeros en los cuales la importancia de las ventas externas au-

menta sostenidamente hasta 2005, momento en que representa el 38,9% de la facturación total.

Esta discrepancia merece ser analizada con mayor detalle ya que opaca una conclusión relevante como es que, tanto para el conjunto de la cúpula empresaria como para las fracciones extranjeras que participan en ella, el empuje inicial para la reactivación postdevaluación estuvo centrado en las ventas externas, pero luego ese papel comienza a ser desempeñado por la expansión del mercado interno. Al respecto, y con la intención de dilucidar las causas de ese comportamiento, en el Cuadro Nº 4.10. se consigna la importancia de las exportaciones en las principales actividades de las fracciones extranjeras.

Estas nuevas evidencias aportan elementos relevantes para el tema planteado, ya que permiten comprobar que en los conglomerados extranjeros se registra una participación creciente de las exportaciones en las ventas totales debido a la influencia de la producción de hidrocarburos, en la cual la incidencia de las exportaciones sube sostenidamente desde la crisis de la convertibilidad hasta 2005, del 34,2% al 44,3%.

Gráfico Nº 4.7 Incidencia del mercado externo en las ventas de la cúpula según formas de propiedad, 1991-2005 (en porcentajes)

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica y Mercado*.

Asimismo, se verifica que esa creciente orientación exportadora en la producción petrolera es neutralizada por la trayectoria de la producción industrial en esta materia, en tanto la importancia relativa del mercado externo decae ostensiblemente en 2004-2005.

Por otra parte, esta información también permite esclarecer las peculiaridades que exhiben las empresas transnacionales en este campo. El análisis sectorial indica que la retracción relativa del mercado externo en los últimos años de la serie no es mayor debido a la fuerte inserción exportadora de las empresas petroleras y mineras, en un contexto local e internacional sumamente favorable y en un contexto normativo plenamente funcional a sus intereses y dinámica de acumulación de capital.

4.4 Auge y ocaso de las asociaciones en la cúpula empresaria

Como se indicó, las asociaciones alcanzan su mayor gravitación en las ventas de la cúpula durante el primer quinquenio de la década de 1990. Sin embargo, tal como se verifica en el Gráfico Nº 4.8., su declinación

conlleva una paradoja porque ella no está vinculada a una reducción de la cantidad de empresas.

En efecto, estas evidencias permiten constatar que mientras la participación de las asociaciones se reduce significativamente a partir de 1993, la cantidad de empresas que conforman esta forma de propiedad alcanza su máximo en 2001 (48 empresas) y recién de allí en adelante desciende, llegando a 36 en 2005. En otras palabras, a partir de la disociación entre ambas variables se puede concluir que desde los primeros años de la década de 1990 se verifica una tendencia a la disminución del tamaño medio (ventas por empresa) de las firmas que integran las asociaciones, lo cual no es llamativo porque allí se encuentra una gran parte de las empresas privatizadas que fueron segmentadas antes de su transferencia al capital privado y que, de todas maneras, forman parte de las mayores firmas de la cúpula [58].

Dilucidar esta aparente paradoja resulta de suma importancia porque implica develar la naturaleza de las asociaciones y, en consecuencia, esclarecer no sólo el problema planteado sino otros de igual enjundia. Para avanzar en esta problemática se presentan en el Cuadro Nº 4.11, las etapas y la composición de las asociaciones en cada una de ellas durante el período analizado.

Cuadro Nº 4.10 Evolución de la incidencia exportadora en los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales según principales sectores de actividad, 2000-2005 (en millones de pesos de diciembre de 2005 y porcentajes)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Conglomerados extranjeros						
Industria	8.472	8.322	16.895	15.515	21.445	27.798
% exportaciones	33,0	38,1	49,0	63,7	52,3	52,2
Petróleo	13.994	11.704	25.508	27.828	27.500	31.368
% exportaciones	16,8	17,6	34,2	37,5	44,4	44,3
Total	36.610	33.298	58.878	60.815	62.477	77.426
% exportaciones	14,9	16,1	28,9	33,4	37,5	38,9
Empresas transnacionales						
Comercio	5.240	4.977	9.190	11.133	10.051	12.387
% exportaciones	26,3	26,4	52,6	52,8	61,8	56,9
Industria	13.730	11.966	31.482	32.823	43.755	51.117
% exportaciones	24,9	27,6	42,0	46,4	42,4	36,4
Petróleo	2.115	2.011	7.486	8.000	8.901	10.953
% exportaciones	60,2	54,1	80,7	92,2	95,7	79,2
Total	23.013	20.479	50.311	54.674	65.633	79.232
% exportaciones	26,5	27,9	51,9	52,2	51,1	43,3

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica y Mercado*.

A comienzos de la década, en las asociaciones se expresaron los primeros resultados del programa de privatizaciones que se puso en marcha poco tiempo antes en el país. Casi la totalidad de las empresas públicas que se transfirieron al sector privado desde 1990 en adelante pasaron a engrosar esta forma de propiedad debido a que en ellas participaban asociadamente las fracciones del capital más relevantes de la economía argentina (grupos económicos, empresas transnacionales o conglomerados extranjeros y bancos transnacionales), conformando de esta manera una "comunidad de negocios" [59]. De hecho, como se aprecia en el Cuadro Nº 4.11., estas concentraban el 47,6% de la facturación de las asociaciones en 1991.

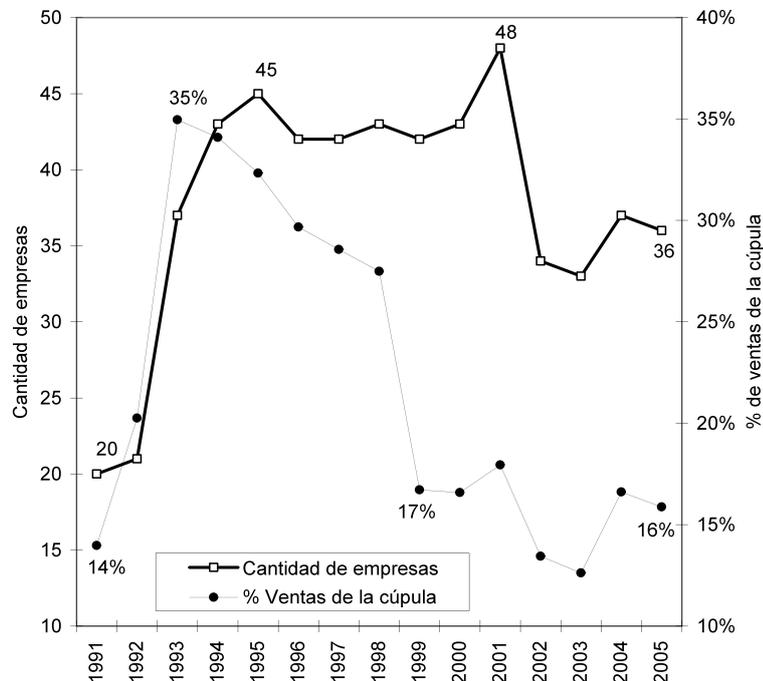
Además, junto a ellas se encuentran otros conjuntos de firmas que están desvinculadas de ese programa. Se trata, en primer término, de las grandes firmas controladas por capitales extranjeros que desde la segunda mitad de la década del setenta adoptaron *estrategias defensivas* debido a la profunda crisis que se había desplegado con especial intensidad en el complejo metal-mecánico y, en particular, en la producción automotriz. Cabe recordar al respecto que, a partir de esos años, se registró una sensible reducción de la cantidad de firmas extranjeras que actuaban en la producción automotriz

(General Motors S.A. en 1978 y, posteriormente, Citroën S.A., Chrysler S.A.), mientras que otras fusionaron sus plantas y operatoria comercial (tal el caso de Fiat S.A. y Peugeot S.A.). La incorporación de nuevas empresas también estuvo presente en este profundo cambio estructural de la actividad, pero esta se concretó sobre la base de la adquisición de plantas industriales existentes pertenecientes a empresas extranjeras que abandonaron la producción en el país (Volkswagen S.A. compró la planta fabril de Chrysler Argentina S.A.) [61].

En este contexto, durante esos años y con los mismos objetivos defensivos, Fiat S.A. y Peugeot S.A. conforman la empresa Sevel, en la que se incorpora como socio mayoritario (o representante) el grupo económico Sociedad Macri (Socma). Asimismo, Renault Argentina constituye CIADEA con la participación de capitales locales (Antelo), que asumen la dirección de la empresa y, por último, a fines de la década del ochenta, Ford y Volkswagen constituyen Autolatina. Todas estas empresas pasan a engrosar las asociaciones y son centrales en las firmas que se considera que adoptaron *estrategias defensivas*, las cuales alcanzan una participación significativa en las ventas de las asociaciones.

Por otra parte, también dentro de las asociaciones se encuentra, en 1991, un conjunto de firmas controladas

Gráfico No 4.8 Evolución de la cantidad de empresas y de la incidencia de las ventas de las asociaciones en la cúpula, 1991-2001 (cantidad y porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

por capitales que sufrieron graves problemas económicos y financieros durante la década anterior debido a la crisis y su estrategia empresarial, tal es el caso de Alpargatas (que a raíz de la crítica situación de la industria textil algodonera cierra varias de sus plantas fabriles) y del grupo Celulosa Argentina. Sin dudas, el caso más relevante es este último, ya que su comprometida situación económica y financiera termina en su quiebra y disolución a raíz de las crisis hiperinflacionarias de 1989 y 1990. Se trataba de uno de los grandes grupos económicos locales que controlaba la fabricación de pasta celulósica y de papel en el país a través de múltiples empresas y plantas fabriles entre las que se contaban Alto Paraná S.A. y Celulosa Argentina S.A. [61]. A raíz de su colapso, las principales empresas de este grupo económico pasaron a ser propiedad del Citicorp Equity Investment (CEI), *holding* financiero controlado por el Banco Citi con la participación del grupo económico Wertheim, el Banco República (R. Moneta) y otros accionistas extranjeros, entre los que se encontraba Soros. En conjunto, este panel compuesto por *las firmas que colapsan a raíz de la crisis de 1989-1990* representa el 8,9% de las ventas de las asociaciones en 1991.

Al fin se encuentra como integrante de las asociaciones en 1991 la primera expresión de los *nuevos negocios* que van a surgir durante esta década, representando el 4,7% de las ventas de esta forma de propiedad. En este caso, se trata del supermercado Carrefour, que comienza siendo una asociación entre capitales nacionales y extranjeros para en los años posteriores, como sucedió con múltiples emprendimientos, terminar en manos de capitales extranjeros (en este caso, franceses). Esta situación inicial se altera significativamente durante el primer quinquenio de la década de 1990 debido a la velocidad y profundidad que adquiere el programa de privatización de empresas públicas y al mantenimiento sistemático de la conformación de la "comunidad de negocios" entre las principales fracciones del capital dominante. De esta manera, entre 1992 y 1995 se incorporan numerosas y grandes firmas cuyo capital fue transferido (o concesionado, según los casos) al capital privado. Así, a las anteriores, se le agregan ahora YPF (en la que el Estado conservaba aún el 30% del capital), las empresas eléctricas (Edenor y Edesur) y diferentes empresas derivadas de la privatización de Gas del Estado (Metrogas, Transportadora de Gas del

Cuadro Nº 4.11 Etapas y composición de las asociaciones en cada una de ellas, 1991-2005* (en porcentajes y millones de pesos de diciembre de 2005)

	1991	1992-1995	1996-2001	2002-2005
1. Privatizadas				
% ventas asociaciones	47,6	65,7	43,0	49,9
Ventas por empresa (millones de pesos 2005)	1.364	2.014	958	1.311
Principales empresas (por orden de importancia)	Telefónica; Telecom; Aerolíneas Arg.; Telintar; Cielos del Sur; Startel	YPF; Telefónica; Telecom; Aerolíneas Arg.; Edesur; Edenor; Metrogas; Telintar; Transp. Gas del Sur; Camuzzi Gas Pampeana; Central Costanera; etc.	Edesur; Edenor; Metrogas; Aguas Arg.; Transp.Gas del Sur; Correo Arg.; Gas Natural BAN; Aerolíneas Arg; etc.	Telecom; Telecom Personal; Aerolíneas Arg.; Refinor; Edesur; Edenor; Transp. Gas del Sur; Metrogas; Central Costanera; Aguas Argentinas; etc.
2. Asociaciones defensivas de los años 80				
% ventas asociaciones	30,9	19,5	0	0
Ventas por empresa (millones de pesos 2005)	1.150	1.915	0	0
Principales empresas (por orden de importancia)	Autolatina; Sevel; Ciadea; Pasa; Cormec	Autolatina; Sevel; Ciadea; Pasa; Cormec		
3. Firmas colapsadas del 89/90				
% ventas asociaciones	8,9	3,3	0	0
Ventas por empresa (millones de pesos 2005)	508	638	0	0
Principales empresas (por orden de importancia)	Alpargatas; Celulosa Argentina; Alto Paraná.	Alpargatas; Alpargatas Calzado; Alto Paraná; Frigorífico Rioplatense; Alpargatas Textil; Celulosa Argentina		
4. Nuevos negocios				
% ventas asociaciones	4,7	9,9	16,8	19,8
Ventas por empresa (millones de pesos 2005)	807	583	1.805	1.710
Principales empresas (por orden de importancia)	Carrefour	EG3; Movicom; Miniphone; Pecom-Nec; C&K Aluminio; CEI	Movicom; Pan American Energy; CTI; Cablevisión	Pan American Energy; CTI; Cablevisión; Petroken

5. Ventas parciales de firmas nacionales (grupos o ELI)				
% ventas asociaciones	0	0	32,9	20,2
Ventas por empresa (millones de pesos 2005)	0	0	1.109	1.054
Principales empresas (por orden de importancia)			Disco; Mastellone; Acindar; Drog. Suizo-Arg.; Drog. Monroe; Oleaginosa Moreno; Pecom Agra; etc.	Acindar; Droguería Monroe; Droguería Suizo-Arg.; Química Estrella; Peñaflo; Droguería Barracas
Otras firmas (%)	7,9	1,6	7,3	10,1
Total (% ventas de las asociaciones)	100,0	100,0	100,0	100,0
Ventas por empresa (millones de pesos 2005)	859	1.414	984	1.161

* Los valores de cada período corresponden al último año de este.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

Sur, Camuzzi Gas Pampeana, etc.). No sólo se trata de la incorporación de un nutrido conjunto de firmas, sino también de empresas de gran facturación, lo cual determina que el tamaño medio (ventas por empresa) de este panel se incremente significativamente (de 1.364 millones de pesos de 2005 en 1991 a 2.014 millones de pesos en 1995). En consecuencia, la incidencia de las firmas privatizadas en la venta de las asociaciones se incrementa con rapidez representando en 2005 el 65,7% de estas.

El acentuado incremento relativo en las ventas de las asociaciones trae aparejado una reducción igualmente relevante en la importancia relativa, tanto del panel de firmas que encararon *estrategias defensivas* como de aquellas *que colapsan a raíz de la crisis de 1989-1990*. Sin duda, estas últimas son las que exhiben una disminución más acentuada (del 8,9% al 3,3% de las ventas totales entre 1991 y 1995, respectivamente) a pesar de que aumenta el tamaño medio y la cantidad de firmas que integran este conjunto (se agregan a las anteriores: Alpargatas Textil, Alpargatas Calzado y el Frigorífico Rioplatense), lo cual reafirma la importancia que asume el dinamismo de las privatizadas.

La declinación de los paneles antes mencionados contrasta con el dinamismo que exhibe la participación de los *nuevos negocios*, que más que duplican su incidencia relativa en las ventas de las asociaciones respecto a 1991 (arribó al 9,9% en 1995, cuando cuatro años antes había llegado al 4,7%). Mayoritariamente, aun-

que no de forma exclusiva, se trataba de nuevos emprendimientos relacionados con los servicios públicos privatizados que exhibían un notable cambio tecnológico y una demanda muy dinámica, como es el caso de la telefonía móvil.

En síntesis, en la etapa delimitada por los años 1992 y 1995 la participación de las asociaciones en las ventas de la cúpula empresaria, alcanza su récord histórico no sólo por la manera y la velocidad con que se realizaron las privatizaciones de los servicios públicos, sino también porque, a diferencia de lo que ocurre en las demás etapas, estas confluirán con las antiguas –que no terminan de desaparecer– y nuevas características –que están en plena expansión– de esta forma de propiedad. La etapa delimitada por los años 1996 y 2001 presenta fuertes contrastes con la anterior por varios motivos. En términos generales, es un período en el cual, como se analizó, disminuye acentuadamente la participación de esta forma de propiedad en las ventas de las 200 empresas de mayor facturación, pero no de la cantidad de firmas que la integran, todo lo cual indica que se registra una significativa reducción de su tamaño medio (ventas por empresa).

En ese contexto, en el Cuadro N° 4.12. se constata que la participación de las empresas privatizadas en las ventas de las asociaciones se reduce acentuadamente, tanto que está por debajo del valor que alcanzaron en 1991 (43% de las ventas de las asociaciones en 2000 versus 47,6% en 1991). Por otra parte, al igual que lo

que ocurre en el conjunto de las asociaciones, la cantidad de empresas privatizadas se mantiene y en consecuencia el tamaño medio de estas disminuye a menos de la mitad del que tenían en el período anterior (1992-1995). Esta modificación tan relevante se origina en la salida de esta forma de propiedad de las firmas de mayor facturación (YPF y Telefónica de Argentina) que pasan a estar controladas por inversores extranjeros (en ambos casos de capitales españoles), es decir, que pasan a engrosar otra forma de propiedad.

Por otra parte, y al mismo tiempo, durante esta etapa desaparecen de este panel tanto las firmas con *estrategias defensivas* como las que *colapsaron a raíz de la crisis de 1989-1990*, consolidan su presencia las que

encarnan *nuevos negocios* y, en especial, *las ventas parciales de paquetes accionarios que realizaron los grupos económicos locales o las empresas locales independientes*.

En esta época, los nuevos negocios están vinculados a emprendimientos vinculados con componentes tecnológicos y algunas asociaciones relacionadas con la producción petrolífera. Por su parte, las ventas parciales de empresas nacionales, principalmente al capital extranjero, constituyen una expresión del proceso de extranjerización que se despliega en esos años y que, como se analizó con anterioridad, le permite a los vendedores obtener ganancias patrimoniales y fugarlas al exterior. Ambos tipos de negocios involucran empresas

Cuadro Nº 4.12 Evolución de la participación de las asociaciones con presencia de los grupos económicos en su propiedad según tipo de asociación, 1991-2005 (en millones de pesos de 2005 y porcentajes)

	Etapa 1	Etapa 2	Etapa 3	Etapa 4
	1991	1995	2001	2005
Privatizadas	1.200	5.133	3.823	4.596
% del total de las asociaciones con presencia de los grupos económicos	28,0	39,1	27,8	55,6
Ventas parciales de firmas pertenecientes a los grupos económicos	0	173	8.382	1.433
% del total de las asociaciones con presencia de los grupos económicos	0,0	1,3	61,0	17,3
Nuevos negocios	161	2.127	1.061	1.958
% del total de las asociaciones con presencia de los grupos económicos	3,8	16,2	7,7	23,7
Asociaciones defensivas de los 80	849	1.428	0	0
% del total de las asociaciones con presencia de los grupos económicos	19,8	10,9	0,0	0,0
Firmas colapsadas en 1989-1990	1.690	3.429	0	0
% del total de las asociaciones con presencia de los grupos económicos	39,5	26,1	0,0	0,0
Subtotal asociaciones con presencia de los grupos económicos	3.900	12.290	13.265	7.988
% del total de las asociaciones con presencia de los grupos económicos	91,1	93,6	96,5	96,6
Resto no clasificado	383	843	483	281
% del total de las asociaciones con presencia de los grupos económicos	8,9	6,4	3,5	3,4
Total de las asociaciones con presencia de los grupos económicos	4.283	13.133	13.748	8.269
	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica y Mercado*.

que exhiben un tamaño medio superior a las firmas privatizadas que integran las asociaciones.

Es decir, entre los años 1996 y 2001 la reducción de la importancia de las asociaciones en la cúpula está directamente relacionada con la extranjerización de las firmas que integran este panel y su consiguiente cambio en la forma de propiedad. Paradójicamente, esta reducción no es aún mayor debido a la modalidad que adquiere ese proceso de extranjerización en algunas de las firmas controladas por los capitales nacionales, en especial los grupos económicos, ya que en ciertas ocasiones su transferencia compromete sólo una parte del capital accionario.

Por último, la etapa que abarca desde 2002 a 2005 también presenta sus peculiaridades e incluso una discrepancia con la anterior. Al respecto es pertinente recordar que, en términos generales, las asociaciones recuperan tímidamente algo del terreno perdido en términos de su participación en las ventas de la cúpula empresaria, e incluso registran un incremento en el número de firmas que las constituyen.

Las evidencias del Cuadro Nº 4.12. permiten constatar que, en ese contexto, la presencia de las empresas privatizadas se acrecienta, ya que su incidencia en las ventas aumenta, al igual que el tamaño medio de las firmas que constituyen este panel. Teniendo en cuenta la evolución de esta forma de propiedad desde el comienzo de la década anterior, esta primera aproximación parecería sugerir que durante esta etapa se comienza a revertir la tendencia a que las firmas extranjeras avancen hacia un control absoluto del capital accionario de las compañías transferidas anteriormente por el Estado. La composición de este conjunto permite confirmar esta hipótesis e introducir nuevas precisiones.

En efecto, de acuerdo con las evidencias disponibles, reaparecen y encabezan el listado de las empresas privatizadas algunas de las grandes firmas que habían emigrado en la etapa anterior a otras formas de propiedad porque los inversores extranjeros habían adquirido la totalidad de su capital social. Este es el caso de Telecom y Telecom Personal, que ingresan nuevamente a las asociaciones porque el grupo económico Wertheim adquiere el 25% de las tenencias accionarias a los capitales extranjeros que controlaban esta corporación. La reincorporación de ambas no sólo aumenta la incidencia de este tipo de empresas en las ventas de las asociaciones, sino que determina un incremento considerable del tamaño medio de estas.

La transferencia del capital social de Edenor constituye otra expresión en el mismo sentido, pero con la diferencia de que siempre había integrado el panel de las asociaciones. Es así que entre mayo y septiembre de

2005, el Fondo de Inversión Dolphin (ahora Pampa Holding, controlado por capitales nacionales) le adquirió a Électricité de France (EDF) parte de sus participaciones directas y la totalidad de las indirectas en el capital social de Edenor (65%) en 100 millones de dólares. De esta manera, el mencionado Fondo de Inversión adquirió la empresa Electricidad Argentina (EASA), empresa de control (51%) de Edenor y, por otra parte, del 14% de las acciones en poder de EDF Internacional S.A., que en consecuencia redujo su participación directa en el capital de la distribuidora del 39% al 25%. Cabe señalar que, como parte de esta operación, el comprador asumió una porción sustancial de la deuda de la empresa que ascendía en ese momento a 524 millones de dólares y, al mismo tiempo, Dolphin asumió el compromiso de hacer frente a los resultados del laudo del tribunal arbitral del Banco Mundial (CIADI) ante la demanda interpuesta por Electricidad Argentina S.A. y EDF Internacional (caso Nº ARB/03/22) [62]. Sin dudas es una transferencia tan relevante como la de Telecom, porque se trata de la principal distribuidora de electricidad en el país al contar con casi dos millones y medio de usuarios y porque, al igual que en el caso anterior, señala la irrupción de un nuevo y muy importante actor en un área vital de las empresas privatizadas.

Por otra parte, el mencionado avance de las asociaciones en las ventas de las 200 empresas más grandes es apuntalado por un incremento en las firmas que expresan la concreción de nuevos negocios, que también aumentan su participación dentro de este panel, mientras que las ventas parciales de paquetes accionarios por parte de capitales nacionales a diversos inversores extranjeros disminuye significativamente su participación, aunque siguen representando el 20,2% de las ventas de las asociaciones (debido a la incorporación de grandes firmas como Acindar y Peñaflores a este panel de empresas).

Es decir, durante esta etapa irrumpen en las asociaciones algunas expresiones discordantes con el profundo proceso de extranjerización que se había puesto en marcha desde mediados de la década anterior. Es insoslayable remarcar que no se trata de un aquietamiento de la extranjerización debido al elevadísimo nivel que este alcanza, sino de transferencias de capital que lo contradicen tímidamente, al mismo tiempo que, como también se pone de manifiesto en las asociaciones, las adquisiciones por parte de los inversores extranjeros continúan adelante.

Más aún, dada la estrategia que asumió el capital nacional en la década anterior y el carácter de los compradores locales de paquetes accionarios, resulta prematuro desentrañar fehacientemente sus estrategias actuales.

En efecto, tanto el grupo económico Wertheim como Pampa Holding presentan características que indican la posibilidad de que puedan sostener estrategias encaminadas a realizar con esas compras ganancias patrimoniales, como fue el *modus operandi* de la década de 1990 o, por el contrario, a posicionarse como relevantes actores en la prestación de los servicios públicos.

Respecto al grupo Wertheim, es pertinente recordar que se trata de un grupo económico que, además de ser fuertemente agropecuario y tener inserción industrial, cuenta con una prolongada y relevante inserción financiera, habiendo adquirido con anterioridad la Caja de Ahorro cuando fue privatizada [63]. Asimismo, es insoslayable señalar que, luego de la adquisición del 25% de Telecom Argentina S.A., la participación del grupo económico Wertheim se elevó al 50% y que, en abril de 2007, este grupo impugnó la compra del 23,6% del paquete accionario de Telecom Italia (que es la tenedora del otro 50% de las acciones de Telecom Argentina S.A.) por parte de Telefónica de España [64]. Por lo tanto, en este caso hay elementos para interpretar que las acciones de este grupo económico se podrían enmarcar en cualquiera de las dos estrategias mencionadas.

Dolphin (antecesor formal de la actual Pampa Holding), por su parte, es un Fondo de Inversión que llevó a cabo una compleja ingeniería financiera encaminada a sanear y revalorizar a la empresa Edenor y, dentro de esa lógica, asociarse mediante la cesión de participaciones accionarias minoritarias con nuevos y viejos actores con intereses concretos de mediano y largo plazo en el sector eléctrico. Respecto a esto último, cabe recordar que el ex grupo Dolphin le transfirió a la empresa norteamericana New Equity Ventures (NEV) el 14% de las acciones de Edenor para obtener fondos destinados a mejorar la situación financiera de la empresa. De esta manera, Pampa Holding, a través de EASA, controla el 51% del capital de la distribuidora eléctrica, mientras que EDF mantiene el 25%, NEV el 14% y el 10% restante corresponde al Programa de Propiedad Participada. Por otra parte, es relevante mencionar que, a la fecha, en el ámbito de la energía eléctrica, Pampa Holding controla en transmisión eléctrica el 50% de Transener a través de Citelec y tiene participación en Transba; en generación controla el 10,83% de la Central Puerto, el 7,3% de Hidroeléctrica Piedra del Águila y el 51% y 59% respectivamente, de las Hidroeléctricas Nihules y Diamante mediante las inversoras Los Nihules y la Inversora Diamante respectivamente. Además, siempre en generación eléctrica, controla en el capital social de Central Térmica Güemes, Central Térmica Loma La Lata y Central Térmica Piedra Buena. Una vez más, en este caso hay elementos para entender que la estrategia de

esta empresa podría encuadrarse bajo las dos alternativas antes comentadas.

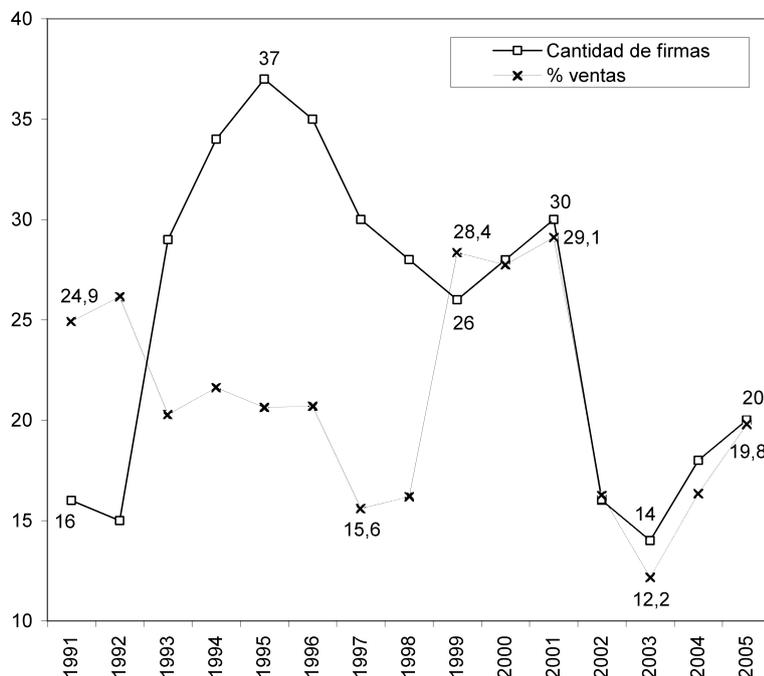
Estas todavía débiles y ambiguas expresiones que enfrenta la predominante extranjerización avanzaron en los años posteriores al período analizado principalmente a través de la estatización de algunos servicios públicos, en un contexto de drástica modificación de los precios relativos que los habían beneficiado en la década anterior y que a partir de 2002 giraron en favor de la producción industrial, petróleo y gas, así como a la producción agropecuaria y minera. La estatización del servicio postal que se concretó durante el período analizado no es un ejemplo de esas tendencias porque su concesionario era el grupo económico local Socma, pero sí lo es la posterior estatización del servicio de provisión de agua potable y saneamiento (Aguas Argentinas) que estaba controlada por capitales franceses desde mayo de 1993 [65].

Finalmente, en el contexto de la peculiar transformación de las privatizaciones, es pertinente analizar la manera en que evolucionó la incidencia de los grupos económicos en las ventas de las asociaciones, habida cuenta, tal como se indicó con anterioridad, de la importancia que asumieron en la forma de propiedad bajo análisis.

Al respecto, en el Gráfico Nº 4.9. consta la evolución de la cantidad de asociaciones en las cuales participan grupos económicos, así como la incidencia que estas tienen en las ventas de esa forma de propiedad [66].

Estas evidencias empíricas presentan alteraciones que, en principio, resultan incongruentes con la declinación en la importancia de los grupos económicos y la consiguiente contrapartida en términos de la extranjerización de la economía argentina.

Considerando una vez más las etapas aludidas durante el análisis del conjunto de las asociaciones, la información disponible permite verificar que las asociaciones en las que participan los grupos económicos tienen, en 1991, una elevada influencia en las ventas de tal fracción del capital, a pesar de la escasa cantidad de estas. Ello se debe a que los grupos participaron en la propiedad de las primeras y principales firmas que se privatizaron en el año anterior (Entel, que dio lugar a Telecom Argentina S.A. y Telefónica de Argentina S.A.), junto a su participación en algunas de las asociaciones defensivas más relevantes y en varias de las empresas que colapsaron durante la crisis de 1989-1990, como fue el caso mencionado del grupo Celulosa Argentina. Durante el auge del proceso privatizador (1992-1995), la cantidad de empresas en que participaban los grupos económicos se incrementó de forma acelerada, tanto que más que duplicaron los valores de 1991 (suman 37 al final del período, cuando en 1991 eran sólo 16

Gráfico No 4.9 Evolución de la participación de los grupos económicos en las asociaciones, 1991-2005 (en cantidad y porcentajes)

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica y Mercado*.

empresas). A pesar de ello, su participación en las ventas totales de las asociaciones descendió con rapidez, lo cual en primera instancia parece sorprendente. En realidad, ese pronunciado descenso tiene su origen en tres procesos complementarios. El primero de ellos es que en las nuevas empresas privatizadas, los grupos tienen una participación variable pero siempre minoritaria. En segundo término, los grupos económicos casi no participan en el capital de la principal empresa transferida al capital privado, como es el caso de YPF, lo cual es decisivo en el descenso de su participación en las asociaciones. El tercero es que, tal como se mencionó, cuando se incorporan las empresas privatizadas con participaciones minoritarias, desciende significativamente la incidencia de las empresas que habían colapsado durante la crisis de 1989/1990 y se diluyen varias de las asociaciones defensivas que se constituyeron durante la década de 1980; lo cual agrava el problema porque en todas ellas los grupos económicos tenían altas participaciones en el capital social.

Sin embargo, lo más inesperado en este contexto es que la participación de los grupos económicos aumente abrupta y significativamente entre los años 1999 y 2001. Efectivamente, tal como se verifica en el Gráfico

No 4.9., la participación de los grupos económicos en las ventas de las asociaciones se eleva del 16% en 1998 al 28% en 1999, arribando al 29% en 2001. Más aún, durante esos años además se incrementa el número de las asociaciones en las que participan, al pasar de 26 a 30 firmas entre 1999 y 2001. Esta modificación en el comportamiento es en apariencia desconcertante porque se trata del período en que los grupos económicos le están vendiendo sus empresas controladas al capital extranjero así como buena parte de sus firmas vinculadas, es decir de sus participaciones en las asociaciones. En realidad, se trata de expresiones de ese mismo proceso de extranjerización de la economía local que adoptó modalidades transitorias que produjeron ese espejismo y que, por lo tanto, es necesario indagar con cierto detenimiento. Durante estos años, tal como se mencionó para el conjunto de las asociaciones, se registra una acentuada merma en la incidencia que exhibían las empresas privatizadas dentro de las asociaciones debido a la adquisición de los paquetes accionarios que realizaron las empresas extranjeras a los grupos económicos. Mientras que esas firmas, ahora en manos de los inversores extranjeros, salen de las asociaciones porque se modifica su forma de propiedad,

se incorporan como asociaciones una serie de firmas que hasta ese momento estaban controladas por los grupos económicos, debido a que distintos inversores extranjeros adquieren participaciones minoritarias en su capital social. Es de suma importancia reparar en que tanto las firmas desplazadas como las que se incorporan son empresas con un nivel de facturación sumamente elevado, pero en las desplazadas de las asociaciones (firmas privatizadas) la participación de los grupos económicos es reducida, mientras que en las que ingresan (las firmas que comienzan a vender los grupos económicos) es muy elevada. Por esa razón, en el marco de un proceso de creciente extranjerización, los grupos económicos incrementan su participación en las asociaciones.

En consecuencia, durante la última etapa considerada (2002-2005), luego de la profunda reducción en la participación de los grupos económicos dentro de las asociaciones, se registra un incremento apreciable de su incidencia debido, principalmente, al retorno de esta fracción del capital a un conjunto relevante de empresas privatizadas, como son los casos de Telecom Argentina y Edenor, que fueron analizados previamente. En el mismo sentido, y no menos importante, operaron las firmas que encarnan nuevos negocios vinculadas a la telefonía celular y la producción petrolífera, en los

cuales están presentes diversos grupos económicos. Esta evolución de la gravitación de los grupos económicos en las asociaciones puede aprehenderse más acabadamente mediante una cuantificación realizada sobre la base de los diversos tipos de asociación antes considerados (Cuadro Nº 4.11.).

Estas evidencias plasman en términos cuantitativos las alternativas seguidas por la participación de los grupos económicos en las asociaciones descritas con anterioridad. Por lo tanto, sólo cabe aquí resaltar la importancia que en la etapa 1996-2001 adquieren las ventas minoritarias del capital de las firmas controladas por los grupos económicos, dado que en 2001 representan el 61% de sus ventas dentro de las asociaciones. Sin duda se trata de una notable manifestación de la profunda extranjerización de la economía local en las asociaciones, ya que adquiere una importancia relativa que supera la participación de las empresas privatizadas en todos los años considerados.

Por otra parte, estas mismas evidencias también permiten apreciar la significativa reducción de las ventas de los grupos económicos en las asociaciones durante la última etapa y, en ese contexto, el aumento relativo de las empresas privatizadas, que alcanzan sus valores máximos, y de los nuevos negocios vinculados a la telefonía móvil y el petróleo.

CAPÍTULO 5

LA ESTABILIDAD DE LAS EMPRESAS QUE INTEGRAN LA CÚPULA EMPRESARIA

Si bien en el capítulo anterior, en más de una oportunidad, se hizo referencia a los ingresos y desplazamientos de la cúpula empresaria, así como a los cambios en las formas de propiedad de las firmas líderes –con o sin cambio de razón social–, se considera pertinente la inclusión de una sección específica en la que se aborde el estudio de las características que han adoptado las modificaciones en la conformación de las 200 mayores firmas del país.

5.1 Aproximación general

Tal como se desprende del capítulo anterior, la permanencia o no de las firmas y de las formas de propiedad se relaciona estrechamente con los cambios ocurridos en la economía argentina en los quince años que median entre 1991 y 2005. Por ello, es necesario indagar si las transformaciones económicas que se sucedieron a lo largo de la década del noventa y, más particularmente, luego de la convertibilidad, generaron modificaciones en la composición del *ranking* empresarial y, en el caso de haberlo hecho, la índole e intensidad que tuvieron estos cambios. En ese contexto, una alta estabilidad de las empresas constituye un indicador de su consolidación estructural, mientras que una elevada renovación de las firmas expresa un cambio profundo en la cúpula empresaria.

El grado de estabilidad de las grandes empresas se evalúa a partir de dos criterios distintos: en primer lugar, se considera la cantidad de años que una determinada firma figuró en el *ranking* de las 200 con mayores ventas en el período y, en segundo lugar, por la cantidad de años de permanencia de la empresa sin haber sufrido

cambios en su forma de propiedad (grupos económicos locales, empresas transnacionales, conglomerados extranjeros, empresas locales independientes, asociaciones y estatales) [67]. Es decir, por un lado se considera la razón social de la empresa y, por otra parte, se contabiliza sólo a aquellas que, además de aparecer con el mismo nombre, han permanecido sin cambios en la forma de propiedad. Cabe aclarar que la salida de una empresa de la cúpula no necesariamente implica que haya desaparecido, dado que puede y suele suceder que esta continúe como tal pero con un nivel de facturación que la ubica por debajo de las 200 más grandes.

A partir del análisis de la permanencia de las firmas considerando los cambios en la forma de propiedad se desprende la necesidad de indagar acerca de cuáles fueron esos cambios, es decir, el impacto de la rotación en las distintas fracciones del gran capital. En este sentido, la intención es identificar patrones de comportamientos y cuál es el sentido de estos. Por otra parte, resulta de particular interés observar específicamente lo acontecido respecto a la rotación de las firmas a partir de la devaluación de la moneda en el año 2002, de modo de poder identificar la eventual particularidad de esa nueva etapa.

Durante los quince años que abarca el período en estudio (1991-2005), la cúpula empresaria ha variado significativamente su composición respecto de las firmas que la integran. No obstante se pueden identificar distintos “grados” de estabilidad y, a su vez, el consiguiente peso de las empresas en términos de ventas según su permanencia entre las 200 más grandes. Asimismo, la rotación de las firmas de acuerdo con el cambio o a la persistencia de la forma de propiedad de estas también constituye un elemento de suma importancia para eva-

luar las modificaciones en la conformación de la cúpula empresaria.

5.1.1 Permanencia de las firmas entre las 200 de mayores ventas (1991-2005)

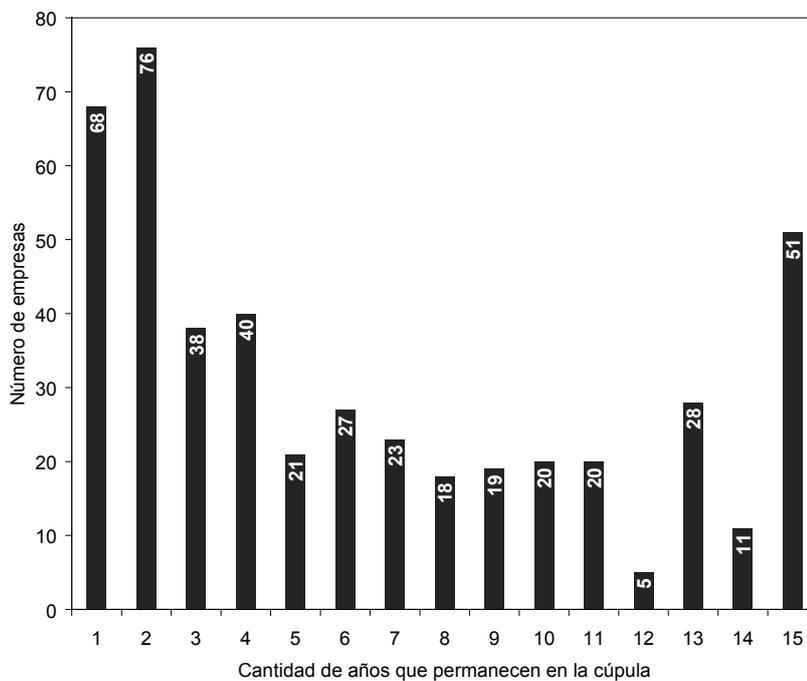
Como se señaló, el primer criterio de análisis es la cantidad de años que permanecieron las firmas entre las 200 de mayor facturación de la Argentina (siempre excluyendo al sector financiero y al agro). Como se puede apreciar en el Gráfico Nº 5.1., hubo 51 firmas que formaron parte de la elite empresaria en cada uno de los quince años que abarca el período. Sin embargo, la mayor cantidad de sociedades que figuraron entre 1991 y 2005 aparecieron menos de cinco años en la cúpula empresaria, mientras que el número de empresas que tuvieron una estabilidad media (entre cinco y once años) se mantuvo en torno a un promedio de 25 firmas.

Como se observa, llamativamente fueron sólo cinco las firmas que permanecieron 12 años, estableciéndose así una diferencia importante entre, por ejemplo, las que

se mantuvieron 11 o 13 años. Esta particularidad está relacionada con el impacto estructural que generó la devaluación de la moneda en el año 2002, ya que varias empresas que integraron las 200 de mayor facturación a lo largo de la convertibilidad (11 años) no pudieron mantenerse una vez finalizada esta [68]. Tal el caso de: Buyatti, Editorial Atlántida, Frigorífico Cepa, Gatic, Pérez Companc, Polisor, La Nación y Sidus-Bio-Sidus.

Por otra parte, el abandono del régimen de convertibilidad determinó un cambio en la composición sectorial de las empresas de la cúpula empresaria, que se reflejó con particular intensidad en la cantidad de empresas del sector servicios. Por ejemplo, en el año 2001, un cuarto de las empresas de la cúpula (50) pertenecían al sector servicios, mientras que del resto, 35 eran comerciales, 96 industriales, 15 petroleras (incluye a las mineras) y 4 *holdings* [69]. En cambio, en el año 2005 había 10 empresas de servicios menos, es decir, quedaron 40, mientras que hubo un *holding* menos (3), 3 industriales más (99), las comerciales se mantuvieron inalteradas (35) y, con un crecimiento vertiginoso, las petroleras y mineras pasaron a ser 23 (8 más que en 2001) [70]. Entre las empresas petroleras y/o mineras que ingresaron

Gráfico Nº 5.1 Cantidad de empresas según años de permanencia en la cúpula de las 200 de mayor facturación en el período 1991-2005



Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

en la cúpula empresaria en el año 2005 y no figuraban en el 2001 se encuentran Capsa, Cerro Vanguardia, Cía. General de Combustibles, Halliburton, Petrolera entre Lomas, Pioneer Natural Resources, Servicios Especiales San Antonio, Sipetrol y Wintershall Argentina. En el Cuadro Nº 5.1. se muestra la cantidad de empresas que conformaron la cúpula 5 años o menos, de 6 a 10 años y más de 11 años, y en qué años figuraron. Asimismo, allí constan las ventas que en cada año explican cada estrato de empresas y, a su vez, el total de las ventas de todos los años de cada uno de ellos. Finalmente, por separado, se presentan las firmas que aparecieron entre las 200 de mayor facturación en todos los años del período en cuestión.

Al tomar en cuenta la cantidad de años que permanecieron las 465 empresas que fueron parte de la cúpula empresaria a lo largo del período, se observa que el 52% figuraron de 1 a 5 años, un 23% aparecieron de 6 a 10 años y un 25% estuvieron entre 11 y 15 años. Un análisis inicial parecería indicar que la estabilidad interna de la cúpula ha sido relativamente baja. Sin embargo, hay una considerable cantidad de firmas que muestran una estabilidad importante: un cuarto de las empresas tuvieron una elevada presencia en el período (más de 11 años). Asimismo, se puede identificar un conjunto menor de firmas (el 11%) que pertenecieron a las 200 con mayores ventas en todos los años que abarca el período.

Cuadro Nº 5.1 Distribución de la cantidad de empresas y las ventas según los años de permanencia de las firmas en la cúpula empresaria, 1991-2005* (en cantidad, millones de pesos de diciembre de 2005 y porcentajes)

Año	1 a 5 años		6 a 10 años		11 a 15 años		Total		15 años	
	Emp.	Ventas	Emp.	Ventas	Emp.	Ventas	Emp.	Ventas	Emp.	Ventas
1991	79	36.202	38	16.743	83	70.030	200	122.974	51	58.691
1992	62	37.739	47	26.971	91	84.344	200	149.054	51	66.209
1993	41	21.858	50	32.677	109	112.289	200	166.824	51	75.653
1994	33	18.538	57	40.356	110	133.368	200	192.262	51	89.495
1995	30	16.555	58	38.588	112	141.685	200	196.828	51	94.199
1996	19	9.531	67	49.634	114	146.932	200	206.097	51	97.901
1997	20	11.107	69	57.119	111	163.432	200	231.658	51	109.291
1998	21	12.077	70	68.540	109	189.731	200	270.348	51	125.694
1999	25	12.257	67	58.565	108	190.661	200	261.484	51	127.637
2000	26	14.802	62	57.287	112	190.578	200	262.667	51	128.074
2001	37	20.109	54	46.755	109	196.480	200	263.344	51	133.200
2002	49	30.803	50	37.363	101	156.101	200	224.266	51	114.195
2003	52	32.933	49	36.768	99	159.165	200	228.865	51	119.153
2004	50	35.525	52	48.410	98	163.718	200	247.654	51	121.091
2005	55	43.061	48	54.959	97	165.392	200	263.413	51	122.402
Total	243	353.097	107	670.736	115	2.263.905	465	3.287.738	51	1.582.885
(%)	52	11	23	20	25	69	100	100	11	48
Ventas promedio por año	519		775		1.387		793		2.069	

Nota: (*) El total de empresas de cada estrato consiste en la suma de las firmas que formaron parte de la cúpula según la cantidad de años de permanencia y no de la cantidad de veces que aparece un mismo registro (es decir, la distintas veces que aparece cada una de ellas). Por el contrario, el total de las ventas corresponde a lo facturado por el respectivo estrato de empresas (5 años, 10 años o 15 años). Las ventas promedio por año por firma están calculadas en base a la facturación promedio por año del total de las empresas de cada estrato.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica y Mercado*.

Más aún, como se aprecia en estas mismas evidencias, las firmas que aparecieron de 11 a 15 años explican el 69% del *total de las ventas* del período, las que permanecieron de 1 a 5 años representan sólo el 11% y las que figuraron de 6 a 10 años explican el 20% restante. Es decir que casi el 70% de las *ventas* del período es explicado por empresas con alta estabilidad en la cúpula empresaria. De hecho, si se toman sólo las firmas que formaron parte del *ranking* en todos los años entre las 200 más grandes, se ve que estas representan casi la mitad (48%) de la *facturación agregada* del período. Sin embargo, cabe destacar que este resultado es esperable si se tiene en cuenta que las que representan la mayor parte de la facturación total en esos quince años son las empresas que más cantidad de años estuvieron (a mayor cantidad de años, más chances de explicar una porción superior de la facturación total de la cúpula en el período).

El predominio que ejercen las firmas más estables de acuerdo con el nivel de ventas se debe a que las de mayor permanencia en la cúpula han sido las empresas que, en promedio, más facturaron. Las empresas que aparecieron de 11 a 15 años tuvieron ventas promedio anuales por 1.387 millones de pesos [70], las que pertenecen al grupo de 6 a 10 años facturaron un promedio anual de 775 millones de pesos y las que aparecieron de 1 a 5 años contribuyeron con ventas anuales por 519 millones de pesos. Es decir, que las empresas con mayor permanencia casi triplicaron en ventas promedio a las que estuvieron menos de 6 años, mientras que facturaron casi el doble que las que estuvieron de 6 a 10 años. Sin duda, esto marca una diferencia de tamaño importante entre las firmas al considerar la estabilidad en la cúpula empresaria. En el mismo sentido, si sólo se tuviese en cuenta las que permanecieron la totalidad de los años, esta tendencia se acrecentaría, ya que estas facturaron anualmente en promedio 2.069 millones de pesos, lo cual es 2,6 veces las ventas anuales promedio de todas las empresas de la cúpula en el período (793 millones de pesos).

En consecuencia, hay una relación positiva entre el tamaño de las firmas y el grado de permanencia entre las 200 de mayor facturación de la economía argentina. Las más grandes son las que tendieron a permanecer más años entre las empresas de la cúpula, lo cual tiene sentido considerando que las de menor facturación ocupan los últimos lugares del *ranking* y, por lo tanto, tienen una probabilidad mayor de que su facturación caiga por debajo del lugar número 200 y sean desplazadas de la cúpula. Por el contrario, las corporaciones de mayor facturación, al ocupar los primeros lugares del *ranking*, tienen más posibilidades de permanecer entre

las 200 de mayores ventas aunque sus ventas disminuyan entre un año y otro.

Por otra parte, el año de la sanción de la ley de convertibilidad (1991) presenta el mayor número de empresas que sólo permanecieron ese año si se lo compara con los posteriores (Gráfico Nº 5.2.).

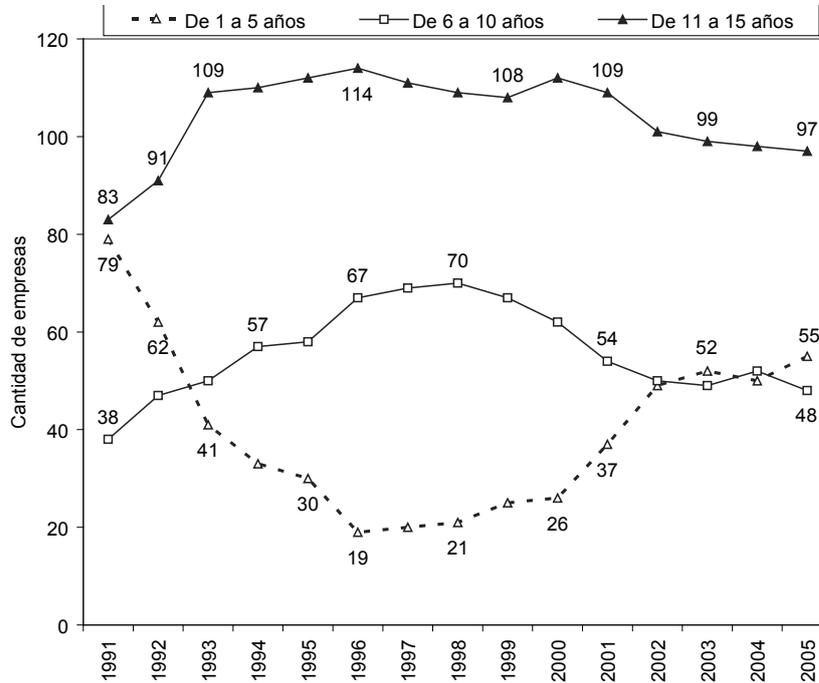
Si bien en ese año hubo 25 empresas que salieron permanentemente de la cúpula, ya sea por facturación o porque dejaron de existir como tales, en los subsiguientes la estabilidad se elevó, hasta caer nuevamente en la postconvertibilidad, aunque no al mismo nivel que en los primeros dos años de la convertibilidad. Indudablemente, las privatizaciones a comienzos de los noventa y la devaluación de la moneda en 2002 generaron cambios estructurales que repercutieron con gran intensidad en muchas firmas integrantes del panel de las 200 más grandes.

5.1.2 La rotación en las firmas y los cambios en las formas de propiedad

Hasta el momento la rotación en la cúpula empresaria ha sido considerada a partir de la cantidad de años que permanecieron las firmas según su razón social. Ahora, de acuerdo con los criterios mencionados inicialmente, corresponde agregarle a lo anterior el análisis de la estabilidad teniendo en cuenta las empresas que permanecieron sin variaciones en su forma de propiedad en los años que formaron parte del *ranking* de las 200 más grandes. Desde esta perspectiva, como se adelantó con anterioridad, se tiene en cuenta la cantidad de veces que aparecen las firmas sin que haya variado su forma de propiedad [72] (Cuadro Nº 5.2.).

Al considerar las empresas que integraron la cúpula y no vieron modificada su estructura de capital, se observa que el 61% de las firmas aparecieron de 1 a 5 años, un 23% figuró de 6 a 10 años y, por último, el 16% restante se mantuvo entre 11 y 15 años. Como era de esperar, la volatilidad en la cúpula se acentúa significativamente al adicionarle a la permanencia por nombre los cambios en la forma de propiedad. En términos más específicos, comparando la rotación de las firmas y sin considerar las alteraciones en la forma de propiedad (Cuadro Nº 5.1.) con los resultados al imputar estos cambios, se observa que la cantidad de empresas que aparecieron de 6 a 10 años se mantiene constante (23% en ambos casos) mientras aquellas que aparecieron menos de 6 años aumentan en 9 puntos porcentuales y las de mayor estabilidad relativa (de 11 a 15 años) caen en idéntica dimensión. Es decir, el efecto que se percibe al adicionar los cambios en la forma de propiedad es un

Gráfico Nº 5.2 Cantidad de empresas según años de permanencia en la cúpula en cada año (1991-2005)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

descenso en la cantidad de empresas con alta estabilidad y un ascenso, en la misma proporción, en el número de firmas más inestables.

En consecuencia, con las ventas sucede algo similar: en este caso el grupo de empresas con mayor fragilidad (1 a 5 años) explican el 18% de las ventas totales del período (frente al 11% anterior), mientras que las que aparecieron de 6 a 10 años sin cambios en la forma de propiedad representan el 36% (contra el 20%) y las de mayor estabilidad (11 a 15 años) acaparan el 46% (frente al 69%).

Este mayor peso relativo de las firmas de estabilidad media se verifica aun con más fuerza cuando se considera el tamaño medio de las empresas, ya que las de mayor estabilidad cuentan con ventas promedio de 1.241 millones de pesos (antes, 1.378 millones), las de estabilidad media (6 a 10 años) 1.271 millones de pesos (775 millones previamente) y las de mayor volatilidad 627 millones de pesos (antes 519 millones). Como se puede apreciar, la diferencia entre las ventas promedio de las empresas de mayor estabilidad y las de estabilidad intermedia no sólo se redujo al considerar los cambios en las formas de propiedad sino que cambió su sentido, ya que en este caso las de mayor

facturación anual promedio fueron las firmas del grupo de 6 a 10 años (Cuadro Nº 5.2.).

Desde esta perspectiva, se puede deducir que los cambios en las formas de propiedad comprometieron a las empresas más grandes de la cúpula y no sólo, o principalmente, a las firmas de los últimos puestos del *ranking* (como cuando se consideró sólo la razón social de las empresas). Algunos ejemplos de empresas que, ocupando los primeros puestos del *ranking*, vieron modificada su forma de propiedad, son: YPF (de estatal a asociación y finalmente a conglomerado extranjero), Telefónica de Argentina (de asociación a conglomerado extranjero), Acindar (de grupo económico local a asociación), La Plata Cereal (de conglomerado extranjero a empresa transnacional) y los supermercados Norte (de empresa local independiente a conglomerado extranjero), Disco (de empresa local independiente a asociación) y Carrefour (de asociación a empresa transnacional y luego a conglomerado extranjero), entre otras.

A pesar de la mayor inestabilidad de las empresas al considerar su permanencia en su forma de propiedad, se comprueba que los años de mayor volatilidad relativa siguen siendo los primeros de la convertibilidad, seguidos por la etapa de postconvertibilidad (Gráfico

Cuadro Nº 5.2 Distribución de la cantidad de empresas y las ventas según los años de permanencia de las firmas en la cúpula empresaria sin cambios en la forma de propiedad, 1991-2005* (en cantidad, millones de pesos de diciembre de 2005 y porcentajes)

Año	1 a 5 años		6 a 10 años		11 a 15 años		Total		15 años	
	Emp.	Ventas	Emp.	Ventas	Emp.	Ventas	Emp.	Ventas	Emp.	Ventas
1991	99	57.358	42	24.567	59	41.049	200	122.974	36	31.244
1992	82	55.763	50	38.232	68	55.059	200	149.054	36	37.878
1993	61	31.670	57	58.467	82	76.688	200	166.824	36	42.786
1994	55	26.921	63	74.069	82	91.272	200	192.262	36	50.867
1995	49	25.789	66	75.286	85	95.752	200	196.828	36	51.720
1996	33	18.049	80	90.419	87	97.629	200	206.097	36	52.900
1997	36	25.117	78	95.144	86	111.396	200	231.658	36	61.065
1998	42	30.734	73	108.588	85	131.026	200	270.348	36	71.276
1999	43	38.590	75	97.302	82	125.591	200	261.484	36	68.763
2000	42	39.985	74	101.170	84	121.512	200	262.667	36	65.729
2001	55	42.468	64	96.186	81	124.690	200	263.344	36	68.915
2002	66	47.829	59	76.486	75	99.951	200	224.266	36	64.891
2003	68	48.069	57	75.501	75	105.295	200	228.865	36	70.512
2004	67	49.412	59	87.521	74	110.721	200	247.654	36	73.109
2005	70	56.763	58	96.130	72	110.519	200	263.413	36	72.328
Total	331	594.518	125	1.195.068	87	1.498.152	543	3.287.738	36	883.984
%	61	18	23	36	16	46	100	100	7	27
Ventas promedio por año	627		1.271		1.241		874		1.637	

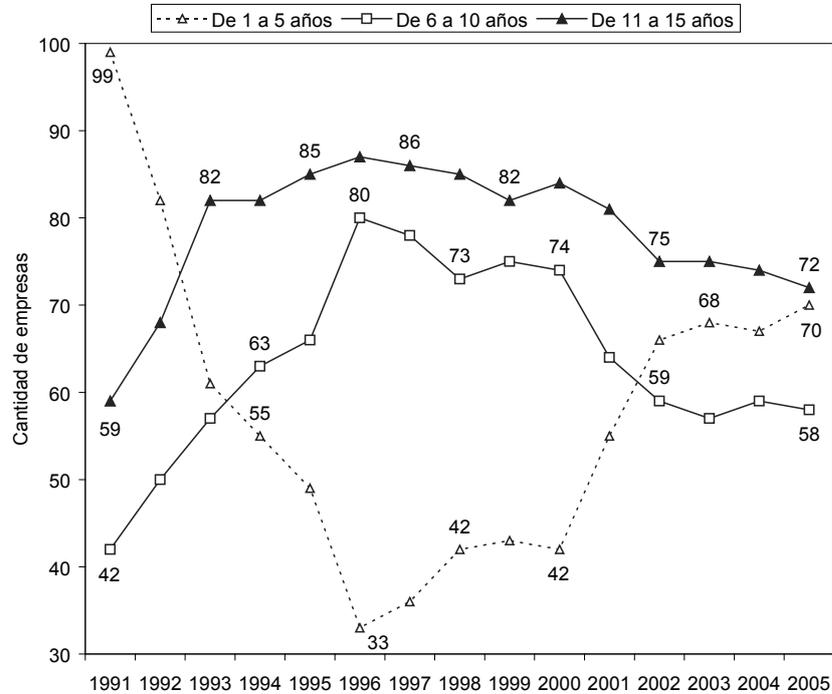
Nota: (*) El total de empresas de cada estrato consiste en la suma de las firmas que formaron parte de la cúpula según la cantidad de años de permanencia y no de la cantidad de veces que aparece un mismo registro (es decir, la distintas veces que aparece cada una de ellas). Por el contrario, el total de las ventas corresponde a lo facturado por el respectivo estrato de empresas (5 años, 10 años o 15 años). Las ventas promedio por año por firma están calculadas en base a la facturación promedio por año del total de las empresas de cada estrato.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

Ne 5.3.). Esto quiere decir que los cambios estructurales acontecidos en ambos periodos tuvieron efectos tanto a nivel de firma como en lo que hace a la forma de propiedad, lo cual indica que además de que muchas empresas desaparecieron del *ranking*, muchas otras también se vieron afectadas por los cambios estructurales, porque si bien siguieron figurando entre las 200 más grandes, sufrieron una modificación en su estructura de propiedad. En el primer caso, jugaron un rol muy relevante las privatizaciones de las empresas estatales –y, en segundo lugar, el anclaje del tipo de cambio–, mientras que en el segundo caso, la devaluación de la moneda fue determinante en los cambios de los precios relativos.

En efecto, varias empresas estatales que figuraban a comienzos de la década del noventa entre las 200 más grandes, cambiaron de denominación tras su privatización y/o se fraccionaron en más de una compañía (entre otras, Administración General de Puertos, ENTel, Agua y Energía, ENCOTEL, Eseba, Ferrocarriles Argentinos, Ferrocarriles Metropolitanos, Gas del Estado, Hidronor, Obras Sanitarias de la Nación, Petroquímica General Mosconi y Segba). En este sentido, si bien las “nuevas” empresas privatizadas surgieron a partir de la compra o transferencia del servicio de las “viejas” firmas estatales, al cambiar de nombre y/o ser divididas, estas aparecen como firmas diferentes y, por lo tanto, la rotación

Gráfico No 5.3 Cantidad de empresas según años de permanencia en la cúpula en cada año sin cambios en la forma de propiedad, 1991-2005



Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

en la cúpula empresaria se eleva considerablemente. También hubo unos pocos casos en que la privatización de la empresa no implicó un cambio de denominación, con lo cual la rotación queda registrada al considerar los cambios en la forma de propiedad de las firmas (estos son los casos, por ejemplo, de YPF y Correo Argentino). Un proceso similar, pero de menor intensidad, aconteció con el fin de la convertibilidad y la devaluación de la moneda, ya que en este caso la alteración de los precios relativos resultó determinante en el "recambio" de firmas acontecido en los primeros años del nuevo siglo. Es así como varias empresas fueron desplazadas del *ranking* (por ejemplo, Metrovías, Distribuidora de Gas del Centro, Editorial Atlántida, Musimundo, Nabisco Argentina, La Nación, Trenes de Buenos Aires, etc.) por otras favorecidas por los cambios en los precios relativos (entre las que se pueden mencionar: Cerro Vanguardia, Curtiembre Arlei, Curtiembre Fonseca, Halliburton, Sipetrol, etc.). En síntesis, si bien la estabilidad de la elite empresarial es significativamente elevada cuando se la evalúa por la razón social, esta desciende de forma notoria cuando a la anterior se le agregan los efectos de las compra-

ventas de empresas que motivan una modificación en su forma de propiedad. Esta diferencia entre una y otra evaluación radica en que las empresas más grandes de la cúpula son las más estables de acuerdo con la permanencia de la razón social, las cuales, sin embargo, fueron muy afectadas por la transferencia de activos fijos. Esta última evaluación de la estabilidad imperante en las 200 sociedades de mayores ventas permite confirmar la conmoción que produjeron tanto, y principalmente, las privatizaciones de las empresas estatales como la posterior extranjerización de la economía argentina.

5.2 El impacto de la rotación sobre las diferentes formas de propiedad

La cantidad de años de permanencia de las firmas en la cúpula empresaria indica el grado de rotación en esta, pero dicha información debe ir acompañada necesariamente por un breve análisis sobre la evolución de las distintas formas de propiedad a lo largo del período. Las empresas pudieron haber mantenido o cambiado su estructura de capital durante los años que formaron

parte de la cúpula empresaria. La composición de cada grupo de firmas según permanencia en la elite empresaria de acuerdo con la estructura de propiedad resulta relevante para analizar la estabilidad de las distintas fracciones del capital, lo cual es fundamental para identificar comportamientos disímiles y/o similares entre las distintas fracciones.

En el Cuadro Nº 5.3. consta la proporción de empresas que integra cada forma de propiedad según su permanencia en la cúpula empresaria, es decir, se tomó en consideración tanto la firma como el tipo de propiedad de esta. También se indican los valores absolutos que corresponden a la cantidad de firmas por tipo de propiedad según los años de permanencia.

Las distintas formas de propiedad tienen una importancia diferente de acuerdo con el grado de estabilidad de las empresas. Si bien la mayoría de las firmas (61%), tal como se indicó con anterioridad, figuraron de uno a cinco años entre las 200 de mayores ventas sin cambios en las formas de propiedad, el análisis del peso proporcional de las fracciones del capital en cada estrato de permanencia ofrece algunas particularidades interesantes.

La primera conclusión, y tal vez la más llamativa, es que, a pesar de la disminución absoluta de la cantidad de empresas pertenecientes a los *grupos económicos locales* a lo largo del período [73], en proporción estas son las de mayor estabilidad en la cúpula empresaria al cabo de los quince años. Más aún, en el selecto núcleo de las que permanecieron en todos los años del período bajo análisis, casi el 40% corresponden a tal fracción de capital (se trata de 14 firmas sobre un

total de 39). De aquí se deduce que, si bien muchos grupos desaparecieron como tales (en gran parte de los casos porque fueron vendidos al capital extranjero), los que se mantuvieron en la cúpula presentan, en general, una estabilidad mayor que cualquier otro tipo de forma de propiedad.

Respecto a la otra fracción del capital nacional privado, las *empresas locales independientes*, se constata un bajo grado de permanencia en la cúpula, siendo el segundo tipo de propiedad –luego de las estatales– con menor presencia entre las empresas que figuran de once a quince años, mientras que ocupa el segundo lugar entre las de mayor volatilidad (luego de las empresas transnacionales).

Otra característica que se desprende con nitidez de las evidencias disponibles es, como era previsible, la alta inestabilidad de las *empresas estatales*. Además de que son minoritarias en términos absolutos en toda la serie, a causa del proceso de privatizaciones prácticamente desaparecieron de la cúpula empresaria en los primeros años de la década de 1990. Si bien en la postconvertibilidad el Estado recuperó alguna de ellas (por ejemplo, el correo), estas llegaron a ser sólo cuatro en 2005 frente a las diecinueve que había en 1991. De hecho sólo una empresa estatal (Lotería Nacional) permaneció más de once años entre las 200 de mayor facturación.

En lo que hace al capital extranjero, las *empresas transnacionales* tienen preponderancia entre las firmas de estabilidad media (entre 6 y 10 años), y ocupan la segunda posición tanto entre las de mayor volatilidad (1 a 5 años) como entre las de mayor estabilidad (de 11

Cuadro Nº 5.3 Distribución de la cantidad de empresas por forma de propiedad según años de permanencia en la cúpula, 1991-2005

Propiedad del Capital	De 1 a 5 años		De 6 a 10 años		De 11 a 15 años		15 años	
	Emp.	%	Emp.	%	Emp.	%	Emp.	%
Asociación	56	17	26	21	16	18	1	3
Conglomerado extranjero	49	15	13	11	12	14	7	19
Empresa local independiente	63	19	23	19	11	13	2	6
Estatal	19	6	2	2	1	1	1	3
Empresa transnacional	87	26	39	32	19	22	11	31
Grupo económico	57	17	18	15	28	32	14	39
Total	331	100	121	100	87	100	36	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

a 15 años). Paradójicamente, estas ubicaciones están vinculadas al vertiginoso crecimiento absoluto de esta forma de propiedad dentro de la cúpula empresaria, ya que muchas de estas empresas fueron ingresando sin cesar al *ranking* (por lo general vía la adquisición de alguna firma preexistente) a lo largo de todo el período en consideración (por ejemplo, las empresas transnacionales triplicaron su número entre 1992 y 2005, pasando de 25 a 75 firmas). Es así como las que ingresaron o figuraron más tempranamente (entre 1991 y 1995) en el *ranking* aparecen entre las firmas con mayor estabilidad, mientras que las que se fueron incorporando a partir de la segunda mitad de la década del noventa figuran entre las empresas de estabilidad intermedia o las más volátiles.

Por su parte, en el caso de los *conglomerados extranjeros* sucede algo similar a lo acontecido con las empresas transnacionales. Sin embargo, tienen diferencias respecto a ellas, porque son menos numerosas y, por otra parte, tienen menor incidencia en el estrato de empresas de estabilidad intermedia, mientras que en las de menor y mayor estabilidad tienen una participación similar. Esta fracción del capital extranjero exhibe la menor proporción de firmas luego de las estatales, tanto entre las empresas con mayor volatilidad (1 a 5 años) como entre las de estabilidad intermedia (6 a 10), mientras que entre las de mayor estabilidad (entre 11 y 15 años) ocupan el cuarto lugar detrás de los grupos locales, las empresas transnacionales y las asociaciones.

Justamente estas últimas ocupan el segundo lugar entre las empresas de estabilidad intermedia, mientras que entre las de mayor estabilidad figuran en tercer lugar tras los grupos económicos locales y las empresas transnacionales. Cabe destacar que las *asociaciones* muestran una proporción bastante pareja en los tres estratos de permanencia mencionados. Esto se relaciona, en cierta medida, con la trayectoria de las empresas privatizadas, ya que, cabe recordar, una parte muy importante de las asociaciones estuvo vinculada al proceso de privatizaciones. En este sentido, si bien muchas asociaciones se incorporaron al *ranking* entre comienzos y mediados de la década de los noventa como consecuencia de las privatizaciones, varias de estas firmas luego cambiaron el tipo de empresa que integraban. Este fue el caso, por ejemplo, de Correo Argentino, Telecom, Telefónica de Argentina e YPF. En muchos otros casos varias asociaciones no vinculadas al proceso de privatizaciones también fueron adquiridas por el capital extranjero. Algunos ejemplos en este sentido son las empresas Carrefour Argentina, Celulosa Argentina, Cormec, Dapsa, EG3, Iveco Argentina, Tetra Pak Argentina y Trigaglia.

De lo avanzado hasta aquí en términos de la estabilidad que exhiben las formas de propiedad que coexisten en la cúpula, hay un aspecto que requiere ser profundizado y que exige insistir en ciertos análisis que se desarrollaron con mayor detalle en el capítulo anterior. Se trata del hecho de que los grupos económicos locales constituyen la forma de propiedad más estable de la elite empresaria. Es un hecho irrefutable que lo son, pero de allí no puede inferirse que su importancia desde mediados de la década de 1990 sea superior a las otras formas de propiedad, y específicamente a las dos fracciones del capital extranjero. En realidad, son los de mayor estabilidad pero también los que mayor cantidad de empresas le vendieron al capital extranjero y los que más perdieron en términos de ventas a lo largo del período analizado, después del Estado. La compatibilidad de estos procesos aparentemente contradictorios radica en que los grupos económicos que vendieron lo hicieron adoptando una modalidad que consistió en vender masivamente sus principales sociedades controladas y aquellas vinculadas (que figuraban como asociaciones), mientras que el resto de los grupos que permanecieron no vendieron ninguna o transfirieron algunas tenencias minoritarias. Planteado muy esquemáticamente para permitir la aprehensión del fenómeno: los grupos económicos locales son los más estables porque los que vendieron activos, enajenaron todas –o casi todas– sus grandes firmas (como, a título ilustrativo, Astra, Pérez Companc), y los que se quedaron casi no vendieron ninguna de ellas (Arcor, Techint, entre otros).

No obstante su importancia, esta conclusión es únicamente una descripción del fenómeno y no una explicación de este, porque el interrogante que persiste es: ¿por qué los grupos económicos locales adoptan ese comportamiento peculiar que difiere con el seguido históricamente por las restantes formas de propiedad? La razón se encuentra en que los motivos por los cuales numerosos grupos económicos locales durante el período analizado enajenan sus activos fijos son diferentes a las causas que impulsaron históricamente la venta de firmas. En general, con ligeros matices, los grupos económicos no vendieron sus empresas controladas y vinculadas porque enfrentaban problemas económicos o financieros irresolubles, sino porque adoptaron la decisión estratégica de realizar ganancias patrimoniales. Es decir, como se señaló en el capítulo anterior, transfirieron activos para obtener ingentes ganancias con la venta del capital de sus firmas, impensadas en épocas anteriores y posibles en esos años debido al esquema macroeconómico impuesto por los sectores dominantes.

El análisis de la cantidad de las transferencias de empresas de la cúpula entre las distintas fracciones del

capital reafirma parte de las consideraciones realizadas en los párrafos anteriores, ya que permite constatar que la mayor parte de las firmas, incluso de las asociaciones –aunque no se puedan visualizar–, fueron vendidas por los grupos económicos locales y adquiridas por conglomerados extranjeros o empresas transnacionales (Cuadro Nº 5.4.).

Del Cuadro Nº 5.4. se desprende que, teniendo en cuenta las empresas que conservaron la misma razón social, los grupos económicos locales fueron los vendedores netos (ventas menos compras de empresas) más relevantes (32), seguidos por las ELI (12) y las estatales (2). Por el contrario, las fracciones del capital extranjero fueron las principales compradoras netas de firmas, seguidas por las asociaciones.

De esta manera queda reflejado que, a pesar de la mayor estabilidad de los grupos locales, a lo largo de estos quince años las fracciones del capital extranjero crecieron a expensas del capital nacional. Si bien 16 de las empresas pertenecientes a los grupos económicos locales pasaron a ser asociaciones (que son preponderantemente mixtas, es decir, de capitales locales y extranjeros), otras 10 pasaron a ser empresas transnacionales y 6 más a conglomerados extranjeros. Con las empresas locales independientes sucede algo similar aunque en menor escala, ya que 5 firmas pasaron a ser asociaciones, 4 transnacionales y 3 conglomerados extranjeros.

Sin embargo, también es interesante resaltar lo acontecido con las asociaciones, ya que si bien adquirieron una importante cantidad de sociedades, también vendieron una gran cantidad de firmas al capital extranjero (11 a

conglomerados y 7 a transnacionales). Esto también es coincidente con el proceso general de extranjerización de la cúpula a lo largo del período, el cual queda reflejado –en lo que hace a transferencias de capital– en las 39 empresas “netas” de capitales nacionales privados locales que pasaron a manos de empresas transnacionales o conglomerados extranjeros [74].

Se puede concluir que el análisis de la estabilidad de las grandes firmas considerando las diferentes fracciones del capital da lugar a situaciones paradójales. La primera de ellas es que la forma de propiedad de mayor crecimiento en términos de su participación en las ventas, las empresas transnacionales, exhibe una significativa inestabilidad. La otra consiste en que la forma de propiedad que registra el mayor deterioro, tanto en términos de cantidad de empresas como por su participación en las ventas luego de las estatales, es la de mayor estabilidad relativa (los grupos nacionales). La inestabilidad de las empresas transnacionales es fácilmente comprensible porque es el resultado de la masiva incorporación de corporaciones extranjeras, en especial por la adquisición de firmas pero también por la instalación de nuevas plantas productivas. No ocurre lo mismo con los grupos económicos locales porque vendieron de forma masiva tanto sus sociedades controladas como sus tenencias accionarias en firmas vinculadas. La explicación se encuentra en que el principal motivo para la venta de los activos fue la obtención de ganancias patrimoniales y, en consecuencia, los que adoptaron esta estrategia enajenaron masivamente sus propiedades, mientras que los grupos que permanecieron no vendieron –casi– ninguna de sus empresas.

Cuadro Nº 5.4 Sentido de los cambios de forma de propiedad entre 1991 y 2005 bajo idéntica razón social (en cantidad de empresas)

Origen	Destino						Total
	Asociación (ASOC)	C. extranjero (CE)	Emp. local indep. (ELI)	Estatal (EST)	Emp. transnac. (ET)	Grupo económico local (GL)	
ASOC		11	0	0	7	0	18
CE	2		0	0	8	0	10
ELI	5	3		0	4	1	13
EST	2	0	0		0	0	2
ET	0	2	0	0		0	2
GL	16	6	1	0	10		33
Total	25	22	1	0	29	1	78

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

5.3 La estabilidad de la cúpula durante la postconvertibilidad

Tras la devaluación de la moneda y el fin de la convertibilidad se abrió una situación desconocida desde 1976 porque cambió radicalmente el escenario macroeconómico y quedan en evidencia ciertos sesgos que podrían estar preanunciando un nuevo patrón de acumulación. La contracción del PBI, que había caído casi un 25% desde 1998, se revirtió aceleradamente a partir de fines de 2002, hasta lograr posteriores tasas de crecimiento del orden del 9% anual. Sin duda, los cambios en los precios y rentabilidades relativas y la mejora de la competitividad a nivel internacional como consecuencia de la devaluación del peso y la dinámica del mercado mundial tuvieron un fuerte impacto en el desempeño de las empresas en general, y de la cúpula empresaria en particular.

Si bien, como se señaló al principio del presente capítulo, el período de mayor volatilidad de las empresas en la cúpula empresaria después de los comienzos de la década de 1990 fue el de la postconvertibilidad, cabe observar más detenidamente el período que transcurre entre 2002 y 2005 (Cuadro Nº 5.5.).

La información del Cuadro Nº 5.5. indica que el 60% de las empresas que integraron la cúpula durante la postconvertibilidad se mantuvieron a lo largo de los

cuatro años. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que en este caso sólo se están considerando los cambios operados entre los años 2002 y 2005, mientras que anteriormente se tomó el conjunto del período (1991-2005). Esto quiere decir que si bien en la postconvertibilidad hubo un muy importante "recambio" entre las 200 firmas con mayores ventas respecto al período de la convertibilidad (1991-2001), una vez producida esta importante transformación –dada fundamentalmente por los cambios en los precios relativos que implicó la devaluación de la moneda–, la conformación de la cúpula empresaria tendió a estabilizarse [75].

La situación no se modifica mayormente al tomar en consideración los cambios en la forma de propiedad (Cuadro Nº 5.6.), dado que las empresas que mantuvieron inalterada su estructura y figuraron en los cuatro años fueron el 55% del total, es decir, sólo cinco puntos porcentuales menos que cuando se considera sólo la razón social.

Teniendo en cuenta sólo las ventas, las firmas que se mantuvieron entre 2002 y 2005 explicaron el 90 % de la facturación del subperíodo (Cuadro Nº 5.5.), porcentual que se ubica en un 85 % si se consideran los cambios en las formas de propiedad (Cuadro Nº 5.6.).

Al tener en cuenta las ventas promedio anuales de las firmas se destaca que estas oscilaron entre 489 y 560 millones de pesos para las empresas que aparecieron

Cuadro Nº 5.5 Distribución de la cantidad de empresas y las ventas según los años de permanencia de las firmas en la cúpula empresaria, 2002-2005* (cantidad, millones de pesos de diciembre de 2005 y porcentajes)

Año	1 año		2 años		3 años		4 años		Total	
	Emp.	Ventas	Emp.	Ventas	Emp.	Ventas	Emp.	Ventas	Emp.	Ventas
2002	12	4.784	21	9.868	16	9.209	151	200.404	200	224.266
2003	2	1.113	21	9.179	26	13.353	151	205.220	200	228.865
2004	10	3.558	11	4.654	28	17.056	151	222.386	200	247.654
2005	12	8.135	17	7.961	20	10.821	151	236.496	200	263.413
Total	36	17.590	35	31.663	30	50.439	151	864.506	252	964.198
%	14	2	14	3	12	5	60	90	100	100
Ventas (promedio anual)	489		452		560		1.431		1.205	

*El total de empresas está constituido por las sociedades que formaron parte de la cúpula según la cantidad de años de permanencia en el subperíodo y no la cantidad de veces que aparece un mismo registro (es decir, las distintas veces que aparece una misma firma). Por el contrario, el total de las ventas corresponde a lo facturado por el grupo de empresas según estabilidad en el total de los años según el caso (1, 2, 3 o 4 años). Las ventas promedio por año por empresa están calculadas en base a las ventas promedio por año del total de las empresas de cada grupo.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

de uno a tres años, cifra que salta a 1.431 millones de pesos entre las firmas que se mantuvieron en todo el período (Cuadro Nº 5.5.). Es decir, no sólo las firmas más estables fueron casi tres veces más “grandes” que el resto, sino que la diferencia entre las más estables y

las que menos años integraron la cúpula fue superior a la observada en el conjunto del período (1991-2005). Cuando se consideran los cambios en la forma de propiedad (Cuadro Nº 5.6.), los números son similares, aunque la diferencia entre las ventas promedio es algo menor.

Cuadro Nº 5.6 Distribución de la cantidad de empresas y las ventas según los años de permanencia de las firmas en la cúpula empresaria sin cambios en la forma de propiedad, 2002-2005 (cantidad, millones de pesos de diciembre de 2005 y porcentajes)

Años	1 año		2 años		3 años		4 años		Total	
	Emp.	Ventas	Emp.	Ventas	Emp.	Ventas	Emp.	Ventas	Emp.	Ventas
2002	15	6.269	23	15.966	18	11.513	144	190.517	200	224.266
2003	3	1.537	23	14.982	30	16.793	144	195.554	200	228.865
2004	10	3.558	14	11.949	32	21.163	144	210.983	200	247.654
2005	14	11.606	20	16.838	22	11.837	144	223.133	200	263.413
Total	42	22.970	40	59.735	34	61.307	144	820.187	260	964.198
%	16	2	15	6	13	6	55	85	100	100
Ventas (promedio anual)	547		747		601		1.424		1.205	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

CAPÍTULO 6

EL INTERCAMBIO COMERCIAL DE LA CÚPULA EMPRESARIA

En el presente capítulo se realiza un análisis sobre el intercambio comercial de la cúpula empresaria y su relación con el comportamiento registrado en el conjunto de la economía argentina. La primera sección de este capítulo está destinada al estudio de la evolución de las exportaciones de las doscientas firmas de mayor facturación. En dicha sección se analiza el comportamiento diferencial de las distintas fracciones del capital que pertenecen a la cúpula, así como las divergencias registradas en el nivel sectorial. A su vez, se analiza el diferencial desempeño registrado entre la evolución de las exportaciones de la cúpula del conjunto de la economía argentina y de las empresas no pertenecientes a la elite empresaria. En la segunda sección se realiza un análisis similar respecto a las importaciones. En la tercera sección se evalúan los rasgos que revela la evolución del saldo comercial de la elite empresaria, su comportamiento en el plano sectorial y entre las distintas fracciones del capital que componen la elite empresaria, y su vinculación con el conjunto de la economía argentina. En este contexto, cabe aclarar que el análisis se restringe a la evolución de las distintas variables que componen el saldo comercial de la elite empresaria, sin incursionar en un estudio completo del balance de divisas derivado de sus operaciones vinculadas a los diversos ítems de la cuenta corriente y de capital que integran la balanza de pagos. Por lo tanto, el flujo neto de divisas que resulta de la operatoria de las 200 empresas de mayor facturación escapa a los objetivos del presente capítulo.

6.1 La expansión y el impacto de las exportaciones de la elite empresaria

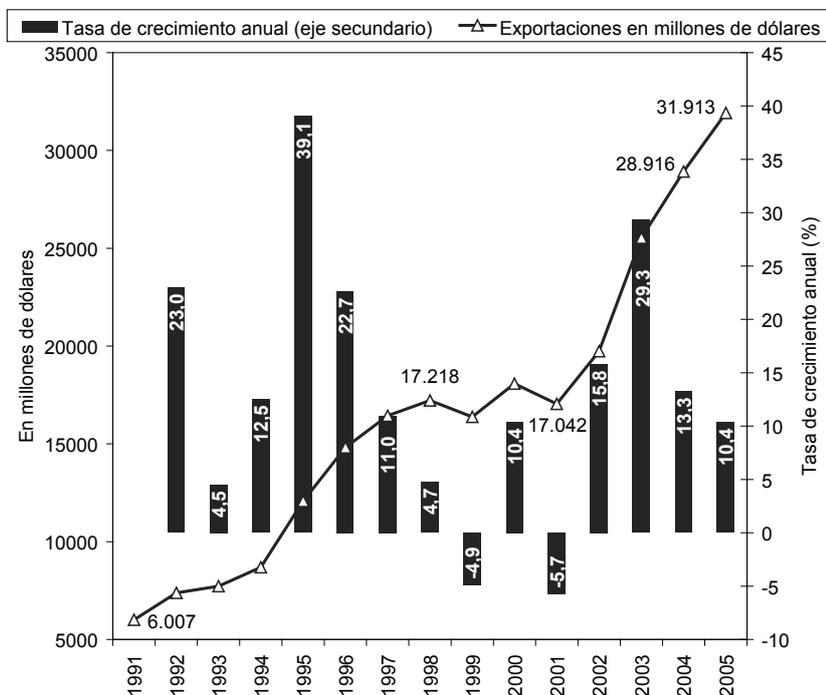
La tendencia de las exportaciones de la cúpula empresaria ha sido creciente desde comienzos de los años noventa, al pasar de cerca de 6.000 millones de dólares en 1991, a casi 32.000 millones de dólares en el año 2005. No obstante, su tasa de crecimiento no fue uniforme sino que, por el contrario, adoptó comportamientos disímiles según los años que se consideren.

Hasta 1998 se produjo un significativo incremento anual de los valores exportados debido, especialmente, a su aceleramiento en 1995, cuando el mercado externo operó como válvula de escape ante la sensible disminución de la demanda interna provocada por la denominada Crisis del Tequila. Luego continuaron su ritmo ascendente para contraerse en el año 1999 y nuevamente en 2001 (Gráfico Nº 6.1.).

Es decir, durante la crisis final de la convertibilidad y de la hegemonía de valorización financiera las exportaciones no replicaron el comportamiento que les permitió a las grandes firmas neutralizar los efectos de la crisis del tequila. Sin duda, la estabilización de los valores entre 1999 y 2001 contrasta con la evolución de las exportaciones tanto en los primeros años de la década de 1990 como en la postconvertibilidad [76].

En este contexto, cabe señalar que esta expansión de la colocación de bienes y servicios en el exterior por parte de la cúpula fue resultado de una mayor cantidad de firmas exportadoras y de un incremento en las ventas externas medias por empresa (Gráfico Nº 6.2.). Sin embargo, este último fenómeno fue el principal factor que impulsó el crecimiento de las exportaciones de la elite empresaria del país, ya que la elevación del número de

Gráfico No 6.1 Evolución de las exportaciones y de la tasa de crecimiento de estas de las 200 firmas de mayor facturación, 1991-2005 (en millones de dólares corrientes y porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

firmas sólo explica aproximadamente el 30% del aumento en el valor exportado [77]. De hecho, si se consideran las firmas exportadoras que permanecieron entre los años 1998 y 2005, se constata que mientras que en el período 1998-2001 exportaron en promedio 185,3 millones de dólares, en la postconvertibilidad dicho valor alcanzó los 291,1 millones de dólares, y ascendió a 346,7 millones de dólares en 2005 [78].

El sostenido aumento de las ventas externas provocó una modificación sustantiva en la demanda dirigida a las grandes firmas durante el período analizado, ya que las exportaciones pasaron de representar el 13,4% al 35,2% de su facturación total entre 1991 y 2005, respectivamente (Gráfico No 6.3.).

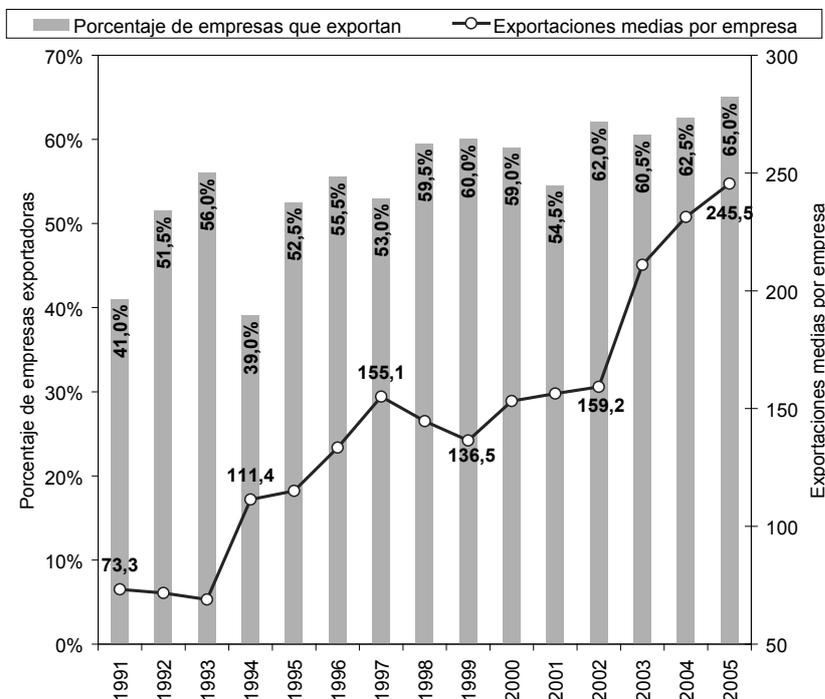
Sin embargo, las evidencias empíricas son contundentes en indicar que la modificación más profunda en ese sentido se registró en la postconvertibilidad. La expansión de las ventas externas permitió en primera instancia amortiguar los efectos de la crisis en el mercado local y, posteriormente, dinamizar la recuperación de las ventas totales de la cúpula empresaria, dado el estancamiento inicial de las ventas hacia el mercado local tras la devaluación de la moneda a comienzos de 2002.

De allí que hasta 2005 mantuvo su trascendencia a pesar del considerable incremento de la demanda interna, promoviendo en conjunto un ritmo de crecimiento económico elevado y persistente.

Es obvio que esta redefinición del perfil de la demanda trajo aparejada una tendencia a disminuir la dependencia de las grandes firmas respecto del mercado interno y, por lo tanto, una mayor autonomía respecto del ciclo económico. Para que ese proceso resulte más palpable, en el Gráfico No 6.4. se expone la evolución de las ventas totales y su distribución según el tipo de mercado a precios constantes [79]. Se puede constatar la creciente brecha que se establece entre las ventas totales y las destinadas al mercado interno, de resultados del mayor dinamismo de las exportaciones, especialmente desde el año 2001 en adelante.

En efecto, la evolución de la demanda interna explica una proporción mucho menor de la variación de las ventas totales en la postconvertibilidad que durante la vigencia de dicho régimen. Mientras que en el período comprendido entre los años 1991 y 2001 la expansión de las exportaciones explica el 20,5% del incremento de las ventas de la cúpula, durante la postconvertibilidad

Gráfico No 6.2 Porcentaje de firmas exportadoras en la cúpula empresaria y valor medio de las exportaciones de dichas firmas, 1991-2005 (en millones de dólares corrientes y porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

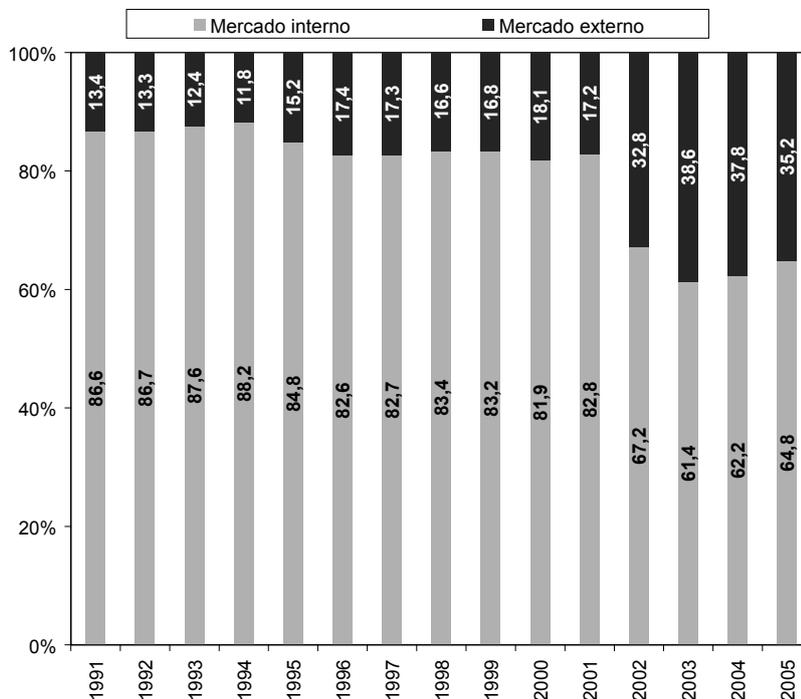
dicha relación se elevó hasta un 48,7%. Es más, si se considera la variación entre los años 2001 y 2005, se observa que la recuperación de las ventas de la cúpula, en términos constantes, se produjo por la expansión de sus ventas externas. Mientras que la facturación total permanece prácticamente inalterada entre 2001 y 2005, la originada en el mercado interno se contrajo un 21,7%, en tanto que las ventas externas crecieron un 104,9% en idéntico lapso.

Resulta entonces indudable que estas transformaciones reforzaron las tendencias predominantes en los años noventa, cuando la evolución de las ventas de las grandes firmas se fue independizando paulatinamente de la demanda doméstica. Es más, la recuperación del mercado interno a partir de 2003 no supuso un incremento relativo significativo de las ventas de las grandes firmas al mercado local. Ello no está para nada dissociado de la conjunción temporal de un nuevo y más elevado tipo de cambio, bajos costos salariales a escala mundial, y la notable recuperación de la demanda externa y de los precios internacionales de los principales rubros de exportación de la economía argentina.

6.1.1 La concentración de las exportaciones totales

La vertiginosa expansión de las ventas externas de las grandes corporaciones trajo aparejada un notorio acrecentamiento de su participación en las exportaciones totales del país. Se trata de un proceso que comienza en la década de 1990, ya que a mediados de esta ya representaban el 47,2% de las exportaciones totales, y se acelera en la siguiente al elevarse al 57,8% en 2000, para finalmente arribar al 67,8% en 2005, luego de haber superado el 74,3% en 2003 (Gráfico No 6.5.). Obviamente, este agudo contraste entre las corporaciones de mayor facturación y el conjunto de la economía se vuelve aún más nítido cuando se confronta el comportamiento exportador de las firmas de la cúpula versus aquellas que no la componen. Así, tal como se confirma en el Gráfico 6.6., mientras que las mayores empresas presentaron un nivel de exportaciones creciente a lo largo del período en consideración, el resto de las firmas, es decir aquellas que no forman parte de la cúpula (pequeñas, medianas y grandes), registraron un crecimiento más atenuado en los años noventa y posteriormente vieron estancadas sus exportaciones.

Gráfico No 6.3 Distribución porcentual de las ventas de las 200 firmas de mayor facturación según mercado de destino, 1991-2005 (en porcentajes).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

Por lo tanto, el incremento en la participación de la elite empresaria en las exportaciones totales se produjo por la mayor tasa de expansión de sus ventas al exterior respecto a las empresas que no pertenecen a ella a lo largo de la vigencia del plan de convertibilidad. A su vez, la devaluación de la moneda y el nuevo contexto macroeconómico no provocó un crecimiento de las exportaciones de las empresas no pertenecientes a la cúpula, sino que en el año 2005 se encontraban a un nivel similar al registrado en 1997. Por lo tanto, el crecimiento de las exportaciones totales se explica por el comportamiento de la cúpula empresaria, en tanto las empresas que no pertenecen a ella no han mostrado una expansión de sus ventas externas en los últimos años. De todas maneras no puede desconocerse que en esos resultados agregados correspondientes a la elite subyace un fenómeno que asumió particular significación en la postconvertibilidad: la incorporación a la cúpula empresaria de un número importante de firmas con montos significativos de ventas al exterior y elevados coeficientes de exportación (en particular en petróleo y minería).

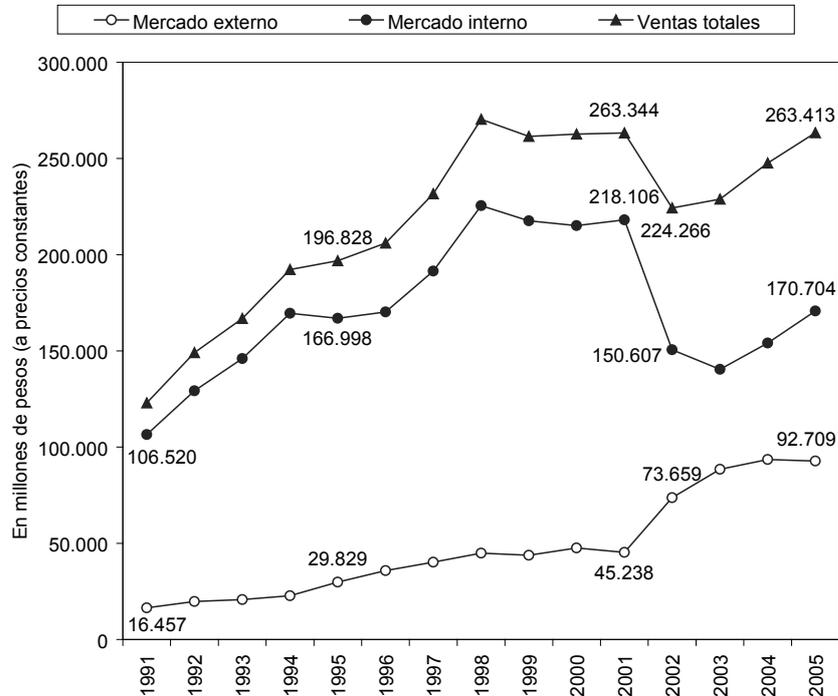
Así, siempre en términos agregados, mientras que en el período comprendido entre los años 1993 y 2001

las empresas pertenecientes a la cúpula empresaria explicaban el 62,9% del incremento de las exportaciones realizadas por nuestro país, en el período 2001-2005 dan cuenta del 96,4% del incremento.

En síntesis, las nuevas condiciones macroeconómicas consolidadas en los últimos años tras el colapso del régimen de convertibilidad han acentuado la tendencia a la concentración de las exportaciones en manos de las empresas líderes. En ese sentido, puede inferirse que las empresas industriales de menor tamaño, a pesar del incremento de la competitividad del sector manufacturero local –tipo de cambio y costos salariales mediano–, no pudieron lograr una inserción significativa en el mercado externo, dado que sólo pudieron recuperar el nivel de exportaciones prevaleciente en los años 1997 y 1998.

A su vez, este proceso de concentración de las exportaciones en manos de las grandes firmas fue acompañado por una tendencia similar en el interior de la cúpula empresaria (Gráfico No 6.7.). Mientras que durante la vigencia del plan de convertibilidad las diez primeras empresas de acuerdo con sus ventas explicaban el 20,7% de las exportaciones de la cúpula, dicha proporción se

Gráfico No 6.4 Evolución de las ventas totales y según mercado de destino de las 200 firmas de mayor facturación, 1991-2005 (en millones de pesos a precios constantes de 2005)



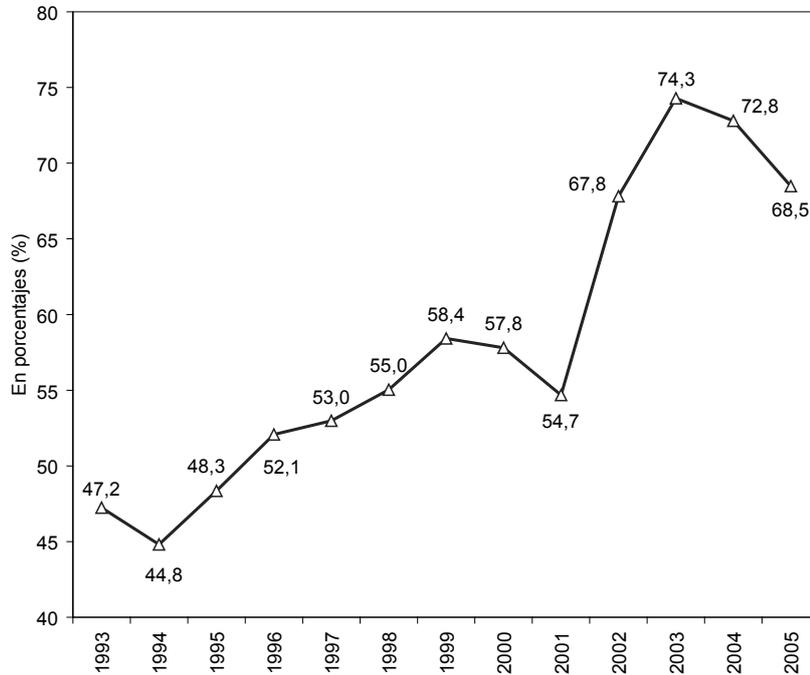
Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

elevó hasta un 37,8% en la postconvertibilidad [80]. Así, uno de los rasgos más destacables es la pérdida de importancia de las firmas de menor facturación de la cúpula (las ubicadas entre el puesto 51 y 200 del ranking) que explicaron sólo el 24,2% de las exportaciones en el período comprendido entre los años 2002 y 2005, en tanto a comienzos de los años noventa daban cuenta del 43,6% de las exportaciones (Gráfico No 6.7.). Los resultados que se obtienen al indagar la concentración son mucho más estables de acuerdo con el nivel de exportaciones en relación a las ventas de las grandes firmas. Desde esta perspectiva, las diez primeras empresas exportadoras explican en la postconvertibilidad el 48,5% de las ventas externas, mientras que durante la década de 1990 concentraban el 47,1%. En otras palabras, las diez mayores empresas del país de acuerdo con las ventas totales durante el cuatrienio 2002-2005 revelan un incremento significativo en su participación en las crecientes exportaciones de la cúpula, al tiempo que la participación de aquella decena de firmas líderes en materia de ventas al exterior no difiere significativamente en ambos subperíodos (vigencia de la convertibilidad y la fase postconvertibilidad).

Por su parte, las sociedades que se ubican entre las posiciones 51 a 200 del ranking de exportadores explican el 10,1% de las ventas externas en la postconvertibilidad, cuando en la etapa anterior representaban sólo el 7,5% de estas.

Este comportamiento contradictorio entre las dos estimaciones realizadas surge (desde el punto de vista de las ventas y de acuerdo con el nivel de exportaciones) de los profundos cambios que se generaron dentro de la cúpula empresaria a raíz de la manera en que se desplegaron los conflictos sociales y las políticas económicas en el marco del desplazamiento de la hegemonía de la valorización financiera. Todos esos factores produjeron un acrecentamiento de la facturación de las firmas exportadoras con respecto a las empresas cuyo mercado fundamental está constituido por la demanda interna. Este proceso se reflejó, a su vez, en una mayor participación de las exportaciones en las ventas totales, proceso que si bien se replicó en los distintos estratos de firmas fue mucho más agudo en el de mayor facturación. Mientras que las diez primeras empresas según su nivel de facturación destinaban sólo el 4,9% de sus ventas al mercado externo en 1991, dicha proporción

Gráfico Nº 6.5 Evolución de la participación de las 200 firmas de mayor facturación en las exportaciones totales de bienes y servicios, 1993-2005 (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica y Mercado*.

se elevó hasta un 46,4% en 2005. En tanto, entre las empresas de menor facturación de la cúpula, en particular las ubicadas entre las posiciones 51 y 200, se observa que el peso de las exportaciones en las ventas totales ha permanecido prácticamente invariable a lo largo de los quince años considerados, a pesar de la mayor orientación exportadora del conjunto de las grandes empresas. Las ventas externas de estas últimas representaban el 17,8% de las ventas totales en 1991, porcentual que se elevó sólo hasta el 18,9% en 2005.

6.1.2 Las exportaciones de las distintas fracciones del capital y los diferentes sectores de actividad

Si bien las exportaciones de los distintos tipos de firmas que integran la cúpula de grandes empresas de la Argentina se expandieron de forma sostenida a lo largo del período bajo análisis, las evidencias disponibles indican que lo hicieron a ritmos marcadamente desiguales (Gráfico Nº 6.8.).

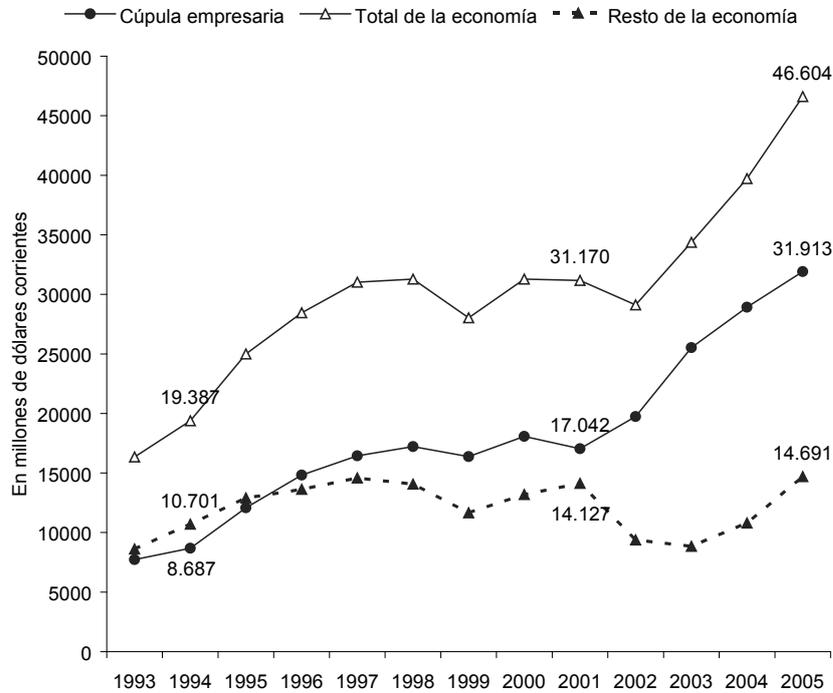
La existencia de marcadas diferencias en el ritmo de expansión determina una fuerte concentración de las ventas externas en tres tipos de empresas: los conglo-

merados extranjeros, las empresas transnacionales y, en menor medida, los grupos económicos locales. Estas fracciones del capital justificaban el 78,1% de las exportaciones de la cúpula durante la convertibilidad, participación que se elevó al 88% tras el colapso de esta, principalmente por el notable dinamismo de las ventas externas de las empresas transnacionales que crecieron muy por encima del promedio de la cúpula y las restantes formas de propiedad.

En términos de los sectores de actividad, se replicó el comportamiento exhibido por las formas de propiedad, ya que todas las grandes actividades expandieron sus exportaciones pero lo hicieron con acentuadas diferencias en su ritmo de crecimiento, lo cual trajo aparejadas modificaciones sustantivas en su importancia (Cuadro Nº 6.1.).

La acelerada tasa de crecimiento de las exportaciones del sector petróleo y minería, impulsada por la notable alza de los precios en el mercado internacional en los últimos años del período bajo análisis, explica su creciente participación en el total, pasando del 13,2% al 28% entre 1991-1994 y 2002-2005. A la vez, los *holdings* y las empresas pertenecientes al sector servicios también ampliaron su importancia en las exportaciones totales,

Gráfico No 6.6 Evolución de las exportaciones de la cúpula empresaria, del conjunto de la economía y del resto de las empresas, 1993-2005 (en millones de dólares corrientes)



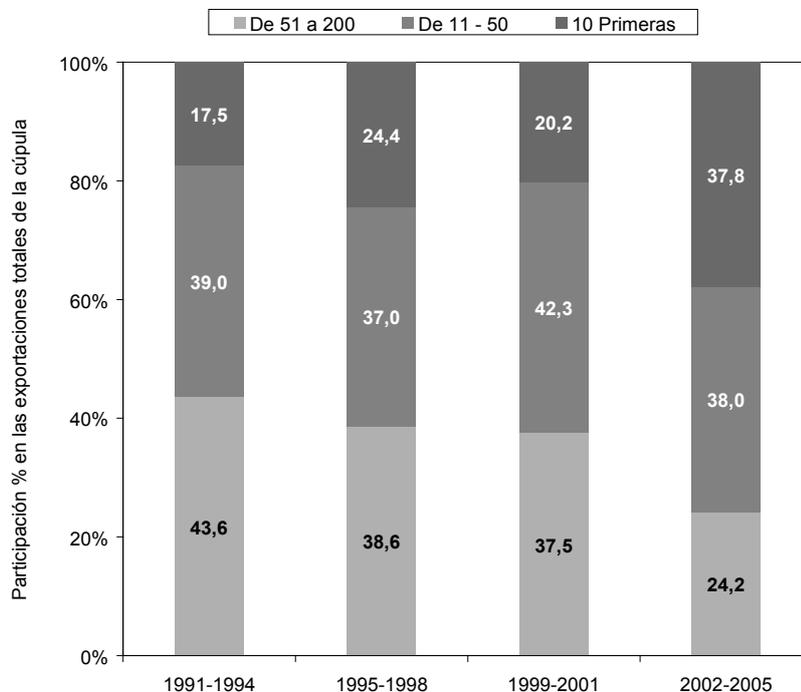
Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

aunque entre 2002 y 2005 estos dos sectores representaban sólo el 2,5% de las ventas externas de la cúpula. En tanto, los sectores industriales y comerciales vieron reducida su participación entre los mismos períodos. Resulta paradójico que la expansión de la producción manufacturera en los últimos años como consecuencia del nuevo contexto macroeconómico [81] no se tradujera en, al menos, el sostenimiento de la participación de este sector en las exportaciones de la cúpula. La reducción de su participación en las exportaciones de la elite empresaria se produjo de forma prácticamente ininterrumpida a lo largo de los últimos años a pesar del incremento del monto de ventas en términos absolutos. De todas formas, su incidencia sigue siendo muy considerable al representar el 61,7% de las exportaciones de la cúpula en 2002-2005.

Antes de abordar la revisión de las características que presentan las importaciones de las 200 mayores firmas del país, resulta ineludible adelantar algunas conclusiones acerca de la congruencia de las transformaciones que se despliegan en las ventas externas con el proceso económico global, especialmente durante el proceso que irrumpe a partir de la crisis terminal de la convertibilidad y el consiguiente desplazamiento de

la hegemonía de la valorización financiera. No se trata sólo de la estrecha correlación que existe entre el pronunciado crecimiento económico con la expansión de las exportaciones durante los últimos años, sino en particular de la continuidad que exhiben la concentración de la producción, de la distribución del ingreso y de las ventas externas, fenómenos todos ellos que están estrechamente vinculados entre sí y que, a su vez, se articulan con otra transformación de largo plazo que sólo puede mencionarse como hipótesis, porque supera largamente los propósitos de este trabajo: la creciente incidencia del consumo de los sectores de altos ingresos en la demanda agregada. En otros términos, y en forma por demás estilizada, queda planteado un interrogante básico y fundamental, en términos de la continuidad (bajo nuevas formas) o de ruptura de ciertos elementos sustantivos del modelo de acumulación y reproducción del capital. En ese sentido, la profundidad de las mutaciones en el interior de la elite empresaria —que no harían más que reflejar, en última instancia, las del escenario macroeconómico—, no parecerían denotar cambios estructurales de trascendencia que pudieran, o no, devenir en un nuevo y distinto modelo de acumulación [82].

Gráfico No 6.7 Distribución de las exportaciones de la cúpula según estratos de empresas por nivel de facturación, 1991-2005 (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

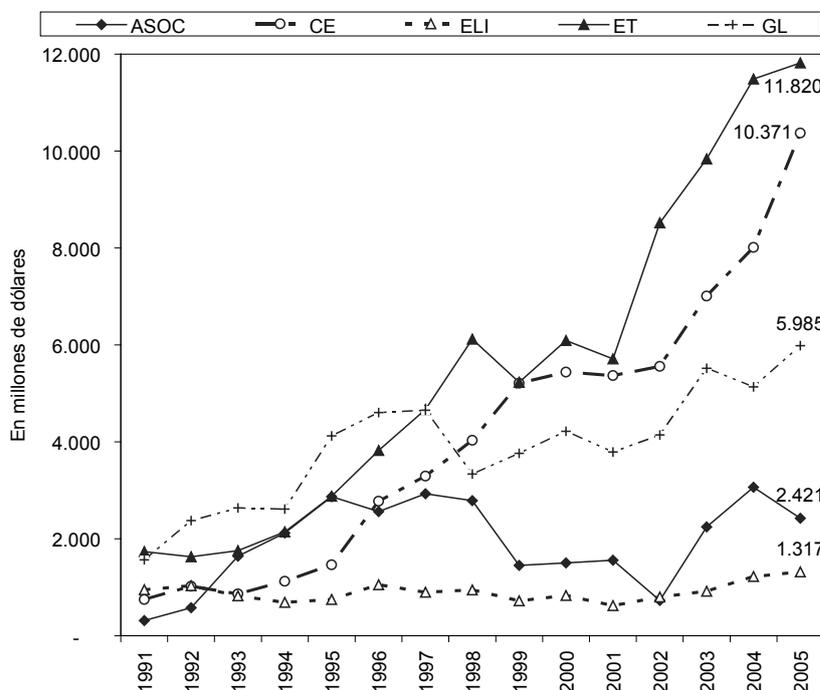
6.2 Evolución de las importaciones de la cúpula empresaria

6.2.1 Evolución general

La evolución de las importaciones de la elite empresarial exhibe, al igual que las exportaciones, una tendencia expansiva a lo largo del período analizado. En términos más específicos, en el Gráfico No 6.9. se constata que entre los años 1993 y 1998 las importaciones de las empresas del "resto de la economía" crecieron por encima de las demandadas por las grandes firmas (al 12,5% anual acumulativa versus el 10,4%, respectivamente). Luego, durante la crisis final de la convertibilidad (1998-2001), se despliega una profunda reducción de las importaciones de las firmas que se ubican por debajo de las 200 grandes empresas (-32,3% anual acumulativo), mientras que las líderes aumentaron las suyas hasta el año 2000. Recién con el agravamiento de la crisis en 2001, estas últimas redujeron significativamente el nivel de importaciones, pasando de 9.651 millones de dólares en 2000, a 6.891 millones de dicha moneda al año siguiente (-28,6%).

Por otra parte, las nuevas condiciones macroeconómicas imperantes, luego del colapso de la convertibilidad y de la hegemonía de la valorización financiera, tuvieron un impacto diferencial en las firmas líderes y las que se ubican fuera de la cúpula. Mientras que las corporaciones que constituyen la elite empresarial importaron un 31,4% más que en el año 2000 (su año récord dentro de la convertibilidad), las restantes demandaron del exterior un 27,5% menos de bienes y servicios que en sus mayores importaciones anuales (1998). Estas reacciones contrapuestas ante la reactivación económica parecen indicar que en el resto de la economía se estaría desplegando un proceso de sustitución de importaciones significativo, mientras que en las grandes firmas ocurre lo contrario, debido al impacto de unas pocas actividades industriales (como las terminales automotrices, que adoptaron un esquema fuertemente centrado en la especialización subregional). Es cierto que también cabe la posibilidad de que el grueso de las compras externas de las grandes firmas se haya destinado a la adquisición masiva de bienes de capital, posibilidad que no parece ser predominante teniendo en cuenta el comportamiento de los agregados macroeconómicos, al menos durante el período analizado [83].

Gráfico No 6.8 Evolución de las exportaciones según forma de propiedad, 1991-2005* (en millones de dólares)



(*) ASOC: Asociaciones; CE: Conglomerados extranjeros; ELI: Empresas locales independientes; ET: Empresas transnacionales; GL: Grupos económicos locales.

Nota: No se consideran las exportaciones realizadas por las empresas del Estado.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica y Mercado*.

En este contexto, cabe señalar que la creciente participación de la cúpula en las importaciones totales que se verifica durante los últimos años (en 2005 representa el 36,3% de las importaciones totales, cuando en 1993 explicaba el 22,7%), converge con un acrecentamiento de la concentración de las compras externas dentro de la elite empresarial. Al respecto, en el Cuadro No 6.2. se constata que las diez empresas de mayor facturación daban cuenta del 8,3% de las importaciones de la cúpula en 2002, porcentual que se elevó al 19,3% en 2005. En tanto, las empresas de menor facturación de la cúpula vieron reducida su participación del 49,8% al 35,6%, en idéntico período.

6.2.2 Las importaciones de las distintas fracciones del capital y los diferentes sectores de actividad

El análisis de la importancia que asumen las formas de propiedad en las compras externas de la cúpula indica que el creciente predominio de las fracciones de capi-

tal extranjero en la facturación de las grandes firmas se replicó en términos de las importaciones (Gráfico No 6.10.).

Más aún, la hegemonía que ejercen las fracciones extranjeras en esta variable se agranda de forma significativa en la postconvertibilidad, siendo especialmente importante el aporte de las empresas transnacionales que por sí mismas explican el 74,2% del incremento de las importaciones de la cúpula entre 2005 y 2000 (el año de mayor nivel de importaciones durante la convertibilidad).

Teniendo en cuenta que las empresas de capital extranjero fueron cruciales en los valores récord de las importaciones en el año 2005, en el Cuadro No 6.3. se presentan las principales firmas ordenadas según su nivel de importaciones en dicho año.

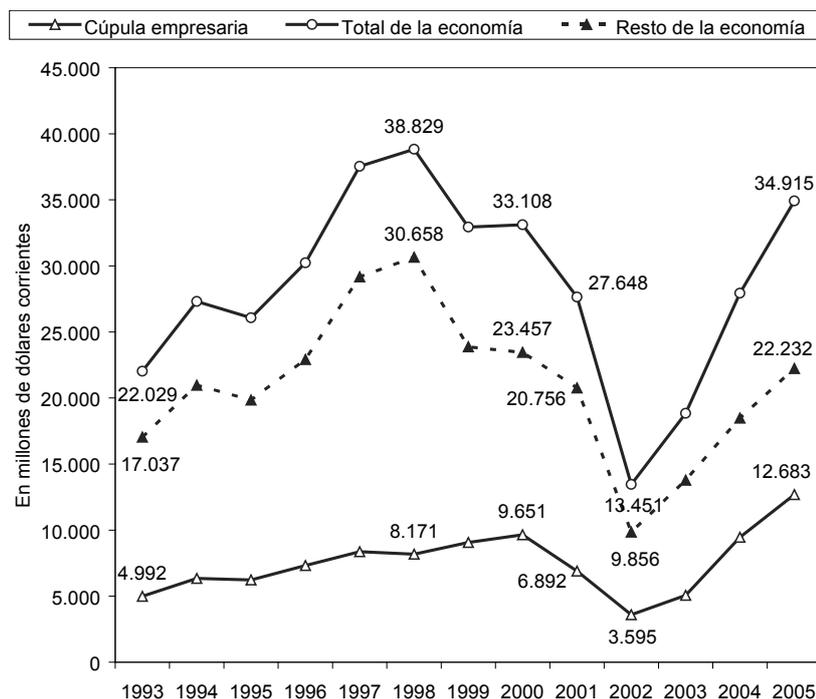
Importa señalar que las empresas del complejo automotriz explican el 62,9% del incremento de las importaciones en esta forma de propiedad entre los años 2002 y 2005. Sin embargo, más trascendente aún es destacar que el auge importador está directamente relacionado

Cuadro Nº 6.1 Evolución de las exportaciones por sector, 1991-2005 (en promedios por período en millones de dólares corrientes y porcentajes)

Sector	1991-1994		1995-1998		1999-2001		2002-2005	
	Millones de U\$S	%						
Comercio	1.018	13,7	1.957	12,9	1.813	10,6	2.205	8,3
Holdings	63	0,8	161	1,1	312	1,8	302	1,1
Industria	5.400	72,5	10.410	68,8	11.164	65,0	16.374	61,7
Petróleo y minería	983	13,2	2.290	15,1	3.481	20,3	7.414	28,0
Servicios	3	0,0	320	2,1	396	2,3	380	1,4
Total	7.450	100,0	15.138	100,0	17.166	100,0	26.525	100,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

Gráfico Nº 6.9 Evolución de las importaciones de la cúpula empresaria, del conjunto de la economía y del resto de las empresas, 1993-2005 (en millones de dólares corrientes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

Cuadro Nº 6.2 Distribución de las importaciones de la cúpula según estratos, 2002-2005 (en porcentajes)

Posición	2002	2003	2004	2005
De 1 a 10	8,3	9,6	11,2	19,3
De 11 a 50	41,9	38,2	45,4	45,1
De 51 a 200	49,8	52,2	43,3	35,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica y Mercado*.

con la profunda extranjerización de la economía argentina que se despliega desde mediados de la década de 1990 y que ha sido mencionado en reiteradas ocasiones. Se trata de la reedición de una de las restricciones económicas más acuciantes durante la segunda etapa de sustitución de importaciones que se basaba en especial, aunque no de forma exclusiva, en el comercio intrafirma del capital extranjero [84]. No obstante, también cabe recalcar que en la actualidad esa restricción al crecimiento se despliega potenciada por el grado de extranjerización, pero que, sin embargo, no es percibida como una problemática acuciante debido a que está oscurecida por el auge exportador de los últimos años, el cual no se sustenta principalmente en las manufacturas de elevada o media complejidad tecnológica sino en las ventas al exterior de petróleo, gas, minería, productos agrícolas y agroindustriales [85].

Por otra parte, desde la perspectiva sectorial hay tres actividades que fueron especialmente importantes en términos de las importaciones durante los últimos años (Cuadro Nº 6.4.).

La producción industrial es la primera de ellas (con una expansión del 91,6% entre 2001 y 2005), crecimiento que está directamente relacionado con el predominio de las empresas transnacionales en las ventas y las compras externas de la cúpula, ya que, como se señaló antes, se trata de una fracción del capital fuertemente asentada en la elaboración de bienes industriales. Dentro de la actividad manufacturera, la producción automotriz se ubica en primer lugar, seguida por los fabricantes de metales comunes, que aumentaron sus importaciones de forma notoria debido a la recuperación del nivel de actividad y la necesidad por parte de estas empresas de materias primas provenientes del exterior, entre las que se cuentan el mineral de hierro y la alúmina.

La prestación de servicios fue la segunda forma de propiedad en términos de sus compras externas (sus importaciones crecieron en un 176,6% entre 2001 y 2005), dado que cuatro firmas dedicadas a la telefo-

nía móvil (CTI, Telefónica Comunicaciones Personales, Telecom Personal y Nextel) concentran el 97,7% de las compras en el exterior realizadas por el sector durante el año 2005.

6.3 El balance comercial de la cúpula empresaria local

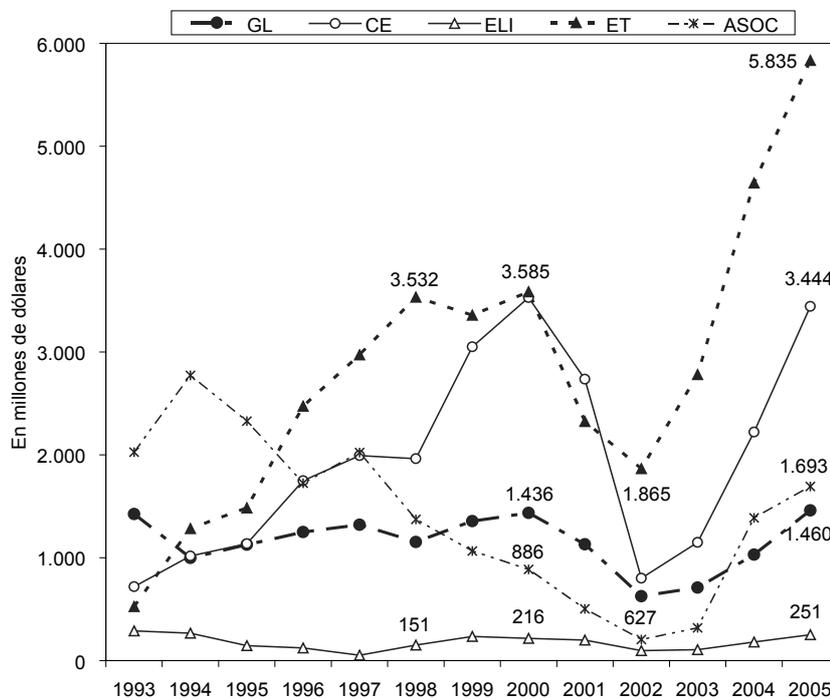
6.3.1 Evolución general

Una primera aproximación a esta problemática (Gráfico Nº 6.11.), permite concluir que desde 1993 las grandes firmas obtuvieron un saldo comercial positivo y abultado, que se incrementó de forma casi ininterrumpida (de 2.728 millones de dólares en ese año, a 19.231 millones de la misma moneda en 2005).

Esta situación de la cúpula es prácticamente la opuesta a la que se verifica en el conjunto de la economía argentina. En esta última, se registró un déficit permanente entre los años 1993 y 2001 en la balanza comercial de bienes y servicios, que en promedio alcanzó a 3.749 millones de dólares anuales. Si bien en la postconvertibilidad tanto la cúpula empresaria como la economía en su conjunto presentan un elevado superávit en la balanza comercial, la diferencia a favor de las grandes firmas es ostensiblemente elevada; a punto tal que explica prácticamente la totalidad del mismo. Sin duda, es en la reestructurada cúpula empresaria del país en la que se pueden identificar los principales "ganadores" del llamado dólar competitivo.

Una vez más, en este caso ese comportamiento diferencial entre la cúpula empresaria y el conjunto de la economía es aún más agudo si se confrontan las grandes firmas con las que constituyen el "resto de la economía" [86]. Mientras que las empresas de la cúpula presentaron un saldo comercial crecientemente positivo a lo largo del período, el resto de las firmas registraron una situación deficitaria a lo largo del período 1993-2005, que alcanzó un promedio de 8.909 millones de dólares.

Gráfico No 6.10 Evolución de la importaciones de las 200 firmas de mayor facturación según forma de propiedad, 1993-2005* (en porcentajes)



(*)GL: Grupos económicos locales; CE: Conglomerados extranjeros; ELI: Empresas locales independientes; ET: Empresas transnacionales; ASOC: Asociaciones.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

Cuadro No 6.3 Importaciones de las principales empresas transnacionales, años seleccionados (en millones de dólares y porcentajes)

Nombre de la empresa	2002	2005	Var (%)
Volkswagen Argentina	134,6	766,3	469,4
General Motors de Argentina	187,4	630,2	236,3
Toyota Argentina	91,2	546,6	499,5
Peugeot-Citroën	79,4	486,7	513,4
Daimler Chrysler Argentina	48,1	474	886,3
Monsanto	149,1	179,7	20,5
Hewlett Packard	20,8	178,8	759,6
Voridian Argentina	97,1	162,8	67,7
Saab-Scania Argentina	19,5	151,9	677,5
Ind. John Deere	0	142,1	
Resto de las empresas	1.038,3	2.115,7	103,8
Total	1.865,4	5.834,7	212,8

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

Cuadro Nº 6.4 Evolución de las importaciones de las firmas pertenecientes a la cúpula empresaria según sector de actividad, 2001-2005 (en millones de dólares y porcentajes)

Sector de actividad	2001		2002		2003		2004		2005	
	U\$S	%	U\$S	%	U\$S	%	U\$S	%	U\$S	%
Comercio	693	10,1	98	2,7	227	4,5	584	6,2	629	5,0
Holdings	6	0,1	50	1,4	93	1,8	177	1,9	368	2,9
Industria	4.701	68,2	2.969	82,6	4.076	80,5	6.870	72,6	9.009	71,0
Petróleo y Minería	773	11,2	344	9,6	364	7,2	529	5,6	689	5,4
Servicios	719	10,4	136	3,8	304	6,0	1.302	13,8	1.987	15,7
Total	6.892	100,0	3.595	100,0	5.064	100,0	9.462	100,0	12.683	100,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

Lo dicho pone en evidencia que el saldo positivo de la balanza comercial obtenido desde la devaluación de la moneda a comienzos del año 2002 en adelante se sustentó en el significativo superávit comercial de las 200 empresas de mayor facturación de nuestro país. Por lo tanto, al comparar los respectivos saldos comerciales del período bajo análisis emergen dos situaciones acentuadamente contrapuestas. Por un lado, un marcado superávit en la cúpula empresaria que ascendió a 136.732 millones de dólares en el período comprendido entre los años 1993 y 2005. En tanto, la economía en su conjunto alcanzó un superávit de sólo 20.910 millones de dólares en dicho período, como consecuencia del acentuado déficit que registraron las empresas que no integran la cúpula, que ascendió a 115.821 millones de dólares.

6.3.2 El saldo comercial obtenido por las distintas fracciones del capital y los diferentes sectores de actividad

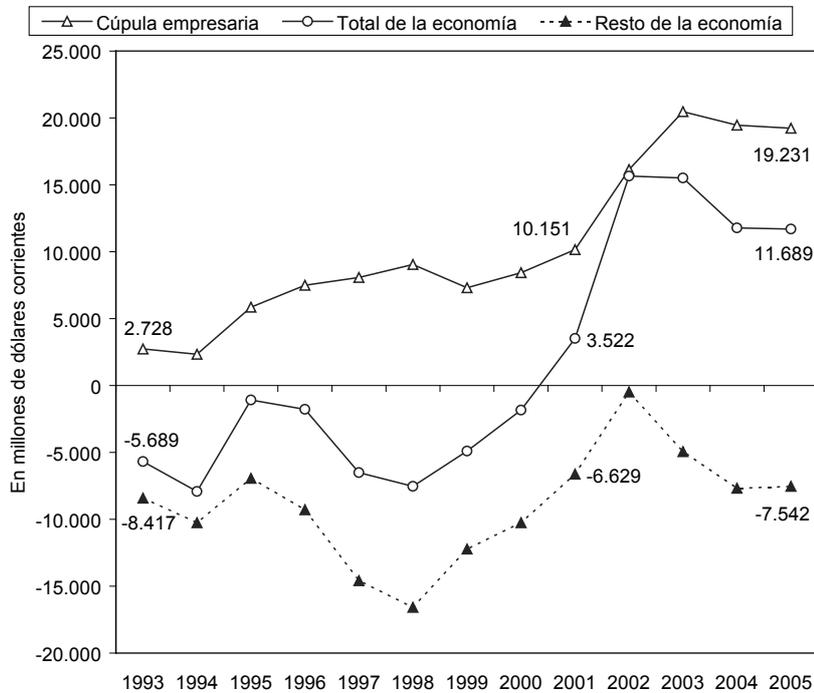
Al analizar la evolución del intercambio comercial según las formas de propiedad que coexisten en la cúpula empresaria se verifica que todas ellas, salvo las asociaciones, registraron un superávit persistente y creciente a lo largo del período en consideración, comportamiento que contrasta con el seguido por el conjunto de la economía y, obviamente, por las empresas que no integran la cúpula empresaria.

Al detener la atención en la composición interna de los saldos comerciales que obtienen las sociedades de mayores ventas (Gráfico Nº 6.12.), se verifica que los tres tipos de empresas más relevantes son los grupos

económicos, las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros, ya que en conjunto explican más del 90% del saldo comercial positivo de la cúpula empresaria en 2005, y una proporción similar aunque levemente inferior en el resto del período considerado. Los *grupos económicos locales* fueron los que encabezaron las posiciones desde 1994 hasta el fin de la convertibilidad, superando los saldos comerciales que obtenían tanto las *empresas transnacionales* como los *conglomerados extranjeros*. Esta situación ha variado sustancialmente en la postconvertibilidad porque, a pesar de que los grupos económicos acrecentaron su superávit comercial, el obtenido por los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales fue superior. Así, mientras que los grupos económicos locales aumentaron su superávit en un 70,2% entre los años 2001 y 2005, los conglomerados extranjeros expandieron el suyo en un 163,1%, las empresas transnacionales en un 76,8% y las empresas locales independientes un 153,9%, pero estas últimas con montos muy reducidos. De esta manera, los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales son las fracciones del capital que obtienen los mayores superávits, explicando por sí solos el 66,4% del superávit comercial promedio obtenido por la cúpula empresaria en la postconvertibilidad; mientras que dicho porcentaje se eleva hasta un 67,1% al considerar exclusivamente el año 2005.

Por otra parte, el significativo incremento del superávit comercial de la elite empresaria en la postconvertibilidad estuvo acompañado de fuertes heterogeneidades sectoriales. Mientras que el sector petróleo y minería lideró el crecimiento del superávit al expandirse en un 217% entre los años 2001 y 2005, en el extremo opuesto se ubica el sector servicios, que acrecentó su

Gráfico No 6.11 Evolución del saldo comercial de la cúpula empresaria, del conjunto de la economía y del resto de las empresas, 1993-2005 (en millones de dólares corrientes)

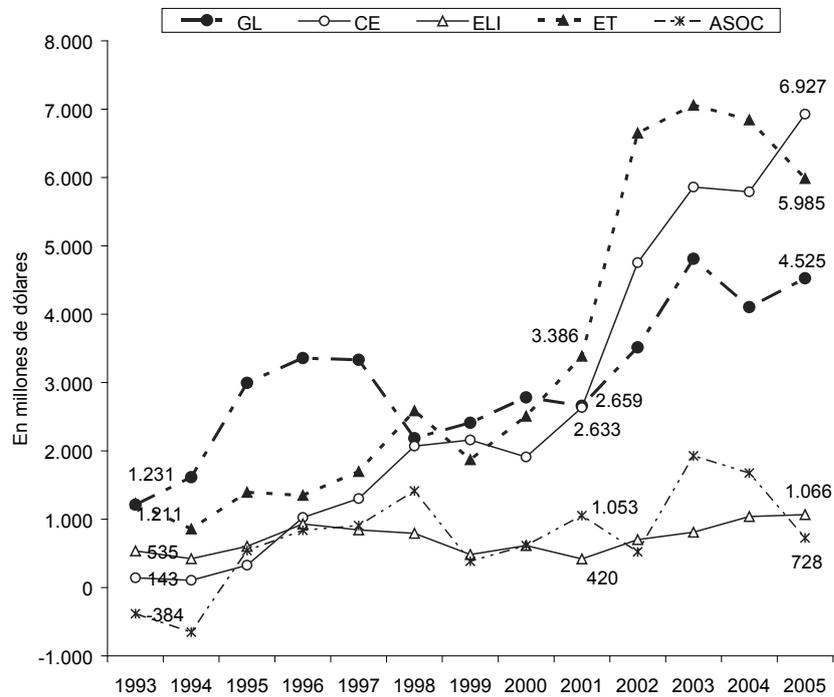


Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

déficit en un 494,2% con respecto a la situación ya negativa presente en el último año de la convertibilidad. Entre estas dos situaciones polares, se encuentra el sector comercio, que expandió su superávit en un 140,6%, mientras que la industria hizo lo propio creciendo un 56,3% y, finalmente, los *holdings* que, si bien poseen una contribución marginal al saldo total, vieron reducido su superávit en un 37,7% (Cuadro No 6.5.). Estas agudas discrepancias sectoriales determinaron una igualmente acentuada modificación de sus respectivas contribuciones al superávit comercial obtenido entre 2001 y 2005. Al comparar el aporte de cada sector al saldo comercial de la elite empresaria, se constata que en 2001 el 65,4% fue explicado por la industria, porcentual que se redujo al 54,0% cuatro años después. Esta disminución relativa del superávit comercial de la industria en la cúpula no se originó en una reducción en términos absolutos de este, sino en una notable expansión del superávit en petróleo y minería, que pasó de explicar poco más del 25% del saldo positivo de la balanza comercial de la elite en 2001, a un 43,4% en 2005.

Pese a su contundencia, este análisis omite la significativa concentración existente dentro de cada una de estas grandes actividades. Al considerar las distintas ramas industriales, se constata que mientras los sectores agroexportadores mostraron un incremento significativo del superávit comercial, aportando 4.579 millones de dólares a dicho crecimiento, el sector automotriz presentó un déficit de 1.858 millones de dólares en 2005, valor que contrasta con el equilibrio comercial que poseía este sector a finales de la convertibilidad (resultante de la propia recuperación del nivel de actividad del sector y de su propia desintegración local; en el marco de las estrategias de especialización regional de las transnacionales automotrices). A su vez, se debe remarcar que cuatro ramas industriales (alimentos, químicos, metales y automotriz) concentran en 2005 alrededor del 93% y el 75% del monto exportado e importado, respectivamente, por las empresas industriales de la cúpula empresaria. Más aún, la producción de alimentos contribuye, por sí sola, con más del 35% de las ventas al exterior en dicho año, mientras que la fabricación de automotores demanda

Gráfico No 6.12 Evolución del saldo comercial de los distintos tipos de firmas, 1993-2005* (en millones de dólares)



(*)GL: Grupos económicos locales; CE: Conglomerados extranjeros; ELI: Empresas locales independientes; ET: Empresas transnacionales; ASOC: Asociaciones.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica y Mercado*.

el 37,3% del monto importado en 2005 por las grandes firmas.

Sin embargo, la importancia de estas evidencias no se agota en la problemática de la concentración, sino que estas también expresan el carácter primordialmente primario de las exportaciones, y la notable influencia del régimen especial del complejo automotor en la composición de las importaciones. Característica, esta última, que se reafirma cuando se percibe que, a pesar de que la producción automotriz recuperó a partir de 2003 los niveles de exportaciones presentes en los últimos años de la convertibilidad, su saldo comercial fue crecientemente deficitario alcanzando niveles récord en 2005 (casi 2.000 millones de dólares). A su vez, el desequilibrio del sector servicios se agudizó con respecto a los niveles existentes a finales del plan de convertibilidad superando los 2.000 millones de dólares en 2005, de los cuales las dos terceras partes corresponden a las empresas de telefonía celular.

Considerando ahora los dos componentes del intercambio comercial para las distintas ramas de actividad (Cuadro No 6.7.), se pueden distinguir tres situaciones

diferentes: los sectores que son en especial exportadores; las actividades que son tanto exportadoras como importadoras; y, por último, aquellas que fundamentalmente importan.

En la primera de las situaciones mencionadas se encuadra la comercialización mayorista, la actividad petrolera y minera, la refinación de petróleo y la fabricación de productos alimenticios, bebidas y tabaco. Todas ellas registran un saldo comercial variable pero positivo tanto en el último año de vigencia del plan de convertibilidad como en 2005. A su vez, las exportaciones que generan estos sectores tienen una considerable influencia en los totales de la cúpula –en conjunto su participación en 2005 fue del 74,2%–, y están fuertemente concentradas en un número reducido de firmas, tratándose de las grandes exportadoras de granos y aceites –tal como Cargill, Bunge Argentina, Aceitera General Deheza y L. Dreyfus, entre otras–, y de YPF, Esso, Pan American Energy y Minera Alumbra, en el caso de la producción petrolera y minera.

Por otra parte, en el sector industrial existen diversas actividades que poseen una presencia preponderante

Cuadro Nº 6.5 Evolución del saldo comercial por sector de actividad, 2001-2005 (en millones de dólares y porcentajes)

	2001		2002		2003		2004		2005		2005 / 2001 (Var. %)
	Mill. U\$S	%									
Comercio	841	8,3	1.566	9,7	1.904	9,3	1.791	9,2	2.022	10,5	140,6
Holdings	331	3,3	-18	-0,1	-93	-0,5	-177	-0,9	206	1,1	-37,7
Industria	6.639	65,4	9.128	56,5	11.958	58,4	11.111	57,1	10.376	54,0	56,3
Petróleo y minería	2.630	25,9	4.894	30,3	6.708	32,8	7.783	40,0	8.345	43,4	217,3
Servicios	-289	-2,8	575	3,6	-11	-0,1	-1.053	-5,4	-1.718	-8,9	-494,2
Total	10.151	100,0	16.144	100,0	20.466	100,0	19.454	100,0	19.231	100,0	89,4

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

tanto en las exportaciones como en las importaciones, como es el caso de la industria automotriz, la fabricación de productos químicos y de metales. Este conjunto de ramas explica el 21,8% de las exportaciones en 2005, en tanto su participación en las compras externas asciende al 56,8% como consecuencia centralmente de las importaciones del complejo automotor. Esto significa que esta actividad asume una importancia mayor como demandante de divisas que en términos de sus ventas externas, ya que el saldo comercial de este conjunto de actividades fue en 2005 negativo, alcanzando los 258 millones de dólares.

La actividad que emerge como fundamentalmente importadora es la prestación de servicios, que explica en 2005 cerca del 20% de las importaciones totales.

En síntesis, en la balanza comercial se replica la notable influencia que alcanzan las 200 empresas de mayor facturación en términos de las variables que definen las características centrales del proceso económico en todo el período analizado que, como se señaló en repetidas ocasiones comprende, en principio, la potencial transi-

ción entre dos patrones de acumulación diferentes. Su influencia en el saldo de la balanza comercial es indiscutible, en tanto se trata de los únicos agentes económicos que obtuvieron un superávit creciente, más allá de los avatares que este expresa en el nivel agregado de la economía. Por cierto que esa primacía en el saldo de la balanza comercial fue un resultado de los diferentes y sucesivos liderazgos que ejercieron las diversas fracciones del capital que se conjugan en la cúpula empresaria. Así, durante la vigencia de la convertibilidad, los grupos económicos locales encabezan las posiciones para luego, en consonancia con la nueva situación estructural, ser reemplazados por las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros.

No obstante, esa alternancia que ejercen las fracciones del capital no compromete una modificación sustantiva en términos sectoriales, en tanto los superávits se concentran en producciones eminentemente primarias vinculadas tanto a la explotación petrolera y minera como de productos agropecuarios y agroindustriales (principales beneficiarios del "dólar competitivo").

Cuadro No 6.6 Evolución del saldo comercial de la cúpula por sector de actividad, 2001-2005 (en millones de dólares)

Rama de actividad	2001	2002	2003	2004	2005	2005 - 2001
Explotación de minas y canteras	3.055	4.196	5.716	6.333	6.862	3.806
Alimentos, bebidas y tabaco	6.034	7.083	10.229	10.310	10.614	4.579
Refinación de petróleo	12	753	1.111	1.479	1.869	1.858
Fabricación de productos químicos	-163	-98	634	608	707	870
Automotriz	97	560	-277	-1.191	-1.815	-1.912
Fab. de metales y otros	655	863	892	694	850	194
Resto de la ind. manufacturera	-82	598	256	496	-153	-71
Comercio mayorista	1.249	1.604	2.050	2.112	2.379	1.129
Correo y telecomunicaciones	-392	-19	-168	-736	-1.320	-928
Servicios varios	-314	604	24	-651	-761	-447
Total	10.151	16.144	20.466	19.454	19.231	9.080

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances

Cuadro No 6.7 Evolución del saldo comercial, las exportaciones y las importaciones de la cúpula por sector de actividad, 2001-2005 (en millones de dólares)

Rama de actividad	2001			2005		
	Saldo	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Exportaciones	Importaciones
Explotación de minas y canteras	3.055	3.572	517	6.862	7.755	894
Alimentos, bebidas y tabaco	6.034	6.865	831	10.614	11.230	616
Refinación de petróleo	12	397	386	1.869	2.123	253
Fabricación de productos químicos	-163	884	1.046	707	2.047	1.339
Automotriz	97	1.837	1.740	-1.815	2.919	4.734
Fabricación de metales y otros	655	1.218	563	850	1.976	1.126
Resto de la industria manufacturera	-82	402	484	-153	948	1.101
Comercio mayorista	1.249	1.508	258	2.379	2.586	207
Correo y telecomunicaciones	-392	0	392	-1.320	0	1.320
Servicios varios	-314	360	674	-761	330	1.091
Total	10.151	17.042	6.892	19.231	31.913	12.683

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica y Mercado*.

	PÁGINA
CAPÍTULO 1 PRESENTACIÓN DEL TRABAJO	5
CAPÍTULO 2 ANTECEDENTES GENERALES	
2.1 La trayectoria histórica de la relación entre el capital y el trabajo en la Argentina	11
2.1.1 La evolución de la relación entre el salario real y la productividad en las últimas décadas	11
2.1.2 La distribución del ingreso durante la segunda etapa de la sustitución de importaciones	12
2.1.3 El replanteo de la relación entre el salario y la productividad durante la valorización financiera	14
2.2 Las diferentes fracciones del capital nacional y extranjero en la economía argentina	19
2.2.1 Origen y evolución del capital extranjero y nacional en la producción industrial	19
2.2.2 Notas acerca de la inserción estructural de las fracciones de capital nacional a fines de la sustitución de importaciones	23
2.2.3 La situación de las fracciones del capital a partir de la dictadura militar	26
CAPÍTULO 3 CONSIDERACIONES GENERALES	
3.1 La significación económica de la cúpula empresaria	31
3.2 Las exportaciones y la cúpula empresaria	35
3.3 Las tasas de rentabilidad en la cúpula empresaria	37
3.4 La problemática distributiva	40
CAPÍTULO 4 INCIDENCIA Y MODALIDADES DE LAS DIFERENTES FORMAS DE PROPIEDAD EN EL COMPORTAMIENTO DE LAS GRANDES FIRMAS DE LA ECONOMÍA ARGENTINA (1991-2005)	
4.1 Una primera aproximación: la evolución relativa de las empresas de capital nacional y de capital extranjero durante la década de 1990 y la postconvertibilidad	47
4.2 La evolución de las fracciones del capital nacional	51
4.2.1 Los grupos económicos locales	51
4.2.2 Las empresas locales independientes	59
4.3 Formas de propiedad que sustentan el vertiginoso avance del capital extranjero desde mediados de la década de 1990	61
4.4 Auge y ocaso de las asociaciones en la cúpula empresaria	64
CAPÍTULO 5 LA ESTABILIDAD DE LAS EMPRESAS QUE INTEGRAN LA CÚPULA EMPRESARIA	
5.1 Aproximación general	75
5.1.1 Permanencia de las firmas entre las 200 de mayores ventas (1991-2005)	76
5.1.2 La rotación en las firmas y los cambios en las formas de propiedad	78
5.2 El impacto de la rotación sobre las diferentes formas de propiedad	81
5.3 La estabilidad de la cúpula durante la postconvertibilidad	85
CAPÍTULO 6 EL INTERCAMBIO COMERCIAL DE LA CÚPULA EMPRESARIA	
6.1 La expansión y el impacto de las exportaciones de la elite empresaria	87
6.1.1 La concentración de las exportaciones totales	89
6.1.2 Las exportaciones de las distintas fracciones del capital y los diferentes sectores de actividad	92
6.2 Evolución de las importaciones de la cúpula empresaria	94
6.2.1 Evolución general	94
6.2.2 Las importaciones de las distintas fracciones del capital y los diferentes sectores de actividad	95
6.3 El balance comercial de la cúpula empresaria local.	97
6.3.1 Evolución general	97
6.3.2 El saldo comercial obtenido por las distintas fracciones del capital y los diferentes sectores de actividad	99
CAPÍTULO 7 EL QUINQUENIO 2001-2005. LAS DRÁSTICAS TRANSFORMACIONES DE LA CÚPULA EMPRESARIA DURANTE LA POSTCONVERTIBILIDAD	
7.1 Visión general de las transformaciones	105

	PÁGINA
7.2 Evolución sectorial: el predominio del petróleo y la industria	106
7.3 Los tipos de empresa: el predominio de las transnacionales	107
7.4 Relación entre tipo de empresa y sector de actividad	111
7.5 Una profundización del análisis de las fracciones del capital dominante	113
7.6 Evolución de las utilidades de las grandes firmas	116
CAPÍTULO 8 REFLEXIONES FINALES	123
ANEXO I FORMACIÓN DE CAPITAL Y CÚPULA EMPRESARIA, 1998-2006	
1.1 Introducción	131
1.2 La inversión en las empresas seleccionadas y su contexto	132
1.3 Inversión de las empresas seleccionadas según sector de actividad	135
1.4 Inversión según forma de propiedad.	137
1.5 Algunas reflexiones	140
1.6 Cuestiones metodológicas	141
ANEXO II CONFORMACIÓN DE LA BASE DE DATOS	143
BIBLIOGRAFÍA	146
NOTAS	150
ÍNDICE DE GRÁFICOS:	
GRÁFICO Nº 2.1 Evolución del salario real y de la productividad, 1969-2007 (en número índice base 1976 = 100)	12
GRÁFICO Nº 2.2 Evolución de la participación de los asalariados, el PBI y la masa salarial, 1995-2007 (primer semestre) (en porcentajes y en números índices base 2001 = 100)	20
GRÁFICO Nº 2.3 Distribución del valor bruto de la producción de la burguesía nacional y los grupos económicos locales, según el grado de concentración de las ramas industriales, 1973 (en porcentajes)	25
GRÁFICO Nº 2.4 Distribución del valor de producción industrial de la burguesía nacional y los grupos económicos locales, según tipo de bien, 1973 (en porcentajes)	26
GRÁFICO Nº 2.5 Evolución de la participación de las formas de propiedad en las ventas de las 200 firmas de mayor facturación, 1975 – 1989 (en porcentajes)	29
GRÁFICO Nº 3.1 Participación de la cúpula empresaria en las exportaciones totales de bienes del país, 1991-2005 (en porcentajes)	37
GRÁFICO Nº 3.2 Evolución de la rentabilidad (utilidades / ventas) de la cúpula empresaria, 1991-2005 (en porcentajes)	38
GRÁFICO Nº 3.3 Evolución del salario y de la productividad de la economía, y apropiación del excedente, 1992-2005 (en números índices base 1991 = 100 y millones de pesos de 2005)	41
GRÁFICO Nº 3.4 Evolución de la productividad de la mano de obra y del costo salarial industrial, 1993-2005 (en números índices base 1997 = 100)	42
GRÁFICO Nº 3.5 Evolución de la productividad, el salario medio y la participación del salario en el valor agregado, 1993-2005 (en miles de pesos corrientes y porcentajes)	43
GRÁFICO Nº 3.6 Evolución de la ocupación de las 500 empresas de mayores ventas y su participación en el empleo total, 1993-2005 (en miles de puestos de trabajo y porcentajes).	44
GRÁFICO Nº 3.7 Evolución comparada del excedente de explotación y de la remuneración al trabajo, 1993-2001 (en números índices base 1993 = 100)	45
GRÁFICO Nº 4.1 Evolución de la participación de las firmas nacionales, extranjeras y de las asociaciones en las ventas a precios de 2005 de las 200 empresas de mayor facturación, 1991-2005 (en porcentajes)	48
GRÁFICO Nº 4.2 Evolución de los ingresos por privatizaciones y la compraventa de empresas privadas, 1990-2001 (en miles de millones de dólares)	49

	PÁGINA
GRÁFICO Nº 4.3	Evolución de los diversos tipos de capital nacional en las ventas a precios constantes de las 200 firmas de mayor facturación, 1991-2005 (en porcentajes) 51
GRÁFICO Nº 4.4	Evolución de la cantidad de firmas controladas por los grupos económicos y de sus ventas promedio en términos absolutos y en relación con el total de la cúpula, 1991-2005 (en cantidad, porcentajes y millones de pesos constantes de 2005) 54
GRÁFICO Nº 4.5	Evolución de la cantidad de firmas y de la incidencia en las ventas de la cúpula de las empresas locales independientes, 1975-2005 (en cantidad y porcentajes) 60
GRÁFICO Nº 4.6	Evolución de la cantidad de empresas y de la participación en las ventas totales de los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales, 1991-2005 (en cantidad y porcentajes) 62
GRÁFICO Nº 4.7	Incidencia del mercado externo en las ventas de la cúpula según formas de propiedad, 1991-2005 (en porcentajes) 64
GRÁFICO Nº 4.8	Evolución de la cantidad de empresas y de la incidencia de las ventas de las asociaciones en la cúpula, 1991-2001 (cantidad y porcentajes) 66
GRÁFICO Nº 4.9	Evolución de la participación de los grupos económicos en las asociaciones, 1991-2005 (en cantidad y porcentajes) 72
GRÁFICO Nº 5.1	Cantidad de empresas según años de permanencia en la cúpula de las 200 de mayor facturación en el período 1991-2005 76
GRÁFICO Nº 5.2	Cantidad de empresas según años de permanencia en la cúpula en cada año (1991-2005) 79
GRÁFICO Nº 5.3	Cantidad de empresas según años de permanencia en la cúpula en cada año sin cambios en la forma de propiedad, 1991-2005. 81
GRÁFICO Nº 6.1	Evolución de las exportaciones y de la tasa de crecimiento de estas de las 200 firmas de mayor facturación, 1991-2005 (en millones de dólares corrientes y porcentajes) 88
GRÁFICO Nº 6.2	Porcentaje de firmas exportadoras en la cúpula empresaria y valor medio de las exportaciones de dichas firmas, 1991-2005 (en millones de dólares corrientes y porcentajes) 89
GRÁFICO Nº 6.3	Distribución porcentual de las ventas de las 200 firmas de mayor facturación según mercado de destino, 1991-2005 (en porcentajes) 90
GRÁFICO Nº 6.4	Evolución de las ventas totales y según mercado de destino de las 200 firmas de mayor facturación, 1991-2005 (en millones de pesos a precios constantes de 2005) 91
GRÁFICO Nº 6.5	Evolución de la participación de las 200 firmas de mayor facturación en las exportaciones totales de bienes y servicios, 1993-2005 (en porcentajes) 92
GRÁFICO Nº 6.6	Evolución de las exportaciones de la cúpula empresaria, del conjunto de la economía y del resto de las empresas, 1993-2005 (en millones de dólares corrientes) 93
GRÁFICO Nº 6.7	Distribución de las exportaciones de la cúpula según estratos de empresas por nivel de facturación, 1991-2005 (en porcentajes) 94
GRÁFICO Nº 6.8	Evolución de las exportaciones según forma de propiedad, 1991-2005* (en millones de dólares) 95
GRÁFICO Nº 6.9	Evolución de las importaciones de la cúpula empresaria, del conjunto de la economía y del resto de las empresas, 1993-2005 (en millones de dólares corrientes) 96
GRÁFICO Nº 6.10	Evolución de la importaciones de las 200 firmas de mayor facturación según forma de propiedad, 1993-2005 (en porcentajes) 98
GRÁFICO Nº 6.11	Evolución del saldo comercial de la cúpula empresaria, del conjunto de la economía y del resto de las empresas, 1993-2005 (en millones de dólares corrientes) 100
GRÁFICO Nº 6.12	Evolución del saldo comercial de los distintos tipos de firmas, 1993-2005 (en millones de dólares) 101
GRÁFICO Nº 7.1	Evolución del PBI a precios constantes de 1993 y a precios corrientes, y de las ventas de la cúpula empresaria a precios corrientes y constantes, 2001-2005 (en números índices base 2001=100) 106
GRÁFICO Nº 7.2	Distribución de la cantidad de empresas y las ventas agregadas de la cúpula, a valores corrientes, según principal sector de actividad, 2001-2005 (en porcentajes) 107
GRÁFICO Nº 7.3	Distribución de la cantidad de empresas y de las ventas agregadas de la cúpula, a valores corrientes, según tipo de empresa, 2001-2005 (en porcentajes) 108
GRÁFICO Nº I.1	Representatividad de la muestra en términos de ventas e inversiones, 1998-2006 (en porcentajes) 133

	PÁGINA
GRÁFICO Nº 1.2 Ventas, ganancia neta e inversión de las empresas seleccionadas, 1998-2006 (en millones de pesos constantes de 1993)	133
GRÁFICO Nº 1.3 Inversión de las empresas seleccionadas y relación con las ventas, 1998-2006 (en millones de pesos constantes de 1993 y porcentajes)	134
GRÁFICO Nº 1.4 Inversión de las 32 empresas seleccionadas e inversión bruta interna privada, 1998-2006 (en millones de pesos constantes de 1993)	135
GRÁFICO Nº 1.5 Participación de las empresas seleccionadas en la inversión según sector, 1998-2006 en porcentajes)	136
GRÁFICO Nº 1.6 Participación de las empresas seleccionadas en la inversión según forma de propiedad, 1998-2006 (en porcentajes)	139

ÍNDICE DE CUADROS:

CUADRO Nº 2.1 Composición de las ventas de las cien empresas industriales de mayor facturación considerando las empresas estatales, las extranjeras, los grupos económicos y las empresas locales independientes, 1958-1976 (en porcentajes)	22
CUADRO Nº 2.2 Distribución de la cantidad, valor de producción y ocupación de los establecimientos industriales con cien o más ocupados según tipo de empresa, 1973 (cantidad, miles de pesos de 1973 y porcentajes)	23
CUADRO Nº 2.3 Las veinte principales empresas industriales integrantes de la burguesía nacional, 1973	27
CUADRO Nº 2.4 Las veinte principales empresas industriales integrantes de los grupos económicos, 1973	28
CUADRO Nº 3.1 Evolución de las ventas de la cúpula empresaria, 1991-2005 (en millones de pesos y porcentajes)	32
CUADRO Nº 3.2 Evolución del PBI y de las ventas de la cúpula empresaria, a precios corrientes, 1991-2005 (en pesos corrientes, relación y porcentajes)	33
CUADRO Nº 3.3 Indicadores seleccionados. Coeficientes de variación interanual 2002 y 2003 (en porcentajes)	34
CUADRO Nº 3.4 Evolución de las exportaciones totales de bienes y de la cúpula empresaria, 1991-2005 (en millones de dólares corrientes y porcentajes)	36
CUADRO Nº 3.5 Evolución de la tasa de rentabilidad sobre ventas, según sector de actividad de las firmas de la cúpula empresaria (en porcentajes)	39
CUADRO Nº 4.1 Evolución de la tasa de utilidades sobre ventas de las firmas extranjeras, nacionales y de las asociaciones, 1991-2005 (en porcentajes)	50
CUADRO Nº 4.2 Cantidad de empresas y participación en las ventas de las asociaciones que tienen los grupos económicos con empresas controladas en la cúpula empresaria, 1996 (en cantidad, porcentajes y millones de pesos constantes de diciembre de 2005)	53
CUADRO Nº 4.3 Evolución de las ventas efectivas de los grupos económicos y de las "perdidas" por la transferencia total o parcial de sus firmas controladas, años seleccionados (en millones de pesos de diciembre de 2005 y porcentajes)	54
CUADRO Nº 4.4 Participación accionaria y transferencias de capital realizadas por los principales conglomerados económicos en los distintos sectores privatizados, 1994-2001	56
CUADRO Nº 4.5 Distribución del saldo comercial total y de las 200 empresas de mayores ventas según tipo de capital, 1993-2001 (en millones de dólares)	57
CUADRO Nº 4.6 Evolución de la masa de utilidades según forma de propiedad, 1991-2005 (en millones de pesos de diciembre de 2005)	58
CUADRO Nº 4.7 Ganancias patrimoniales y rendimiento anual total de la inversión inicial en la adquisición de ENTel de un conjunto seleccionado de grupos económicos empresarios (en porcentajes y millones de dólares)	59
CUADRO Nº 4.8 Evolución de la cantidad de empresas y la incidencia de las ventas de las empresas locales independientes, según principales actividades, 1976-2005 (en cantidad y porcentajes)	61
CUADRO Nº 4.9 Evolución de la cantidad de empresas y de la distribución de las ventas de los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales según sector de actividad, 1998-2005 (en cantidad y porcentajes)	63

	PÁGINA	
CUADRO Nº 4.10	Evolución de la incidencia exportadora en los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales según principales sectores de actividad, 2000-2005. (en millones de pesos de diciembre de 2005 y porcentajes)	65
CUADRO Nº 4.11	Etapas y composición de las asociaciones en cada una de ellas, 1991-2005 (en porcentajes y millones de pesos de diciembre de 2005)	67
CUADRO Nº 4.12	Evolución de la participación de las asociaciones con presencia de los grupos económicos en su propiedad según tipo de asociación, 1991-2005 (en millones de pesos de 2005 y porcentajes)	69
CUADRO Nº 5.1	Distribución de la cantidad de empresas y las ventas según los años de permanencia de las firmas en la cúpula empresaria, 1991-2005 (en cantidad, millones de pesos de diciembre de 2005 y porcentajes)	77
CUADRO Nº 5.2	Distribución de la cantidad de empresas y las ventas según los años de permanencia de las firmas en la cúpula empresaria sin cambios en la forma de propiedad, 1991-2005* (en cantidad, millones de pesos de diciembre de 2005 y porcentajes)	80
CUADRO Nº 5.3	Distribución de la cantidad de empresas por forma de propiedad según años de permanencia en la cúpula, 1991-2005	82
CUADRO Nº 5.4	Sentido de los cambios de forma de propiedad entre 1991 y 2005 (en cantidad de empresas)	84
CUADRO Nº 5.5	Distribución de la cantidad de empresas y las ventas según los años de permanencia de las firmas en la cúpula empresaria, 2002-2005 (cantidad, millones de pesos de diciembre de 2005 y porcentajes)	85
CUADRO Nº 5.6	Distribución de la cantidad de empresas y las ventas según los años de permanencia de las firmas en la cúpula empresaria sin cambios en la forma de propiedad, 2002-2005 (cantidad, millones de pesos de diciembre de 2005 y porcentajes)	86
CUADRO Nº 6.1	Evolución de las exportaciones por sector, 1991-2005 (en promedios por período en millones de dólares corrientes y porcentajes)	96
CUADRO Nº 6.2	Distribución de las importaciones de la cúpula según estratos, 2002-2005 (en porcentajes)	97
CUADRO Nº 6.3	Importaciones de las principales empresas transnacionales, años seleccionados (en millones de dólares y porcentajes)	98
CUADRO Nº 6.4	Evolución de las importaciones de las firmas pertenecientes a la cúpula empresaria según sector de actividad, 2001-2005 (en millones de dólares y porcentajes)	99
CUADRO Nº 6.5	Evolución del saldo comercial por sector de actividad, 2001-2005 (en millones de dólares y porcentajes)	102
CUADRO Nº 6.6	Evolución del saldo comercial de la cúpula por sector de actividad, 2001-2005 (en millones de dólares)	103
CUADRO Nº 6.7	Evolución del saldo comercial, las exportaciones y las importaciones de la cúpula por sector de actividad, 2001-2005 (en millones de dólares)	103
CUADRO Nº 7.1	Cúpula empresaria. Sector de actividad principal y tipo de empresa, 2001 y 2005 (valores absolutos y participación en ventas a precios corrientes)	112
CUADRO Nº 7.2	Cambios en la cúpula empresaria entre 2001 y 2005, según tipo de firma (cantidades absolutas, millones de pesos corrientes y porcentajes)	114
CUADRO Nº 7.3	Comparación ventas de la cúpula empresaria según tipo de empresa, 2001-2005 (precios corrientes, constantes sectoriales* año 2005, y porcentajes)	115
CUADRO Nº 7.4	Evolución ventas de la cúpula empresaria según destino y tipo de firma, 2001 y 2005 (en millones de pesos corrientes y porcentajes)	117
CUADRO Nº 7.5	Evolución rentabilidad sobre ventas, según tipo de empresa, 2001-2005 (en porcentajes)	118
CUADRO Nº 7.6	Evolución rentabilidad sobre ventas, según sectores de actividad, 2001-2005 (en porcentajes)	120
CUADRO Nº 7.7	Cúpula empresaria. Tipo de empresa y sector de actividad principal, 2001 y 2005 (valores absolutos y participación en ventas a precios corrientes)	121
CUADRO Nº I.1	Representatividad de la muestra según el sector de actividad en relación con la cúpula, 2005 (valores absolutos y porcentajes)	136
CUADRO Nº I.2	Tasa de inversión sobre ventas según sector, 1998-2006 (en porcentajes).	137

	PÁGINA
CUADRO Nº 1.3	Representatividad de la muestra según la forma de propiedad en relación con la cúpula, 2005 (en millones de pesos y porcentajes) 138
CUADRO Nº 1.4	Tasa de inversión sobre ventas según forma de propiedad de capital, 1998-2006 (en porcentajes). 139
CUADRO Nº 1.5	Empresas de la cúpula en 2005 que conforman la muestra 142
CUADRO Nº II.1	Diccionario de la base de datos 144
CUADRO Nº II.2	Índice de precios utilizados para cada sector 145