

Alejandro Gaggero es doctor en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires (UBA), investigador del Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES/UNSAM) y del CONICET, profesor de grado y posgrado en las universidades de Buenos Aires, San Martín y Litoral. Participó como autor en el libro *Los años de Menem: la construcción del orden neoliberal* (2011).

Martín Schorr es doctor en Ciencias Sociales (FLACSO), investigador del CONICET y del Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES/UNSAM), profesor de grado y posgrado en varias universidades del país. Ha publicado recientemente los libros *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento económico?* (2013), *La industria en los cuatro peronismos: estrategias, políticas y resultados* (2012), *Concentración y extranjerización: la Argentina en la posconvertibilidad* (2011) y *Hecho en Argentina: industria y economía, 1976-2007* (2010).

Andrés Wainer es doctor en Ciencias Sociales (FLACSO), investigador del CONICET y del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, profesor de grado y posgrado en las universidades de Buenos Aires y San Martín. Ha participado en varias publicaciones, entre las más recientes: *Economía política de la convertibilidad: disputa de intereses y cambio de régimen* (2013), *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento económico?* (2013) y *Argentina después de la convertibilidad 2002-2011* (2013).

**Alejandro Gaggero, Martín Schorr
y Andrés Wainer**

RESTRICCIÓN ETERNA El poder económico durante el kirchnerismo

1. Sobre los problemas de la Argentina	11
2. Las distintas etapas de la posconvertibilidad en América Latina	26
3. Antecedentes de la posconvertibilidad en la Argentina	33
4. La concentración económica entre la convertibilidad y la posconvertibilidad	41
5. La consistencia de la extranjerización en la posconvertibilidad	44
6. Efectos estructurales del predominio extranjero en el sistema de la economía argentina	60
7. Las diferencias estructurales y de comportamiento entre las diferentes fracciones del poder económico local	71
8. La extranjerización como forma de profundización de la dependencia	81



crisis



**FUTURO
ANTERIOR**

Gaggero, Alejandro; Schorr, Martín y Wainer, Andrés
Restricción eterna : el poder económico durante el kirchnerismo. -
1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Futuro Anterior
Ediciones, 2014.

176 p. ; 20x14 cm. - (Intervenciones)

ISBN 978-987-45905-2-7

1. Economía. 2. Política
CDD 330.82

Diseño de tapa: Martín "Rata" Vega
Fotografía de tapa: Santiago Porter
Diagramación de interiores: Ignacio Gago

© 2014, Alejandro Gaggero, Martín Schorr y Andrés Wainer
© 2014, Futuro Anterior y Revista Crisis

Contacto: futuroanteriorrediciones@gmail.com
www.futuroanterior.com.ar
www.revistacrisis.com.ar

Queda hecho el depósito que marca la ley 11.723

ÍNDICE

Nota de los editores. Bienvenidos a la crisis	5
Introducción	11
Capítulo 1. Concentración y centralización del capital en la Argentina reciente: la extranjerización del poder económico	17
1. Sobre los procesos de concentración y centralización del capital	18
2. Las distintas etapas de la exportación de capitales hacia América Latina	26
3. Antecedentes de la presencia del capital extranjero en la Argentina	33
4. La concentración económica entre la convertibilidad y la posconvertibilidad	41
5. La continuidad de la extranjerización en la posconvertibilidad	52
6. Efectos estructurales del predominio extranjero sobre el sector externo de la economía argentina	62
7. Las diferencias estructurales y de comportamiento entre las diferentes fracciones del poder económico local	71
8. La extranjerización como forma de profundización de la dependencia	81
Capítulo 2. Los grupos económicos locales en la Argentina reciente: lo "viejo" y lo "nuevo"	87
1. Breves antecedentes: los grupos económicos locales desde su nacimiento hasta finales de la década de 1980	90
2. Las estrategias heterogéneas de los grupos locales en la década de 1990	97
3. Continuidades y transformaciones en la presencia de los grupos económicos locales en la posconvertibilidad	108

3.1 Trayectorias heterogéneas: la importancia de los recursos naturales y la irrupción de “nuevos” conglomerados	108
3.2 Los grupos económicos locales “ganadores” de la posconvertibilidad (1): “viejos” actores en un nuevo escenario	114
3.3 Los grupos económicos locales “ganadores” de la posconvertibilidad (2): la irrupción de “nuevos” actores	121
3.4 Los grupos económicos locales “perdedores” de la posconvertibilidad	131
3.4.1 El desmembramiento del grupo Fortabat	132
3.4.2 La reconversión de Pérez Companc	134
3.5 Grupos económicos y fuga de capitales	138
4. Notas sobre el “resurgimiento” del Estado nacional entre las grandes empresas	142
Reflexiones finales	149
El proceso de extranjerización en la posconvertibilidad	150
¿“Burguesía nacional” versus capital extranjero?	155
Agradecimientos	161
Bibliografía	163

NOTA DE LOS EDITORES BIENVENIDOS A LA CRISIS

El modelo económico implementado luego del estallido del esquema neoliberal en 2001 está dando signos inequívocos de agotamiento. Sin embargo, ni los principales actores de la política nacional ni el concierto mediático mayoritario parecen extraer las conclusiones que esta situación impone. Se habla hasta el hartazgo de un “fin del ciclo” pero lo que se cuestiona son los modales de la gestión, nunca la arquitectura de los negocios.

Como sucedió a finales del siglo XX con el corset de la convertibilidad, la oposición articula sus denuncias en torno a las corruptelas y promete soluciones técnicas a problemas que son políticos. En la antesala de las elecciones generales de 2015 nadie con reales opciones de acceder al gobierno cuestiona el “núcleo de coincidencias básicas” que está en el corazón del “consenso de los commodities”, y que pone límites precisos a cualquier intento de introducir modificaciones en el terreno de la producción.

En este contexto, *Restricción eterna* constituye un documento de enorme valor pues ofrece una radiografía del poder económico en la Argentina contemporánea. Su hipótesis principal es que “más allá de discursos e intenciones, en la última década se han profundizado varios de los procesos característicos de la etapa neoliberal, entre los que se encuentran los muy elevados niveles de concentración y extranjerización de la economía doméstica”.

Al mismo tiempo, este trabajo desarrollado por los investigadores Alejandro Gaggero, Martín Schorr y Andrés Wainer puede ser leído en la perspectiva abierta por *El nuevo poder económico en la Argentina*, de Daniel Azpiazu, Eduardo Basualdo y Miguel Khavisse, publicado originalmente en 1986. En ambos casos el propósito

teórico-político consiste en develar los condicionamientos estructurales que alimentan el carácter antipopular del capitalismo vernáculo, a partir de la definición de los principales grupos empresariales que ejercen su dominio en alianza con el Estado nacional.

Los períodos de crisis no deben ser considerados únicamente en términos de desestabilización o gobernabilidad, de caos o control. Percibir sólo la faz negativa del agotamiento del orden presente nos ubica en una posición conservadora. Por el contrario, asumir el punto de vista de la crisis nos permite distinguir qué estructuras merecen desaparecer y habilita la posibilidad de introducir verdaderas innovaciones sociales.

La crisis nunca es un fenómeno puramente económico ni una consecuencia lineal de la impericia técnica de las clases dirigentes. Los momentos de zozobra del capitalismo tienen siempre el mismo origen, aunque a veces resulte difícil de visualizar: nos referimos a la insubordinación del trabajo; a las resistencias que genera la subsunción privatizadora de más y más recursos comunes; y al rechazo de los pueblos frente a una racionalidad de gobierno que ubica en primer plano la lógica de los negocios y la acumulación.

Las dificultades económicas llegaron a nuestra región luego de diez años de crecimiento y récords de consumo. En Argentina la devaluación de la moneda, la inflación, el renovado protagonismo del capital financiero y las amenazas que se ciernen en el frente externo, son apenas indicios de un horizonte poco promisorio en el que despuntan nuevas conflictividades sociales. Lo que entró en crisis, de este modo, es el modelo de acumulación neodesarrollista.

El neodesarrollismo ha logrado cierta expansión de las fuerzas productivas, permitió una redistribución de los ingresos (más no de la riqueza) y consiguió incrementar los consumos populares. Pero pagará caro su incapacidad para enfrentar las determinaciones estructurales que atenazan nuestras economías nacionales. Mencionemos por ejemplo, su apuesta fallida por una "burguesía nacional"

sin vocación de serlo, que obliga a los gobiernos progresistas de la región a pactar gobernabilidad con los capitales más concentrados.

El libro que aquí presentamos es un atlas exhaustivo de los sujetos económicos que salieron fortalecidos luego de una década de crecimiento récord. El ejercicio analítico trasciende el plano académico para formular inquietantes conclusiones políticas: "se advierte una fuerte confluencia de intereses en el proyecto de país del empresariado extranjero y los diferentes segmentos del gran capital local. El resultado es la profundización de un perfil de especialización internacional regresivo y de un tipo de inserción pasiva y subordinada en el mercado mundial". Lejos estamos, por lo tanto, de la conformación de un "nuevo empresariado argentino" capaz de liderar el desarrollo de la nación.

Los autores ponderan la estatización de algunos núcleos sensibles de la acumulación de capital como las administradoras de fondos de pensión y la principal empresa de petróleo del país. Pero concluyen que estos movimientos no responden a un plan estratégico para incrementar la presencia del sector público en los procesos económicos, ni alcanzan para torcer la pérdida de soberanía en el terreno de la producción.

Restricción eterna ofrece, en definitiva, una crítica necesaria y documentada del poder económico durante el kirchnerismo. Su principal virtud consiste en echar luz sobre los actores materiales que detentan la riqueza social, los mismos de siempre, los que también ganaron en esta última década. Hay deudas que la democracia ni siquiera ha comenzado a saldar. Leyes de hierro que delimitan contornos estrechos para la justicia social y recortan sensiblemente el horizonte de cambio.

INTRODUCCIÓN

La preocupación por el desarrollo económico ha sido una constante en los países "atrasados". Desde mediados del siglo pasado, se ha venido discutiendo y analizando cuáles son los obstáculos para superar el cuadro de subdesarrollo, y cuál sería el sujeto histórico que podría emprender tal tarea y de qué manera. En América Latina esta problemática ha sido abordada, desde diferentes ópticas, por el liberalismo, el estructuralismo, el neoinstitucionalismo y las distintas vertientes de la teoría de la dependencia y del marxismo. Naturalmente, las conclusiones a las que arribaron los representantes de dichas corrientes han sido bien disímiles: mientras que para unos los agentes del desarrollo podían (y debían) ser las oligarquías exportadoras de materias primas; para otros, el capital extranjero, las incipientes burguesías industriales nacionales, la burocracia estatal, o la clase obrera y otros sectores populares.

Con la hegemonía del neoliberalismo, esta discusión fue marginada al quedar relegada toda preocupación por el crecimiento económico a las manos "impersonales" del mercado, dado que —se supone— éste asigna los recursos de la manera más eficiente. Desde esta concepción, el máximo nivel de crecimiento económico posible (no de desarrollo) estaría dado por la proliferación y la expansión de empresas insertas en sectores que cuentan con ventajas comparativas, en tanto las firmas de rubros tradicionalmente no competitivos deberían reconvertirse o desaparecer, generando de esta manera una mayor eficiencia agregada en la economía y una elevación general en el nivel de productividad.

Contrariamente a lo pregonado por la ortodoxia económica, pero sin demasiadas sorpresas para los críticos del neoliberalismo, algunos de los principales resultados de la aplicación del programa

neoconservador en la Argentina durante la década de 1990 (con sus prolegómenos desde 1976) han sido la enajenación del patrimonio público, un drástico proceso de desindustrialización, un aumento exponencial de la deuda externa y, como “frutilla del postre”, cuatro años consecutivos de caída del producto con un costo social altísimo –entre otras dimensiones en materia de niveles de desempleo, precarización laboral, pobreza e indigencia.

Como ha sido analizado de manera exhaustiva por numerosos investigadores, la etapa que se abre en nuestro país con las primeras reformas neoliberales impulsadas por la última dictadura cívico-militar (1976-1983) derivó en la conformación de un *nuevo poder económico* hegemonizado por un conjunto de grupos empresarios locales y de conglomerados extranjeros. En esa primera etapa de reformas, el “mercado” lejos estuvo de ser omnipresente dado que el Estado, bajo diversas modalidades, tuvo una participación activa y determinante en el crecimiento y en la consolidación de los estamentos empresarios dominantes, rasgo que se afianzaría con el correr del primer gobierno democrático. Por su parte, la profundización de las políticas neoliberales a comienzos del decenio de 1990 con epicentro en la convertibilidad y las reformas estructurales (privatización de empresas públicas, desregulación, liberalización comercial y financiera, etc.) desembocaron en un intenso proceso de extranjerización económica. De allí que el poder económico haya estado concentrado fundamentalmente en estos dos núcleos centrales de la burguesía: los grupos nacionales y el capital extranjero. Justamente, son estas dos fracciones las que nos hemos propuesto analizar en este libro.

Los conglomerados locales fueron el principal sustento civil y económico del proyecto refundacional implementado *a sangre y fuego* entre 1976 y 1983, al tiempo que crecieron significativamente durante el gobierno de Alfonsín y en los primeros años del menemismo; sin embargo, desde mediados de la década de 1990, entraron en una etapa de retroceso marcado, aunque signada por trayectorias heterogéneas en su interior. Si bien estos capitales no han desaparecido

completamente, y menos aún lo ha hecho su capacidad de influir en el sistema político, en las últimas dos décadas el aumento en el predominio económico del capital extranjero ha sido muy acentuado, lo cual ha reforzado, en algunos casos de manera notable, ciertos aspectos estructurales del carácter dependiente de la economía argentina.

En ese marco, no resulta casual que, tras la debacle de la convertibilidad, diferentes exponentes de la clase política plantearan la necesidad de recrear una burguesía nacional. Así, por ejemplo, a comienzos de 2002 el entonces presidente Eduardo Duhalde señalaba: “A mí realmente me apena que cuando llamo a los grandes empresarios argentinos, en una mesa pequeña caben todos. Un país realmente grande, importante, es un país que, cuando convoque a sus grandes empresarios, no tenga lugar porque son muchos. Eso es lo que quisiera para mi Argentina y para eso tenemos que trabajar. La mayoría de los grandes empresarios argentinos han vendido, se ha extranjerizado el sector empresario argentino y los que han quedado han quedado porque quieren a su país, a su empresa, y tenemos que darles la mano que podamos, porque de ellos dependen cientos de miles de trabajadores”¹.

La búsqueda de la reconstrucción de una burguesía nacional asociada al Estado como forma de recuperar un “proyecto nacional y popular” en la Argentina fue manifestada en forma recurrente durante distintos momentos de los gobiernos kirchneristas. A simple título ilustrativo cabe recuperar las dos referencias siguientes: “es fundamental que el capital nacional participe activamente de la vida económica en la reconstrucción de un proceso que consolide la burguesía nacional en la Argentina. Es imposible consolidar el proceso de una dirigencia nacional, es imposible consolidar un proyecto de país, si no consolidamos una burguesía nacional verdaderamente comprometida con los intereses de la Argentina, un fuerte proceso de capitalismo nacional que nos permita

1. Cita extraída de http://www.presidenciauhalde.com.ar/system/objetos.php?id_prod=1346&id_cat=49 (consultado el 21/1/2014).

recuperar decisiones perdidas en todas las áreas de la economía” (Néstor Kirchner, 29/9/2003)²; “vamos a hablar claro, argentinos: hasta el año 2003 y basta mirar los números, la posición dominante en el sector financiero era la banca extranjera. Hoy es la banca nacional y los banqueros son los mismos, no es que vinieron algunos más inteligentes. Lo que vino es un Estado que desarrolló la industria nacional, que les permitió a ellos desplazar en el *ranking* a la banca extranjera y ser hoy más importantes... Lo mismo pasa con los industriales, con los empresarios, con los comerciantes” (Cristina Fernández de Kirchner, 9/7/2013)³.

En teoría, la concreción exitosa del objetivo mencionado sentaría las bases de un nuevo proyecto de país ya que se trataría de una clase empresaria consustanciada directamente con el devenir nacional. Se supone que el interés de una genuina burguesía nacional pasa por el desarrollo económico autocentrado, lo cual permitiría una mayor inclusión social y una menor dependencia económica. Ahora bien, esta idea de generar un proyecto de país propio a través de la recuperación de una burguesía nacional fue, en cierto sentido, parte del “clima de época” de estos años, ya que estuvo lejos de ser patrimonio exclusivo de los gobernantes en el poder o de un determinado signo político: también se extendió, quizá impensadamente poco tiempo antes, entre algunos de los principales dirigentes de la oposición: “Me siento más cerca de las ideas de [Arturo] Frondizi. Siempre Frondizi sirvió como inspiración: la búsqueda de un espacio en el mundo y de lo que la Argentina debería emprender, entendiendo que hay que recrear una burguesía nacional y que hay que recrear un perfil productivo propio” (Mauricio Macri, 15/8/2004)⁴.

2. En http://www.presidencia.gob.ar/index.php?option=com_content&view=article&id=24456&catid=28:discursos-ant (consultado el 21/1/2014).

3. En <http://www.presidencia.gob.ar/discursos/26564-acto-del-197d-aniversario-de-la-declaracion-de-la-independencia> (consultado el 21/1/2014).

4. En <http://www.lanacion.com.ar/627359-mauricio-macri-no-estoy-en-una-etapa-de-acuerdos> (consultado el 21/1/2014).

Sin embargo, más allá de los discursos y de las intenciones, en la última década se han profundizado varios de los procesos característicos de la etapa neoliberal, entre los que se encuentran los muy elevados niveles de concentración y extranjerización de la economía doméstica. Estos elementos de continuidad, muchas veces soslayados, se manifestaron de modo diferente en la convertibilidad y en el período que se inició tras su colapso. En efecto, como surge de los análisis que se incluyen en el Capítulo 1, pareciera haber variado la modalidad principal bajo la cual el capital extranjero ha extendido y consolidado su presencia en la economía argentina: mientras que en la década de 1990 predominó la “desnacionalización” (es decir, la venta de empresas nacionales a inversores foráneos), en la posconvertibilidad, si bien este fenómeno siguió manifestándose, el capital extranjero afianzó su protagonismo a partir de las diferencias estructurales y de comportamiento que presenta respecto del resto de las fracciones empresarias.

La consolidación de la extranjerización en los años recientes y la pérdida de “decisión nacional” que ello acarrea para el Estado argentino, no implica que no haya habido lugar para el surgimiento y/o la consolidación de algunos grupos económicos locales “viejos” y “nuevos”. En ese marco, en el Capítulo 2 se analiza la relación entre el Estado y los empresarios nacionales y se concluye que la apuesta por la reconstrucción de una burguesía nacional derivó, en los hechos, en la expansión de actores que poco tienen que ver con fortalecer el desarrollo del país y disminuir los lazos de dependencia. Ello, por cuanto en la posconvertibilidad, en paralelo al afianzamiento estructural de la extranjerización, el gran capital local parece haberse replegado a sectores que cuentan con ventajas comparativas basadas en los recursos naturales o bien a actividades que, por diferentes razones, no están expuestas a la competencia. En este contexto, las posibilidades de que estos grupos empresarios se conviertan en “campeones nacionales” que permitan complejizar el perfil productivo y posicionar a la

Argentina de otra manera frente al mundo parecen ser más bien exiguas, cuando no inexistentes.

A partir de los desarrollos analíticos que se realizan en los dos capítulos mencionados, resulta posible identificar una diversidad de elementos estructurales que condicionan sobremanera el manejo de la coyuntura. El libro cierra con unas breves conclusiones que reflexionan en forma crítica sobre las características del poder económico realmente existente en el país a comienzos del siglo XXI. Además, en ese marco, se busca problematizar en qué medida los intereses de las distintas fracciones de la gran burguesía argentina y sus proyectos de país permiten superar las trabas al desarrollo nacional o si, por el contrario, las refuerzan.

CAPÍTULO I

CONCENTRACIÓN Y CENTRALIZACIÓN DEL CAPITAL EN LA ARGENTINA RECIENTE: LA EXTRANJERIZACIÓN DEL PODER ECONÓMICO

En las últimas décadas, la economía argentina ha asistido a un intenso proceso de concentración y centralización del capital. En sí mismo, esto no dice mucho acerca de las características particulares del estilo de desarrollo del país, ya que existen altos niveles de concentración tanto en economías subdesarrolladas (Brasil, India, México, etc.) como en países centrales (Suecia, Estados Unidos, Alemania, Gran Bretaña, etc.). Los fenómenos de concentración y centralización son propios del modo de producción capitalista, aunque su forma, su ritmo y sus causas inmediatas pueden variar por factores económicos (dotación de recursos, ramas predominantes, perfil de especialización, etc.), así como por cuestiones políticas, lo cual involucra al rol del Estado y a las políticas públicas.

Es por las razones mencionadas que deben atenderse las causas y las consecuencias de cada proceso de concentración en particular. Por caso, no es lo mismo el control de segmentos clave de la producción y de la comercialización por un conjunto reducido de grandes compañías en mercados relativamente pequeños donde casi no enfrentan competencia alguna, que la creación de grandes unidades productivas que, gracias a sus ganancias de productividad y de escala, pueden competir exitosamente en el mercado mundial.

En el presente capítulo, analizaremos los rasgos distintivos del proceso de concentración económica durante las últimas dos décadas en la Argentina. Una de las hipótesis centrales al respecto es que aquel estuvo estrechamente asociado a una acelerada extranjerización de la economía en general y de las empresas líderes en particular. Más allá de este aspecto común, que parece haber regido desde el comienzo de la década de 1990 hasta la actualidad, pareciera que algunas de las

características de los procesos de concentración y de extranjerización han variado entre el período de vigencia de la convertibilidad (1991-2001) y la década posterior (2002-2012). Adelantamos como hipótesis adicional que, en la primera etapa, parece haber predominado una centralización y una extranjerización “extensivas”, en tanto en la segunda, la consolidación del predominio del capital extranjero se habría dado de forma “intensiva” o en “profundidad”. Esto implica que en la convertibilidad el capital extranjero se habría concentrado a partir de la adquisición de firmas de propiedad nacional (públicas y privadas), en tanto que en la posconvertibilidad, aunque también hubo cambio de manos, fueron decisivas las diferencias estructurales y de desempeño respecto de las restantes fracciones del poder económico local.

1. Sobre los procesos de concentración y centralización del capital

Los fenómenos de concentración y de centralización del capital son inherentes al modo de producción capitalista y, como tales, están lejos de ser un elemento distintivo de países periféricos como el nuestro. Según Marx (1995), la concentración refiere al incremento de la cantidad de medios de producción bajo el mando de un mismo capital individual, lo cual constituye la base misma de la producción específicamente capitalista. De manera inversa a lo que se suele creer, la concentración no supone necesariamente una disminución en el número de capitales individuales; más bien por lo general sucede lo contrario¹. En la medida en que se desarrolla

1. En este punto se ha hecho sentir la influencia del leninismo dentro del pensamiento marxista. Si bien Lenin (1974) en su caracterización del imperialismo reivindica el análisis que hace Marx en *El Capital*, al analizar la coyuntura mundial a comienzos del siglo XX, concluye que la concentración conduce inevitablemente al monopolio. En ese texto Lenin afirma que no se trata de una situación coyuntural, sino de una nueva fase del capitalismo, donde la competencia queda prácticamente anulada y es reemplazada por los acuerdos entre grandes conglomerados empresarios (cárteles) que fijan las cantidades por producir, los precios y el reparto de las ganancias.

la acumulación, *ceteris paribus*, cada capital individual incrementa su tamaño en proporción al crecimiento del capital total del que dispone una sociedad en un momento histórico determinado. Paralelamente, estos capitales “agrandados” viabilizan la generación de nuevos capitales autónomos a partir de su ramificación (por ejemplo, mediante la división del patrimonio en el seno de las familias), a la vez que surgen otros capitales, habitualmente en los rubros de la producción más nuevos. Dado que el crecimiento de las empresas en funcionamiento es compensado por la formación de nuevas firmas y la escisión de sociedades antiguas, junto con la concentración crece también el número total de capitales.

En consecuencia, la concentración propiamente dicha no anula la competencia capitalista: se da un doble proceso de concentración de los medios de producción y del comando sobre el trabajo y, a la vez, la repulsión de muchos capitales individuales entre sí. Sin embargo, esta tendencia al fraccionamiento es contrarrestada por otra que genera atracción entre los capitales. Este proceso se da a partir de la concentración de capitales ya formados; se trata, como afirma Marx, de la expropiación del capitalista por el capitalista, transformando muchos capitales menores en capitales mayores. Este proceso, conocido como centralización, no supone necesariamente, a diferencia del anterior, el aumento absoluto de la riqueza social ni se ve constreñido por los límites de la propia acumulación de capital, y se materializa a través de la compra-venta de empresas, las fusiones, las absorciones, las asociaciones, etc.

A pesar de que las tendencias hacia la concentración y la centralización son parte intrínseca de la acumulación capitalista, vale destacar que estas no se dan de manera uniforme ni lineal, no siempre producen los mismos efectos, y pueden ser aceleradas o contrarrestadas parcialmente según los períodos históricos y de acuerdo al carácter de cada formación económico-social concreta. En la época en la que Marx escribió *El Capital*, los monopolios aún se encontraban en una fase incipiente de desarrollo, proceso que se fue

mucho más eficientes, por un tema de escala, que una multiplicidad de pequeñas firmas. Si bien la concentración de la oferta en unas pocas empresas reduce la libertad de elección del consumidor, éste se ve más que compensado por la posibilidad de acceder a una mayor cantidad de bienes a menor precio (al menos potencialmente). Es lo que se conoce como la teoría del “bienestar del consumidor”⁴. En otros términos, la concentración de la producción y la distribución en grandes unidades genera una mayor eficiencia económica y, por ende, permite disponer de una mayor riqueza global, independientemente de cómo esta sea apropiada y distribuida.

En la etapa actual de internacionalización de las relaciones capitalistas, más conocida como globalización, la transnacionalización del gran capital exige, de acuerdo a la ideología neoliberal, que las distintas fracciones capitalistas alcancen un tamaño “adecuado” para operar en los mercados, lo cual acarrea un incremento acelerado de la concentración y de la centralización del capital y otorga al capital transnacionalizado una ventaja competitiva decisiva sobre las fracciones meramente nacionales (Arceo, 2005). De allí que el poder económico y de coacción de las grandes corporaciones transnacionales no haya sido nunca mayor que en la actualidad.

Si bien la globalización implicó –además de una desregulación de las transacciones financieras– un aumento notable del comercio mundial, esto no supone necesariamente un crecimiento análogo de los mercados tal como la visión liberal tradicional los concebía (esto es, infinitas transacciones entre múltiples individuos donde ninguno tiene la capacidad de imponer condiciones y, en consecuencia, todos se rigen por la más pura lógica de la

4. La idea del “bienestar del consumidor” vendría a reemplazar a la de “libertad de elección del consumidor”: si bien la oferta está más concentrada, la ganancia en eficiencia que se da vía la consolidación de grandes corporaciones aumentaría las posibilidades reales de elección del consumidor (cantidad de bienes por adquirir) al incrementar la riqueza total en la economía. Algunos exponentes de esta visión, que se desprende de los postulados de la Escuela de Chicago, son Bork (1993) y Posner (2001).

oferta y la demanda). No sólo las grandes corporaciones tienen la posibilidad –y efectivamente lo hacen– de “moldear” mercados y crear nuevas demandas anteriormente inexistentes (Crouch, 2012)⁵, sino que, además, a raíz de la internacionalización de los procesos productivos, buena parte del comercio mundial (alrededor del 30%) se debe a transacciones intrafirma de productos en proceso de elaboración que no son formalmente mercancías (Arceo, 2011)⁶.

Esta notable expansión de las grandes corporaciones transnacionales ha determinado cambios significativos en la economía mundial y en los respectivos estados nacionales, los cuales han sufrido un cercenamiento en su margen de negociación efectiva frente al capital. Esto ha sido particularmente evidente en buena parte de los países periféricos, en los que la competencia por atraer al capital transnacional ha llevado a los gobiernos a otorgar crecientes concesiones que, en general, terminan degradando la soberanía nacional. De todos modos, este proceso no ha sido uniforme, dado que algunas de las economías periféricas más grandes y que poseen un mayor potencial en términos de oportunidad de costos y/o de

5. Si bien Marx (1992) demostró que no se cumple la ley que postula que toda oferta genera su propia demanda (Ley de Say) y que, por ende, existen recurrentes crisis capitalistas que se originan en problemas de realización de las mercancías (sobreproducción), la capacidad de las grandes empresas modernas para “crear” demanda a partir de la introducción de nuevos productos es innegable. Un ejemplo reciente de esto es la introducción del *iPad* por parte de Apple. Hasta su lanzamiento, la demanda de *tablets* era inexistente porque estas no existían como categoría en el mercado, pero Apple se encargó, mediante una muy exitosa campaña de *marketing*, de generar la “necesidad” de adquirir estos nuevos productos. En los años recientes las *tablets* se popularizaron y se generó un nuevo mercado que exhibió un dinamismo notable.

6. Ya a comienzos del siglo XX, Hilferding (1963) afirmaba que la creación de grandes empresas “combinadas” (integradas) no sólo garantizaba una tasa de beneficio más estable, y en muchos casos de tipo extraordinario, sino que conllevaba una disminución del comercio. Desde un punto de vista muy distante en lo ideológico, Coase (1937) en la década de 1930 llegó a conclusiones similares al señalar que las firmas se integraban para reducir los “costos de transacción”, idea que sería retomada y desarrollada tiempo después por Williamson (1985).

mercado interno, como el caso de China entre otras, han logrado imponer variados condicionamientos a la inversión extranjera⁷.

En ese marco y de modo variable según los países, la apertura de buena parte de las economías latinoamericanas durante la década de 1990 condujo –especialmente en los países que habían logrado algún grado de “densidad nacional” más o menos relevante al calor de sus respectivos procesos de industrialización– a una extranjerización acelerada⁸, compensada parcialmente en algunos casos (Brasil, Chile y México entre los más destacados de la región) con cierta internacionalización de grupos empresarios locales⁹. Si bien el proceso de extranjerización comenzó a darse fundamentalmente a través de la privatización de las compañías estatales, luego continuó expandiéndose dentro del propio sector privado asociado a la centralización del capital en diversos rubros de la actividad económica.

En este contexto internacional signado por políticas neoliberales (desregulación de los sistemas bancarios y de los mercados financieros, liberalización de los movimientos de capitales, eliminación de las barreras proteccionistas, privatización de empresas públicas, precarización laboral, etc.) y por la deslocalización de la producción manufacturera del centro hacia la periferia, se incrementaron los flujos de inversión extranjera directa (IED), en especial hacia los

países “en desarrollo”. En efecto, en 2012 por primera vez los flujos de IED a los países subdesarrollados superaron a los canalizados hacia los desarrollados, con un total del 52% (cerca del 59% si se suman los países “en transición”), frente al 41% para los desarrollados (UNCTAD, 2013). Si bien este resultado se vio muy influido por el mayor impacto de la crisis internacional en los países centrales, la proporción de flujos de IED que ha recibido la periferia desde la década de 1970 se ha ido engrosando de manera constante¹⁰.

Cabe señalar que, hasta la emergencia de la última crisis mundial en 2007-2008 (todavía en pleno desenvolvimiento), la porción del incremento en los flujos de IED a nivel global que se debía a la internacionalización de los procesos productivos era menor que la correspondiente a la fusiones y adquisiciones transfronterizas. Este proceso se revirtió en los últimos años, ya que en 2011 alrededor del 33% de la IED correspondió a fusiones y adquisiciones, y el 67% a inversiones de tipo *greenfield*, es decir, a aquellas orientadas a la instalación de nuevas fábricas o empresas (UNCTAD, 2013)¹¹. Esta reversión se ha dado con menor

10. Mientras que en el decenio de 1970 los países “en desarrollo” recibieron en promedio el 25,1% de los flujos transfronterizos de IED en el mundo, en el de 1980 dicho porcentaje apenas se modificó (25,3%), en tanto en el de 1990 se expandió en forma notable (hasta el 30,9%) y finalmente alcanzó su máximo en la década de 2000 con una participación media del 32,8%. Es obvio que la *performance* de las distintas regiones de la periferia no ha sido homogénea y se destaca el incremento fenomenal que tuvo la participación de la región asiática a partir de los años 1980, principalmente por la emergencia de los “tigres” y un estancamiento de América Latina. En el decenio de 2000, el Este de Asia aumentó de manera significativa su ponderación en la recepción de los flujos de IED a nivel mundial fundamentalmente a partir del notable desempeño de China (UNCTAD, 2013). Sobre estas tendencias, consúltese también Arceo (2011) y Arceo y Urturi (2010).

11. Adicionalmente, debe apuntarse que en los últimos años se observa un descenso en las compras por fusiones y adquisiciones de parte de transnacionales de países desarrollados y un ascenso de las provenientes de firmas de países “en desarrollo”, las cuales llegaron a representar el 37% del total en 2012 (UNCTAD, 2013); sin embargo, se resalta que dichas compras presentan un desempeño muy desigual entre las distintas regiones y países de la periferia.

7. Sobre las distintas respuestas ensayadas por los países en lo que se refiere al tratamiento al capital transnacional, se sugiere consultar los estudios de Arceo y De Lucchi (2012) y Sacroisky (2009).

8. Según un informe de la CEPAL realizado sobre la base de datos provistos por la revista *América Economía*, en 1990 las ventas de las empresas transnacionales representaban el 25% del total de las 500 firmas más grandes de América Latina y el Caribe, mientras que en 1999 su participación había alcanzado el 43% (CEPAL, 2004).

9. En los últimos años, ante el dinamismo que asumió la transnacionalización de ciertos grandes capitales latinoamericanos, se acuñó el concepto de “translatinas” para referirse a aquellas empresas y/o grupos económicos de la región que se han internacionalizado desde el punto de vista productivo, comercial, etc. En tal sentido, se recomienda consultar los distintos anuarios de la CEPAL sobre *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. En el Capítulo 2 se analizan las estrategias seguidas por algunas (de las muy pocas) “translatinas” de la Argentina.

fuerza en América Latina, aunque a partir de 2009 la reinversión de utilidades ha superado levemente los aportes de capital, que recoge mayormente las adquisiciones y fusiones (CEPAL, 2012). Los aportes de capital hechos por empresas extranjeras en la región latinoamericana tuvieron como destino principal la compra de empresas que operaban en sectores que ofrecían ventajas comparativas o bien en mercados oligopólicos volcados al mercado interno cuyos niveles de rentabilidad y de demanda justificaban la inversión¹².

En dicho contexto, una de las hipótesis principales de este libro es que el proceso de concentración económica que experimentó la Argentina a lo largo de la década de 1990, y que persiste hasta el día de hoy, se asocia a una centralización del capital que encuentra su vector dinamizador en un notable proceso de extranjerización. Es por ello que se vuelve indispensable analizar ambos fenómenos en forma conjunta.

2. Las distintas etapas de la exportación de capitales hacia América Latina

Desde hace ya mucho tiempo, la teoría económica sobre el fenómeno de la transnacionalización de empresas abarca una amplia literatura académica: desde los mencionados aportes fundacionales de las

12. Sobre estas cuestiones, Dunning (1976) destaca que las firmas transnacionales tienden a concentrarse en mercados oligopólicos que ofrecen productos con marcas registradas y/o productos diferenciados. Y afirma que este tipo de especialización "tiene consecuencias económicas sumamente importantes para los países inversionistas y los receptores. Esto se debe en parte a que la estrategia de operación de cada subsidiaria tiende a ser determinada por la casa matriz (que suele encontrarse en el país inversionista y que tiene en mente los intereses mundiales de la empresa), en parte por los efectos de tal inversión sobre los flujos del comercio internacional, y en parte porque es en esta clase de Empresa Productora Multinacional donde se presenta la mayor oportunidad de manipulación de los precios de transferencia".

teorías del imperialismo¹³, hasta el análisis de la formación de monopolios y la exportación de capitales con Baran y Sweezy (1988) como sus máximos exponentes dentro del marxismo, pasando por las contribuciones de Vernon (1973) y su teoría del ciclo de vida del producto, las de Hymer (1972) y su teoría de la firma y las ventajas monopólicas, o el paradigma ecléctico de Dunning (1976), así como las contribuciones que se han hecho desde América Latina, especialmente desde las teorías de la dependencia¹⁴. De esta manera, se han ido problematizando, con más o menos énfasis, y desde diversas perspectivas analíticas, los factores que inciden en la exportación de capitales, las estrategias priorizadas y las consecuencias más relevantes que suele traer aparejada la transnacionalización del capital.

13. Si bien, por lo general, las distintas teorías del imperialismo moderno que emergieron en las primeras décadas del siglo XX han sido abordadas desde una perspectiva crítica hacia el fenómeno, sus causas y su carácter han sido objeto de discusión, incluso dentro del propio marxismo. Por caso, mientras que Lenin (1974), tomando los aportes de Hilferding y Bujarin, consideró que el imperialismo tenía su origen en la formación de monopolios y en la expansión del capital financiero (fusión del capital bancario con el industrial) en un mundo "repartido" entre las principales potencias, para Luxemburgo (1967) lo distintivo no era la formación de monopolios sino la exportación de capital. Para esta intelectual y dirigente de la social-democracia alemana, los orígenes del imperialismo moderno se debían a la desproporción de los distintos sectores de la producción (de bienes de capital y de consumo) y a las dificultades de realización de las mercancías que, en definitiva, remitían a la estrechez de los mercados nacionales. Por lo tanto, para expandirse, el capitalismo se veía en la necesidad de incorporar continuamente nuevas zonas geográficas que viabilizaran sucesivas "acumulaciones originarias".

14. Si bien el "dependentismo" englobó a un conjunto relativamente amplio de autores, muchos de ellos partieron de concepciones teóricas y hasta metodológicas distintas (Borón, 2008 y Dos Santos, 1998). Por un lado, se encuentra el trabajo clásico y fundacional de Cardoso y Faletto (1998), en el que se sostenía que el atraso relativo de los países latinoamericanos no se debía a la falta de desarrollo capitalista sino que se trataba justamente de una forma particular de desarrollo. La otra gran vertiente de la teoría de la dependencia, aun con importantes matices entre sus autores, ha sido la marxista. Para esta corriente, la situación de dependencia no puede resolverse en el marco de las relaciones de producción capitalistas, ya que el propio sistema tiende a generar y reproducir las asimetrías. Pese a poseer diferentes perspectivas, dentro de esta corriente se pueden englobar, entre otros, los trabajos de Dos Santos (1968), Gunder Frank (1970) y Marini (2007).

Sin ingresar de lleno en las diferencias entre los distintos abordajes teóricos, señalemos que los motivos concretos de la transnacionalización de las empresas se han ido modificando en las distintas etapas de desarrollo del modo de producción capitalista. De forma muy esquemática, se podría afirmar que una primera etapa, que iría aproximadamente desde mediados del siglo XIX hasta la Primera Guerra Mundial, estuvo regida por un crecimiento destacado del comercio mundial en un contexto de economías abiertas. La provisión de medios de subsistencia de origen agropecuario por parte de los países latinoamericanos permitió el crecimiento cuantitativo de la clase obrera industrial europea, dando forma de esta manera a una marcada división del trabajo internacional entre centro y periferia. A esta provisión de alimentos abundantes y baratos, se le sumó al poco tiempo la de materias primas industriales, lo cual fue fundamental para el desarrollo de la Segunda Revolución industrial.

En este marco, la exportación de capitales europeos —además de estar constituida por empréstitos gubernamentales cuyo objetivo era financiar las importaciones de bienes de consumo de los países latinoamericanos cuando la balanza comercial de éstos era deficitaria— estaba fundamentalmente destinada a mejorar la infraestructura de transporte y almacenamiento que permitiese el abastecimiento regular de materias primas y alimentos. Pero la exportación de capitales desde Europa hacia América Latina no tuvo como único objetivo la provisión de bienes “físicos” que permitieran el incremento de la producción manufacturera en los países centrales, sino que también estuvo motivada por la posibilidad de obtener una mayor tasa de ganancia. Esto fue posible por dos factores concurrentes. Por un lado, a diferencia de los países industrializados, en los que se había incrementado mucho la inversión en maquinarias e insumos (capital constante), el empleo extensivo e intensivo de la fuerza de trabajo (capital variable) en la región latinoamericana determinaba una menor composición orgánica (relación entre el capital constante y el variable) y, por ende, una mayor tasa de ganancia que en el centro. Por

otro lado, la infraestructura montada por el capital extranjero en la región permitió el suministro de alimentos (bienes salario) a los países desarrollados a valores inferiores a los vigentes hasta ese entonces, lo cual generó un descenso del costo de reproducción de la fuerza de trabajo en el centro y, con ello, un incremento de las tasas de plusvalía y de ganancia. Luego, la propia dinámica de la competencia intercapitalista en los países centrales determinó que los menores costos de producción dados por el abaratamiento del capital variable y parte del constante (materias primas) conllevaran una disminución de los precios de producción de las manufacturas (Marini, 2007).

El comercio internacional comenzó a resentirse durante la Primera Guerra, tendencia que se aceleró con la crisis económica mundial desatada con el *crack* de Wall Street en 1929 y que finalmente se consolidó con la irrupción del segundo conflicto bélico de alcance planetario. Ello determinó transformaciones en la división internacional del trabajo que afectaron no sólo a los movimientos de mercancías sino también a los de capitales. La emergencia de procesos de industrialización por sustitución de importaciones en algunos países de la periferia permitió el surgimiento de burguesías industriales nativas que pudieron desenvolverse gracias a las barreras proteccionistas erigidas a fin de evitar el desmantelamiento de la “joven” industria local al culminar la situación excepcional de crisis. Es por ello que, una vez “normalizada” la situación tras el fin de la Segunda Guerra Mundial, los países centrales encontraron dificultades para retomar la exportación masiva de bienes de consumo a aquellos países que habían iniciado procesos de industrialización sustitutiva. Frente a esta situación se recurrió a la exportación de capitales como principal vía para acceder indirectamente a esos mercados internos. Además de “saltar” las barreras proteccionistas, la exportación de capitales les ofreció a las firmas multinacionales la posibilidad de mantener el valor de una parte del capital fijo ya amortizado a través de la utilización de maquinaria con tecnología mayormente obsoleta en sus

países de origen. Si bien las filiales de las empresas multinacionales dependían formalmente de sus casas matrices y debían remitir parte de las ganancias obtenidas, en los hechos, dadas las dificultades técnicas y las particularidades de cada mercado nacional, los directivos locales eran los que terminaban definiendo los planes de producción y comercialización (Arceo, 2005).

En ese contexto, a fines de la década de 1950 y a comienzos del decenio de 1960, bajo la influencia de las teorías “desarrollistas” (Rostow, 1974), los gobiernos de los países más grandes de la región se propusieron alcanzar la “modernización” de sus economías imitando las distintas etapas por las que habían atravesado los países desarrollados y así lograr el pasaje definitivo de una economía “tradicional” a una economía capitalista madura con un importante consumo de masas. Esta concepción lineal y evolucionista, muy criticada luego por la teoría de la dependencia, estimaba que para alcanzar el desarrollo debía darse una transferencia de recursos desde el sector “tradicional” (con fuertes resabios precapitalistas) al sector “moderno” (plenamente capitalista). Las empresas extranjeras cumplirían un rol fundamental en la tarea de modernizar el país ante el insuficiente desarrollo económico e ideológico de la burguesía local. En este contexto, el estado desarrollista se apoyaba en una relación de fuerzas sociales que permitía proteger el mercado interno e impulsar la diversificación de la estructura productiva a partir del fomento a la inversión foránea, aunque la capacidad para determinar las características que asumía esa diversificación era limitada, ya que dependía de los intereses de las corporaciones multinacionales, entre los cuales –por supuesto– no estaba el de competir contra sí mismas (casa matrices) en el mercado internacional. Es decir, el Estado se limitaba a redefinir la estructura arancelaria a medida que se agotaba la capacidad de importación, a la par que subsidiaba las inversiones que escapaban al sector privado, creaba la infraestructura necesaria para la inversión privada y sostenía, vía la política de ingresos, un cierto nivel de la demanda interna.

La caída de los acuerdos de Bretton Woods a comienzos de la década de 1970, la crisis del petróleo, el despliegue de un nuevo paradigma tecno-productivo y el retroceso del keynesianismo en el marco de una fuerte ofensiva del capital sobre la clase trabajadora, terminaron de modificar drásticamente la situación. En ese marco, la desregulación de los mercados impulsados por las administraciones de Thatcher en el Reino Unido y la de Reagan en los Estados Unidos, con sus feroces antecedentes en las dictaduras de Chile y la Argentina, así como el inicio del proceso de reformas procapitalistas en China hacia fines de dicho decenio y el derrumbe del “bloque soviético” en el transcurso del siguiente, le dieron un nuevo impulso al comercio mundial y a la exportación de capitales, tanto en su versión financiera como productiva (Anderson, 1994 y Harvey, 2007). En el caso de América Latina, el mayor impacto no se dio inicialmente tanto a través de la IED sino a partir de un aumento exponencial de la deuda externa que desembocó en la “crisis de la deuda” a comienzos de la década de 1980. Si bien el endeudamiento externo siguió siendo un eje fundamental en la región latinoamericana, las reformas neoliberales inspiradas en el Consenso de Washington a comienzos del decenio de 1990, en especial la privatización de las empresas públicas, impulsaron significativamente la inversión extranjera directa.

La apertura de las economías latinoamericanas en el marco de la globalización generó cambios cuantitativos en los flujos de la IED, pero también hubo transformaciones cualitativas en su orientación. En este sentido, las modalidades de inserción del capital extranjero en la década de 1990 surgieron como parte de las estrategias globales de producción de las empresas transnacionales ante la nueva división mundial del trabajo, pero además respondieron a factores de atracción y a políticas económicas locales de incentivo a la IED. Aunque algunas modalidades pueden parecer similares, en general la nueva oleada de inversiones que recibió la región latinoamericana tras las reformas estructurales adquirió características bastante distintas a otras etapas históricas.

A grandes rasgos podrían mencionarse tres grandes formas que adoptó la inversión extranjera directa en la región en las últimas décadas: a) aquella que tiene por objetivo la apropiación de recursos naturales; b) la que apunta a conquistar una parte importante del mercado interno; y c) aquella que procura la eficiencia productiva en términos absolutos (CEPAL, 2004). La primera modalidad de IED es muy similar a la que predominó hasta las primeras décadas del siglo XX y depende fundamentalmente de la abundancia, la calidad y los precios internacionales de las materias primas y los alimentos. La segunda modalidad encuentra paralelos con la forma que adoptó la inversión extranjera durante la etapa de sustitución de importaciones, ya que depende del tamaño del mercado interno, el ritmo de crecimiento de la demanda y la tasa de cambio (a la cual se remiten utilidades), pero también son importantes –dado el menor nivel de productividad promedio de la economía local y el tamaño relativamente reducido del mercado– el nivel de protección, las posibles barreras a la entrada de competidores y los requisitos regulatorios. A diferencia del período sustitutivo, la existencia de proveedores locales ha dejado de ser una cuestión determinante en tanto se permita la libre importación de insumos y las exigencias normativas se tornen mucho más laxas. La última modalidad mencionada es la más propia de la actual fase de globalización, ya que está orientada a la exportación y depende básicamente del costo de la mano de obra y las tecnologías disponibles, y se basa, al igual que la primera modalidad, en la explotación de ventajas absolutas.

Si bien las distintas modalidades que adoptó la IED en la región suelen coexistir, en los distintos países tiende a predominar una forma por sobre las otras. Así, por ejemplo, mientras que en Perú, en Bolivia, en Ecuador y, en menor medida, en Chile predominaron las inversiones foráneas en busca de recursos naturales (minería e hidrocarburos), en México y en Centroamérica prevaleció la búsqueda de ventajas absolutas a partir de un menor costo de la mano de obra (industria de maquila), en tanto en países como

la Argentina y el Brasil suelen coexistir con distinto grado de intensidad inversiones foráneas que buscan recursos naturales (minería, hidrocarburos, agricultura, *commodities* industriales) y aquellas que apuntan a conquistar segmentos del mercado interno (servicios y algunas manufacturas).

3. Antecedentes de la presencia del capital extranjero en la Argentina

Las primeras inversiones extranjeras significativas en la Argentina se dieron en las últimas décadas del siglo XIX y a inicios del siglo XX ya tenían una gran importancia en la economía local: en 1913 representaban aproximadamente la mitad del capital fijo reproducible existente en el ámbito doméstico, o el equivalente a dos veces y media el Producto Interno Bruto (PIB) de la época (CEPAL, 1959). A diferencia de otros países de la región en donde se dieron “economías de enclave”, en el caso argentino el capital extranjero casi no ingresó directamente en la producción de bienes primarios dado que la actividad agropecuaria, que contaba con altos niveles de productividad, estaba en manos de una consolidada oligarquía terrateniente local. En este sentido, la percepción de una renta internacional a raíz de la producción agropecuaria (Arceo, 2003, Murmis y Portantiero, 2004 y Sabato, 1991) le permitió a la Argentina desarrollar una poderosa clase dominante local que se asoció sin mayores conflictos al capital extranjero (Peña, 1973), que proveía los medios necesarios para poder comercializar la producción agropecuaria (ferrocarriles, infraestructura, etc.) y los bienes suntuarios que la primera consumía con los ingresos provenientes de las exportaciones. De esta manera, los capitales extranjeros, que provenían en su mayoría del Reino Unido, se concentraban, además de en el sector financiero, en actividades comerciales de importación (bienes industriales) y exportación (alimentos y materias

primas agrícolas), en transporte (puertos y ferrocarriles) y en los frigoríficos (Azpiazu y Kosacoff, 1985).

La Primera Guerra Mundial restringió la movilidad internacional de capitales, lo cual impactó directamente en los flujos de inversión extranjera que recibía la Argentina. Según datos de la CEPAL (1959), el flujo anual de IED se redujo drásticamente entre 1914 y 1923. Hacia el final de dicho período, las actividades principales desarrolladas por las sociedades anónimas extranjeras radicadas en el país mostraban un cambio en su distribución sectorial. Si bien el sector financiero continuaba siendo importante en el total, la actividad comercial creció significativamente superando en cantidad de firmas al primero. En tercer lugar se ubicaron las actividades industriales, todavía seguidas muy de cerca por los rubros primarios (Lluch y Lanciotti, 2010).

Luego de este período de retroceso, el ingreso de capitales extranjeros en la economía argentina inició una nueva fase ascendente que alcanzó su nivel más alto en 1931, aunque el *stock* de capital extranjero alcanzó su punto máximo un poco antes, en 1929, y luego disminuyó hasta alcanzar su valor mínimo en 1949. Esto se debió fundamentalmente al efecto de la Gran Depresión, que implicó, además de una contracción sustancial de los mercados financieros, una caída del valor de las exportaciones de los países de la región latinoamericana y la aparición de déficit crónicos en la balanza de pagos. Como consecuencia de esta situación se devaluó la moneda local, y se introdujeron controles de cambio y restricciones a la remesa de divisas al exterior, todo lo cual impactó negativamente en la actividad de las firmas extranjeras (Lluch y Lanciotti, 2010).

La crisis del modelo agroexportador y las prácticas proteccionistas instauradas a partir del decenio de 1930 dieron un nuevo impulso a la industria manufacturera local, la cual para 1945 desplaza al sector agropecuario como núcleo dinámico de la acumulación de capital en el país. La merma en los flujos de IED coincidió con un cambio significativo en la procedencia de estas inversiones y en su destino

sectorial: en consonancia con el debilitamiento de la hegemonía británica a nivel mundial, las inversiones de dicho origen fueron perdiendo terreno frente a las estadounidenses, las cuales, a diferencia de aquellas, se orientaban hacia las incipientes industrias sustitutivas, que se veían favorecidas por la expansión de un mercado interno fuertemente protegido¹⁵. La pérdida de incidencia del capital extranjero en los servicios públicos e infraestructura y su reorientación hacia la industria se vio potenciada a partir de las nacionalizaciones llevadas a cabo por el peronismo a mediados de la década de 1940. En general, la IED se dirigió en dicha etapa hacia la industria sustitutiva liviana, fundamentalmente a la producción de alimentos, textiles y materiales para la construcción (Azpiazu y Kosacoff, 1985). Si bien esta reorientación sectorial coincidió con un declive general de las inversiones extranjeras, las más afectadas por las nacionalizaciones y los efectos de la Segunda Guerra Mundial fueron las de origen británico, en tanto Estados Unidos se convirtió en el principal inversor en el país.

Estos rasgos que adquirió la inversión extranjera tras el quiebre del planteo agroexportador y la emergencia de la recesión mundial de los años 1930 se mantuvieron más o menos inalterados hasta la segunda mitad de la década de 1950. Tras la crisis económica y de balanza de pagos de 1951-1952, el gobierno peronista impulsó una serie de reformas que pretendieron asignarle al capital extranjero un rol complementario al de las inversiones privadas nacionales y al sector estatal (Rougier, 2012 y Rougier y Schorr, 2012). En ese marco, en 1953 se sancionó el primer régimen legal orgánico para la radicación de capitales foráneos (Ley N° 14.222), aunque dadas las importantes condicionalidades impuestas a dichas inversiones,

15. De acuerdo a las evidencias suministradas por Lluch y Lanciotti (2010), en 1930 alrededor de un tercio de las firmas de capital foráneo orientaba sus actividades hacia el mercado interno. Sobre el particular, vale apuntar que por ser el principal mercado de consumo, y dada su importancia como centro comercial, la gran mayoría de estas inversiones foráneas se concentraba en la ciudad de Buenos Aires. En referencia a la presencia extranjera en la estructura económica argentina, véase también Dorfman (1942 y 1983), Jorge (1971) y Villanueva (1972).

especialmente en materia de reinversión de utilidades, los resultados fueron magros en términos cuantitativos. Si bien la dictadura militar que derrocó al peronismo en 1955 buscó reactivar la llegada de inversiones extranjeras, esto recién se lograría bajo el nuevo gobierno constitucional que asumió en 1958.

A fines de la década de 1950 y comienzos de la de 1960, el “desarrollismo” buscó dinamizar la acumulación de capital en la Argentina profundizando el proceso de sustitución de importaciones y modernizando la estructura industrial a partir de un ingreso masivo de capital extranjero. En ese contexto, el gobierno de Frondizi (1958-1962) sancionó una ley de aliento a las inversiones extranjeras (N° 14.780) que fue determinante para su impulso. En dicha norma se establecieron beneficios para la radicación de inversiones extranjeras que incluían, entre otros, la realización de estas, además de en divisas, en maquinaria y equipos (en buena medida ya amortizados), la libre remisión de utilidades y la repatriación de capitales, la liberación de derechos arancelarios para la importación de bienes de capital, un tratamiento arancelario y cambiario *ad hoc*, el otorgamiento preferencial de créditos, un trato privilegiado en las compras de organismos del Estado, determinadas exenciones o desgravaciones impositivas, etc. En este sentido, si bien el objetivo era producir fundamentalmente para el mercado interno, las prebendas dispensadas a las empresas foráneas contrastaban con los débiles condicionamientos en materia de inversiones.

En esta etapa los capitales extranjeros, en su mayoría provenientes de los Estados Unidos y en menor medida de Europa, se asentaron en el aprovechamiento de las potencialidades ofrecidas por un mercado interno protegido y con altas demandas insatisfechas, y se concentraron en unas pocas ramas oligopólicas como las industrias química y petroquímica, los derivados del petróleo, el sector automotor y de autopartes, la metalurgia, la industria de maquinaria eléctrica y no eléctrica, y la de tractores. Estas ramas manufactureras concentraron más del 90% del total de las nuevas

inversiones extranjeras, en tanto la industria en su conjunto acaparó más del 95%. Estas inversiones, en gran medida de tipo *greenfield* (incorporación de nuevas unidades productivas a la economía receptora), acarrearón una redefinición del perfil de especialización industrial del país, al tiempo que, en ciertas coyunturas, derivaron en procesos de centralización del capital en algunos ámbitos fabriles (Azpiazu y Kosacoff, 1985, CONADE, 1973, Peralta Ramos, 2007 y Sourrouille, 1976).

Otra referencia insoslayable respecto del sendero evolutivo que asumió la IED en el país es la profunda alteración del esquema regulatorio para este tipo de inversiones que tuvo lugar en 1973 tras la asunción de un nuevo gobierno peronista. El entramado normativo se tornó mucho más restrictivo y provocó un retraimiento de las inversiones (de hecho, no se incorporaron nuevas empresas de envergadura), aunque no ocurrió lo propio respecto de ciertas ampliaciones de capital (Rougier y Fiszbein, 2006).

Seguramente, la inversión foránea estaba expectante ante el rumbo que asumiría la economía argentina a partir de la última dictadura militar. Así, en lo que atañe estrictamente al tratamiento de las corporaciones transnacionales, la sanción de una nueva legislación de inversiones extranjeras en 1976 (Ley N° 21.382) fue, sin lugar a dudas, un hito fundacional en el derrotero que asumirá la presencia del capital extranjero en la economía doméstica, en tanto que dicha norma, aún vigente, entre muchas otras cosas procuró eliminar cualquier posibilidad de tratamiento diferencial entre el capital de origen nacional y el procedente del exterior.

Sin embargo, más allá de las volatilidades propias del período que comprende el régimen dictatorial y la gestión democrática posterior (1976-1989), enmarcadas en una fase de ostensible estancamiento económico, la restauración de un “clima de inversión” sumamente atractivo para los capitales transnacionales, por lo concesivo, no tuvo repercusiones trascendentes en cuanto al volumen de IED en esos años, aunque sí respecto de la composición sectorial

de tales inversiones, en general compatible con las propias transformaciones del régimen de acumulación. Tal es así que la mayor afluencia de capitales extranjeros hacia las entidades financieras y bancarias, y hacia la actividad petrolera provocó, en contraposición, una significativa pérdida de importancia de las radicaciones en la industria¹⁶. Esto último, en línea con el agudo cuadro de desindustrialización que signó esta etapa a raíz, fundamentalmente, de una acelerada reprimarización y de una desintegración del tejido manufacturero por efecto del debilitamiento o el desmantelamiento de muchos de los segmentos fabriles más complejos; todo ello en paralelo a la irrupción de la especulación financiera bajo diferentes formatos (Azpiazu y Schorr, 2010a, y Basualdo, 2006).

En el transcurso del decenio de 1990, las reformas estructurales “promercado” inspiradas en el Consenso de Washington y algunas políticas públicas tendientes a favorecer su inserción dieron como resultado un notable incremento de la participación de las empresas transnacionales en la economía argentina (Basualdo, 2000; Burachik, 2010, y Kulfás, 2001)¹⁷. Sin embargo, la nueva

16. La crisis desencadenada a comienzos de los años 1980 provocó un severo redimensionamiento industrial asociado a la quiebra y el cese de actividad de numerosas empresas, así como a la fusión, la transferencia y la absorción de firmas y establecimientos productivos. Este proceso involucró también a las compañías extranjeras, ya que muchas de ellas, líderes en sus respectivos mercados, cesaron sus actividades en el país o fueron transferidas a otros capitales locales o foráneos (a simple título ilustrativo, tales los casos de General Motors y Citroën en la industria automotriz, Olivetti en máquinas de oficina, Duran en la producción petroquímica, Sudamtex en la actividad textil, Inusud y Metalúrgica Austral en la industria metalúrgica y Ascensores Otis). Para un análisis de estos procesos, revítese Azpiazu (1995).

17. Dos ejemplos paradigmáticos son la continuidad y la posterior reafirmación, con la modificación (ampliación) de 1993, del marco legal para el capital foráneo sancionado durante la dictadura militar de 1976-1983, y la firma de casi sesenta Tratados Bilaterales de Inversión con muy diversos países que, con el pretexto de “promover la inversión extranjera”, incluyeron cláusulas verdaderamente “leoninas” para la Argentina. A todo ello se le suman, entre otros, los regímenes de privilegio en la industria automotriz y la minería metalífera, el incentivo a la participación del capital extranjero en las privatizaciones de las empresas estatales, la desregulación de vastos

oleada de IED que recibió la Argentina en esta etapa adquirió características bien distintas a las de la etapa “desarrollista”. No sólo por la magnitud del proceso¹⁸, sino también por la manifestación de discrepancias cualitativas significativas. En este caso no se trató de reemplazar la supuesta “insuficiencia de ahorro doméstico” con inversión extranjera directa para profundizar el proceso sustitutivo avanzando en el “llenado” de ciertos casilleros vacíos de la matriz insumo-producto, sino que lo que predominó fue el cambio de manos y la desnacionalización de segmentos enteros de distintos sectores (finanzas, comercio, servicios e industria) tras una acelerada apertura de la economía. En otros términos, mientras que el proceso de extranjerización fomentado por el “desarrollismo” contribuyó, aunque con dificultades y sin una dirección clara, a una transformación de la estructura productiva y facilitó la concentración/acumulación del capital, en la etapa de neoliberalismo extremo la extranjerización generó principalmente centralización y casi no incorporó nuevas capacidades productivas en el plano doméstico.

A diferencia de otros países periféricos, la Argentina no posee las condiciones económicas, sociales y políticas para transformarse en una plataforma de exportación de productos industriales intensivos en mano de obra y, por lo tanto, no ha sido mayormente integrada a las redes de producción global de manufacturas (las llamadas “cadenas globales de valor”). Al respecto, prácticamente el único

mercados (incluyendo el laboral vía precarización), la decisión gubernamental de consolidar el MERCOSUR, con la consiguiente ampliación de la demanda “interna” y la posibilidad de desplegar estrategias de complementación productiva y comercial entre filiales radicadas en los países miembros (sobre todo en Argentina y en Brasil), los beneficios vinculados a la importación de bienes de capital y la sobrevaluación de la moneda doméstica acaecida bajo la convertibilidad que en algunos sectores viabilizó la obtención de una masa de ganancia en dólares elevada a raíz de la conversión 1 a 1 de los ingresos generados. Un tratamiento de estas cuestiones se puede encontrar en Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011) y Briner y Schorr (2002).

18. De acuerdo a las evidencias proporcionadas por la UNCTAD, en la década de 1990 la Argentina estuvo entre los países con mayor presencia de IED en la economía (véase <http://www.unctad.org/>—consultado el 8/1/2014—).

caso en el que las empresas transnacionales instaladas en el país han adoptado una estrategia de internacionalización productiva ha sido el de la industria automotriz en el marco del MERCOSUR, donde un acuerdo de “división de tareas” con Brasil ha buscado compatibilizar y complementar la producción de ambas naciones. No obstante, vale apuntar que se trata de una industria de “armaduría” con escasos componentes producidos a nivel local y que, si bien exporta una parte importante de su producción (fundamentalmente al Brasil), no está orientada exclusivamente hacia los mercados externos¹⁹.

Los procesos de apertura casi irrestricta y de privatizaciones llevados a cabo a inicios de la década de 1990, combinados con un régimen cambiario fijo y una moneda sobrevaluada, a pesar de sus relativos éxitos iniciales (estabilización, contención de la inflación, recuperación del crecimiento), derivaron hacia fines del decenio en la crisis económica más profunda que jamás haya sufrido la Argentina. Como se analiza en las próximas secciones, algunos resultados duraderos de este proceso han sido un alto nivel de concentración económica y un amplio predominio del capital extranjero sobre los resortes de acumulación más importantes del país.

19. El particular régimen automotriz instaurado en la década de 1990 en la Argentina favoreció la producción local de las terminales, pero a su vez les permitió importar buena parte de los componentes de los vehículos, de allí que no resulte casual que, por ejemplo, el peso de las importaciones sobre el consumo aparente en la fabricación de automotores pasó de casi el 22% en 1993 al 57% en 2012. De esta manera, las terminales automotrices pasaron a convertirse en armadurías con una muy baja integración de la producción a nivel local, especialmente en los componentes con mayor densidad tecnológica (motores, tableros electrónicos, sistemas de inyección electrónica, etc.). Al respecto, consúltese Arza y López (2008), Azpiazu y Schorr (2010b), Castells y Schorr (2013) y González y Manzanelli (2012). Si bien la importancia de las exportaciones en el sector ha ido incrementándose a lo largo de las últimas dos décadas –pasando de menos del 10% de la producción en 1993 a cerca del 58% en 2012–, la mayoría de ellas tiene como destino el mercado brasileño, ámbito del cual también proviene una proporción determinante de las importaciones. Los datos sobre la dinámica comercial externa del segmento terminal fueron tomados de <http://www.industria.gob.ar/cep/informes-y-estadisticas/industriales/> (consultado el 4/1/2014).

4. La concentración económica entre la convertibilidad y la posconvertibilidad

Como se mencionó, las reformas estructurales, entre ellas las privatizaciones y la apertura económica, condujeron a un intenso proceso de centralización del capital durante la vigencia de la convertibilidad. Sin embargo, el colapso de tal esquema económico no supuso un freno a este proceso sino que, por el contrario, se elevó a un nuevo estadio. Ello se visualiza a partir de ponderar la importancia que adquieren las 500 empresas de mayor envergadura del país a partir del año 2002. Sólo para dar una idea de la magnitud del fenómeno, en 2012 el valor agregado generado por este conjunto de firmas sobre el total del país alcanzó el 21,6%, nivel que llega al 33,6% si consideramos únicamente los sectores de actividad en los cuales efectivamente intervienen dichas compañías²⁰.

Los datos aportados por el Gráfico N° 1 permiten corroborar que en la posconvertibilidad se ha asistido a un importante salto de nivel en materia de concentración económica global en la Argentina: la participación de la elite empresaria en el Producto Interno Bruto total pasó de un promedio del 14,3% bajo la vigencia del régimen de caja de conversión fija (datos correspondientes al período 1993-2001) a una gravitación media del 21,5% en la etapa 2002-2012. En cuanto a la dinámica de la concentración

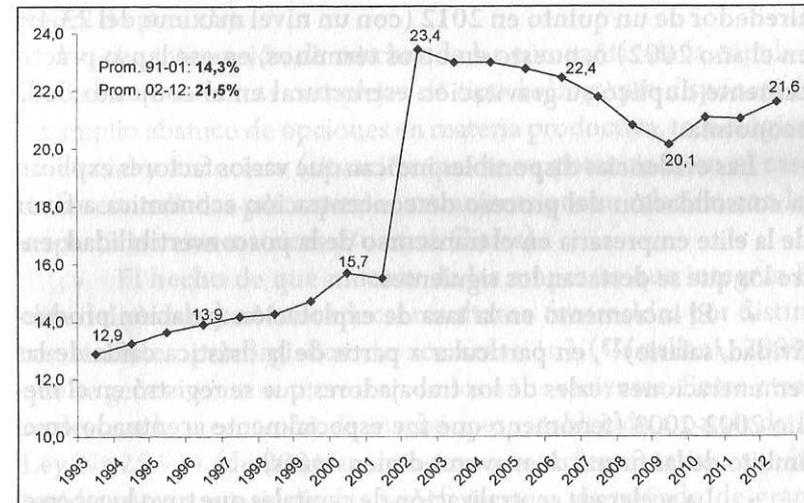
20. Existen diferentes metodologías para estimar la concentración de la actividad económica y su evolución temporal (una sistematización de estas, y de sus potencialidades y limitaciones se encuentra en Azpiazu, 2011 y Schorr, 2004). En este trabajo se utiliza el indicador de “concentración económica global”, el cual surge de ponderar la participación de las empresas de mayor facturación del país (200 o 500 según la información disponible) en algunas de las principales variables económicas (como el PIB o las exportaciones totales). Se trata de una aproximación analítica interesante en la medida en que arroja diversos elementos de juicio para evaluar y caracterizar las tendencias a la concentración económica en un período determinado (Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011).

económica global, cabe destacar que se manifestó una expansión casi sistemática entre 1993 y 2001, un incremento sumamente pronunciado en el crítico 2002²¹, y una retracción del indicador respecto de ese pico extremo en los años subsiguientes, pero afianzándose en un estadio muy superior al de la convertibilidad (a tal punto que en 2012 el coeficiente fue 5,9 puntos porcentuales más elevado que en 2000, cuando se alcanzó el punto máximo de la convertibilidad)²².

21. La implosión del esquema convertible a inicios de 2002 fue sumamente traumática y regresiva. Los bruscos e intensos cambios en la estructura de precios relativos de la economía, incluyendo sobre todo el tipo de cambio y los ingresos de los asalariados, devinieron en una profunda crisis económica (caída superior al 10% en el nivel de actividad), convulsionados reajustes en los senderos de los diferentes sectores económicos, y una pronunciada retracción de los salarios reales (superior al 30%) y de la participación de los trabajadores en el ingreso de aproximadamente 7 puntos porcentuales (Cantamutto y Wainer, 2013 y López, 2013). En cuanto a sus implicancias sobre la concentración económica, resultan esclarecedoras las observaciones de Kalecki (1977): “el grado de monopolio tiende a elevarse durante la depresión de la actividad económica general, y a volver a disminuir durante el período de auge”. La corta gestión gubernamental de Duhalde fue determinante no sólo porque le dio el “tiro de gracia” a la convertibilidad, sino también porque, sobre esa base, motorizó diversas, cuantiosas y, en muchos sentidos, “estratégicas” transferencias de ingresos a distintas fracciones del capital concentrado interno, como la pesificación asimétrica y las compensaciones al sistema bancario, entre las más relevantes (Basualdo, Lozano y Schorr, 2002 y Cobe, 2009).

22. Como muchas de las firmas integrantes de la cúpula son controladas por grupos económicos o conglomerados empresarios de capital nacional y extranjero, el nivel de concentración económica global que se presenta en el Gráfico N° 1 está subestimando el grado de oligopolización real de la economía doméstica. En tal sentido, vale el ejemplo del *holding* Techint, que a comienzos del decenio de 2010 tenía participación accionaria en las siguientes compañías del panel de las de mayores ventas del país: Siderar, Siderca, Tecpetrol y Techint. Lo propio ocurría con el grupo brasileño Petrobras en Compañía Mega, Petrobras Argentina, Petrolera Entre Lomas, Refinor y Transportadora de Gas del Sur.

Gráfico N° 1. Argentina. Evolución de la concentración económica global (valor agregado de la cúpula empresaria*/PIB total), 1993-2012 (en porcentajes)



* Se trata de las 500 empresas de mayor facturación del país del sector no financiero.
Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC.

Incluso dentro del elenco privilegiado de las 500 empresas de mayor facturación el nivel de concentración es elevado: en 2012 las 100 firmas más grandes explicaban el 66,3% del total del valor agregado del conjunto de la elite, en tanto sólo las 50 más grandes (el 10% del total) explicaban más de la mitad (51,3%). En este sentido, mientras que entre 2005 y 2012 las 500 firmas que integran esta cúpula empresaria relevada por el INDEC representaban en promedio el 21,3% del PIB, las 100 más grandes alcanzaron cerca del 15% de este, en tanto las 50 con mayores ventas explicaron por sí solas casi el 12% del total de lo producido en el país en dicho período.

Si se analiza lo ocurrido desde un extremo temporal a otro, se observa que la cúpula de las 500 firmas más grandes del sector no financiero de la Argentina pasó de explicar poco más de una décima parte del Producto Bruto de la Argentina en 1993 a alrededor de un quinto en 2012 (con un nivel máximo del 23,4% en el año 2002) o, puesto en otros términos, en ese lapso prácticamente duplicó su gravitación estructural en el conjunto de la economía.

Las evidencias disponibles indican que varios factores explican la consolidación del proceso de concentración económica a favor de la elite empresaria en el transcurso de la posconvertibilidad, entre los que se destacan los siguientes:

- El incremento en la tasa de explotación (relación productividad/salario)²³, en particular a partir de la drástica caída de las remuneraciones reales de los trabajadores que se registró en el bienio 2002-2003 (fenómeno que fue especialmente acentuado en el ámbito de las firmas de mayores dimensiones).
- La acelerada centralización de capitales que tuvo lugar en el marco de la crisis terminal y el abandono del esquema convertible que, como era previsible, favoreció a los segmentos empresarios de mayor poderío económico.
- La posibilidad de muchas corporaciones líderes –a favor de su poder de mercado en una diversidad de ámbitos productivos centrales para el funcionamiento del conjunto de la econo-

23. La productividad es el valor agregado generado, en promedio, por cada trabajador (cociente entre el valor agregado total y los ocupados), y los salarios medios surgen de dividir la masa salarial total por la cantidad de asalariados (cociente entre las remuneraciones al conjunto de los trabajadores y los ocupados). En consecuencia, la relación productividad/salarios medios (o, en otras palabras, cuánto valor genera cada trabajador versus cuánto le cuesta al capitalista ese asalariado), constituye un indicador aproximado de la tasa de explotación (cuánto del valor producido por los trabajadores es apropiado por los propietarios bajo la forma de plusvalor). Sobre estos temas, se sugiere consultar los aportes de Graña (2013) y Kennedy (2014).

mía nacional, así como de diferentes acciones y omisiones estatales– de captar excedente de manera diferencial (por ejemplo, a partir de la imposición de condiciones económicas y financieras a sus proveedores y/o, en numerosos casos, de la fijación oligopólica de precios).

- La integración de muchas de las compañías de la cúpula a unidades económicas complejas de tipo *holding* que disponen de un amplio abanico de opciones en materia productiva, tecnológica, comercial y financiera (situación que se ve potenciada en el caso de las controladas por capitales extranjeros por su relación con las respectivas casas matrices y/u otras filiales).
- El hecho de que muchas de las empresas que integran la elite del poder económico local resultaron favorecidas por distintos “ámbitos privilegiados de acumulación” (Castellani, 2009) que se generaron o se recrearon en los años recientes. Entre otros se destaca la promoción de inversiones establecida a partir de la Ley N° 25.924 (de 2004) y de normas complementarias, que ha tenido entre sus principales beneficiarios a un puñado de grandes firmas de las ramas manufactureras predominantes (procesamiento de soja y otras agroindustrias, acero y aluminio, derivados del petróleo y el segmento terminal del rubro automotor). También sobresale el mantenimiento, con ligeros retoques, del régimen preferencial para la industria automotriz (para beneplácito de las transnacionales que controlan la actividad en el ámbito subregional y terminan imponiendo sus estrategias en la propia formulación de las políticas públicas), y la prórroga de los plazos de vigencia de los beneficios promocionales para las radicaciones industriales en Catamarca, La Rioja, San Juan, San Luis y Tierra del Fuego. Por último, hay una amplia gama de subvenciones estatales a diversas actividades económicas vinculadas a los grandes capitales (como, por caso, los subsidios de tasa de interés en el Programa de Financiamiento Productivo del Bicentenario y a las compañías prestatarias de diferentes servicios públicos, o los

contratos de obra pública), así como el mantenimiento, cuando no la ampliación de privilegios desmedidos para las grandes compañías petroleras y, fundamentalmente, mineras.

- La escasa preocupación por el ejercicio efectivo del “poder de policía” gubernamental en lo atinente al control de fusiones y adquisiciones, y ante al ejercicio de prácticas desleales o anticompetitivas (Ley N° 25.156).

- La inserción de numerosas firmas líderes en los sectores de actividad más favorecidos por la reorientación del esquema económico a partir de la salida de la convertibilidad (petróleo, minería, varios *commodities* procedentes de las industrias alimenticia, metálica básica y química, y la armaduría automotriz y de electrónica de consumo), así como en varios ramos terciarios que se beneficiaron con el importante “efecto riqueza” que trajo aparejado el crecimiento económico que tuvo lugar en los últimos años (telefonía móvil, televisión por cable, medicina prepaga, cadenas de supermercados, venta de electrodomésticos, etc.).

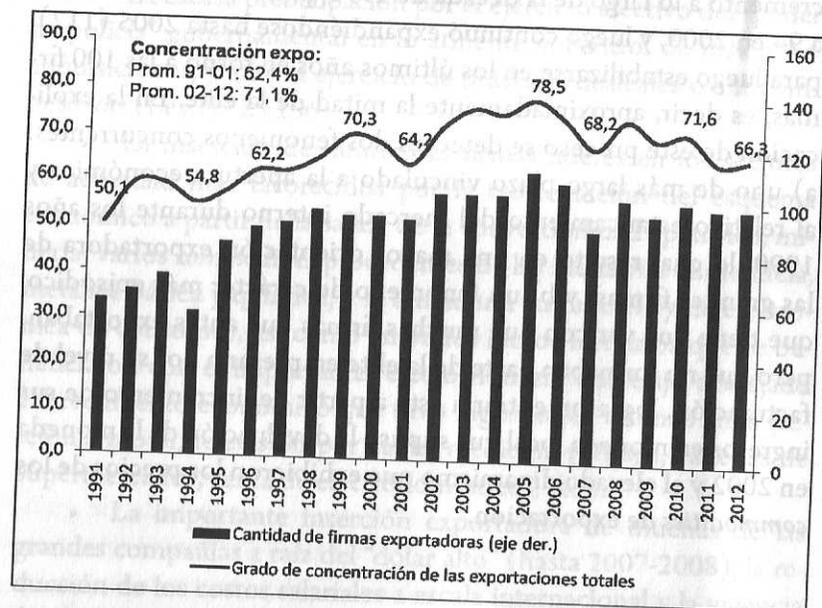
- La importante inserción exportadora de muchas de las grandes compañías a raíz del “dólar alto” (hasta 2007-2008), la reducción de los costos salariales a escala internacional y la vigencia de términos de intercambio favorables.

Respecto de este último punto, de los datos suministrados por el Gráfico N° 2, se desprende que, más allá de las oscilaciones coyunturales que se verificaron, en la posconvertibilidad se incrementó en 8,7 puntos porcentuales la muy holgada participación promedio de las 200 empresas más grandes en las exportaciones totales del país²⁴. En realidad, el nivel de concentración de las

24. Del gráfico de referencia se infiere que luego del importante crecimiento registrado en 2002 en la concentración de las exportaciones totales en torno a las empresas de la cúpula, se pueden reconocer dos etapas. Hasta 2005 se verificó una tendencia al incremento del indicador, mientras que a partir de dicho año su desenvolvimiento fue contractivo (pero ubicándose, casi sin excepciones, por encima de los registros elevados correspondientes a la década de 1990).

ventas externas es mucho más alto si se tiene en cuenta que sólo una parte de las empresas que integran esta cúpula empresaria realizaron exportaciones. El número de firmas exportadoras se incrementó a lo largo de la década de 1990, pasando de 60 en 1991 a 94 en 2000, y luego continuó expandiéndose hasta 2005 (112), para luego estabilizarse en los últimos años en torno a las 100 firmas, es decir, aproximadamente la mitad de la elite. En la explicación de este proceso se detectan dos fenómenos concurrentes: a) uno de más largo plazo vinculado a la apertura económica y al relativo estancamiento del mercado interno durante los años 1990, lo cual resultó en una mayor orientación exportadora de las grandes firmas; y b) un fenómeno de carácter más episódico, que tiene que ver con que muchas firmas que antes exportaban, pero que no formaban parte de la elite empresaria por su nivel de facturación, lograron entrar a esta a partir del incremento de sus ingresos en moneda local que supuso la devaluación de la moneda en 2002 y el elevado dinamismo que exhibieron los precios de los *commodities* de exportación.

Gráfico N° 2. Argentina. Evolución del grado de concentración de las exportaciones (ventas externas de la cúpula empresaria*/exportaciones totales del país) y cantidad de firmas exportadoras**, 1991-2012*** (en porcentajes y valores absolutos)



* Se trata de las 200 empresas de mayores ventas anuales del país (no incluye a las firmas del sector financiero y el agropecuario, salvo las abocadas a la comercialización de granos).

** Se trata de aquellas firmas que registraron exportaciones superiores a 10 millones de dólares en el año correspondiente.

*** Los datos correspondientes al año 2012 son provisorios.

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

De esta manera, el incremento de las ventas externas de la cúpula que integran las 200 firmas con mayores ventas y su concentración se deben tanto a una mayor cantidad de empresas exportadoras de la elite como a un incremento en las cantidades y los valores

exportados por las compañías. Así, puede afirmarse que este núcleo acotado del poder económico doméstico se ha constituido en uno de los soportes fundamentales de la considerable expansión exportadora que experimentó el país en los últimos años; fenómeno que ha asumido un rol decisivo en su creciente significación en la producción agregada y en su aporte al superávit comercial.

Con referencia a estas cuestiones, en el Cuadro N° 1 se puede visualizar la evolución de la balanza comercial de la Argentina, la de los diferentes estamentos de la cúpula empresaria y la correspondiente al "resto de la economía" para el período comprendido entre 2001 y 2012.

Cuadro N° 1. Argentina. Evolución del saldo comercial de la cúpula empresaria* (de las primeras 50, las segundas 50 y las segundas 100), del total del país y del resto de la economía, 2001-2012** (en millones de dólares)

	Total país (1)	Cúpula empresaria (2)	Primeras 50	Segundas 50	Segundas 100	Resto de la economía (1) - (2)
2001	6.223	10.712	7.880	2.141	691	-4.488
2002	16.661	14.915	12.024	1.678	1.213	1.746
2003	16.088	17.784	15.675	1.092	1.017	-1.696
2004	12.130	16.546	14.232	1.814	501	-4.416
2005	11.700	18.983	16.935	1.588	459	-7.283
2006	12.393	20.703	17.317	3.372	14	-8.310
2007	11.273	22.296	21.123	3.081	-1.909	-11.023
2008	12.557	33.779	27.714	5.019	1.047	-21.222
2009	16.886	27.111	22.500	2.991	1.619	-10.225
2010	11.632	31.734	29.458	811	1.465	-20.102
2011	10.013	31.956	32.290	1.003	-1.337	-21.943
2012	12.419	29.738	27.686	880	1.172	-17.319

* Se trata de las 200 empresas de mayores ventas anuales del país (no incluye a las firmas del sector financiero y el agropecuario, salvo las abocadas a la comercialización de granos).

** Los datos correspondientes al año 2012 son provisorios.

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

Desde esta perspectiva se corrobora que en la posconvertibilidad la elite registró saldos comerciales fuertemente superavitarios, mientras que el “resto de la economía” operó con déficit pronunciados. Por ejemplo, en 2012 la cúpula empresaria tuvo un saldo positivo de comercio exterior que orilló los 30.000 millones de dólares, mientras que el desbalance del “resto de la economía” superó los 17.000 millones de dólares.

Además de la consolidación de un ostensible poder de veto en manos de las firmas líderes, tales heterogeneidades sugieren que el perfil estructural y de especialización de muchas de ellas contrasta marcadamente con el de los restantes segmentos empresariales, que en su mayoría presentan una debilidad manifiesta. Entre otras cosas, ésta se asocia a las propias características de la reestructuración económico-industrial del período 1976-2001, a ciertos sesgos del planteo económico desplegado en los últimos años y, adicionalmente, al hecho de que estos actores desarrollan sus actividades en rubros mucho más expuestos a la competencia de productos importados, y presentan diversas dificultades estructurales para sustituir insumos y bienes de capital importados por similares de origen doméstico y/o para exportar. En dicho escenario, deben hacer frente a variados, complejos y, por lo general, adversos “factores de contexto interno” (institucionales, normativos, financieros, etc.) en entornos de apertura económica como los que caracterizan a la actual fase del capitalismo a escala global.

De la información proporcionada por el cuadro de referencia, también surge la existencia de discrepancias dentro de la propia cúpula empresaria y, en ese marco, sobresale el lugar determinante que en el exitoso desempeño comercial externo agregado le corresponde al “núcleo duro” conformado por las 50 firmas de mayor envergadura: en 2012 el excedente comercial de este subconjunto de corporaciones líderes representó aproximadamente el 93% del superávit del conjunto de la cúpula. Entre

otros factores, la vigencia de un “dólar alto” (hasta 2007-2008) y la presencia de un escenario mundial favorable (por demanda y precios) indujeron a que ese selecto grupo de capitales oligopólicos se fortaleciera, en muchos casos, como sólidas plataformas exportadoras. Vale la pena acotar que el destacado desempeño comercial externo del “núcleo duro” de la cúpula en 2012 es explicado, en lo sustantivo, por un puñado de empresas vinculadas con el procesamiento y/o la comercialización de materias primas agropecuarias (Cargill, Bunge, Louis Dreyfus, Aceitera General Deheza, Vicentín, Molinos Río de la Plata, Nidera y Noble), el sector hidrocarburífero (Pan American Energy), la minería metalífera (Minera Argentina Gold), la industria automotriz (Toyota) y la producción siderúrgica (Siderca)²⁵.

En definitiva, el amplio predominio de las grandes firmas en las exportaciones del país (y su rol decisivo en el sostenimiento del que fue uno de los “pilares del modelo”: el superávit comercial y de cuenta corriente) no está escindido del proceso de concentración económica global, el cual encuentra su origen en el intenso proceso de fusiones y adquisiciones que se manifestó tras las reformas estructurales de comienzos de la década de 1990 y que se consolidó durante la posconvertibilidad²⁶. Dado que la amplia mayoría de los adquirentes fue de origen foráneo, la concentración/centralización que vivió la economía argentina en las dos

25. Los abultados superávit comerciales de estas firmas, afincados en coeficientes de exportación sumamente elevados (todos superiores al 50% y con varios casos que exceden el 85%), contrastan con los déficit que tuvieron otras compañías que integran el grupo selecto de las 50 de mayores ventas del país, como varias automotrices (Renault, Peugeot-Citroën, Mercedes Benz y General Motors), la estatal energética Enarsa y Siderar (fabricación de acero y derivados).

26. Estos capitales concentrados resultaron ampliamente favorecidos no sólo en materia estructural, sino también por las intensas transferencias intersectoriales del ingreso que tuvieron lugar tras la “salida devaluatoria” de la convertibilidad, dado el comportamiento de los precios relativos en la economía y dentro del sector industrial (CIPIBIC, 2013a; Manzanelli y Schorr, 2013; Schorr, Manzanelli y Basualdo, 2012, y Wainer, 2011).

últimas décadas se encuentra estrechamente asociada a la extranjerización, motivo por el cual ambos fenómenos deben ser analizados como parte de un mismo proceso.

5. La continuidad de la extranjerización en la posconvertibilidad

Como se mencionó, fue recién en la década de 1990 –con el mismo andamiaje normativo que el establecido bajo la última dictadura militar pero articulado con variados factores domésticos de atracción– cuando la intensidad y el ritmo de las inversiones foráneas configuraron un nuevo estadio en el proceso de extranjerización de la economía argentina. Así fue como, tras el agotamiento del programa de privatizaciones (en el que el capital extranjero tuvo un rol destacado en alianza con los principales grupos económicos locales), en la segunda mitad del decenio se asistió a una marcada desnacionalización del entramado empresarial, que se manifestó en prácticamente la totalidad de los sectores de actividad.

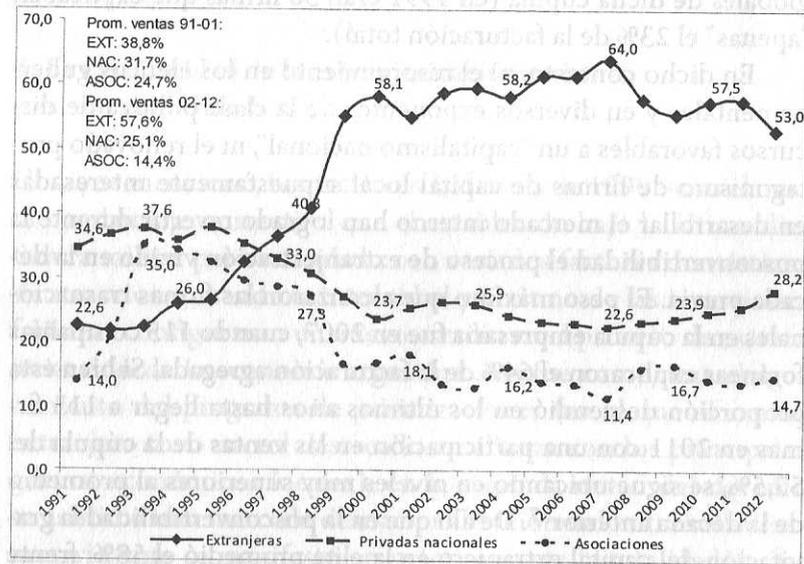
A diferencia de otras etapas históricas, como en la segunda sustitución de importaciones, la creciente injerencia del capital extranjero en el marco de las políticas del neoliberalismo no trajo aparejados aportes relevantes en materia de expansión del acervo de capital, ni mucho menos una redefinición del perfil de especialización productivo-industrial, ni “efecto derrame” alguno. Tal como se señaló, la IED se orientó, en cambio, a la adquisición total o parcial de empresas y conglomerados de origen nacional (centralización del capital). Como resultado de estos procesos, a comienzos de este siglo el capital extranjero ocupaba un lugar protagónico en la dinámica de acumulación doméstica (con su consecuente gravitación en la definición de variables de ostensible significación económica y social), así como en el interior del

bloque de poder económico. En el año 2001 del panel de las 200 corporaciones más grandes del país un total de 92 empresas eran extranjeras y, en conjunto, daban cuenta del 55% de las ventas globales de dicha cúpula (en 1991 eran 56 firmas que explicaban “apenas” el 23% de la facturación total).

En dicho contexto, ni el resurgimiento en los elencos gubernamentales y en diversos exponentes de la clase política de discursos favorables a un “capitalismo nacional”, ni el renovado protagonismo de firmas de capital local supuestamente interesadas en desarrollar el mercado interno han logrado revertir durante la posconvertibilidad el proceso de extranjerización vivido en la década previa. El peso máximo que alcanzaron las firmas transnacionales en la cúpula empresaria fue en 2007, cuando 115 compañías foráneas explicaron el 64% de la facturación agregada. Si bien esta proporción descendió en los últimos años hasta llegar a 113 firmas en 2011 con una participación en las ventas de la cúpula del 57,5%, se sigue ubicando en niveles muy superiores al promedio de la década anterior²⁷. De allí que en la posconvertibilidad la gravitación del capital extranjero en la elite promedió el 58%, frente a registros medios cercanos al 39% durante la vigencia del patrón convertible (Gráfico N° 3).

27. Las evidencias presentadas indican que en 2012 la participación de las firmas extranjeras en la facturación de la cúpula descendió al 53% (109 firmas), aunque no puede soslayarse que al momento de redacción de este libro se trataba de datos provisionales.

Gráfico N° 3. Argentina. Participación de las distintas tipologías de firmas según origen del capital* en las ventas totales de la cúpula empresaria**, 1991-2012*** (en porcentajes)



* Mientras que la definición de "extranjeras" (EXT) o "nacionales" (NAC) responde al origen del capital ampliamente mayoritario y controlante de las firmas, las asociaciones (ASOC) son aquellas en las que el control es compartido por distintos tipos de capitales (ninguno de los cuales posee menos de un tercio del paquete accionario de la compañía). Las diferencias que puedan observarse entre la suma de las distintas categorías y el total (100%) se deben a la exclusión de las empresas estatales.

** Se trata de las 200 empresas de mayores ventas anuales del país (no incluye a las firmas del sector financiero y el agropecuario, salvo las abocadas a la comercialización de granos).

*** Los datos correspondientes al año 2012 son provisorios.

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

Cabe señalar que buena parte del repentino incremento que se observa en la participación en las ventas de la cúpula de las empresas transnacionales en 1999 se debió a la transferencia de la mayoría accionaria de la empresa más grande del país, Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), que tras su privatización en 1993 se había convertido en una asociación entre capitales de origen nacional y extranjero²⁸. En inverso sentido operó el ingreso de nuevos accionistas locales a la firma en 2008 (grupo Petersen), en tanto derivó en una reducción en la participación de las compañías foráneas en la facturación de la elite y, por el contrario, un incremento en las asociaciones²⁹.

A partir de 2003 hubo numerosas ventas de capitalistas locales a extranjeros (muchos de ellos de origen brasileño)³⁰ y se afianzó el predominio de las compañías foráneas, pero la enajenación del

28. Tras su privatización en 1993, YPF pasó a ser una asociación ya que la mayor parte de la empresa fue adquirida por accionistas extranjeros y privados nacionales, mientras que el Estado retuvo un porcentaje minoritario (20%), incluyendo una "acción de oro" (de la que nunca se desprendió). En 1999 la española Repsol, que tenía la mayor cantidad de acciones de YPF, terminó comprando la casi totalidad del paquete accionario (97,5%), accediendo de esta manera al control total de la firma (Barrera, en prensa y Barrera, Sabbatella y Serrani, 2012).

29. La renacionalización parcial de YPF que tuvo lugar en 2012 implicó un cambio importante en la estrategia de la empresa pero no modificó su tipo de propiedad, ya que si bien el Estado pasó a controlar la compañía con la expropiación del 51% de las acciones que estaban en poder de Repsol, la firma transnacional se quedó con el 6,4% de las acciones, en tanto otros accionistas locales y extranjeros retuvieron el 42,6% restante.

30. A modo de ejemplo sobre la activa participación de inversores brasileños en los cambios de manos de grandes firmas durante la posconvertibilidad, se pueden citar los casos de Petrobras (adquirió Pecom Energía), Ambev (Cervecería Quilmes), Gerdaul (Acindar), Camargo Correa (Loma Negra y Alpargatas Textil), JBS Friboi (Swift Armour, Cepa y Colcar), Mafrig (AB&P, Estancias del Sur, Best Beef y Quickfood) y Bom Retiro (Curtiembre Yoma). Se trata de capitales que, en muchos casos, contaron con el estratégico apoyo financiero del Banco Nacional de Desarrollo Económico e Social (BNDES) a través de líneas crediticias preferenciales orientadas a la "internacionalización de las empresas brasileñas". En Bianco, Moldovan y Porta (2008) se realiza un análisis del proceso de internacionalización de compañías brasileñas hacia la Argentina.

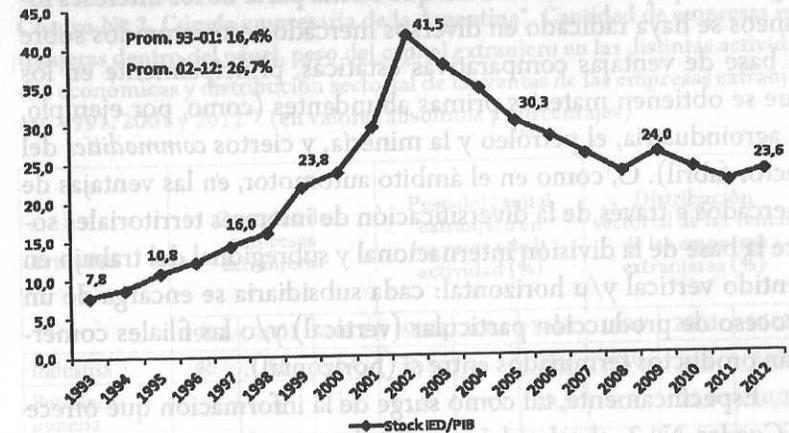
núcleo del poder económico local no mostró el mismo vertiginoso ritmo ascendente que tuvo en el decurso de los años 1990 y durante la crisis del “modelo de la convertibilidad” (especialmente en 2002). Al respecto, es interesante reparar en algunos factores que contrarrestaron o atenuaron la expansión de la IED en la posconvertibilidad: a) en el marco del elevadísimo grado de extranjerización global con el que el país ingresó al siglo XXI, en la década pasada se verificaron varias operaciones de compra-venta de empresas entre actores extranjeros (se trata de transacciones que no se computan en las estimaciones habituales de IED); b) el relativamente débil aporte de las compañías transnacionales a la formación de capital en un período en el que operaron con altas tasas de ganancia y privilegiaron una estrategia de maximización de la remisión de utilidades al exterior (conducta avalada por acciones y omisiones estatales en diversos frentes hasta la irrupción de serios problemas en la balanza de pagos a comienzos de la década de 2010); y c) el capital nacional recuperó o ganó terreno en espacios de acumulación que hasta entonces contaban con una importante presencia foránea, en su mayoría en sectores que se encuentran al abrigo de la competencia capitalista por estar regulados públicamente (por ejemplo, en algunos rubros específicos ligados a la prestación de servicios públicos, juegos de azar, obra pública, medios de comunicación, etc.)³¹.

Una aproximación alternativa consta en el Gráfico N° 4 y permite corroborar que en 2012 el peso relativo del *stock* de inversión extranjera directa en el PIB (cercano al 24% medido en dólares corrientes) se encontraba en un valor similar al del año 2000, pero con un nivel de actividad que era el 67% más elevado. La relación entre el *stock* de IED y el PIB da una idea más precisa del grado de extranjerización global de la economía ya que no se circunscribe únicamente a la cúpula empresaria. Al analizar este indicador se ob-

31. Tal como se analiza en el Capítulo 2, fue en este tipo de sectores (nichos protegidos) en los que en la última década pudo expandirse con sumo dinamismo una “nueva” fracción de la gran burguesía local.

serva, de manera similar a lo ocurrido dentro de la elite empresaria, que luego de pasar del 7,8% al 29,6% entre 1992 y 2001, alcanza su punto máximo en 2002 (41,5%) para luego comenzar a descender pero siempre manteniéndose por encima del promedio de la década anterior. Así, mientras que en 1993-2001 la participación de los capitales extranjeros en la economía fue en promedio del 16,4%, en 2002-2012 fue del orden del 26,7% (en un contexto en el que, vale enfatizar, el PIB experimentó un crecimiento muy considerable).

Gráfico N° 4. Argentina. Participación del stock de Inversión Extranjera Directa en el PIB, 1993-2012 (en porcentajes)



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

A diferencia de la etapa “desarrollista”, cuando la IED se concentraba en las nuevas ramas industriales que se quería impulsar, en las últimas dos décadas el predominio del capital extranjero se manifiesta en casi todos los sectores de la economía, sobre todo en aquellos ya consolidados. En particular, en la etapa reciente se destaca la presencia de corporaciones transnacionales en aquellas actividades

que cuentan con ventajas comparativas naturales o "institucionales" de privilegio. Al respecto, vale recuperar los tres factores que, a juicio de Dunning (1976), inciden en la exportación de capitales: a) la explotación de ventajas de mercados a través de la diversificación de intereses territoriales; b) la búsqueda por obtener materias primas destinadas a sus industrias; y c) la explotación de ventajas comparativas que se tengan o que se hayan adquirido por la propiedad de diferentes tipos de recursos y, por lo tanto, en la producción y/o distribución de ciertos tipos de producto.

En lo que atañe a las modalidades de implantación del capital extranjero en la cúpula empresaria local, todos estos factores han jugado un papel central. De allí que buena parte de los intereses foráneos se haya radicado en diversos mercados estructurados sobre la base de ventajas comparativas estáticas, principalmente en los que se obtienen materias primas abundantes (como, por ejemplo, la agroindustria, el petróleo y la minería, y ciertos *commodities* del sector fabril). O, como en el ámbito automotor, en las ventajas de mercados a través de la diversificación de intereses territoriales sobre la base de la división internacional y subregional del trabajo en sentido vertical y/u horizontal: cada subsidiaria se encarga de un proceso de producción particular (vertical) y/o las filiales comercian productos terminados entre sí (horizontal).

Específicamente, tal como surge de la información que ofrece el Cuadro N° 2, al cabo del proceso de extranjerización que tuvo lugar a partir de la convertibilidad, en 2012 las compañías transnacionales de la elite empresaria tenían una considerable inserción sectorial en la industria manufacturera: 64 firmas sobre un total de 109, que explicaban el 62,1% de la facturación agregada de las empresas extranjeras que integraban la elite en dicho año. Principalmente, se encuentran orientadas a la producción agroalimenticia (como es el caso de Louis Dreyfus, Bunge, Kraft Foods, Cargill, Quickfood, Nestlé, Coca-Cola, Cervercería Quilmes, Oleaginosa Moreno, etc.), la industria química (Bayer, Dow, Dupont, Procter

& Gamble, Syngenta, Solvay Indupa, Monsanto, etc.) y a la privilegiada armadura automotriz (General Motors, Toyota, Volkswagen, Renault, Peugeot-Citroën, Mercedes Benz, etc.). Asimismo, no se puede soslayar que en otros rubros de la actividad económica la presencia transnacional también es significativa: por ejemplo, en el comercio (Carrefour, Nidera, ADM, Wal Mart, Jumbo, A. Toepfer, Noble, Cencosud, Makro, Grupo Casino, etc.), en los servicios (Movistar, Claro, Telefónica de Argentina, IBM, Nextel, Direct TV, AES Alicurá, Codere, etc.) y en las actividades petroleras y mineras (Petrobras, Chevron, San Antonio, Total Austral, Minera Alumbreira, Minera Argentina Gold, Cerro Vanguardia).

Cuadro N° 2. Cúpula empresaria de la Argentina*. Cantidad de empresas extranjeras dentro del panel, peso del capital extranjero en las distintas actividades económicas y distribución sectorial de las ventas de las empresas extranjeras, 1991, 2001 y 2012** (en valores absolutos y porcentajes)

Actividad	Cantidad de empresas extranjeras			Peso del capital extranjero en las ventas de la actividad (%)			Distribución sectorial de las ventas de las empresas extranjeras (%)		
	1991	2001	2012	1991	2001	2012	1991	2001	2012
Industria	46	51	64	38,5	57,5	64,9	86,0	43,7	62,1
Petróleo y minería	2	8	14	3,8	87,6	33,5	2,8	22,0	10,2
Servicios	2	13	17	2,2	37,1	42,3	2,3	15,6	13,9
Comercio	5	19	13	24,2	52,6	48,5	8,3	18,1	12,9
Construcción	1	1	1	11,4	13,4	30,5	0,7	0,5	0,9
Total	56	92	109	22,7	55,0	53,0	100,0	100,0	100,0

* Se trata de las 200 empresas de mayores ventas anuales del país (no incluye a las firmas del sector financiero y el agropecuario, salvo las abocadas a la comercialización de granos).

** Los datos correspondientes al año 2012 son provisorios.

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

Los importantes cambios que registró la participación extranjera en el rubro “petróleo y minería” se deben, en buena medida, a los mencionados procesos de privatización y renacionalización parcial de YPF. Mientras que su privatización determinó un incremento exponencial en la participación de las firmas extranjeras en el sector, su renacionalización parcial determinó un brusco retroceso aunque, no obstante, en 2012 la participación de las compañías foráneas en el sector fue diez veces mayor que en 1991³².

La creciente concentración de los sectores en los que los capitales extranjeros se han venido radicando ha tenido efectos directos sobre el perfil productivo del país y el patrón de inserción externo. Al respecto, de acuerdo a estimaciones oficiales, entre 2004 y 2011 tan sólo seis rubros aportaron más de la mitad del crecimiento del *stock* de IED: minería (11,0%), industria automotriz (10,0%), comunicaciones (9,0%), industria química, caucho y plástico (8,0%), petróleo (7,5%) y el sector privado financiero (7,5%).

De este modo, la estructura de distribución del *stock* de IED en la posconvertibilidad se ha acentuado en sectores vinculados, en buena medida, al procesamiento de recursos naturales y a la armadura automotriz, actividades que se han visto fuertemente favorecidas con las modificaciones en el *set* de precios relativos y en la fase expansiva luego de la devaluación de 2002 (Cuadro N° 3)³³.

32. La mayor parte del notable incremento de la participación del capital extranjero en el rubro “petróleo y minería”, más allá de la privatización de YPF, se debió a la puesta en marcha de numerosos emprendimientos de megaminería, todos ellos a cargo de empresas transnacionales. Un análisis de la dinámica en los años recientes de los sectores hidrocarburífero y minero se puede encontrar, respectivamente, en Barrera (2013) y Basualdo (2013).

33. Asimismo, como surge del cuadro de referencia, entre los sectores con mayor *stock* de IED también tienen una ponderación relevante varios vinculados a las privatizaciones y la desregulación económica de la década de 1990: comunicaciones, finanzas, comercio, electricidad, gas y transporte.

Cuadro N° 3. Argentina. Distribución del stock de Inversión Extranjera Directa según sector de actividad, 2004-2011 (en porcentajes)

Sector de actividad	%	% acumulado
Petróleo	23,8	23,8
Industria química, caucho y plástico	9,8	33,6
Industria automotriz (terminales y autopartistas)	6,3	39,9
Comunicaciones	6,1	46,0
Alimentos, bebidas y tabaco	5,4	51,4
Metales comunes	5,2	56,6
Minería	4,5	61,1
Sector privado financiero	4,4	65,5
Comercio	4,2	69,7
Electricidad (generación, transporte, distribución)	3,4	73,1
Oleaginosas y cereales	3,0	76,1
Maquinarias y equipos	2,6	78,7
Agricultura, ganadería y otras actividades primarias	2,4	81,1
Gas (extracción, transporte, distribución)	2,0	83,1
Transporte	1,9	85,0
Resto de sectores (15)	15,0	100,0
Total	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Banco Central de la República Argentina.

Una mención especial merece el caso de la minería metalífera en la Argentina, una de las actividades que lideró el incremento del acervo de capital extranjero en la última década. Dicho liderazgo corresponde, principalmente, a la puesta en actividad de diversos yacimientos mineros operados por empresas transnacionales. Si bien el plexo normativo sectorial y, especialmente, la ley de inversiones mineras, que combina estabilidad fiscal con una “sobrea-bundancia” de exenciones impositivas, fueron aprobados en el decenio de 1990, la maduración de distintos proyectos de inversión exploratoria y el alza notable que exhibió el precio de los metales en la primera década del siglo XXI dieron lugar a la apertura

de nuevos yacimientos. Así, a la puesta en actividad de Minera Alumbrera, Cerro Vanguardia, Minera Aguilar y Minera Altiplano a fines de la convertibilidad, se sumaron en los años más recientes las explotaciones de Minera Argentina Gold, Minera Santa Cruz, Coeur Argentina, Minas Argentinas y Minera Titrón.

En definitiva, se puede afirmar que durante las dos últimas décadas se ha afianzado un grupo muy reducido de grandes capitales transnacionales en sectores que, de acuerdo con su peso y dinamismo, se han vuelto vectores determinantes del funcionamiento de la economía argentina. Esto ha contribuido, de forma decisiva, a la consolidación de un perfil de especialización productivo basado en la provisión de recursos naturales y/o la exportación de *commodities* fabriles a las economías industrializadas o en vías de industrialización en detrimento de la producción de manufacturas con mayor valor agregado y contenido tecnológico³⁴.

6. Efectos estructurales del predominio extranjero sobre el sector externo de la economía argentina

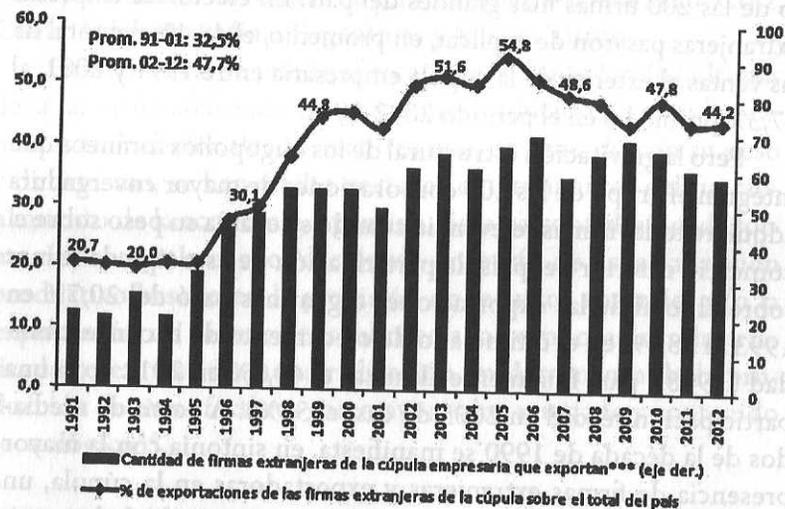
Como se vio, desde la salida de la convertibilidad, la IED ha estado mayormente orientada hacia sectores que cuentan con ventajas comparativas naturales y/o institucionales de privilegio. Teniendo

34. Como lo demuestran diferentes trabajos, tras el abandono del régimen de caja de conversión fija prácticamente no se ha modificado el perfil de especialización e inserción internacional de la Argentina. En este sentido, las exportaciones siguen estando mayormente concentradas en productos primarios y manufacturas de bajo contenido tecnológico, en tanto entre las importaciones predominan los bienes industriales de alto y mediano-alto contenido tecnológico. Desde aproximaciones teórico-metodológicas no siempre convergentes, consúltese las investigaciones de Bekerman y Dulcich (2012), Belloni y Wainer (2012), Castagnino (2006), EDI (2013), Fernández Bugna y Porta (2008), Porta, Fernández Bugna y Moldovan (2009), y Schorr y Wainer (2013).

en cuenta que muchos de estos rubros están orientados hacia los mercados externos, cabría esperar que el proceso de extranjerización también se viera reflejado en las exportaciones del conjunto de las 200 firmas más grandes del país. En efecto, las empresas extranjeras pasaron de explicar, en promedio, el 48,4% del total de las ventas al exterior de la cúpula empresaria entre 1991 y 2001, al 67,3% promedio en el período 2002-2012.

Pero la gravitación estructural de los oligopolios foráneos que integran el grupo de las 200 corporaciones de mayor envergadura adquiere todavía más relevancia cuando se evalúa su peso sobre el comercio exterior del país: la participación de este tipo de firmas sobre el total de las exportaciones argentinas pasó del 20,7% en 1993 al 38,4% en el último año de crecimiento de la convertibilidad (1998), para finalmente alcanzar el 44,2% en 2012 (con una participación récord en 2005 de casi el 55%). A partir de mediados de la década de 1990 se manifiesta, en sintonía con la mayor presencia de firmas extranjeras y exportadoras en la cúpula, un incremento considerable en la significación agregada de los capitales foráneos en el comercio exterior (Gráfico N° 5). Sin embargo, también hay que mencionar que los guarismos elevados de la etapa 2002-2012 son contemporáneos con un crecimiento muy acelerado de las exportaciones del país, que se expandieron a una tasa anual acumulativa del 12%, alentadas en buena medida por un escenario internacional sumamente favorable.

Gráfico N° 5. Argentina. Relación entre las ventas externas de las compañías extranjeras que integran la cúpula empresaria* y las exportaciones totales del país en precios corrientes, 1991-2012** (en porcentajes y valores absolutos)



* Se trata de las 200 empresas de mayores ventas anuales del país (no incluye a las firmas del sector financiero y el agropecuario, salvo las abocadas a la comercialización de granos).

** Los datos correspondientes al año 2012 son provisorios.

*** Se trata de aquellas firmas que registraron exportaciones superiores a 10 millones de dólares en el año correspondiente.

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

Este hecho merece ser destacado ya que se trata de un número acotado de corporaciones extranjeras (59 en 2012) que detentan el control sobre casi la mitad de las divisas generadas en el país por la vía exportadora. La importancia que han tenido las divisas provistas a través del comercio exterior en la suerte de la balanza de pagos dentro del esquema de acumulación que se ha venido desplegando

desde 2002 le confiere a este reducido conjunto de firmas un importante poder de veto sobre la orientación general de la política económica. Ello supone un límite bastante preciso a la autonomía relativa del Estado argentino en tanto requiere de divisas para poder sostener el proceso de crecimiento económico (sobre todo considerando los déficit pronunciados del "resto de la economía -Cuadro N° 1-), pero la generación de aquellas es patrimonio de un número reducido de actores, muchos de ellos extranjeros³⁵.

Al rol decisivo que juega el capital extranjero en la balanza comercial a partir de concentrar buena parte de las exportaciones (y las importaciones) del conjunto de la economía, debe sumarse el efecto que causa sobre las transferencias al exterior a través de la remisión de utilidades y dividendos. Tal como lo alertaran oportunamente autores como Azpiazu y Gitli (1976), Braun (1975) y Sourrouille (1976) al analizar el modelo *stop and go* durante la segunda etapa de sustitución de importaciones, el ingreso de divisas bajo la modalidad de IED puede contribuir en el corto plazo a aliviar las tensiones en el sector externo, pero en el mediano y largo plazo tiende a agravar los problemas en la medida en que las filiales de las empresas extranjeras comienzan a remitir utilidades a sus casas matrices de manera constante y a realizar transferencias al exterior por las vías más diversas (obviamente, en ausencia de políticas que apunten a contrarrestar la tendencia).

Esta problemática, insuficientemente tratada por la literatura local, ha recobrado suma importancia a partir del intenso proceso de extranjerización que sufrió la economía argentina en la década de 1990 y que se consolidó en la posconvertibilidad. Si bien durante la vigencia del régimen convertible el foco estuvo puesto, por su

35. Como se analiza en el capítulo siguiente, no puede desconocerse que dentro del capital concentrado de origen nacional conviven firmas pertenecientes a unos pocos grupos económicos con una sólida presencia exportadora estructurada, fundamentalmente, alrededor de la explotación y el procesamiento de recursos naturales, y que se desenvuelven en sectores que resultaron ampliamente beneficiados tras el abandono de la convertibilidad: Aceitera General Deheza, Aluar, Arcor, Ledesma, Molinos Río de la Plata y Siderca, entre las principales.

magnitud, en las transferencias originadas en los pagos de intereses de la deuda externa, la remisión de utilidades fue acrecentándose hasta convertirse, tras el *default* de la deuda y su posterior renegociación iniciada bajo el gobierno de Kirchner, en la principal fuente de pérdida de divisas en la cuenta corriente (a lo cual habría que adicionar otros “renglones” de la balanza de pagos como los servicios del endeudamiento externo y la fuga de capitales locales al exterior).

Más allá de las advertencias fundadas de los autores mencionados, durante la etapa “desarrollista” los efectos negativos de la remisión de utilidades no eran inmediatos, sino que se apreciaban una vez consolidadas las inversiones extranjeras, y siempre y cuando no continuara su flujo expansivo. En este sentido, cabe recordar que la mayor parte de la IED durante las décadas de 1950 y 1960 estuvo destinada a la instalación de nuevas unidades productivas o a la ampliación de existentes, por lo cual su puesta en funcionamiento a pleno y la obtención de beneficios demoraba un tiempo medianamente considerable, y los efectos negativos de la remisión de utilidades sobre la balanza de pagos no eran inmediatos. Por el contrario, la mayor parte de la IED de las últimas dos décadas tuvo como destino la compra de activos existentes, con lo cual la maduración de la inversión y la obtención de beneficios se dio en un lapso mucho más breve, lo mismo que la remisión al exterior de las ganancias.

Asimismo, si bien la reducción de los costos laborales que trajo aparejada la mega-devaluación de la moneda y la posterior reactivación económica a partir de 2003 beneficiaron al conjunto del capital, como se verá, las empresas transnacionales fueron las que obtuvieron los niveles de rentabilidad más elevados. Esta mayor rentabilidad, junto con el incremento del *stock* de IED, determinaron que las utilidades devengadas por las firmas extranjeras crecieran notablemente durante la posconvertibilidad, superando en forma amplia los registros de la década anterior: pasaron de un promedio anual de 1.832 millones de dólares en 1992-2001, a otro de 6.065 millones entre 2002-2012, con un máximo de 10.410 millones en 2011 (Cuadro N° 4).

Cuadro N° 4. Argentina. Inversión Extranjera Directa (IED), utilidades devengadas, reinversión y remisión de utilidades (en millones de dólares y porcentajes)

	IED (1)	Utilidades de la IED (2)	Reinversión de utilidades (3)	Remisión (2-3)	% remisión sobre utilidades	% remisión sobre IED
1992	4.431	1.196	857	339	28,4	7,7
1993	2.793	1.724	878	846	49,1	30,3
1994	3.635	1.928	898	1.030	53,4	28,3
1995	5.609	1.967	659	1.308	66,5	23,3
1996	6.949	1.851	398	1.453	78,5	20,9
1997	9.160	2.368	726	1.643	69,4	17,9
1998	7.291	2.380	788	1.592	66,9	21,8
1999	23.988	1.660	-144	1.804	108,7	7,5
2000	10.418	2.472	261	2.211	89,4	21,2
2001	2.166	771	-3.306	4.077	528,7	188,2
2002	2.149	120	-924	1.044	870,0	48,6
2003	1.652	1.084	-808	1.892	174,5	114,5
2004	4.125	3.148	71	3.077	97,7	74,6
2005	5.265	4.917	1.156	3.761	76,5	71,4
2006	5.537	6.577	3.108	3.469	52,7	62,7
2007	6.473	6.728	2.050	4.678	69,5	72,3
2008	9.726	7.418	396	7.022	94,7	72,2
2009	4.017	7.919	2.894	5.025	63,5	125,1
2010	7.846	9.534	3.335	6.199	65,0	79,0
2011	10.720	10.410	3.612	6.797	65,3	63,4
2012	12.284	8.863	7.845	1.018	11,5	8,3
Promedios anuales						
1992-2001	7.644	1.832	202	1.630	113,9	36,7
2002-2012	6.345	6.065	2.067	3.998	149,2	72,0

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

A su vez, los elevadísimos guarismos en materia de extranjerización de la estructura económica local determinaron que las utilidades obtenidas por los capitales transnacionales radicados en el país

adquirieran en el último período un comportamiento mucho más dinámico que la propia entrada de IED. Por un lado, evolucionan a una tasa muy superior a la de aquella y presentan niveles cada vez mayores a lo largo del tiempo, los que han logrado incluso superar los registros de IED en cuatro años de la posconvertibilidad. Por otro lado, si bien la reinversión de utilidades se incrementó considerablemente luego de la repatriación de capitales ocurrida en el trienio 2001-2003, se verifica que la mayor parte de estas se remiten al exterior. Así, siempre de acuerdo a la información suministrada por el Cuadro N° 4, se comprueba que la remisión de utilidades pasó de representar el 36,7% promedio anual de las entradas de IED en la convertibilidad al 72% durante la posconvertibilidad. De este modo, el aporte que la IED podría realizar como ahorro externo se ha visto reducido a tan solo el 28% de los flujos que ingresan del exterior, estimación que se reduce considerablemente si se toma en cuenta el drenaje de divisas que realizan las empresas por diferentes mecanismos (pago de *royalties* y honorarios, subfacturación de exportaciones, sobrefacturación de importaciones, pago de intereses a firmas relacionadas, etc.).

Por otra parte, la remisión promedio de la etapa de posconvertibilidad se incrementa significativamente de no computarse lo ocurrido en 2012, dado que si bien las utilidades siguieron siendo muy altas (8.863 millones de dólares), la remisión cayó a uno de los valores más bajos de los últimos veinte años (11,5% de las utilidades). Esta brusca retracción se debió a las restricciones que dispuso el gobierno nacional ante las crecientes dificultades en el sector externo³⁶, lo cual se plasmó en negociaciones informales con las com-

36. La desaparición del superávit en cuenta corriente y la pérdida de reservas que viene sufriendo el Banco Central desde 2011 se debieron, además de a la remisión de utilidades por parte del capital extranjero radicado en el país (en dicho año llegó a comprometer aproximadamente el 50% del superávit comercial), al creciente déficit en los sectores energético e industrial, al incremento en el monto de los vencimientos correspondientes a la deuda externa y, hasta la entrada en vigencia de las restricciones en el mercado de cambios a fines de dicho año, a una acelerada fuga de capitales al exterior. Sobre esto último, véase el Apartado 3.5 del Capítulo 2.

pañías extranjeras para que no remitan utilidades, en el incremento de las exigencias de capital a los bancos por parte del Banco Central y, sobre todo, en la implementación de severos controles a la compra de divisas (“cepo cambiario”).

Ante la imposibilidad de las filiales de remitir utilidades, se registra una suba considerable en la reinversión de estas (del 117% en 2012), lo que explica el grueso del incremento de IED en dicho año, ya que los aportes de capital fueron exigüos. Ahora bien, el hecho de que las empresas transnacionales no hayan podido remitir utilidades no significa necesariamente que esos flujos se hayan transformado en inversión productiva dentro del país. Por una parte, el Banco Central estableció limitaciones a la distribución de resultados en el sector financiero, lo que ha incrementado los resultados no asignados, que pueden convertirse en resultados distribuidos en los próximos años³⁷. Asimismo, en el sector privado no financiero el descenso en la remisión puede revertirse rápidamente en cuanto se relaje el acceso a las divisas. Por otra parte, nada garantiza que dicha reinversión haya tenido como destino la ampliación de la capacidad productiva o comercial. En este sentido, la reinversión de utilidades es calculada de manera residual al considerar la diferencia entre las utilidades y la remisión devengada, por lo cual una parte de esa inversión puede haber tenido otro destino como, por ejemplo, el atesoramiento, la compra de títulos públicos nominados en moneda extranjera³⁸ y/o el mercado paralelo de divisas (“dólar *blue*”).

37. En 2011 el Banco Central (BCRA) endureció los requisitos para que los bancos extranjeros pudieran distribuir dividendos. La normativa del BCRA dispuso un aumento en los requisitos de capital del 30% al 75% previamente para poder distribuir resultados, a lo cual se agregó luego la necesidad de no tener causas pendientes ante la Unidad de Información Financiera (UIF). De todas maneras, el notable incremento en la rentabilidad del sector les permitió a los bancos ir superando dicha meta y estar en condiciones de volver a remitir utilidades a partir de 2013.

38. En este caso las firmas podrían optar por cobrar los dólares al vencimiento del bono o bien venderlos en el exterior y así obtener dólares billete a través de la operatoria conocida como “contado con liqui”.

Entonces, más allá de la particular situación del último año considerado, la tendencia general de la remisión de utilidades ha sido creciente y se asocia con tres fenómenos principales: a) el prominente grado de extranjerización de la economía argentina; b) la elevada rentabilidad que obtuvieron las empresas transnacionales en el nuevo contexto macroeconómico que se abrió tras el abandono de la convertibilidad; y c) la relativamente baja propensión a invertir en el país que dichas empresas presentan. A estos factores se le suman otros elementos coyunturales que exacerban la remisión, como la necesidad de las compañías foráneas de remitir ganancias a sus casas matrices en un contexto de crisis económica en sus respectivos países de origen.

Con ese trasfondo, las crecientes tensiones que enfrenta el sector externo permiten suponer que la problemática de la restricción externa está lejos de haber sido superada en la Argentina. La dilatación del clásico estrangulamiento externo parece haberse debido, fundamentalmente, a la reversión de los términos de intercambio y, en el último tiempo, a las restricciones en materia de importaciones y de acceso a las divisas a través del mercado de cambios. Estas medidas se inscriben en la necesidad de ir resolviendo una sucesión de problemas macroeconómicos a corto (y muy corto) plazo, y carecen de sustentabilidad en el tiempo ante las dificultades económicas y políticas que generan³⁹. En ese marco, todo indica que se

39. Las medidas tendientes a restringir las importaciones, como la ampliación de las Licencias No Automáticas, la obligación de presentar Declaraciones Juradas Anticipadas o los requisitos *de facto* de la Secretaría de Comercio Interior de compensar importaciones con exportaciones son difíciles de sostener por un tiempo prolongado sin cambios estructurales. En primer lugar, han generado conflictos con los principales socios comerciales del país (especialmente con Brasil), pero además le han valido a la Argentina numerosas denuncias ante la Organización Mundial del Comercio. Además, las trabas para importar han conllevado problemas en la producción industrial, sumamente dependiente de los insumos importados ante lo acotado del proceso sustitutivo en la posconvertibilidad por efecto de los sesgos que caracterizaron el "fomento estatal a la industria" en esta etapa (Schorr, 2013a), lo cual, en conjunción con otros factores, se ha traducido en un estancamiento sectorial en 2012. En segundo lugar, las fuertes restricciones a la compra de moneda extranjera han derivado en la aparición de un mercado de

han agudizado procesos de raíz estructural vinculados a la lógica productiva del capital extranjero que agregan nuevos elementos de tensión sobre el sector externo. La importancia que tienen el superávit comercial, y la remisión de utilidades dentro de la cuenta corriente y la IED en la cuenta capital y financiera le otorgan al capital extranjero un rol decisivo en la principal problemática que enfrenta la economía argentina para sostener su proceso de acumulación.

7. Las diferencias estructurales y de comportamiento entre las diferentes fracciones del poder económico local⁴⁰

Las consecuencias que tiene la extranjerización sobre el sector externo de la economía local tienen que ver, como se señaló, con el peso de estos capitales en el comercio exterior, y en la remisión de utilidades y otros flujos. Estos efectos responden no sólo al alto grado de extranjerización alcanzado, sino también a diferencias estructurales y de comportamiento entre las grandes empresas extranjeras y las nacionales. Entre ellas se encuentran la relativamente baja proporción de utilidades reinvertidas por parte de las firmas foráneas (Cuadro N° 4) y un coeficiente importador en promedio superior al resto de las grandes firmas. En efecto, tal como se puede observar en el Cuadro N° 5, mientras que dicho coeficiente alcanzó un promedio del 9,5% en 2003-2009 para las líderes extranjeras, el de las nacionales fue del 6,4% y el de las asociaciones del 5,4%. El que las transnacionales fueran las compañías que registraron el mayor coeficiente de apertura global al mercado mundial se asocia

divisas paralelo generándose una amplia brecha con el tipo de cambio "oficial", lo que ha contribuido a incrementar las expectativas de devaluación y las tensiones inflacionarias. Por último, no menor es el efecto en términos políticos de medidas de este tipo, dado que, por ejemplo, la dificultad para adquirir divisas genera malestar en ciertos núcleos de la clase media, lo cual tiende a socavar una parte de la base social del gobierno.

40. Esta sección recupera y amplía algunos desarrollos analíticos de Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011).

a diversos factores ya analizados, entre ellos la presencia predominante de estas compañías en sectores donde las exportaciones y/o las importaciones tienen un peso relevante en la producción total (por ejemplo, la elaboración de alimentos y otros productos derivados de la explotación agropecuaria, el armado y la comercialización de vehículos automotores, la actividad hidrocarburífera y la minera, la fabricación de productos químicos y la siderurgia).

Cuadro N° 5. Argentina. Distribución de las principales variables estructurales y de comportamiento de las 500 empresas más grandes del país según el origen del capital de las firmas, 2003-2009 (promedios anuales) (en valores absolutos, porcentajes e índice total=100)

	Empresas nacionales	Asociaciones	Empresas extranjeras	Total
Cantidad de empresas	164	45	291	500
Participación en la cantidad de empresas (%)	32,8	9,0	58,2	100,0
Participación en la producción total (%)	18,5	6,9	74,6	100,0
Participación en el valor agregado total (%)	16,3	5,8	77,9	100,0
Participación en las utilidades totales (%)	12,4	4,7	82,9	100,0
Participación en la ocupación total (%)	36,2	7,4	56,4	100,0
Participación en los salarios totales abonados (%)	30,1	7,1	62,8	100,0
Participación en la inversión bruta fija total (%)	16,8	4,2	79,0	100,0
Participación en las exportaciones totales de bienes (%)	16,4	6,7	76,9	100,0
Participación en las importaciones totales de bienes (%)	13,6	4,4	82,0	100,0
Saldo de balanza comercial (%)	17,7	7,7	74,7	100,0
Tamaño medio por empresa según valor de producción (total = 100)	56,3	76,8	128,2	100,0
Productividad (índice total = 100)	45,1	77,8	138,1	100,0
Salario medio (índice total = 100)	83,3	96,0	111,2	100,0
Productividad/Salario medio (total = 100)	54,1	81,0	124,2	100,0

Participación de los salarios en el valor agregado total (%)	37,2	24,8	16,2	20,1
Superávit bruto de explotación por ocupado (total = 100)	35,4	73,2	144,9	100,0
Requerimiento de empleo (total = 100)	195,7	107,3	75,6	100,0
Tamaño medio por empresa según cant. de ocupados (total = 100)	110,2	82,4	97,0	100,0
Tasa de inversión* (%)	17,9	12,5	17,5	17,3
Coefficiente de exportaciones** (%)	25,5	27,6	29,5	28,7
Coefficiente de importaciones*** (%)	6,4	5,4	9,5	8,7
Coefficiente de apertura global**** (%)	31,9	33,1	39,1	37,3
Tasa de utilidades sobre valor de producción (%)	8,5	8,7	14,1	12,7
Tasa de utilidades sobre valor agregado (%)	24,4	26,3	34,2	32,1

* Medida como el cociente entre la inversión bruta fija y el valor agregado.

** Medido como el cociente entre las exportaciones y la producción.

*** Medido como el cociente entre las importaciones y la producción.

**** Surge de la suma entre los coeficientes de exportaciones y de importaciones.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de tabulados especiales de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC.

La existencia de diferencias estructurales y de comportamiento entre las firmas líderes según el origen de su capital induce a indagar en las causas que permitan explicar por qué a pesar de que el proceso de desnacionalización de la cúpula empresaria y del conjunto de la economía argentina no continuó con el mismo ritmo que tuvo durante la década de 1990, el predominio del capital extranjero sobre las variables más importantes de la economía se mantuvo o se afianzó. En efecto, si bien disminuyeron la cantidad y el ritmo de ventas de empresas locales a actores foráneos, no se observa una retracción significativa de la incidencia del capital extranjero.

Obviamente, como se mencionó en repetidas ocasiones, el primer factor para tener en cuenta es el elevado grado de extranjerización global que presentaba la economía argentina en los primeros años del siglo XXI y, por lo tanto, el piso altísimo del que se partió

(Gráficos N° 3 y 4 y Cuadro N° 2). Frente a esta realidad, tal como se trata en el próximo capítulo, en los últimos años el capital nacional logró recuperar algo de terreno en sectores mayormente regulados, a resguardo de la competencia o bajo contratos con el sector público en sus diferentes niveles. No obstante, a pesar de esta acotada "recuperación" no se ha incrementado la incidencia del empresario nacional sobre variables clave de la economía argentina como para afirmar que se está en presencia de un cambio estructural en este aspecto, argumento que es utilizado de modo recurrente por el gobierno y por sectores afines para convalidar el proceso socio-económico y político en curso.

A partir de las variables incluidas en el Cuadro N° 5 se corrobora que en la posconvertibilidad las firmas controladas por el capital extranjero tuvieron una participación mayoritaria en las principales variables económicas relevadas para el conjunto de las 500 mayores empresas del país. Así, por ejemplo, tales firmas (291, el 58,2% del total) aportaron casi el 75% de la producción total, el 78% del valor agregado, alrededor del 83% de las utilidades globales, el 56,4% de la ocupación, el 62,8% de la totalidad de los salarios abonados, el 79% de la inversión bruta fija global, aproximadamente el 77% del total de exportaciones, el 82% de las importaciones agregadas y las tres cuartas partes del excedente de comercio exterior del período 2003-2009. Esos disímiles niveles de participación permiten inferir la presencia de discrepancias de consideración entre las empresas extranjeras y el resto de las compañías líderes, entre otros aspectos, en términos de los tamaños medios de las firmas, las productividades relativas, los respectivos niveles salariales, la distribución funcional del ingreso en su interior, la intensidad de la formación de capital, los márgenes de rentabilidad y las modalidades de apertura al mercado internacional.

Al respecto, en la etapa bajo análisis el tamaño promedio de las firmas extranjeras (medido por el cociente entre el valor de la producción y la cantidad de empresas) fue un 67% más elevado

que el de las asociaciones y casi un 128% más holgado que el de las líderes de origen nacional. La inserción del capital foráneo en diversas actividades económicas en las cuales las economías de escala (productivas, tecnológicas, de comercialización) se conjugan con el consiguiente liderazgo oligopólico, sumada a la casi total ausencia de restricciones asociadas a, entre otros elementos, el financiamiento y/o el tamaño de mercado, igualmente subsanables en el marco de una estrategia transnacional e intracorporativa, asumen un papel protagónico en ese contraste con las grandes firmas nacionales.

Pero las mencionadas diferencias no se restringen exclusivamente a una cuestión de tamaño sino que resultan aún más pronunciadas cuando se consideran las respectivas productividades de la mano de obra (valor agregado por ocupado): siempre considerando los promedios anuales 2003-2009, el rendimiento productivo promedio de los asalariados empleados en las empresas extranjeras fue casi un 78% más alto que el de las asociaciones y más de tres veces superior que el registrado en las empresas nacionales. Esto pone en evidencia la debilidad relativa, en términos de competitividad, de las empresas nacionales, inclusive de las más grandes, frente a sus pares foráneas. Esta brecha se debe no sólo a diferencias de productividad dentro de un mismo sector o rama de actividad, sino que también responde en buena medida a la disímil distribución sectorial de las firmas: como se vio, las empresas extranjeras tienen una presencia mayoritaria en los sectores más dinámicos y más capital-intensivos (entre ellos, las industrias química y automotriz, la agroindustria, petróleo y minería). Es por ello que las corporaciones internacionales demandan una menor cantidad de mano de obra por unidad de producción que el resto del panel. Esto se ve reflejado en la participación de los salarios en el valor agregado: en las compañías controladas por inversores foráneos fue muy inferior (16,2%) al verificado en las asociaciones (24,8%) y, más aún, en las empresas nacionales (37,2%).

El hecho de que las brechas salariales existentes en el interior del panel de las firmas más grandes del país según el origen de su capital hayan sido mucho menos acentuadas que en el caso de las respectivas productividades del trabajo avala que en el ámbito de las líderes controladas por inversores extranjeros se manifieste una distribución del ingreso mucho más regresiva que en el resto de las grandes compañías. En este sentido, a pesar de pagar mejores salarios, los capitalistas propietarios de las empresas extranjeras se apropian de una porción mayor del excedente o, en otros términos, la tasa de explotación en estas corporaciones es superior que entre sus pares nacionales.

De allí que la relación productividad/salario medio en las firmas transnacionales fuese un 53,3% más elevada que en las asociaciones y cerca de un 130% superior que la registrada en el subconjunto de las líderes controladas por capitales vernáculos. Asimismo, el superávit bruto de explotación por ocupado en las extranjeras fue cuatro veces más holgado que en las controladas por accionistas locales y dos veces mayor que el que se manifestó en las asociaciones. Por todo ello no resulta casual que las transnacionales constituyeran el segmento de las líderes que en el período bajo estudio internalizó las mayores tasas de beneficio (utilidades sobre valor agregado): en 2003-2009 su rentabilidad media fue del 34,2%, frente al 24,4% de las nacionales y el 26,3% de las asociaciones⁴¹.

Los niveles de productividad más altos, la mayor tasa de explotación y la apropiación diferencial de plusvalor que de ello se deriva, asociados a una mayor capacidad financiera, les han permitido a las firmas extranjeras expandir o, cuanto menos, mantener

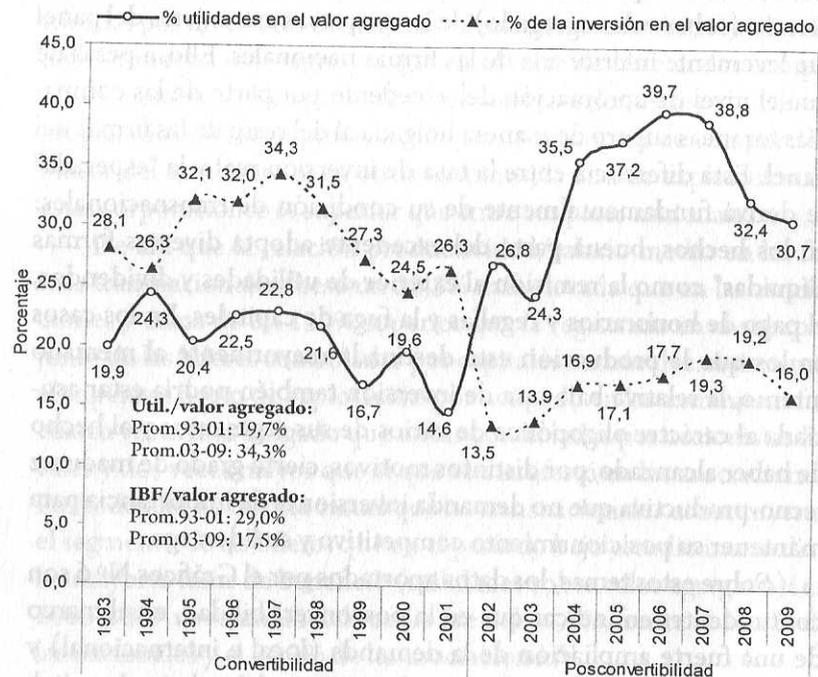
41. En cuanto a las tasas de rentabilidad de las corporaciones extranjeras, cabe destacar que estas pueden estar subestimando los beneficios efectivamente internalizados, dado que estos actores suelen desplegar distintos mecanismos de transferencia del excedente generado en el nivel doméstico. En tal sentido, se destaca el establecimiento de precios de transferencia entre las filiales locales y sus casas matrices en el exterior y/o subsidiarias de la misma matriz radicadas en otro país: por ejemplo, vía la sobrefacturación de importaciones, la subfacturación de exportaciones o la cancelación total o parcial de líneas crediticias (en rigor de autopréstamos).

su predominio en la actividad económica destinando a la inversión una parte relativamente reducida del excedente obtenido. En efecto, si bien por su peso tienen un rol decisivo en la formación de capital, la información que brinda el Cuadro N° 5 indica que la tasa de inversión (sobre valor agregado) de las empresas extranjeras del panel fue levemente inferior a la de las firmas nacionales. Ello, a pesar de que el nivel de apropiación del excedente por parte de las compañías foráneas superó de manera holgada al del resto de las firmas del panel. Esta diferencia entre la tasa de inversión real y la “esperada” se deriva fundamentalmente de su condición de transnacionales: en los hechos, buena parte del excedente adopta diversas formas “líquidas” como la remisión al exterior de utilidades y dividendos, el pago de honorarios y regalías y la fuga de capitales. En los casos en los que la producción está destinada mayormente al mercado interno, la relativa baja tasa de inversión también podría estar asociada al carácter oligopólico de varios de sus segmentos y al hecho de haber alcanzado, por distintos motivos, cierto grado de madurez tecno-productiva que no demanda inversiones de importancia para mantener su posicionamiento competitivo y su liderazgo.

Sobre estos temas, los datos aportados por el Gráfico N° 6 son contundentes en indicar que en la posconvertibilidad, en el marco de una fuerte ampliación de la demanda (local e internacional) y de una considerable transferencia de ingresos del trabajo al capital, el coeficiente global de inversión del capital extranjero se ubicó significativamente por debajo de sus márgenes de rentabilidad (que fueron muy superiores a los obtenidos en la convertibilidad). En otras palabras, la contribución de las empresas transnacionales al aumento de las capacidades productivas locales fue bastante acotada teniendo en cuenta su potencialidad⁴².

42. De la investigación de Azpiazu y Manzanelli (2011) surge que la “retención inversora” no es privativa del capital foráneo que se desenvuelve en el país, sino que también caracteriza a buena parte de las grandes empresas nacionales. Una discusión más amplia sobre la cuestión se puede encontrar en Pérez Ártica (2013).

Gráfico N° 6. Argentina. Participación de la utilidades y de la inversión bruta fija en el valor agregado de las empresas extranjeras que integran el panel de las 500 firmas de mayor tamaño del país, 1993-2009 (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de tabulados especiales de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC.

En términos más específicos, si bien el margen medio de beneficios (utilidades sobre valor agregado) de las firmas extranjeras que integran el panel de las 500 empresas de mayor tamaño fue del 34,3% en 2003-2009, la tasa de inversión (inversión bruta sobre valor agregado) alcanzó el 17,5% en el mismo período, lo que manifiesta una baja reinversión de utilidades.

Como se mencionó, a las firmas extranjeras les alcanza con solo reinvertir una porción del excedente obtenido para consolidar su posición dominante; dada la magnitud de las diferencias de tamaño y en la tasa media de beneficios, estos capitales pueden reinvertir una proporción menor de sus utilidades que sus pares nacionales y aun así mantener o acrecentar su predominio en tanto dicha proporción sea mayor en términos absolutos al total de inversión realizada por las firmas de origen local.

Esto aporta algunos elementos de juicio en relación con los argumentos frecuentemente utilizados para destacar la importancia de una presencia difundida de actores foráneos en el país. De acuerdo a esta visión, dicha situación contribuiría a modernizar la estructura productiva dado que las empresas extranjeras tendrían una elevada propensión a invertir asociada a la introducción de bienes de capital de alta complejidad tecnológica, así como a la realización de importantes gastos en materia de investigación y desarrollo en el nivel local, con las consiguientes externalidades positivas (*spillovers*) que ello traería aparejado.

Sin embargo, las evidencias disponibles sugieren que las empresas extranjeras no sólo se caracterizan por la señalada "reticencia inversora", sino que además suelen conservar en sus países de origen tanto la fabricación de equipamiento de alta tecnología, como la casi totalidad de sus gastos en materia de investigación y desarrollo (CEPAL-SECyT-INDEC, 2003, CEPAL, 2012 y Ortiz y Schorr, 2009); de allí su escaso dinamismo en lo atinente a la generación de entramados locales virtuosos. Todo ello es particularmente importante de destacar por cuanto, por una parte, indica que en el plano interno las compañías transnacionales no parecen haber sido agentes difusores de la inversión, ni del cambio y/o la innovación tecnológica y, por otra parte, al ser fuertes importadoras de bienes de capital, han contribuido a profundizar el rezago histórico de la industria local de

maquinaria, y equipo y el desequilibrio comercial en la materia⁴³. En un contexto dominado por la ausencia de un marco normativo que permita orientar y condicionar la inversión extranjera, como se hace en otros países, las diferencias estructurales y de comportamiento entre las empresas transnacionales que operan en la Argentina y las grandes firmas locales ponen en evidencia las limitaciones que enfrenta la burguesía doméstica para elaborar y conducir un proyecto de país propio. Si bien la posibilidad de que surjan conflictos, por lo general menores, entre estas dos fracciones del capital siempre está latente, el predominio extranjero en los núcleos económico-productivos centrales y más dinámicos no ha hecho más que reforzar los lazos de dependencia que caracterizan a la economía nacional.

43. Ante la ausencia de políticas activas que induzcan lo contrario, es habitual que las empresas extranjeras que se desenvuelven en el país externalicen sus áreas de ingeniería local, reemplazándolas por la incorporación de tecnología importada y casi sin desarrollo nacional alguno. Naturalmente, esto disminuye los de por sí escasos vínculos de estas firmas con el entramado local de proveedores y/o subcontratistas y agudiza la problemática de la dependencia tecnológica. Estas tendencias se ven potenciadas por el hecho de que en los grandes proyectos de inversión patrocinados por el gobierno nacional (por ejemplo, en materia energética y ferroviaria) suelen resultar favorecidos capitales transnacionales cuyas inversiones vienen "atadas" a la provisión de equipamiento procedente del exterior, fomentando de esta manera un proceso de "sustitución inversa" en la medida en que se autoriza la importación de productos que resultan competitivos de los que elaboran o podrían elaborar muchas empresas locales (en su mayoría pymes). Consideraciones no muy disímiles podrían hacerse extensivas a diferentes esquemas de promoción sectorial –que, entre las diversas subvenciones estatales que le confieren a los inversionistas (por lo general, grandes firmas de capital nacional y extranjero), habilitan la eximición de aranceles para la adquisición en el exterior de bienes de capital (minería, exploración y explotación de hidrocarburos, promoción industrial, etc.)– y también a los sesgos que se suelen manifestar en la aplicación efectiva de la legislación del "compre argentino" y de los distintos "compre provinciales" (CIPBIC, 2013b y Schorr, 2013a).

8. La extranjerización como forma de profundización de la dependencia

La extranjerización, principal motor de la acelerada centralización del capital que vivió la economía argentina en el último cuarto de siglo, se materializó de dos maneras: a) en un agudo proceso de desnacionalización tras la implementación de las reformas estructurales de corte neoliberal a comienzos de la década de 1990; y b) en la consolidación del predominio del capital extranjero a partir de las discrepancias estructurales y de desenvolvimiento que presenta *vis-à-vis* el capital nacional. Si bien no es posible establecer una división tajante ya que ambos procesos se yuxtaponen, podría decirse que, hasta la resolución de la crisis de la convertibilidad (2002), predominó una extranjerización por "desposesión" de carácter más bien "extensivo", en tanto a partir de allí el capital extranjero se expandió mayormente de forma "intensiva" o "en profundidad".

El hecho de que la desnacionalización no haya avanzado tanto de modo extensivo en los últimos años –e incluso se haya revertido parcialmente en términos relativos– no supone que el nivel de dependencia que presenta la economía argentina sea menor. En primer lugar, tal como se analizó, los efectos directos e indirectos de la inversión extranjera sobre el sector externo, en lugar de aliviarlo, tienden a agravar estructuralmente el problema de la restricción externa. Además, la importancia que tienen el superávit comercial y la remisión de utilidades dentro de la cuenta corriente y la IED en la cuenta capital y financiera le otorgan al capital extranjero un rol decisivo en la oferta y la demanda de divisas. De esta manera, se genera una doble dependencia en el sector externo de la economía: por un lado, se repite el clásico estrangulamiento externo en la medida en que se agotan las divisas necesarias para sostener el crecimiento del sector industrial y las necesidades energéticas, pero ahora potenciado por la magnitud de la remisión de utilidades y otros flujos; por otro lado, buena parte de esas divisas críticas son provistas por actores cuyo

centro de decisión escapa a los límites de dominio del Estado nacional (empresas transnacionales y capital financiero internacional).

Sin embargo, en segundo lugar, el capital extranjero reproduce la dependencia también a nivel interno a partir de las estrategias de producción que implementan las firmas, en particular debido a que el tipo de tecnología que utilizan la importan desde sus países de origen (o de otras latitudes), condicionando así al resto de la economía a través de sus menores costos de producción y de una mayor rentabilidad, y generando efectos negativos en términos de “densidad nacional-industrial” a través de la convalidación estatal de la “sustitución inversa” que opera por distintos canales (Schorr, 2013a). La ausencia de restricciones en materia de financiamiento y sus menores costos de producción les permiten a las empresas transnacionales que se desenvuelven en el medio doméstico ir desplazando paulatinamente al capital nacional en los núcleos de los sectores en los que penetra. Estas distintas capacidades de acumulación según el origen del capital han sido determinantes en los procesos de concentración y extranjerización, en especial en el transcurso de la posconvertibilidad.

Durante las últimas dos décadas, la economía argentina enfrentó fases de auge (1991-1994, 1996-1998 y 2003-2012)⁴⁴ y retroceso (1995 y 1998-2002) de distinto tipo e intensidad, no obstante, en líneas generales, los procesos de concentración y extranjerización no han detenido su marcha. Las reformas estructurales y las crisis suelen producir “saltos” hacia nuevos niveles de concentración, centralización y/o extranjerización y, si bien una vez que tales coyunturas son superadas las tendencias suelen morigerarse, nunca se recuperan los niveles previos. En este sentido, se puede afirmar

44. De acuerdo a las estadísticas oficiales, el PIB global se expandió en todos los años del decenio 2003-2012. Pero en ese desempeño agregado se pueden reconocer distintas fases: entre 2003 y 2008 el conjunto de la actividad económica creció fuertemente (a una tasa anual acumulativa del 8,4%), en 2009 se incrementó apenas el 0,9%, en el bienio 2010-2011 volvió a expandirse a tasas elevadas (cercanas al 9% promedio anual) y en 2012 el PIB total fue apenas el 1,9% superior que el año anterior (información extraída de <http://www.mecon.gov.ar/peconomica/basehome/infoeco.html> –consultado el 9/1/2014–).

que, más allá de oscilaciones atadas a distintos momentos del ciclo económico, en el actual contexto mundial y nacional, la centralización del capital y la extranjerización a ella asociada parecen haber adquirido un carácter estructural.

La aguda penetración del capital extranjero en la economía argentina tiene efectos contradictorios pero no neutrales. Si bien, como propugnaba el “desarrollismo”, sus mayores niveles de productividad y el uso más intensivo y moderno de las tecnologías favorecen en un sentido el desarrollo de las fuerzas productivas, al mismo tiempo limitan la potencialidad del proceso de acumulación de capital local por una doble vía: a) dada su propensión a importar maquinaria e insumos del exterior, así como paquetes tecnológicos cerrados, impide el desarrollo local de un verdadero sector productor de medios de producción (bienes de capital e insumos); y b) a mediano y largo plazo tiende a agravar los problemas en el sector externo a partir de su mayor propensión importadora y, fundamentalmente, de la remisión de utilidades y otros flujos. El escaso tamaño del sector productor de medios de producción y la ausencia casi total de desarrollos tecnológicos propios son rasgos característicos de las economías dependientes. En este sentido, el capital extranjero no necesariamente impide el desarrollo de las fuerzas productivas en el país (e incluso puede impulsarlas), pero es claro que condiciona dicho desarrollo a una forma de reproducción deformada y dependiente⁴⁵.

La ausencia de un entramado industrial complejo y el control por parte del capital extranjero de sus núcleos más dinámicos se traduce en la subsunción del proceso productivo en el país a las ne-

45. Según Marx (1995), las características propias del proceso de acumulación de capital –condicionado por la competencia intercapitalista– determinan un incremento más acelerado de la parte constante del capital que la variable (incremento de la composición orgánica). Es por ello que el Sector I (productor de medios de producción) tiende a ser más dinámico que el Sector II (productor de bienes de consumo). Además de motorizar la acumulación de capital, el contar con un sector productor de bienes de capital e insumos desarrollado permite ejercer un mayor control de la burguesía sobre la orientación del desarrollo de las fuerzas productivas.

cesidades de reproducción ampliada del capital en las naciones centrales o en las de la periferia de industrialización más reciente y acelerada. Naturalmente, el correlato de la situación aquí descripta es una ostensible pérdida de “decisión nacional” en lo que refiere a la definición de ciertas temáticas relevantes para el devenir económico, político y social del país. La concentración de poder económico en una fracción del capital cuyo centro de decisión escapa, en lo sustancial, a los límites territoriales de la nación, impone condicionamientos importantes al Estado argentino, el cual prácticamente ha abdicado, con sus acciones y omisiones, en su intención de definir los parámetros centrales del proceso de acumulación.

Esta pérdida de soberanía del Estado nacional se ve reforzada por la continuidad de buena parte del andamiaje normativo-institucional neoliberal. Entre los principales “legados” de esa etapa, se encuentran la vigencia de la Ley de Inversiones Extranjeras N° 21.382 sancionada durante la última dictadura militar y otras normas complementarias que habilitan múltiples prebendas al capital extranjero. Además, en la posconvertibilidad fueron ratificados 55 de los 58 tratados bilaterales de inversión (TBI) que la Argentina suscribió en la década de 1990, en tanto se mantuvo la adhesión al Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI), y al tribunal del Banco Mundial que se encarga de resolver las controversias entre gobiernos y empresas de países que firmaron dichos tratados⁴⁶.

46. El sistema funciona combinando el Convenio del CIADI con los TBI: el primero opera como estructura institucional para el arbitraje de inversiones, mientras que los TBI aportan las normas y el contenido jurídico para los casos. En los arbitrajes ante el CIADI sólo se busca resolver si el Estado es o no responsable por haber violado las normas de protección a la inversión del TBI invocado. A tal fin se crean tribunales especiales para cada controversia, y sus decisiones son inapelables dado que no existe una instancia superior a la cual recurrir para una segunda decisión. Estos laudos tampoco son revisables por las cortes locales y su carácter es obligatorio para las partes involucradas. Es interesante reparar en el hecho de que, en este plano, la Argentina está a contramano de ciertas tendencias prevalecientes en América Latina. Por ejemplo, Brasil no es miembro del CIADI y no tiene ningún TBI en vigencia. A su vez, Bolivia (en 2007), Ecuador

Los TBI tienen por objeto proteger las inversiones extranjeras y pueden ser invocados en demandas ante el CIADI frente a una medida que un inversionista considere expropiatoria, “similar a una expropiación”, o bien cuando la compañía considere que se ha visto discriminada por una medida estatal. La vigencia de estos tratados tiene consecuencias gravosas para el país, sobre todo teniendo en cuenta que este es el más demandado en el mundo ante el CIADI: la Argentina tiene 23 casos pendientes y otros 25 ya concluidos⁴⁷.

En este esquema, la capacidad del Estado nacional para presentarse como el representante del “interés general de la nación” encuentra severas dificultades, y su autonomía relativa se ve seriamente comprometida. Si bien con el *default* de la deuda y la cancelación

(en 2009) y Venezuela (en 2012) denunciaron sus respectivos acuerdos de ingreso al CIADI y, en consecuencia, establecieron su salida del organismo y comenzaron a liberarse del pesado lastre de los TBI; situación que, en los tres casos, recién se materializará una vez que finalicen los plazos asociados a las cláusulas de ultraactividad de los tratados (Echaide, s/f). En Bohoslavsky (2010), Echaide (2013) y Stanley (2004) se analizan las principales características e impactos de la vigencia de los TBI y se propone una serie de propuestas para salir de dichos esquemas desde una perspectiva nacional.

47. La última demanda presentada contra la Argentina en el CIADI fue hecha por la petrolera Repsol a partir de la expropiación del 51% de las acciones que tenía la transnacional española en YPF, aunque sería retirada tras el acuerdo alcanzado entre las partes a fines de febrero de 2014 sobre el monto de la indemnización que pagaría el Estado argentino (alrededor de 5.000 millones de dólares en bonos). La mayor parte de las demandas contra el país en el tribunal del Banco Mundial corresponden a empresas extranjeras que se vieron afectadas por la reformulación de las condiciones de concesión de los servicios públicos tras la salida de convertibilidad. Si bien la mayoría de las privatizadas lograron acuerdos con el gobierno mediante el otorgamiento de nuevas concesiones, hacia mediados de 2013 había cinco empresas que habían obtenido sentencias favorables definitivas contra la Argentina, todas ellas prestatarias de servicios públicos (Azurix, CMS Gas, Continental Casualty, National Grid y Vivendi). En el marco de una estrategia para volver a recibir préstamos del organismo internacional ante la manifestación de problemas críticos en el frente externo, en octubre de 2013 el gobierno nacional llegó a un acuerdo con el Banco Mundial a través del cual le pagó a las empresas un total de 506 millones de dólares en bonos en dicha moneda a cambio de que aceptaran la jurisdicción local en lugar del CIADI. Dado que el monto total adeudado en las sentencias era de 677 millones de dólares, el arreglo supuso una quita total del 25% (15% sobre el capital adeudado y 45% sobre los intereses).

de los pasivos con el FMI el país logró mayores grados de autonomía con respecto al capital financiero internacional, estas líneas de continuidad entre la posconvertibilidad y la fase neoliberal han contribuido a consolidar el rol del capital extranjero en la economía argentina. A pesar de algunos intentos improvisados por morigerar el nivel de apertura económica y el establecimiento de algunas regulaciones parciales, las empresas nacionales en general no ha logrado competir en igualdad de condiciones con las firmas transnacionales⁴⁸. En consecuencia, una parte del capital doméstico realiza tareas complementarias al extranjero, con tecnologías obsoletas y sustentado en la sobreexplotación de la fuerza de trabajo, mientras que otra parte se refugia en actividades basadas en las ventajas comparativas o en ramas menos dinámicas, donde el capital transnacional no ha desarrollado una tecnología relativamente nueva, y en las cuales las diferencias de productividad son menores (como en el sector comercial), o bien en sectores que se encuentran al margen de la competencia intercapitalista como aquellos regulados por el Estado (algunos servicios públicos, licencias para actividades como juegos de azar, obras públicas, etc.). Esta "división de tareas" ha dado como resultado el control por parte del capital extranjero de los núcleos dinámicos de la estructura productiva, una profunda heterogeneidad estructural y menores niveles de productividad en el sector controlado por el capital nacional, salvo en los casos en que explota recursos naturales. El correlato de esta situación es la subordinación, no exenta de conflictos puntuales, del capital nacional a la lógica del capital foráneo, reflejando la incapacidad de la burguesía local de orientar el desarrollo de las fuerzas productivas del país o, en otras palabras, de convertirse en una burguesía nacional.

48. Como se analiza en el próximo capítulo, existen unas pocas excepciones de grupos económicos locales que han podido competir exitosamente con las empresas extranjeras a nivel global. Entre ellos se encuentran algunas firmas pertenecientes al *holding* Techint (en particular las del rubro siderúrgico) y a Arcor. Al respecto, consúltese también Gaggero (2011) y Schorr y Wainer (2006 y 2012).

CAPÍTULO 2 LOS GRUPOS ECONÓMICOS LOCALES EN LA ARGENTINA RECIENTE: LO "VIEJO" Y LO "NUEVO"

La historia de los países que protagonizaron procesos de industrialización tardía, principalmente en la segunda mitad del siglo XX (Japón, Corea del Sur, Taiwán, Singapur, India e Irlanda, entre otros), muestra que la intervención del Estado en la economía ha tenido un rol protagónico. En la mayoría de los casos, el crecimiento económico durante períodos prolongados estuvo alentado por políticas públicas activas que lograron transformar la inserción en el mercado mundial, fortaleciendo la presencia en actividades industriales con fuerte incorporación de tecnología y valor agregado¹.

Más allá de que el éxito de estas experiencias dependió de diversos factores, el tipo de relación que estableció el Estado con el empresariado tuvo un papel destacado. Uno de los roles más importantes que tuvieron las políticas públicas fue el de condicionar o "moldear" al poder económico, logrando que sus conductas microeconómicas estuvieran alineadas con una estrategia de desarrollo de mediano y largo plazo. Por lo general, la industrialización del país vino asociada al surgimiento de un empresariado nacional que logró crecer a merced de la protección estatal. En un mundo donde las grandes empresas transnacionales ya eran actores dominantes, las políticas públicas fueron fundamentales para que el empresariado de esos países, de un tamaño muy inferior, pudiera crecer y realizar inversiones que le permitieran transformarse en productores a escala mundial. Tanto en el sudeste asiático como en la India, este proceso derivó en la conformación de grandes grupos económicos

1. Los procesos de industrialización tardía fueron estudiados por numerosos investigadores, entre los cuales se destacan Arceo (2011), Amsden (1989 y 2001), Chang (2009) y Evans (1995).

diversificados, cuya dirección y propiedad recaían en familias locales (lo cual era concebido como algo favorable por las elites políticas ya que se asociaría a una mayor capacidad de control sobre las estrategias privadas de acumulación).

Ahora bien, ese apoyo estatal implicó un elemento de reciprocidad en el marco de un esquema de “premios y castigos” definido. En Corea del Sur y Japón, por caso, los modelos de promoción tuvieron un efecto positivo sobre la economía debido a que los grupos económicos beneficiados hicieron un “uso productivo” de los subsidios recibidos: el Estado logró hacer cumplir normas de desempeño a las corporaciones que protegió e impulsó. A medida que los conglomerados crecían, se pasó de un sistema de promoción generalizada a uno selectivo que los transformó en líderes industriales a nivel internacional. Al mismo tiempo, el proceso fue avanzando de la industria ligera, basada en mano de obra barata, hacia la producción de bienes más complejos y mayormente intensivos en capital².

No todos los países que se desarrollaron tardíamente lo hicieron a través de un empresariado nacional pujante. En el caso de Irlanda, por ejemplo, el Estado decidió recurrir a las inversiones de empresas extranjeras, pero buscando atraer capitales a sectores previamente seleccionados como estratégicos. Vale decir, la atracción de capitales no se dio a través de una apertura indiscriminada, sino que fue orientada por una estrategia de desarrollo diseñada por el poder político (Sacrosky, 2009). O sea que más allá de las estrategias puntuales, el Estado ha tenido un rol central a la hora de delinear al empresariado y la estructura productiva de los países que han atravesado con cierto éxito el tránsito hacia el desarrollo industrial.

2. Por ejemplo, el gobierno de la República de Corea apostó por un empresariado que hasta ese momento era débil y tenía rasgos rentistas. Así, Hyundai pasó de centrar sus actividades en la construcción de obra pública en las décadas de 1950 y 1960 a incursionar en la fabricación de autos y buques petroleros. Daewoo, por su parte, viró de la producción textil a la industria pesada.

El caso argentino durante el último cuarto del siglo XX podría ser tomado como un contraejemplo de los desarrollos tardíos exitosos, ya que el Estado transfirió cuantiosos recursos a los sectores más concentrados del empresariado local mediante modalidades muy variadas. Pero ello no derivó en el desarrollo del país sino en un estancamiento de largo plazo que se articuló, entre otros aspectos deletéreos, con un agudo proceso de desindustrialización, y una creciente concentración y centralización del capital. De allí el carácter profundamente regresivo y heterogéneo de la reestructuración económica del período 1976-2001.

A partir del abandono de la convertibilidad, y con el trasfondo de la intensa centralización del capital que tuvo lugar bajo su vigencia, se empezó a plantear desde diversos ámbitos la necesidad de recrear un “capitalismo nacional”. En el capítulo anterior se pudo establecer cómo dicha apuesta quedó trunca en gran medida ante la no reversión (y, en algunos rubros, la profundización) del predominio extranjero sobre los resortes principales de la economía doméstica. En ese contexto, en las páginas que siguen se procura identificar los aspectos sobresalientes de la evolución reciente del sector más concentrado del empresariado local, el conformado por los grupos económicos nacionales. En vistas de este objetivo, se realiza un brevísimo *racconto* histórico y, a posteriori, se analiza con cierto detenimiento la trayectoria estructural de estos capitales en la posconvertibilidad, buscando establecer algunas líneas de continuidad y de ruptura con el decenio de 1990. Se pone especial énfasis en la detección de los comportamientos heterogéneos que se manifiestan al interior de esta fracción del capital. Desde esta perspectiva esperamos aportar nuevos elementos de juicio que, en su articulación con los desarrollos analíticos que anteceden, permitan aproximarse a una caracterización relativamente acabada del poder económico en la Argentina actual³.

3. En los últimos años ha tenido lugar un “regreso del Estado” a la propiedad y la dirección de algunas de las empresas más grandes del país. Es por ello que al final del capítulo se incluye un breve apartado que analiza este proceso.

1. Breves antecedentes: los grupos económicos locales desde su nacimiento hasta finales de la década de 1980

Los conglomerados económicos nacionales más importantes a fines del decenio de 1980 podrían dividirse en dos grandes conjuntos de acuerdo a su origen (Ostiguy, 1990). El primero está formado por las organizaciones que nacieron durante el modelo agroexportador; y el segundo, por las creadas en el transcurso de la sustitución de importaciones. Si bien en ambos casos los grupos fueron fundados mayoritariamente por inmigrantes europeos, las diferencias entre uno y otro radican en dos dimensiones fundamentales: la fecha de arribo al país y el origen social de los fundadores.

Ostiguy denomina "grupos tradicionales" a los del primer conjunto y podrían mencionarse como principales referentes a Bunge y Born (fundado en 1884), Alpargatas (1885), Garovaglio y Zorraquín (1886), Bemberg (1890), Braun (fines del siglo XIX), Ledesma (1913), Astra (1915), Schcolnik (1917), Loma Negra (1926) y Soldati (1927). En general, los iniciadores de estas organizaciones fueron inmigrantes que llegaron al país en la segunda mitad del siglo XIX provenientes de países europeos centrales como Francia (Fortabat), Bélgica (Bunge), Suiza (Soldati y Grüneisen) y Alemania (Hirsch y Bemberg).

Otro elemento que distingue a estos empresarios de los que harían fortuna al promediar el siglo XX es que, por lo general, llegaron al país con una posición socioeconómica media o alta y con un capital considerable. Un ejemplo en este sentido es el de los fundadores del grupo Bunge y Born. Ernesto Bunge provenía de una familia tradicional que era propietaria de una importante firma comercial con sede en Amberes que se dedicaba a la comercialización de *commodities* producidos principalmente en las colonias belgas. Jorge Born, cuñado de Ernesto, también había nacido de una familia de la burguesía comercial de Amberes (Schvarzer, 1989).

En algunos casos las familias fundadoras se dedicaron primero a administrar explotaciones agropecuarias para después dedicarse a la actividad comercial e industrial. Tal es el caso de Alfredo Fortabat, que poseía tierras en la zona bonaerense de Olavarría y fundó la empresa cementera Loma Negra luego de descubrir un yacimiento de piedra caliza (principal materia prima para la elaboración del cemento) en una de sus estancias. Algo semejante ocurrió con los miembros de la familia Braun, de origen lituano, que llegaron a Chile en 1874 y dos décadas después ya eran grandes propietarios de tierras en la Patagonia gracias a la unión con la familia Menéndez. El grupo posteriormente desarrollaría emprendimientos comerciales e industriales.

A partir de la década de 1880 se produjo una fusión entre estos prósperos empresarios europeos y las tradicionales familias de clase alta argentina a raíz de que muchos de estos inmigrantes contrajeron matrimonio con mujeres de familias patricias locales. Puede citarse el caso de Otto Bemberg, fundador de la cervecería Quilmes, que se casó con María Luisa Ocampo y Regueira en 1853. Su hijo, Otto Sebastián, ya argentino, contraería matrimonio con Josefina Olertondo Armstrong, y dos de sus nietos se unirían también con hijas de sendas familias patricias (Azzi y De Titto, 2008). Según Ostiguy (1990): "El proceso de fusión que tuvo lugar entre la clase dominante tradicional y estos inmigrantes de los años 1870-1880 que hicieron fortuna, ambos confundidos después en la misma clase, es muy llamativo. Este proceso de fusión, creemos, le dio su carácter propio a esta oligarquía o clase dominante (o, por lo menos, este aporte extranjero considerado –tanto por su origen étnico como por su *status* socioeconómico– llegó rápidamente a conformar un componente original indiscutible de esta clase)".

Los grupos económicos fundados durante la etapa sustitutiva presentan diferencias notables con los "tradicionales". En primer lugar, la mayoría de los fundadores fueron inmigrantes o hijos de inmigrantes italianos, como Rocca, Bulgheroni, Macri, Pescarmona

y Pagani. Estos empresarios también tienen un origen económico-social diferente, ya que en muchos casos provenían de familias trabajadoras o de clase media, y sus primeros emprendimientos consistieron en pequeños comercios o modestos establecimientos industriales. Así, por ejemplo, Carlos Bulgheroni (Bridas) comenzó administrando un almacén de ramos generales en Rufino (provincia de Santa Fe), Manuel Madanes (grupo Madanes) dirigió un comercio de impermeables, Enrique Pesacarmona (IMPESA) arrancó con un taller de fundición en Mendoza, que luego se reconvertiría en una fábrica de maquinaria para la industria vitivinícola, Fulvio Pagani (Arcor) se inició como empresario al mando de una panificadora y una fábrica de golosinas en Córdoba y Macri llegó al país sin capital y, luego de desempeñarse como trabajador semicalificado, fundó una pequeña empresa constructora⁴.

Otro rasgo de este conjunto de organizaciones es que muchas nacieron en el interior del país, especialmente en Mendoza, Córdoba y Santa Fe, para abastecer la creciente demanda de las economías regionales. En este sentido, para Bisang (1994) una serie de factores concurren a explicar el importante crecimiento que experimentarían estos capitales durante la vigencia del modelo sustitutivo: la rápida expansión de la demanda interna, el alto nivel de protección

4. El grupo Techint también nació durante la posguerra, aunque presenta algunas discrepancias con los casos mencionados. Agostino Rocca, su fundador, no provenía de una familia trabajadora, sino que arribó a nuestro país luego de administrar las industrias estatales más importantes de la Italia fascista. Su experiencia en la conducción de grandes firmas, sus contactos con empresarios italianos y su capital social serían decisivos en la consolidación de la nueva organización en la Argentina. En febrero de 1947, Rocca fundó la Compañía Técnica Internacional, que contó en un principio con apenas 15 empleados. Las primeras actividades de Techint en el país consistieron en negocios de importación desde Italia de diferentes bienes industriales de cierta complejidad, como motores eléctricos, telares y tubos sin costura, entre otros. En una segunda fase el grupo pasó a ser contratista de grandes obras de infraestructura encargadas por el gobierno nacional, como parte del Gasoducto Patagónico (1948). Durante la década de 1950 Techint da el gran salto a la actividad industrial con la fundación de Dálmine Safta. Sobre los orígenes y la evolución en sus primeros años de Techint, consúltese Azpiazu y Basualdo (1995), Barbero (s/f) y Castro (2007).

arancelaria que existía para los productos de consumo final y ciertas políticas públicas que los tuvieron como beneficiarios destacados.

La “explosión” de los grupos económicos nacionales, tanto los “tradicionales” como los “sustitutivos”, se daría a partir de la década de 1960 y, con especial intensidad, desde 1976. A fines del decenio de 1980, estos capitales no sólo controlaban, de conjunto, más de un tercio de las 200 firmas de mayores ventas de la Argentina, sino que también constituían la fracción empresaria que más se había expandido en los años previos⁵. La clave de este crecimiento radicó, fundamentalmente, en la capacidad que mostraron estas organizaciones de establecer, sostener y recrear una vinculación *peculiar* con la intervención estatal.

Al respecto, los grupos locales llevaron adelante distintos tipos de estrategias expansivas que les permitieron aprovechar los múltiples beneficios de las políticas de incentivo aplicadas desde el Estado. Estas políticas respondían a un giro dado a mediados de los años 1960 por las elites gubernamentales –civiles y militares–, que comenzaron a fomentar el crecimiento del capital concentrado nacional, al que veían como un socio necesario para el desarrollo del país (O'Donnell, 1982 y Schvarzer, 1977 y 1983). Este factor “macro” se sumó a la baja autonomía relativa del Estado argentino, y al poder económico y político que alcanzaron los grandes empresarios locales, lo que resultó en una suerte de “colonización” del aparato estatal que les aseguró a estos capitalistas la continuidad de las medidas

5. De acuerdo a los datos sistematizados y analizados por Acevedo, Basualdo y Khavisse (1990) y Schorr (2004), entre mediados de la década de 1970 (datos correspondientes a 1973) y el año 1990, algunos grupos económicos experimentaron incrementos patrimoniales considerables. Entre otros indicadores, ello se plasma en el aumento en la cantidad de empresas (controladas y vinculadas) que formaban parte de los conglomerados. Sobre el particular, vale reparar en los ejemplos de Pérez Compagnon (la estructura del grupo pasó de 10 a 92 firmas), Bridas (de 4 a 58), Macri (de 7 a 60), Soldati (de 15 a 51), Garovaglio y Zorraquín (de 12 a 45), Bunge y Born (de 60 a 92), Techint (de 30 a 58), Arcor (de 5 a 31), Clarín (de 1 a 16), Alpargatas (de 9 a 24), Werthein (de 20 a 31), Bagó (de 2 a 13), Madanes (de 8 a 18), BGH (de 6 a 17), Ledesma (de 14 a 24) y Astra (de 18 a 23).

de promoción incluso en etapas críticas para la economía argentina (Castellani 2009, Schorr, 2013b y Sidicaro 2001).

Algunas de las políticas públicas que beneficiaron a los *holdings* nacionales fueron, entre otras, la protección arancelaria contra las importaciones en determinadas coyunturas, el otorgamiento de créditos con tasas de interés subvencionadas y los subsidios para las inversiones industriales (exenciones impositivas y otros beneficios fiscales resultantes de los regímenes de promoción industrial –Azpiazu y Basualdo, 1990–). También fue central el rol que estos grupos tuvieron como proveedores del Estado, especialmente en el caso de la obra pública (sobrepuestos mediante), o a través de la terciarización de actividades que llevaron adelante las empresas públicas a partir de la última dictadura militar (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 1986). Asimismo, luego de una fase de crecimiento exponencial de la deuda externa y de la fuga de capitales locales al exterior tras la reforma financiera y la apertura puestas en práctica por Martínez de Hoz y su equipo, a principios del decenio de 1980 se lanzó una serie de medidas de auxilio para las grandes empresas con altos pasivos externos, que terminaron generando una estatización de la deuda privada (Basualdo, 1987). De esta forma, los beneficios derivados del apoyo estatal les posibilitaron a estos capitales compensar con creces las consecuencias negativas de la inestabilidad y el estancamiento económico, al tiempo que sentaron las bases para que se expandieran y diversificaran considerablemente al calor de un intenso proceso de centralización del capital (compra de empresas, fusiones y absorciones, etc.)⁶.

6. Un factor adicional en la expansión de los grupos económicos en esta etapa se desprende de las asociaciones que algunos de ellos habían establecido con empresas extranjeras en calidad de socios minoritarios. Cuando en el marco de la crisis económica sobrevenida a raíz de las políticas económicas de la última dictadura, muchas firmas foráneas decidieron abandonar el país y/o levantar ciertas líneas de negocios, los conglomerados asociados pudieron tomar el control de los emprendimientos. Así, el avance del capital concentrado nacional en tales rubros no basó su éxito en la disputa con el capital extranjero en mercados competitivos, sino en

Adicionalmente, durante el gobierno de Alfonsín las estrategias de acumulación basadas en la obtención de diversas prebendas estatales se sostuvieron (y se ampliaron, por ejemplo vía los subsidios a las exportaciones industriales), lo cual tendió a empeorar la situación fiscal, que se encontraba en un estado por demás crítico ante la proliferación de subvenciones al poder económico y del incremento de la deuda externa acaecido por efecto del ciclo de endeudamiento y de la estatización de los pasivos privados (Calcagno, 2013). Ello habilitó el despliegue de una dinámica perversa para el conjunto de la sociedad argentina, pero que potenció en forma notable el crecimiento y la acumulación de capital por parte de los grandes grupos empresarios: el financiamiento “especulativo” del Estado. Como destacó oportunamente Azpiazu (1991), durante la administración radical “nada se hizo o pudo hacerse respecto a las sobredimensionadas transferencias derivadas de los regímenes de promoción industrial, a los sobrepuestos en las compras de bienes y servicios del Estado, a los subsidios implícitos en los precios de servicios y/o de provisión de insumos, etc. que, en todos los casos, tenían por receptores a los grupos empresarios que continuaron consolidándose como los actores centrales del poder económico. Asimismo, esos mismos agentes que, en su momento, concentraban la mayor parte de la deuda externa estatizada, cuyos servicios asumían un papel decisivo en la magnitud del déficit fiscal, fueron también los principales beneficiados por los altísimos rendimientos financieros a los que se debió recurrir para colocar títulos de la deuda pública interna que permitieran financiar el déficit presupuestario. Este ‘círculo vicioso’ de transferencia de recursos fiscales no sólo no pudo ser

las posibilidades de expansión que abrió la retirada de este último. Ello fue lo que sucedió con dos de las compañías automotrices del país (Fiat y Peugeot), cuyos negocios fueron transferidos al grupo Macri a inicios de la década de 1980. Un proceso similar le permitió a Pérez Companc adquirir una de las principales empresas constructoras del país (Sade), que se transformaría en un pilar de su estrategia de acumulación en dicho decenio.

revertido sino que, incluso, se vio alentado por la propia gestión de gobierno y su escaso poder de confrontación frente a las corporaciones dominantes”⁷.

En definitiva, a fines de la década de 1980 los grupos económicos locales constituían la fracción del capital concentrado doméstico que más se había expandido sobre todo a partir de la última dictadura militar, al tiempo que detentaba un poderío económico prominente que se fundaba en muchos factores, entre los que interesa remarcar apenas dos. Primero, en su crecimiento y diversificación patrimoniales, que les permitieron a estos capitales acceder y/o reforzar su presencia en diversos sectores de la actividad económica (inserción estructural que asumió especial importancia como potenciadora de la concentración y la centralización del capital en una etapa, como 1976-1989, en la que el rasgo distintivo fue una crisis económica e industrial sumamente pronunciada). Segundo, por motivos diferentes, en la influencia decisiva de estos capitales sobre muchas variables macroeconómicas relevantes en un escenario de inestabilidad ostensible (tipo de cambio, nivel de precios, inversión, balanza de pagos, ecuación fiscal, etc.). Todo ello se asocia, de manera determinante aunque no exclusiva (Basualdo, 1997 y Ortiz y Schorr, 2006), con las modalidades de la intervención estatal y su vínculo estrecho (su funcionalidad) con la fisonomía y las estrategias de estos grandes capitales. A diferencia de lo sucedido en otras latitudes, en las que

7. Las evidencias aportadas por Basualdo (2006) y Ortiz y Schorr (2006) permiten corroborar que durante los años 1980 los grupos locales fueron la principal fracción del poder económico de la Argentina. Entre otras cosas, ello se funda en su consolidación estructural en diversos frentes y en que muchos de sus integrantes resultaron ampliamente beneficiados por las cuantiosas transferencias de recursos motorizadas desde el Estado, las cuales fueron mucho más intensas que las que internalizaron los acreedores externos y constituyen la contracara de la drástica retracción que sufrió el salario real y la participación de los trabajadores en el ingreso nacional. Para indagar en las formas en las que se materializó la relación entre el gobierno de Alfonsín y los sectores dominantes locales se sugiere revisar adicionalmente los estudios de Acuña (1995), Canitrot (1992), Portantiero (1987) y Verbitsky (1990).

la relación Estado-empresarios promovió ciertos procesos de desarrollo. En el caso argentino la mencionada relación propició el afianzamiento del cuadro de subdesarrollo nacional.

2. Las estrategias heterogéneas de los grupos locales en la década de 1990

A comienzos del decenio de 1990, puede considerarse el inicio en el país de lo que se conoce como un “*shock competitivo*” (Ghemawat y Kennedy, 1999) o, más precisamente, de un “*shock institucional neoliberal*” (Nochteff, 1999), en el cual coinciden diversos hechos significativos como, en particular, el lanzamiento del plan de convertibilidad y la aceleración de los programas de privatización de empresas públicas, desregulación y liberalización comercial y financiera⁸. Las reformas significaron un punto de inflexión en la historia de los grandes conglomerados de capital nacional en la medida en que modificaron varias de las instituciones que habían permitido su crecimiento y su consolidación, generando un nuevo contexto que conllevó desafíos y oportunidades.

Frente a las transformaciones que se estaban verificando en la orientación de la política económica y en las instituciones del país, también cambiaron las interpretaciones que los empresarios tenían de cuáles eran las acciones más efectivas para continuar siendo organizaciones líderes en sus respectivos mercados. Las nuevas “concepciones de control del mercado” (Fligstein, 1990) derivaron en un giro en las estrategias microeconómicas que los grupos venían

8. Si bien las medidas que se llevaron adelante durante los primeros años de la década de 1990 respondieron en líneas generales a los reclamos empresariales y a las presiones que desde hacía un par de años venían desplegando los acreedores externos, la forma en la que se implementaron no obedeció estrictamente a las necesidades de los grupos nacionales. Los ritmos y los alcances de la política estuvieron en función del logro de la estabilidad económica, lo que en ciertas ocasiones implicó perjudicar determinados intereses empresarios (Beltrán, 2011, Gaggero, 2011 y Viguera, 1997).

aplicando desde mediados de la década de 1970, en especial la diversificación de actividades. Los primeros años del decenio de 1990 constituyeron un período extraordinariamente intenso en cuanto a la cantidad y a la importancia de las decisiones de inversión llevadas adelante por esta fracción del poder económico de la Argentina.

La estrategia más difundida, que alcanzó tanto a los *holdings* más grandes como a los de menor tamaño, fue la especialización en su(s) actividad(es) principal(es)⁹. Frente al peligro de la competencia externa que traía aparejada la liberalización comercial en curso, la apuesta fue, por un lado, ganar concentración en el mercado interno y, por otro, asegurarse la provisión de insumos esenciales, antes brindados por el Estado en condiciones especiales, a través de la integración vertical.

En el intento de especialización que implicaba estrategias de concentración en el mercado y/o integración vertical, la participación en el proceso de privatizaciones jugó un rol decisivo. A diferencia de intentos anteriores, resistidos o directamente boicoteados por el empresariado nacional, en esta oportunidad el Estado les aseguró a los grupos un lugar en los consorcios adjudicatarios de las ex empresas públicas, y en privatizaciones estratégicas, tendió a favorecerlos frente a competidores extranjeros (Azpiazu, 2003). Así, varios de los conglomerados más importantes participaron del “desguace del Estado” con la intención de integrarse verticalmente y/o incrementar su liderazgo oligopólico en algunos mercados. En estos casos, los grupos tendieron a adquirir participaciones importantes que les aseguraran el control de la empresa en cuestión, ya que la idea era incorporar la firma a la estructura del *holding* y gobernarla de acuerdo a sus necesida-

9. La estrategia de especialización en el *core business* (actividad más importante) fue seguida por la mayoría de los grupos locales, tanto por los de mayor envergadura (Techint, Bunge y Born, Pérez Companc, Bidas, Madanes), como por los medianos (Acindar, Alpargatas, Mastellone, Garovaglio y Zorraquín) y los relativamente pequeños (Loma Negra, Gatic y Urquía, entre otros).

des. Entre otras cosas, las privatizaciones le permitieron a Techint adquirir Somisa, la principal empresa siderúrgica del país. Por su parte, el grupo Madanes logró integrarse verticalmente obteniendo el control de la represa hidroeléctrica de Futaleufú, y las líneas de alta tensión que transportaban la energía a su fábrica de aluminio en Puerto Madryn (Aluar). Pérez Companc pudo fortalecer su presencia en el sector petrolero adquiriendo áreas vendidas por YPF y a la vez ocupar prácticamente todos los eslabones del sector energético, mientras que el grupo Fortabat se quedó con la línea férrea que comunicaba sus plantas cementeras con los principales centros de consumo del país (Ferosur). Finalmente, Urquía adquirió el ferrocarril de cargas que comunicaba su fábrica de derivados de la soja (Aceitera General Deheza) con el puerto a través del cual exporta su producción.

La estrategia de especialización no se llevó adelante sólo a partir de la participación en las privatizaciones. En los grupos insertos en actividades en las cuales las empresas estatales no habían tenido una presencia importante (alimentos, textil y calzado, por ejemplo) los intentos de consolidación sectorial se realizaron mediante la adquisición de firmas privadas y de las inversiones en plantas ya existentes con el objetivo de incrementar la competitividad (Arcor, Alpargatas, entre otros)¹⁰.

El Estado jugó un papel clave en la estrategia de especialización en la medida en que esta pudo implementarse gracias a la inexistencia de una política efectiva de defensa de la competencia¹¹. En ese sentido, la falta de regulación verdadera podría interpretarse como una suerte de “compensación” (Etchemendy,

10. También existieron casos en los que la apuesta a la consolidación en sectores estratégicos llevó a que algunos grupos locales se desprendieran de empresas o líneas de productos que no constituían el núcleo de su actividad y que se ubicaban en rubros afectados por la apertura comercial.

11. La Argentina contaba con una norma destinada a regular los procesos de concentración y a evitar el abuso de posición dominante; no obstante, en los hechos tal legislación no fue aplicada (Nochteff y Soltz, 2003).

2004) otorgada por el gobierno de modo más o menos explícito a los grandes empresarios frente a la agresiva política de apertura comercial, y a la reducción o a la eliminación de otros mecanismos de transferencia que tradicionalmente los habían beneficiado (como el crédito subsidiado o las subvenciones de la promoción industrial). A través de la ausencia de regulación, el Estado permitió que los grupos implementaran estrategias que reforzaron aún más la concentración en algunos mercados oligopólicos (grupos alimentarios y cementeros, por ejemplo) e incluso monopólicos con una elevada integración vertical de sus actividades (grupos siderúrgicos y del aluminio)¹².

Una de las consecuencias más importantes de las estrategias implementadas por los *holdings* nacionales durante los primeros años de las reformas estructurales fue el notable incremento de su endeudamiento externo. En efecto, tras el “saneamiento financiero” resultante de la estatización de la deuda privada, a partir de 1991 las empresas argentinas de mayor envergadura comenzaron a financiar sus estrategias con distintos tipos de bonos colocados, en su mayoría, en los mercados externos. Tres factores favorecieron este proceso: la liberalización financiera, la estabilización macroeconómica con un tipo de cambio fijo (“dólar barato” y estable)

12. En lo que compete a las omisiones y a las “compensaciones” estatales durante el decenio de 1990, también cabe referirse a los sesgos en la implementación del régimen anti-*dumping*. En los hechos, la misma se caracterizó por un alto grado de discrecionalidad, acentuando las asimetrías derivadas de la apertura comercial y contribuyendo a expandir la concentración y la centralización económicas a favor de algunos conglomerados empresarios. Sin duda, la industria siderúrgica fue la actividad en la que se registró un mayor número de solicitudes cursadas favorablemente con la aplicación de derechos anti-*dumping* y, a la vez, donde sólo tuvieron una positiva respuesta oficial las presentadas por empresas pertenecientes a los grupos económicos líderes de la actividad (Acindar y Techint), al tiempo que fueron denegadas las elevadas por los escasos laminadores independientes (muchos de los que posteriormente fueron absorbidos por aquellos). Un tratamiento de estas cuestiones se encuentra en Azpiazu y Basualdo (1995), Azpiazu, Basualdo y Kulfas (2007) y Azpiazu y Schorr (2010a).

y un momento de gran liquidez internacional (que duraría casi hasta finales del decenio)¹³.

En el caso de los grupos de mayor tamaño, esta estrategia de especialización se complementó con una diversificación acotada. En la mayoría de los casos, no consistió en una apuesta firme en el largo plazo, sino que estaba orientada a aprovechar las oportunidades de inversión que se disparaban con la privatización de empresas públicas. El objetivo central era realizar inversiones con una lógica de neto corte financiero, en empresas que potencialmente podían ofrecer altos dividendos o elevadas ganancias patrimoniales. Tal como sostiene Bisang (1998), este tipo de diversificación fue de carácter coyuntural y no implicó una apuesta estratégica del grupo con el sector. En general, la decisión de los conglomerados fue la de adquirir participaciones accionarias minoritarias que, según los casos, terminaron siendo vendidas a mediano, corto y muy corto plazo priorizando una conducta de tipo especulativa que les habilitaría la internalización de cuantiosos beneficios patrimoniales (principalmente en el sector de las telecomunicaciones, la energía eléctrica y el gas natural –Azpiazu y Schorr, 2001–).

En rigor, sólo un conjunto relativamente pequeño de grupos nacionales tuvo una participación activa en el proceso de privatizaciones, mientras que muchos no formaron parte de los consorcios adjudicatarios de las ex empresas públicas (López, 2006). La diversificación “pura”, estrategia priorizada por muchos grupos argentinos en la etapa 1976-1989, prácticamente

13. En ese contexto, una proporción para nada desdeñable de la deuda contraída por estas fracciones del poder económico sirvió para sostener diversas modalidades de especulación financiera en el ámbito interno, las que arrojaron ganancias abultadas que, por lo general, terminaron alimentando la fuga de capitales locales al exterior y generando presiones sobre la balanza de pagos (que se morigerarían básicamente a instancias del endeudamiento estatal). Sobre estos procesos, consúltese Basualdo y Kulfas (2000), Comisión Especial de la Cámara de Diputados (2005), Damill (2000), y Kulfas y Schorr (2003).

estuvo ausente en el nuevo escenario (Arceo y Basualdo, 1999)¹⁴. La estrategia de especialización sólo fue exitosa para aquellas organizaciones que al inicio de las reformas ya habían alcanzado cierto grado de competitividad internacional (alimentos, metales básicos, productos farmacéuticos) o estaban insertas en sectores no transables (servicios públicos). El resto de los grupos orientados al mercado interno fueron afectados seriamente, primero por el llamado “efecto tequila” y luego por la crisis que puso fin al régimen de convertibilidad (1998-2002)¹⁵.

La combinación de crisis económica, alto endeudamiento y exposición financiera externa que tenían estos *holdings* obligó a sus propietarios a vender o directamente a decretar la quiebra. De esta forma, organizaciones que habían sido líderes en sus mercados terminaron en manos de empresas transnacionales o de fondos de inversión. Algunos de estos grupos resultaron muy afectados por la crisis de 1995 y terminaron de sucumbir durante los años finales de la década a causa del endeudamiento (Gatic y Alpargatas). En otros casos, como Acindar, Peñaflor y Loma Negra, las estrategias de consolidación que llevaron adelante durante la segunda mitad del decenio tendieron a minimizar la profundidad y duración de la recesión que se inició a

14. La ventaja de la diversificación quedaba clara en contextos de alta inestabilidad macroeconómica con fuerte protección estatal porque permitía “jugar fichas” en varios rubros, compensando en unos lo que se podía perder en otros; pero en un escenario de estabilidad, apertura y desregulación, la apuesta pasó prioritariamente por especializarse en un sector de actividad y, en todo caso, por procurar el máximo grado de auxilio estatal posible mediante la obtención de protecciones especiales (tal como acaeció en ramas puntuales: siderurgia, automotriz, calzado deportivo, papel para diario, etc.).

15. La crisis financiera desatada a partir de los episodios del sudeste asiático y Rusia en 1997-1998 provocó una suba en la tasa de interés internacional, lo que generó problemas a una economía tan expuesta a los vaivenes del mercado mundial como la argentina. La situación del principal socio comercial también constituyó un factor adicional: la devaluación que implementó Brasil en 1999 tendió a agravar más la situación, disminuyendo las exportaciones y alentando las importaciones desde ese país (Cantamutto y Wainer, 2013).

mediados de 1998, pero no pudieron evitar su transferencia a capitales extranjeros¹⁶.

Como contrapartida, un conjunto acotado de grupos logró atravesar exitosamente la crisis, principalmente gracias a su expansión en el exterior vía exportaciones y/o inversión directa (Techint, Arcor, Madanes, Urquía, etc.). Esto les permitió evitar parte de las consecuencias negativas de la recesión en el mercado interno y, en algunos casos, a favor de un incipiente pero decisivo proceso de internacionalización, consolidarse como uno de los pocos casos de “translatinas argentinas”.

Ahora bien, la menor incidencia de los grupos argentinos en la economía nacional no se debió exclusivamente al fracaso de la estrategia de consolidación, sino también a que algunos conglomerados importantes llevaron adelante una “retirada estratégica” (Schvarzer, 1995), por la cual –sin estar en una situación apremiante– vendieron el núcleo central de sus organizaciones al capital extranjero. En un contexto en el cual las reformas estructurales habían acabado con buena parte de los mecanismos prebendarios que habían utilizado en las décadas pasadas, las enajenaciones de estas estructuras empresarias se realizaron en función de evitar el riesgo que implicaba la competencia con actores (extranjeros) mucho más poderosos.

Si bien los altos precios en dólares que pagaron los compradores jugaron un rol importante en la decisión de venta (Abeles, 1999, Basualdo, 2000 y Kulfas, 2001), hay que considerar dos elementos adicionales. Por un lado, la evaluación hecha por los propietarios y los *managers* de estos grupos acerca de los riesgos que traía aparejado un escenario caracterizado por la continuidad de la liberalización

16. Por ejemplo, en esos años el *holding* Fortabat, propietario de la empresa líder del oligopolio cementero, llevó adelante la construcción de una fábrica de gran envergadura que se inauguró pocos meses antes del estallido de la convertibilidad y para lo cual contrajo pasivos importantes. La devaluación de 2002 terminó de sellar la suerte del grupo en la medida en que incrementó de modo considerable la incidencia del endeudamiento en dólares, lo cual terminaría desembocando en su venta a capitales extranjeros (véase el Apartado 3.4.1).

de la economía y el ingreso de los grandes competidores internacionales. Por otro lado, la situación en el perfil organizacional derivada de la dispersión de la propiedad accionaria. Muchos de los accionistas principales no estaban comprometidos con la dirección del conglomerado, e incluso los que sí lo estaban tenían otros emprendimientos empresariales o profesionales independientes.

Los primeros grupos en retirarse debido a la evaluación de que no podrían competir con las grandes compañías extranjeras que estaban llegando al país fueron Terrabusi y Bagley, líderes en la producción de galletitas y golosinas, que fueron vendidos en 1994 a Nabisco y Danone, respectivamente. En ambos casos el nivel de ventas y la situación financiera habían sido positivos durante los años previos. El problema no era el presente, sino las evaluaciones que se hacían sobre el futuro en un contexto de creciente apertura y desregulación. También jugaron un papel importante el fraccionamiento de la estructura accionaria y el vínculo débil que unía a los propietarios con la actividad nodal del grupo (Castellani y Gaggero, 2012 y Gaggero, 2013).

Rasgos similares tuvo unos años más tarde la venta a la española Repsol de Astra, que a mediados de la década de 1990 era un actor protagónico del sector petroenergético y que hasta entonces había mostrado excelentes resultados económico-financieros. La transferencia se asoció a la evaluación hecha por los directivos del grupo tras la "crisis del tequila", según la cual, una vez agotado el proceso de privatizaciones, existían pocas oportunidades para que un conglomerado de las características de Astra aumentara las reservas de petróleo y se mantuviera en un sector que tiende a la concentración en la Argentina y a nivel mundial¹⁷.

Pero el retroceso de los grupos locales también se explica por una tercera estrategia: la de reconversión. Los *holdings* que la

17. Tras la venta en 1996, la familia Grüneisen, principal accionista de Astra, adquirió una de las cadenas de librerías más importantes del país, abandonando toda actividad industrial. En los años posteriores también se produjo la "retirada estratégica" del grupo Deutsch, propietario, entre otros activos, de una gran tienda de supermercados.

implementaron tendieron a abandonar las actividades que habían sido centrales hasta entonces, es decir, cambiaron su *core business*. En paralelo a la venta de sus principales firmas se fueron insertando en rubros que consideraban estratégicos, pero en los cuales no tenían una presencia relevante. Este viraje puede leerse como el resultado de una frustrada apuesta en pos de la especialización implementada en la primera mitad de la década. A diferencia de los conglomerados que vendieron oportunamente, estos grupos optaron por una reconversión de sus actividades ante las primeras señales de fracaso del intento de consolidación. Como se trata más adelante, el ejemplo más claro de reconversión lo llevó adelante una de las organizaciones más importantes: Pérez Companc. También siguieron este camino los grupos Macri, Eurnekián y Garovaglio y Zorraquín. En todos los casos la reconversión implicó una desinversión mucho más importante que las nuevas inversiones realizadas, o sea que permanecieron como grupos pero con un tamaño mucho menor.

De acuerdo a lo analizado en el Capítulo 1, las distintas estrategias reseñadas tuvieron como correlato una mayor presencia del capital extranjero en la elite empresaria argentina y, concentración del capital mediante, en el conjunto de la economía nacional (Gráfico N° 3 y Cuadro N° 2). Además, dieron lugar a una transformación profunda del gran empresariado que se desenvuelve en el medio doméstico, uno de cuyos rasgos más notable fue la reducción de la presencia de los grupos económicos nacionales. De acuerdo a las evidencias suministradas por el Cuadro N° 6, entre 1989 y 2001 la cantidad de empresas de su propiedad dentro de la cúpula disminuyó en más de un tercio, pasando de 74 a 47, mientras que la participación agregada de los conglomerados locales en las ventas totales pasó del 30% a algo más del 22%. Así, si en el período 1976-1989 los grupos económicos se transformaron en el eje central del *nuevo poder económico* en la Argentina, el decenio de 1990, sobre todo el segundo quinquenio, puede ser interpretado como el fin de una etapa en la historia del gran empresariado local.

Cuadro N° 6. Argentina. Evolución de la cantidad de empresas y grupos económicos nacionales en la cúpula empresaria* y de su participación en las ventas globales, 1989 y 2001 (en valores absolutos y porcentajes)

	1989	2001
Cantidad de grupos	40	34
Cantidad de empresas	74	47
% de las ventas de la cúpula empresaria	30,0	22,6

* Se trata de las 200 empresas de mayores ventas anuales del país (no incluye a las firmas del sector financiero y el agropecuario, salvo las abocadas a la comercialización de granos).

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, balances empresarios, Acevedo, Basualdo y Khavisse (1990) y revistas Mercado y Prensa Económica (varios números).

Pero los cambios aludidos no sólo afectaron la gravitación de esta fracción del gran capital en la economía local, sino también la estructura empresaria de las organizaciones que la componían. Si durante la década de 1980 los principales grupos económicos estaban fuertemente diversificados (Pérez Companc, Bunge y Born, Macri, Garovaglio y Zorraquín, entre otros), luego de la crisis de la convertibilidad la mayoría de los *holdings* que subsistieron estaban especializados en torno de alguna(s) actividad(es) (Arcor, Techint, Urquía, entre otros).

Este fenómeno se dio en paralelo a una fuerte reestructuración sectorial. Para graficar este proceso, vale reparar en que entre los diez grupos más importantes en 2001 (en función de sus respectivos aportes a la facturación agregada de la elite empresaria -Cuadro N° 7-), cuatro tenían su *core-business* en la agroindustria (Urquía, Arcor, Sancor, Mastellone), tres en distintos tipos de servicios (Macri, Clarín y OSDE), uno en el sector energético (Pérez Companc), uno en la industria química (Temis Lostaló), y uno en la siderurgia y actividades conexas (Techint).

Cuadro N° 7. Argentina. Grupos económicos locales con mayor presencia en la cúpula empresaria*, 2001 (en valores absolutos y porcentajes)

Grupo económico	Cantidad de empresas	Empresas controladas	% ventas de la cúpula	Actividad principal
Pérez Companc	4	Pecom Energía Molinos Río de la Plata Pecom Agra Transener	2,8	Energía y agroindustria
Techint	4	Siderca Siderar Techint Tecpetrol	2,8	Siderurgia, construcción y petróleo
Clarín	3	Multicanal AGEA Artear	1,4	Editorial y telecomunicaciones
Macri	2	Sideco Americana Correo Argentino	1,4	Servicios y construcción
Urquía	1	Aceitera General Deheza	1,2	Agroindustria
Arcor	2	Arcor Cartocor	1,2	Agroindustria
OSDE	1	OSDE	1,1	Servicios de salud
Sancor	1	Sancor	1,0	Agroindustria
Temis Lostaló	1	Droguería del Sud	0,9	Industria química
Mastellone	1	Mastellone Hermanos	0,7	Agroindustria

* Se trata de las 200 empresas de mayores ventas anuales del país (no incluye a las firmas del sector financiero y el agropecuario, salvo las abocadas a la comercialización de granos).

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

3. Continuidades y transformaciones en la presencia de los grupos económicos locales en la posconvertibilidad

3.1. Trayectorias heterogéneas: la importancia de los recursos naturales y la irrupción de "nuevos" conglomerados

Luego de atravesar la crisis más importante de su historia en 1998-2002, la economía argentina inició una etapa de fuerte expansión. La diferencia con respecto al período de vigencia de la convertibilidad no sólo residió en un mejor desempeño económico asentado sobre bases distintas, sino además, como se marcó en la Introducción, en una redefinición en el discurso sobre la relación anhelada entre el Estado y los empresarios.

La política económica, originada en una inicial y brusca caída del salario real, la virtual protección ofrecida por el "dólar alto" y el aumento paulatino del consumo interno, generó incentivos para la reactivación de los sectores productores de bienes. Sin embargo, como se desprende de los desarrollos analíticos del Capítulo 1, el crecimiento y la reorientación de la política económica en la posconvertibilidad no derivaron en la reversión del proceso de extranjerización del empresariado doméstico. En ese contexto, los datos proporcionados por el Cuadro N° 8 permiten concluir que entre 2001 y 2012 los grupos económicos locales redujeron su presencia dentro de la cúpula empresaria tanto en lo referido a la cantidad de organizaciones (pasaron de 34 a 30), como en lo que refiere al número de firmas controladas (de 47 a 40) y a la significación relativa de éstas en la facturación agregada del panel (del 22,6% al 20,9%)¹⁸.

18. En este punto es necesario introducir un breve comentario metodológico. A partir del ranking de las 200 empresas de mayores ventas anuales de la Argentina, se procedió a identificar cuáles de ellas eran controladas por grupos económicos locales, para lo cual se empleó la definición de "grupo económico" propuesta por Acevedo, Basualdo y Khavisse (1990). Como es habitual, la base de datos utilizada no incluye información sobre firmas del sector financiero y del agropecuario (salvo las abocadas

Cuadro N° 8. Argentina. Evolución de la participación de los grupos económicos locales en la cúpula empresaria* según su situación entre 2001 y 2012** (en valores absolutos y porcentajes)

	Grupos que dejaron de integrar la cúpula entre 2001 y 2012 (I)	Grupos que redujeron su participación entre 2001 y 2012 (II)	Grupos que no variaron su participación entre 2001 y 2012*** (III)	Grupos que incrementaron su participación entre 2001 y 2012 (IV)	Grupos que pasaron a integrar la cúpula entre 2001 y 2012 (V)	Total
<i>Cantidad de grupos</i>						
2001	14	5	3	12	-	34
2012	-	5	3	12	10	30
<i>Cantidad de empresas</i>						
2001	16	10	7	14	-	47
2012	-	7	7	13	13	40
<i>Participación en las ventas de la cúpula</i>						
2001	5,1	6,2	3,7	7,5	-	22,6
2012	-	4,1	3,5	9,5	3,8	20,9
<i>Participación en las ventas de los grupos locales que integran la cúpula</i>						
2001	22,6	27,5	16,5	33,5	-	100,0
2012	-	19,8	17,0	45,3	17,9	100,0
<i>Grupos económicos</i>						
	Macri, Fortabat, Bemberg, Peñaflo, Cirigliano, Acevedo, Barracas, Rohm, Garovaglio y Zorraquín, La Nación, Williner, Backchellian, Agrocom, Gualtieri	Pérez Companc, Eurnekián, Sancor, Temis, Lostaló, Roemmers	Techint, Clarín, Madanes	Urquía, Roggio, Arcor, Pescarmona, Mastellone, Braun, Vicentín, Osde, Ledesma, BGH, Sadesa, Navilli	José Cartellone, Pampa Holding, Indalo, ODS (Calcaterra), IRSA, Caputo, Electroingeniería, Petroquímica Comodoro Rivadavia, Bagó, Insud	-

a la comercialización de granos). Esto trae aparejada una limitación al dejar afuera del análisis a muchos conglomerados de base financiera que en la posconvertibilidad experimentaron un crecimiento más o menos importante (Brito, Petersen, Werthein, etc.), así como a otros, igualmente dinámicos en la última década, con una inserción netamente agropecuaria (Grobocopatel y Olmedo, entre otros).

* Se trata de las 200 empresas de mayores ventas anuales del país (no incluye a las firmas del sector financiero y el agropecuario, salvo las abocadas a la comercialización de granos).

** Los datos correspondientes al año 2012 son provisorios.

*** Se trata de grupos cuya variación en la participación en las ventas entre 2001 y 2012 fue inferior al 10%.

Fuente: *Elaboración propia sobre la base de información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y balances empresarios.*

Al analizar la evolución de la presencia de los grandes *holdings* nacionales en el conjunto de las 200 empresas de mayores ventas del país se constata un importante grado de rotación que se inscribe en el despliegue de trayectorias disímiles.

A los efectos de identificar a los “perdedores” y los “ganadores” del período de referencia podría dividirse a los conglomerados en dos grandes universos según su sendero evolutivo. El primero está integrado por aquellos grupos que salieron del panel de firmas líderes (tipología I) y los que redujeron su participación en los montos globales de facturación (II). El segundo agrupa a las organizaciones que lograron mantener su participación en las ventas totales (III), las que la aumentaron (IV) y las que lograron ingresar a la cúpula (V).

Siempre en función de la información provista por el Cuadro N° 8, dentro de los “perdedores” se destaca, en primer lugar, un total de 14 grupos económicos que dejaron de tener presencia en la elite entre 2001 y 2012. En la mitad de los casos la salida se produjo porque estas organizaciones o sus empresas más importantes fueron vendidas a capitales foráneos, consolidando el proceso de extranjerización. Esto sucedió con los grupos Fortabat, Bemberg, Acevedo, Peñaflor, Rohm y Garovaglio y Zorraquín¹⁹. En el resto de los casos la salida se debió a la pérdida de posiciones de las firmas de

19. En muchos de estos ejemplos, las enajenaciones se asociaron a un mal desempeño empresario y/o un alto grado de endeudamiento; en consecuencia, no se trató de “retiradas estratégicas” como las analizadas en la sección anterior.

su propiedad en el *ranking* de ventas de las 200 compañías de mayor tamaño del país²⁰.

Como parte de los *holdings* “perdedores” figuran, en segundo lugar, los que lograron permanecer en la elite empresaria pero perdieron importancia relativa entre los años bajo estudio: Pérez Companc, Eurnekián, Sancor, Temis Lostaló y Roemmers. En los casos más relevantes este proceso también estuvo vinculado con la venta de firmas al capital extranjero, aunque las operaciones no implicaron la enajenación total del grupo en cuestión, sino sólo una reducción de su tamaño (el grupo Pérez Companc constituye un ejemplo claro de esta trayectoria –véase el Apartado 3.4.2–). A raíz de ello, entre 2001 y 2012 las empresas pertenecientes a estos conglomerados dentro la cúpula se redujeron de 10 a 7 y su participación en las ventas globales declinó del 6,2% al 4,1%, al tiempo que su incidencia en la facturación de los grupos se retrajo de modo pronunciado (casi 8 puntos porcentuales).

En el agrupamiento de los “ganadores” de la posconvertibilidad se encuentran, por un lado, aquellos *holdings* que lograron mantener prácticamente estable su significación en las ventas de la elite. Se trata de tres conglomerados centrales del poder económico de la Argentina (Techint, Clarín y Madanes) que en 2012 explicaron, de conjunto, el 3,5% de la facturación agregada de la cúpula y el 17% de las ventas de los grupos locales que la integran. Cabe señalar que Techint entra en este agrupamiento debido a que las ventas que figuran en los *rankings* empresarios utilizados para construir la base corresponden sólo a las empresas locales y no al total de las firmas que el *holding* posee a nivel internacional. Esto es importante porque, como se trata más adelante (Cuadro N° 9), la expansión del conglomerado en la

20. Como se visualiza en el Cuadro N° 8, en 2001 estos capitales controlaban 16 de las firmas integrantes del panel de las 200 líderes del país, cuyas ventas totales representaban el 5,1% de la facturación de la cúpula en dicho año y el 22,6% de la generada, en conjunto, por las compañías pertenecientes a grupos económicos.

última década se produjo, en buena medida, fuera de las fronteras nacionales.

A su vez, de las evidencias presentadas se comprueba que fueron 12 los grupos empresarios que aumentaron su ponderación dentro la cúpula. Se trata principalmente de conglomerados de base agroindustrial especializados en la producción de aceites y harinas (Urquía, Vicentín y Navilli), del sector lácteo (Mastellone), del azucarero y de rubros derivados (Ledesma), y de golosinas y otros alimentos (Arcor). También aparece un actor vinculado a la construcción y los servicios públicos (Roggio), un productor de electrodomésticos (BGH), uno que presta servicios de medicina prepaga (Osde), uno centrado en actividades comerciales (Braun), un productor de cueros (Sadesa) y uno especializado en maquinarias y grandes obras de infraestructura (Pescarmona). Este conjunto de organizaciones pasó de explicar el 7,5% de las ventas de la cúpula en 2001 al 9,5% en 2012; además las empresas de su propiedad que integran el universo de las 200 líderes incrementaron en casi 12 puntos porcentuales su peso relativo en los montos globales facturados por los grupos económicos de la elite (45,3% en el último año analizado). La inserción sectorial anclada en la producción de bienes industriales de origen agropecuario marca un punto de continuidad con ciertas transformaciones del capital concentrado nacional durante la década de 1990 y se articula con algunos rasgos distintivos del patrón de acumulación de la posconvertibilidad (ausencia de cambio estructural en la pauta de especialización e inserción internacional).

Por último, un perfil diferente presentan los grupos que pasaron a formar parte de la cúpula empresaria argentina entre 2001 y 2012. Se trata de diez *holdings* “ganadores” entre los que sobresalen los vinculados a la construcción y los servicios públicos (fundamentalmente a la producción y a la distribución de energía). Los conglomerados ODS (Calcaterra), Caputo, José Cartellone e IRSA son actores destacados en el rubro de la construcción (privada y

pública)²¹. Por su parte, Pampa Holding, Electroingeniería e Indalo (Cristóbal López) lograron expandirse gracias a la política de “argentinización” del sector energético que propició el gobierno nacional y, en los dos últimos casos, a instancias de ciertos “nichos de acumulación de privilegio” que se concedieron en los últimos años desde el sector público (grandes obras, concesiones, medios de comunicación, juegos de azar). Además figuran dos grupos del rubro farmacéutico. El primero, Bagó, es un actor relevante en el sector y ha tenido una presencia intermitente en la cúpula empresaria en las últimas décadas, mientras que el segundo, Insud, ha experimentado un crecimiento importante en la posconvertibilidad²². En 2012

21. Por su vínculo con la actividad constructora, vale una mención especial para Petroquímica Comodoro Rivadavia (PCR), que integra un grupo económico que tiene empresas en la Argentina, Ecuador y Chile. La acumulación de capital de PCR gira básicamente alrededor de la fabricación de diferentes insumos para la construcción (cementos, mampuestos, adoquines de hormigón, etc.), la explotación hidrocarbúfera y servicios logísticos (transporte de carga por camiones). Juntos con los balances de la compañía, consúltese <http://www.pcr.com.ar/> (consultado el 20/1/2014).

22. En cuanto a Bagó e Insud, cabe consignar que se trata de actores que en los años recientes crecieron al calor de ciertas inversiones en innovación en sectores de alto valor agregado y que aumentaron su participación en la producción de medicamentos y productos veterinarios, tanto en el país como en el extranjero. En este plano, un elemento insoslayable se vincula con la importancia que asumió la relación con el sector público en algunos de los proyectos de estas organizaciones. Al respecto, puede traerse a colación la experiencia de Insud, que si bien tiene una estructura relativamente diversificada, su presencia más gravitante está en el sector farmacéutico con Chemo en el exterior y Elea en la Argentina. A través de un convenio para abastecer al gobierno nacional de vacunas antigripales y pandémicas necesarias para las campañas nacionales de vacunación, el grupo montó una fábrica en la localidad bonaerense de Garín para su empresa PharmaADN. El emprendimiento implicó un convenio de transferencia tecnológica con la corporación suiza Novartis y posicionó al país como líder regional en la producción de vacunas. Poco después de esta iniciativa Insud formó un consorcio con el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), el Instituto de Oncología Ángel Roffo y la Universidad Nacional de Quilmes para elaborar anticuerpos monoclonales para tratamientos oncológicos. El Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva aportó una cifra cercana a los 20 millones de pesos para levantar una planta que fue inaugurada a mediados de 2012 (Página 12, 5/6/2012). Véase también <http://www.bago.com.ar/> y <http://www.grupoinsud.com/> (consultados el 14/1/2014).

todos estos conglomerados controlaban 10 compañías dentro de la cúpula, las cuales explicaron, de conjunto, aproximadamente el 4% de la facturación global y el 18% de las ventas correspondientes a los grupos económicos.

En suma, luego del abandono del régimen convertible se redujo aún más la importancia agregada de los *holdings* nacionales dentro de la elite empresaria de la Argentina. Esto constituye una línea de continuidad con el punto de inflexión que, en lo atinente a la trayectoria de esta fracción del poder económico, se comenzó a manifestar con fuerza en la segunda mitad del decenio de 1990. Tampoco se debería soslayar que, en ese marco, tuvo lugar un recambio importante dentro de este estamento del gran capital local. Básicamente, ello se asoció al afianzamiento estructural de un puñado de grupos especializados en el procesamiento y la comercialización de materias primas (se trata, en su mayoría, de actores muy volcados a los mercados externos), así como a la irrupción de actores “nuevos” cuya expansión reciente (en algunos casos notable –véase el Apartado 3.3–) se vinculó, en lo sustantivo, con su inserción, vía las distintas empresas de su propiedad, en sectores no transables y/o con una vinculación estrecha con el sector público a través de mecanismos de diversa índole.

3.2. Los grupos económicos locales “ganadores” de la posconvertibilidad (1): “viejos” actores en un nuevo escenario

A los efectos de profundizar los análisis realizados, vale la pena incorporar algunas precisiones adicionales sobre los grupos económicos que en la posconvertibilidad han ocupado el podio de los “ganadores”.

Un primer ejemplo lo ofrece la organización Techint, que figura entre los conglomerados que no modificaron su participación dentro de la elite empresaria local en el período 2001-2012 (tipología III del Cuadro N° 8). Como se mencionó, esa tendencia esconde el hecho de que en la última década buena parte del crecimiento del grupo se dio allende las fronteras nacionales. En 2002 el conglom-

merado perteneciente a la familia Rocca creó Tenaris, una nueva empresa con sede en Luxemburgo que agrupó a sus principales firmas de tubos sin costura: Siderca (Argentina), Tamsa (México) y Dálmine (Italia). Durante los años siguientes, Tenaris se expandió internacionalmente a través de inversiones en Estados Unidos, Canadá, Colombia, Arabia Saudita, Rumania y China²³.

Dentro del sector siderúrgico Techint aumentó notablemente su participación en la producción de aceros planos. En la Argentina se había transformado en el actor principal al adquirir la estatal Somisa y en 1998 realizó una importante inversión en Venezuela, encabezando el consorcio que resultó adjudicatario de la privatización de Sidor. Luego de adquirir la compañía mexicana Hylsa en 2005 decidió agrupar a todas bajo el control de Ternium. En 2008 el gobierno venezolano tomó la decisión soberana de nacionalizar Sidor, pero dos años más tarde el *holding* adquirió Ferrasa, una empresa colombiana con plantas en Panamá. En 2012 Techint anunció la compra del 25% de Usiminas, el gigante siderúrgico brasileño.

La estructura del conglomerado se encuentra hoy diversificada hacia otras actividades que, aunque tienen una importancia relativa menor a la siderurgia, también han experimentado un crecimiento destacado, como la construcción y el sector hidrocarburífero (en los que cuenta con numerosas empresas radicadas en el país y el exterior –Cuadro N° 9–). A su vez, en la Argentina es el grupo local que cuenta con más firmas (4) dentro de las 200 de mayores ventas: Siderca, Siderar, la constructora Techint y la petrolera Tecpetrol²⁴.

23. En 2006 Tenaris expandió su presencia en los Estados Unidos, Canadá y Colombia con la adquisición de Maverick Tube Corporation. Dos años más tarde estableció una nueva planta de roscado en Qingdao (China) y en 2010 terminó de construir otra en Arabia Saudita. Información extraída de <http://www.techint.com/es-ES.aspx> y <http://www.tenaris.com/en/default.aspx> (consultados el 15/1/2014).

24. En la construcción el grupo comenzó a operar en los Emiratos Árabes, India y Rusia. En el sector energético, la petrolera Tecpetrol ha ganado licitaciones para explorar y explotar áreas en Argentina, Bolivia, Colombia y Venezuela. Datos tomados de los sitios *web* referenciados en la nota anterior.

Cuadro N° 9. Principales empresas del grupo económico Techint radicadas en la Argentina y en el exterior*, 2013

Actividad principal	Empresas en la Argentina	Empresas en el exterior
Siderurgia	Siderca, Siderar, Siat, Impeco	Maverick Tube Corporation (EE.UU.), Hydril Company (EE.UU.), NKK Tubes (Japón), Prudential Steel (Canadá), S C Silcotub (Rumania), Tubos de Acero de México (México), Hylsa (México), Tubos del Caribe y Ferrasa (Colombia), P T Seamless Pipe (Indonesia), Usiminas (Brasil)
Construcción e ingeniería	Techint Compañía Técnica Internacional, Tecnomatter Instalaciones y Construcciones, Coincar	Tenova (Italia), Terba (Brasil), Comei (México), Servicios Siderúrgicos SERSISA (Venezuela), Techint México, Techint Chile, Techint Perú
Petróleo y gas	Tecpetrol, Transportadora Gas del Norte, Transportadora de Gas del MERCOSUR, Tecgas	Transportadora de Gas del Perú
Servicios médicos	-	Humanitas Research Hospital (Italia), Instituto Clínico Humanitas (Italia), Humanitas Gavazzeni (Italia)
Financiera	-	Tenaris Investments (Luxemburgo), Tenaris Financial Services (Uruguay), Tenaris Investments Switzerland (Suiza), Ternium (Luxemburgo), TEI&C (Uruguay)

* Debido a la gran cantidad de firmas pertenecientes al conglomerado, se optó por listar a las más importantes de cada país.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de balances empresarios e información institucional del grupo.

Con respecto a los *holdings* que incrementaron su incidencia relativa en las ventas de la elite empresaria local (tipología IV del Cuadro N° 8), cabe remarcar que en la mayor parte de los casos se trata de grupos agroindustriales. En este conjunto se destacan aquellos especializados en la producción de harinas y aceites, como Vicentín y Urquía, que crecieron merced a su inserción exportadora duran-

te la década de 1990 y aceleraron notablemente su expansión con la devaluación de 2002. También aparecen Arcor, que logró posicionarse como uno de los principales fabricantes de golosinas del mundo, y Ledesma, un grupo tradicional argentino, cuya producción principal es el azúcar refinado, pero que en los últimos años se ha diversificado, entre otros rubros, hacia la fabricación de papel y derivados, frutas y jugos concentrados, alcohol y bioetanol.

El excelente desempeño de los conglomerados que fabrican y comercializan bienes de base agropecuaria estuvo vinculado con las características del patrón de acumulación propio del período de la posconvertibilidad. La magnitud del incremento del tipo de cambio real implicó una alteración considerable en los precios relativos que benefició a los sectores exportadores. La mayor parte de estos grupos había profundizado su perfil exportador durante el decenio anterior, por lo cual pudieron aprovechar rápidamente el nuevo nivel cambiario y eludir en gran medida los efectos de la crisis de 2002. Asimismo, el escenario mundial se mostró favorable ante la suba de los precios de las materias primas y los alimentos.

En ese marco, de los datos proporcionados por el Cuadro N° 10 se concluye que Vicentín, a través de su empresa homónima, fue el *holding* que más aumentó su participación en las ventas de la cúpula empresaria entre 2001 y 2012 (su ponderación agregada subió más del 50%). En 1997 había duplicado su producción de harinas y aceites, gracias a la inauguración de una fábrica en San Lorenzo (provincia de Santa Fe). Durante los últimos años el grupo incrementó sus exportaciones de derivados de la soja y el maní, al tiempo que incursionó en la producción de biodiesel (asociado con la transnacional Glencore en la empresa Renova) y de agroquímicos.

Cuadro N° 10. Argentina. Grupos económicos locales que más incrementaron su participación en las ventas de la cúpula empresaria* entre 2001 y 2012** (en porcentajes)

Grupo	Participación 2001	Participación 2012	Variación en la participación
Vicentín	0,6	0,9	50,8
Arcor	1,2	1,6	32,5
Braun	0,6	0,8	29,0
Urquía	1,2	1,5	27,7
Ledesma	0,3	0,4	20,0

* Se trata de las 200 empresas de mayores ventas anuales del país (no incluye a las firmas del sector financiero y el agropecuario, salvo las abocadas a la comercialización de granos).

** Los datos correspondientes al año 2012 son provisorios.

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

El grupo Arcor es otro ejemplo de comportamiento expansivo. Si bien en un primer momento la devaluación implicó una merma en su nivel de actividad, el año 2003 marcó el inicio de una recuperación acelerada que repercutió favorablemente en sus ventas internas y externas, lo mismo que en sus márgenes de rentabilidad. En la expansión poscrisis fue fundamental la relación que Arcor había establecido con los mercados externos durante la vigencia del régimen de caja de conversión fija, tanto en lo referido a exportaciones como a inversiones en otros países.

En la posconvertibilidad el conglomerado que pertenece a la familia Pagani profundizó su inserción internacional vía la incorporación de nuevas plantas industriales, oficinas comerciales y centros de distribución, y la celebración de alianzas estratégicas con "jugadores" mundiales como Nestlé, Coca Cola, Bimbo y Brach's, entre otros. A su vez, fortaleció su presencia en la producción de galletitas, alimentos enlatados y helados. En 2005 se asoció con la francesa Danone

para la fabricación de galletitas y productos afines, conformando una de las empresas más importantes del sector a nivel regional (Bagley Latinoamericana). Como parte de su estrategia expansiva, el grupo construyó entre 2010 y 2012 una nueva fábrica en la localidad de Salto (provincia de Buenos Aires). También en 2005 adquirió la firma Benvenuto, especializada en la elaboración de alimentos enlatados con la marca La Campagnola e ingresó en el segmento de los helados. Como resultado de este proceso, y según surge de la información corporativa, la facturación del *holding* se triplicó entre 2001 y 2012, llegando a aproximadamente 3.000 millones de dólares, y la participación de las ventas fuera de la Argentina aumentaron fuertemente hasta significar algo más de la tercera parte.

En el Cuadro N° 11 queda reflejada la actual conformación estructural de Arcor. Desde este encuadre se constata el mencionado proceso de internacionalización desplegado en los últimos años y, como elemento adicional, el hecho de que se trata de un grupo económico con un importante grado de integración vertical de sus actividades en la medida en que cuenta con un conjunto de empresas que le proveen una diversidad de insumos a sus producciones principales (varias materias primas, *films* plásticos para envasado, cartón corrugado, etc.)^{25/26}.

25. En Schorr y Wainer (2006) se puede ver cómo muchas de las firmas que en la actualidad forman parte del conglomerado (la propia Arcor, Alica, Candy, Carlisa, Cartocor, Converflex, Dulciora, Frutos de Cuyo, Productos Naturales) resultaron ampliamente favorecidas por las abultadas subvenciones estatales que se canalizaron a través de los diferentes regímenes de promoción industrial.

26. En cuanto a la internacionalización de actividades productivas y/o comerciales por parte de algunos conglomerados empresarios de capital nacional, vale reparar adicionalmente en los ejemplos que brindan Madanes y Pescarmona. En el primer caso, se resalta la sólida inserción exportadora de Aluar, su compañía "madre" y monopolio productor de aluminio en la Argentina: de acuerdo a los balances de la compañía, en la actualidad más de las tres cuartas partes de las ventas totales se genera en mercados externos (sus exportaciones prácticamente se duplicaron en el último decenio y se concentran en aluminio puro y, en menor grado, en barotes, alambro y aleados). En el segundo caso, a través de IMPSA el grupo se especializa, entre otros rubros, en la provisión de soluciones integrales para la generación eléctrica, el montaje de plantas "llave en mano", la

Cuadro N° 11. Principales empresas del grupo económico Arcor radicadas en la Argentina y en el exterior*, 2013

Actividad principal	Empresas en la Argentina	Empresas en el exterior
Golosinas y productos afines	Arcor, Bagley Argentina, Candy, Carlisa	Arcor do Brasil, Arcorpar (Paraguay), Bagley Latinoamérica (España), Bagley do Brasil, Bagley Chile, Mundo Dulce (México), Dos en Uno (Chile), Arcor de Perú, Van Dam (Uruguay), La Serrana (Bolivia)
Otros alimentos	Alica, Dulciora, La Campagnola, Productos Naturales, Frutos de Cuyo	Alimentos Indal (Chile)
Envases	Cartocor, Coverflex, Indalar	Cartocor Chile, Cartocor de Perú
Comercial		Unidal México, Unidal Venezuela, Unidal Ecuador, Arcor Trading (China)
Financiera	GAP Inversora	GAP International Holding (Chile)

* Debido a la gran cantidad de firmas pertenecientes al conglomerado, se optó por listar a las más importantes de cada país.

Fuente: *Elaboración propia sobre la base de balances empresarios e información institucional del grupo.*

En conclusión, la mayoría de los grupos económicos locales que mantuvieron o incrementaron su participación en las ventas de la elite empresaria en la posconvertibilidad son los mismos que durante el decenio de 1990 se habían expandido al calor de la apli-

fabricación de equipos para industrias de procesos y el tratamiento de residuos. Para ello cuenta con centros de producción en Argentina, Brasil y Malasia. A instancias de este perfil, IMPSA ha realizado obras de infraestructura en numerosos países y participa activamente en licitaciones en el ámbito nacional y en el exterior para la realización de grandes proyectos como, a título ilustrativo, el desarrollo de centrales hidroeléctricas y parques eólicos. La información contable e institucional de ambos *holdings* se puede consultar, respectivamente, en <http://www.aluar.com.ar/es/index.php> y <http://www.impsa.com/es/SitePages/IMPSA.aspx> (consultados el 17/1/2014). Adicionalmente, consúltese Gutiérrez (2013) y Rougier (2011).

cación de reformas estructurales de cuño neoliberal que, como se analizó, impactaron de forma negativa sobre muchos conglomerados (achicamiento y reestructuración, quiebras y cese de actividades, venta total o parcial a capitales extranjeros, etc.). Se trata, en lo fundamental, de actores altamente internacionalizados (sea por el peso de las exportaciones en la facturación total y/o por la concreción de inversiones en otros países). Además, a través de sus principales empresas se abocan a la elaboración de *commodities*, con lo cual les resulta plenamente funcional el mantenimiento del perfil de especialización e inserción de la Argentina en el mercado mundial, apuntalado por la ostensible mejora en los términos de intercambio para el país que se ha verificado en la última década y el comportamiento de los precios relativos en el plano doméstico.

3.3. Los grupos económicos locales "ganadores" de la posconvertibilidad (2): la irrupción de "nuevos" actores²⁷

Sin lugar a dudas, la transformación más relevante que se verificó en la cúpula empresaria tras el abandono de la convertibilidad remite a la incorporación de grupos nacionales que hasta entonces tenían un lugar marginal o inexistente en el seno del poder económico local. Si bien en la mayor parte de los casos se trata de organizaciones de un tamaño relativo menor que el de los *holdings* más importantes –como Techint, Clarín, Pérez Companc, Madanes o los grupos agroindustriales–, no puede obviarse que han experimentado un crecimiento muy importante al cabo del último decenio. Dicha expansión se dio principalmente a partir de dos sectores de actividad: construcción y energía. El rol del Estado y las relaciones fluidas con

27. Salvo que se indique lo contrario, la reconstrucción analítica de las estrategias desplegadas por estos capitales durante la posconvertibilidad surge de las memorias y los balances de sus empresas principales, la información institucional de los grupos (cuando ella está disponible) y la sistematización de medios de comunicación de alcance nacional y provincial.

el sistema político han tenido un papel central en el ascenso de este “nuevo poder económico”.

En lo que atañe a la construcción, cabe destacar que en el listado de los grupos que pasaron a integrar las 200 empresas líderes entre 2001 y 2012 (tipología V del Cuadro N° 8) figuran seis organizaciones con fuerte presencia en el sector: ODS (Calcaterra), Caputo, IRSA, Electroingeniería, Indalo y Cartellone. En los tres primeros casos, se trata de grupos cuya actividad principal es la construcción, mientras que en los restantes se verifica una mayor diversificación de actividades (Cuadro N° 12).

Cuadro N° 12. Argentina. Grupos económicos locales que pasaron a integrar la cúpula empresaria* entre 2001 y 2012

Grupo	Estructura	Actividad principal
Pampa Holding	Especializado	Energía
Indalo (Cristóbal López)	Diversificado	Energía/Juegos de azar/ Construcción/Medios de comunicación
ODS (Calcaterra)	Especializado	Construcción
IRSA	Diversificado	Construcción/Inmobiliaria/ Agropecuaria/financiera
Caputo	Diversificado	Construcción/ Electrodomésticos/Autopartista
Electroingeniería	Diversificado	Energía/Construcción/Medios de comunicación
José Cartellone	Diversificado	Construcción/Alimentos
Petroquímica Comodoro Rivadavia	Diversificado	Insumos para la construcción/ Energía/Servicios logísticos
Insud	Diversificado	Laboratorios/Agropecuaria/ Industrias culturales
Bagó	Especializado	Laboratorios

* Se trata de las 200 empresas de mayores ventas anuales del país (no incluye a las firmas del sector financiero y el agropecuario, salvo las abocadas a la comercialización de granos).

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

La cercanía con el poder político es un rasgo que comparte la mayoría de los propietarios de estos grupos económicos. Sus titulares y directivos suelen integrar redes sociales con vinculaciones, hasta familiares, con muchos de los dirigentes políticos que gobiernan los principales distritos del país. Las relaciones informales se reflejan incluso en el financiamiento político, ya que algunos de los dueños de estos grupos “nuevos” figuran como grandes aportantes a las campañas electorales declarados por los partidos más importantes del país.

Una parte de estas organizaciones nació como desprendimiento de conglomerados que fueron relevantes en décadas pasadas. Este es el caso de ODS, que se constituyó como una organización formalmente independiente en 2007, cuando Franco Macri vendió sus principales empresas constructoras (IECSA, Creaurban y Profingas) a su sobrino Ángel Calcaterra. La operación estuvo vinculada con la decisión de que las actividades empresariales del grupo Macri, fuertemente dependientes de las licitaciones públicas, no perjudicaran la carrera política de uno de los herederos de la familia: Mauricio. La transferencia se efectivizó un par de meses antes de las elecciones que transformaron al hijo mayor de Franco en Jefe de Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA).

Poco después de la adquisición, la familia Calcaterra se asoció con la empresa italiana Ghella y fundó el grupo ODS (Obras, Desarrollos y Servicios), convirtiéndose en un actor de peso en dos áreas de negocios: obras públicas y viviendas de lujo. Durante los últimos años, el *holding* se adjudicó importantes obras de infraestructura, contratado tanto por el gobierno porteño como por el nacional. También desarrolló algunos de los edificios emblemáticos del barrio de Puerto Madero²⁸. Además, ODS, a través de la

28. Entre las obras de infraestructura puede mencionarse la construcción de los aliviadores del arroyo Maldonado (CABA), la expansión de la red cloacal en la ciudad de Posadas (provincia de Misiones) y en distintos distritos bonaerenses, y el montaje electromecánico de la Central Atucha II. Como parte de los desarrollos inmobiliarios se destacan los edificios Terrazas del Yacht, ArtMaría y Mulieris, todos en Puerto Madero.

empresa Cincovial, es el titular de la concesión de cinco rutas nacionales y una autopista²⁹.

Las vinculaciones del grupo con el sistema político se manifiestan por vías diversas. Por un lado, sus principales directivos están unidos por lazos familiares con el Jefe de Gobierno de la CABA. Por otro, muchos dirigentes del PRO, como algunos de los actuales ministros porteños, desarrollaron su carrera profesional en las empresas que forman parte del grupo ODS³⁰. Pero además el *holding* entabló relaciones estrechas con el gobierno nacional, que se convirtió en su cliente de mayor relevancia en la construcción de obras públicas.

IRSA (Inversiones y Representaciones S.A.) se transformó en un protagonista del mercado inmobiliario argentino durante la segunda mitad de la década de 1990. El grupo, que contaba con una importante participación accionaria del inversionista húngaro George Soros y estaba gerenciado por el socio local Eduardo Elsztain, se centró en el negocio comercial de la CABA: entre 1997 y 1999 adquirió tres de los principales *shopping centers* (Paseo Alcorta, Alto Palermo y Abasto). También realizó inversiones en el sector hotelero (Sheraton, Intercontinental y Llao Llao) y en edificios de oficinas. La estructura de la organización se completó en esos años con un brazo financiero (Banco Hipotecario) y otro agropecuario (Cresud).

A fines del decenio aludido, Soros se retiró parcialmente del proyecto y los principales directivos (Elsztain y Marcelo Mindlin) incrementaron sus participaciones accionarias. Luego de la “salida devaluatoria” de la convertibilidad el grupo volvió a realizar inversiones en centros comerciales, primero en el interior del país

29. Se trata de las rutas nacionales 9, 11, 193, A-009, A-012 y la autopista Rosario-Córdoba.

30. Poco tiempo antes de pasar a la gestión pública, Néstor Grindetti, actual Ministro de Hacienda de la CABA, se desempeñó como director de IECSA y vicepresidente de Creaurban, mientras que Pablo Clousellas, Secretario Legal y Técnico, fue síndico de la última firma. Por su parte, Daniel Chaín, quien ejerce como Ministro de Desarrollo Urbano, ocupó distintos puestos directivos del grupo Macri hasta que pasó a la función pública.

(Alto Rosario y Córdoba Shopping) y luego en la CABA (Dot). Por último, IRSA se expandió en el segmento de las viviendas de lujo (proyecto de torres Horizons en el partido bonaerense de Vicente López) y realizó dos inversiones en oficinas en la ciudad de Nueva York (Lipstick Building y Madison Building). Actualmente es un actor prominente del mercado inmobiliario de las principales ciudades del país.

El tercer grupo vinculado a la construcción que pasó a integrar la elite empresaria argentina es Caputo. Si bien cuenta con una historia de décadas en el sector, su mayor expansión se produjo durante la última década merced al crecimiento de la construcción de viviendas para sectores de altos ingresos y para las obras públicas. Las principales obras realizadas fueron emprendimientos inmobiliarios en la zona de Puerto Madero, construcción de centros comerciales y varias obras públicas para el gobierno nacional y el de la ciudad de Buenos Aires (distrito en el cual también es un importante contratista de servicios de mantenimiento hospitalario)³¹.

Desde hace tres decenios, el conglomerado también produce (en rigor, ensambla) aires acondicionados para la industria automotriz a través de la empresa Mirgor, que fundó en 1983 en sociedad con el grupo Macri. Durante la última década, la firma no sólo aprovechó el “boom automotor”, siendo proveedora de General Motors, Renault, Volkswagen y Mercedes Benz, sino que diversificó sus actividades hacia otros electrodomésticos, aprovechando los beneficios fiscales y arancelarios del esquema promocional de Tierra del Fuego. Gracias a alianzas con empresas extranjeras, logró transformarse en ensamblador de productos electrónicos para

31. En Puerto Madero la empresa “madre” del holding construyó los edificios Madero Plaza, El Mirador y Zencity. También edificó los centros comerciales Tortugas Open Mall, Mall Dique 3 (Puerto Madero) y El Portal de Rosario. Entre la obra pública, sobresale su participación en la ampliación del Hospital Alejandro Posadas (provincia de Buenos Aires) y la construcción del Hospital del Bicentenario de la localidad bonaerense de Esteban Echeverría, la Ciudad de la Música (CABA) y el Parque Mujeres Argentinas (CABA).

marcas importantes, como LG, Whirlpool y Carrier. Luego de que se sancionara el régimen impositivo para fomentar la producción nacional de celulares en 2009, Mirgor también firmó un acuerdo con la finlandesa Nokia para armar sus equipos en el país.

Al igual que en el caso de ODS, Caputo tiene lazos estrechos con la familia Macri desde hace largos años. Más allá de haber sido socios en la empresa Mirgor, Nicolás Caputo, uno de los directivos del grupo, sostiene una amistad desde el colegio secundario con Mauricio Macri y también participa en su espacio político como asesor. En las últimas elecciones legislativas la familia Caputo fue una de las principales aportantes a la campaña del PRO (*Perfil*, 22/9/2013).

Entre los *holdings* empresarios que pasaron a formar parte de la cúspide del poder económico en la posconvertibilidad también se destacan los que basaron su expansión en dos rubros (obra pública y energía) y en cierta diversificación de sus actividades. Tales son los ejemplos que ofrecen Electroingeniería, Indalo y Pampa Holding.

En el marco de la apuesta del gobierno de Kirchner por recrear una suerte de “burguesía nacional” mediante la “argentinización” de la propiedad de algunas empresas prestatarias de servicios públicos, en el transcurso de 2006 Electroingeniería logró comprarle a Petrobras su participación accionaria en Transener (transporte de energía eléctrica de alta tensión), ello, a instancias de las gestiones realizadas por el propio gobierno nacional, las que incluyeron el veto a un comprador alternativo. El grupo, que durante la década de 1990 era apenas una empresa constructora mediana, multiplicó su facturación como contratista de obras para el sistema eléctrico nacional³². Durante los últimos años también incrementó su diver-

32. A simple título ilustrativo, vale traer a colación la obra de construcción y mantenimiento de la interconexión entre Choele Choel (Río Negro) y Puerto Madryn (Chubut), y entre esta última ciudad y Pico Truncado (Santa Cruz), las ampliaciones de las líneas entre Almafuerte (Córdoba) y Ramallo (Buenos Aires), y un subtramo de la interconexión de la central hidroeléctrica Yacyrétá.

sificación, ganando la concesión del corredor vial N° 7, ingresando a la producción vitivinícola y adquiriendo algunos medios de comunicación (Cuadro N° 13).

Cuadro N° 13. Argentina. Principales empresas del grupo económico Electroingeniería, 2013

Sector	Empresa	Situación sobre capital accionario
Construcción	Electroingeniería	Controla
	Integración Eléctrica Sur	Controla
	Vialco	Controla
	Yacylec	Participa
Concesión de rutas con peaje	Vialnoa	Controla
Transmisión eléctrica	Transener	Participa
Agroindustria	Don Oreste	Controla
	Bodega Valcosta Estate	Controla
	Fruvex	Controla
	Agropecuaria Los Molinos	Controla
	Viñas del Bermejo	Controla
Medios de comunicación	Radio del Plata	Controla
	360 TV	Controla

Fuente: Elaboración propia sobre la base de balances empresarios e información institucional del grupo.

Por su parte, la expansión de Indalo, un conglomerado de firmas que es propiedad de Cristóbal López, presenta rasgos similares. Siendo en los años 1990 una organización relativamente mediana –anclada, en lo sustantivo, en los juegos de azar en el sur del país–, en la última década se convirtió en un actor central en el negocio del juego a escala nacional, se posicionó estratégicamente en el sector petrolero y se diversificó hacia otras actividades.

Su inserción en el rubro petrolero fue posible por el hecho de que algunas de las principales empresas extranjeras del sector

decidieron desinvertir y retirarse del país. Así, en 2010 Indalo le adquirió a Petrobras la refinería de la localidad santafesina de San Lorenzo y 350 estaciones de servicio, lo que le permitió lanzar su propia marca de naftas. A pesar de contar con escasa experiencia como operador de yacimientos, el conglomerado resultó ampliamente favorecido en la licitación de áreas petroleras que en 2006 realizó la provincia de Santa Cruz.

En los últimos años el grupo realizó inversiones, entre otros, en el sector agropecuario, en la construcción y en medios de comunicación. Con respecto a esto último, cabe señalar que la magnitud de las compras que realizó Indalo no puede entenderse sin considerar la cercanía del propietario y principal directivo del *holding*, Cristóbal López, con el gobierno nacional³³. Las inversiones respondieron a la necesidad de recomponer la imagen pública del empresario, fuertemente cuestionada por ciertos grupos mediáticos enfrentados con el gobierno nacional por el proceso que desembocó en la sanción, en octubre de 2009, de la Ley N° 26.522 de “servicios de comunicación audiovisual”. Pero también se inscribieron en una estrategia más amplia por la cual algunos grupos económicos cercanos al gobierno comenzaron a comprar diarios, radios y canales de televisión. En este marco, Indalo accedió al control de algunas de las radios de mayor audiencia del país (Radio 10, Mega, Pop Radio), un canal de noticias por cable (CSN), una reconocida productora de televisión (Ideas del Sur) y otros medios de menor tamaño en el interior del país (Cuadro N° 14).

33. Los vínculos del empresario con los principales referentes del Frente Para la Victoria (FPV) se iniciaron durante la gobernación de Kirchner en Santa Cruz. En las últimas elecciones legislativas, los accionistas y principales directivos del grupo Indalo figuraron entre los mayores aportantes declarados a la campaña del FPV (Perfil, 22/9/2013).

Cuadro N° 14. Argentina. Principales empresas del grupo económico Indalo, 2013

Sector	Empresa	Situación sobre capital accionario
Servicios y producción petrolera	Serma	Controla
	Fradar	Controla
	Tsuyoi	Controla
	Petrolera Cerro Negro	Controla
	Oil M&S	Controla
	Oil Combustibles	Controla
Transporte	Clear	Controla
	Indalo	Controla
Juegos de azar	Casino Club	Controla
Agropecuario	Promet	Controla
	Ganadera Santa Elena	Controla
	Olivares del Sol	Controla
Construcción e inmobiliaria	Oil Construcciones	Controla
	CPC Ingeniería e Infraestructura	Controla
	Urbanizadora Gea	Controla
Industrial	Álcalis de la Patagonia	Controla
	Paraná Metal	Controla
	La Salamandra	Controla
	Diario Patagónico	Controla
Medios de comunicación	Minutouno.com	Controla
	CSN	Controla
	Radio 10	Controla
	Mega 98.3	Controla
	Pop Radio 101.5	Controla
	Canal 9 de Comodoro Rivadavia	Controla
	Editorial Polar	Controla
	Ideas del Sur	Controla
	Inversora M&S	Controla
	Finansur	Controla
South Media Investments	Controla	
Financiero	Inverco del Cono Sur	Controla

Fuente: Elaboración propia sobre la base de balances empresarios e información institucional del grupo.

Finalmente, vale reparar someramente en la trayectoria de Pampa Holding, un grupo que se transformó en actor destacado del sector eléctrico argentino durante la posconvertibilidad (Azpiazu y Bonofiglio, 2006). Al igual que ODS, en sus orígenes esta organización surge del desprendimiento de un *holding* importante de los años 1990 (IRSA) y como iniciativa de uno de sus accionistas y directivos (Marcelo Mindlin). Tras su creación, a mediados del decenio de 2000, el conglomerado realizó inversiones en distintos eslabones del sector eléctrico (Cuadro N° 15), aprovechando la retirada de varias operadoras extranjeras y con la apuesta estratégica de que el gobierno impulsara una adecuación tarifaria³⁴. Hasta el momento, esto último no sucedió en la medida esperada por las empresas, aunque sí tuvo como correlato una proliferación de subsidios estatales “compensadores” (Rangugni, 2013) y un aporte exiguo en materia de inversiones privadas en un cuadro de “vacíos regulatorios” manifiestos (esta “reticencia inversora” convalidada por una gama variada de acciones y omisiones del sector público agudizó sobremanera la crisis energética existente).

34. Las disputas del gobierno nacional con los controlantes extranjeros y la precaria situación financiera de muchas empresas privatizadas le permitió a Pampa Holding acceder a activos valiosos con un escaso aporte de capital. La primera operación que concretó fue en 2004, cuando desembolsó apenas 18 millones de dólares para comprar el 50% de Transener, que acumulaba una deuda de 570 millones de dólares. Pero el gran salto lo dio en 2005, cuando adquirió el 65% de Edenor aportando 100 millones de dólares en efectivo y asumiendo una deuda en *default* de 537 millones de dólares. El grupo logró reestructurar rápidamente los pasivos de ambas compañías, pero la evolución normativo-institucional del sector eléctrico impactó negativamente sobre la situación económico-financiera de las compañías (Rafele y Fernández Blanco, 2013).

Cuadro N° 15. Argentina. Principales empresas del grupo económico Pampa Holding, 2013

Sector	Empresa	Situación sobre capital accionario
Generación eléctrica	Hidroeléctrica Los Nihuiles	Controla
	Hidroeléctrica Diamante	Controla
	Central Térmica Güemes	Controla
	Central Térmica Piedra Buena	Controla
	Central Térmica Loma de la Lata	Controla
Transmisión eléctrica	Transener	Participa
	Transba	Controla
Distribución eléctrica	Edenor	Controla
	Emdersa	Controla
	Edelar	Controla
Petrolero	Petrolera Pampa	Controla

Fuente: Elaboración propia sobre la base de balances empresarios e información institucional del grupo.

En definitiva, en un escenario signado por la continuidad del proceso de extranjerización del poder económico de la Argentina y por el retroceso agregado de los grupos económicos locales, los años de la posconvertibilidad arrojan como novedad la irrupción dentro de la elite empresaria de un puñado de conglomerados nacionales “nuevos”. Si bien algunos de ellos se caracterizan por una cierta diversificación de sus actividades, todos tienen un denominador común, a saber: sus respectivas dinámicas de acumulación y reproducción ampliada del capital tienden a estructurarse en rubros no transables y/o regulados por el sector público y/o fuertemente relacionados con la intervención del Estado.

3.4. Los grupos económicos locales “perdedores” de la posconvertibilidad

Como surge de los análisis que preceden, en la última década se manifestaron trayectorias heterogéneas en el interior de los *holdings* de

capital nacional. Ello, de acuerdo a la evolución de su presencia en el panel de las 200 empresas más grandes del país. En los apartados anteriores se indagó lo ocurrido con las distintas categorías de “ganadores”. En esta parte se busca aportar algunos elementos de juicio referidos al comportamiento de los grupos que perdieron peso dentro del poder económico local, para lo cual se toma como ejemplo lo acontecido con el grupo Fortabat (tipología I del Cuadro N° 8) y con Pérez Companc (tipología II).

3.4.1. El desmembramiento del grupo Fortabat³⁵

Durante las décadas de 1970 y 1980 el grupo Fortabat fue el principal fabricante de cemento del país, aunque mantuvo una diversificación acotada, principalmente en la producción agropecuaria.

A principios del decenio de 1990, la estrategia ideada por sus accionistas y sus directivos consistió en un movimiento paralelo de concentración e integración vertical en torno al mercado cementero. En 1991 le compró a Corcemar una planta en Pipinas (provincia de Buenos Aires) y en 1992 adquirió la empresa Cementos San Martín. Ese mismo año obtuvo la concesión por 30 años de Ferrosur Roca, la línea ferroviaria de carga que le permitió conectar sus fábricas con los principales centros de consumo.

El holding obtuvo muy buenos resultados durante los primeros años de la convertibilidad: entre 1991 y 1994 la producción nacional de cemento aumentó casi el 70%, y Loma Negra duplicó sus ventas y triplicó sus ganancias. Este desempeño está relacionado con que, a diferencia de lo ocurrido en otras actividades industriales, el impacto de las reformas neoliberales en el sector cementero no fue tan profundo. Las empresas estaban relativamente protegidas de una de las grandes amenazas que traían consigo las reformas: la liberalización comercial. Los altos costos de los fletes para el cemento creaban una suerte de barrera natural contra las importaciones. Esto implicó que

35. Este apartado se basa en Gaggero (2006 y 2011) y Ortiz (1997).

la baja en los aranceles implementada por el gobierno de Menem no provocara grandes perjuicios para estas firmas. Asimismo, la reactivación de la construcción gracias a la estabilidad macroeconómica produjo un fuerte aumento en la demanda de cemento.

Luego de atravesar el “efecto tequila”, el futuro del conglomerado parecía promisorio, por cuanto la industria de la construcción se encontraba en un nuevo auge y la facturación había vuelto a los niveles previos a la crisis. Sin embargo, durante la segunda mitad de la década el grupo tomaría una serie de decisiones que lo dejaría en una situación económico-financiera comprometida durante la debacle y la salida del régimen de convertibilidad.

En los años previos se había producido un cambio significativo en el tablero de la producción cementera: había desembarcado en el país el mayor productor mundial de cemento, la suiza Holderbank³⁶. Además, en 1997 la mexicana CEMEX, por entonces el tercer productor mundial de cemento, comenzó a importar sus productos y anunció que estaba analizando la posibilidad de instalar una fábrica en la región.

La importancia del desembarco extranjero debe relacionarse con otro hecho: el inicio de la investigación por parte del Estado sobre un acuerdo entre las principales empresas del sector para repartirse el mercado, acordar precios y pactar el resultado de licitaciones públicas. En 1999, a raíz de una denuncia periodística, la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (CNDC) inició una pesquisa que finalmente acreditó la existencia de un cártel en el sector entre los años 1981 y 1999.

Indudablemente, la redefinición del “mapa” de empresas líderes y el comienzo de la investigación de la CNDC representaron

36. En 1993 Holderbank adquirió el 26% de Corcemar (la tercera compañía en ventas del sector en el país), aunque el verdadero hito se daría cinco años más tarde cuando tomó el control de esa misma firma y adquirió Juan Minetti (la segunda productora) y fusionó las dos empresas. Para ese entonces, la corporación de origen suizo facturaba cerca de 8.000 millones de dólares en más de 60 países, y luego de las adquisiciones anunció la decisión de construir una gran planta de molienda y embolsado en Campana, provincia de Buenos Aires, en el propio territorio de Loma Negra.

señales de alerta para Loma Negra, que hasta 1998 había coexistido “pacíficamente” con sus “competidores” y no había llevado adelante inversiones importantes.

Ante la amenaza de un aumento de la competencia, el grupo emprendió un plan de inversiones por aproximadamente 500 millones de dólares, que incluyó el desembolso de 250 millones de dólares para la construcción de una moderna fábrica de cemento en Olavarría (se inauguró en 2001). Las inversiones se financiaron en su mayoría con deuda externa: entre 1997 y 2000 el pasivo no corriente (deuda a mediano y largo plazo) prácticamente se duplicó, pasando de 163 a 374 millones de dólares.

A comienzos del decenio de 2000, la recesión que experimentaba el país ya había llegado a la industria de la construcción, lo cual repercutió a su vez en una caída en las ventas del oligopolio cementero. La devaluación de la moneda empeoró notablemente su situación financiera ante el agravamiento de la recesión y los problemas causados por tener abultados pasivos en dólares e ingresos en pesos (cerca del 70% del endeudamiento correspondía a deuda externa en dólares y no era pesificable). En 2002 comenzó la renegociación de la deuda, que terminó 18 meses más tarde con una reestructuración del 65% de los pasivos bancarios, y en abril de 2005 Loma Negra fue vendida al *holding* brasileño Camargo Correa por algo más de 1.000 millones de dólares. La familia Fortabat sólo conservó inversiones en el sector agropecuario, mientras que el grueso del capital recibido fue orientado a colocaciones financieras en el exterior.

3.4.2. La reconversión de Pérez Companc³⁷

Como resultado de su notable crecimiento patrimonial en la última dictadura militar y bajo el primer gobierno de la reconquista de la democracia, el grupo Pérez Companc llegó al decenio de 1990 muy diversificado

37. Este apartado está basado en Barrera (2013 y en prensa), Gaggero (2008), Ortiz (1997) y Schorr (2003).

y con una inserción marcada en los sectores petrolero, agropecuario, petroquímico, financiero y de la construcción. Durante los primeros años de la década, tuvo una participación activa en el proceso de privatizaciones con una estrategia que lo llevó, por un lado, a consolidarse en el ámbito energético y, por otro, a diversificarse aún más. Del total de adquisiciones concretadas entre 1990 y 1997, alrededor del 90% estuvo vinculado a la compra de empresas públicas. Y dentro de ese total, lo más significativo fue su consolidación en la actividad petrolera a partir de una estrategia de integración vertical y su posicionamiento en este mercado como el segundo actor más relevante después de YPF.

El proceso de reformas en el sector hidrocarburífero implicaba, en teoría, importantes desafíos para los grupos nacionales, los que con el sistema de contratos que existía hasta entonces se encontraban protegidos de los vaivenes de los precios en el mercado mundial y de la incursión de las grandes compañías transnacionales. Sin embargo, la forma en la que se llevó adelante la desregulación y privatización le permitió a Pérez Companc aumentar sus reservas y participar en casi todas las instancias de la privatización petrolera (aunque sólo de forma acotada en la adquisición de YPF), a pesar de su reducido tamaño relativo en términos internacionales³⁸. En 1993, luego del “desguace del Estado petrolero”, el grupo había duplicado su participación en la producción hidrocarburífera, con el agregado de que ahora ya no extraía crudo para la empresa estatal, sino que el mercado se encontraba desregulado y podía comerciar libremente el combustible. Además logró transformarse en un actor protagónico en distintos segmentos de los sectores gasífero y eléctrico.

Más allá de su consolidación como uno de los actores protagónicos del “oligopolio energético”, las privatizaciones también le

38. El grupo participó en todos los segmentos de YPF que fueron transferidos al sector privado, con la salvedad del transporte marítimo. Por ejemplo, adquirió diez áreas marginales e integró los consorcios adjudicatarios de tres áreas centrales (Puerto Hernández, El Tordillo y Santa Cruz 2); además compró acciones de las principales refinerías privatizadas (Refinería del Norte y Refinería San Lorenzo) e instalaciones portuarias.

sirvieron a Pérez Companc para diversificarse a otras actividades, como la telefonía y el transporte ferroviario.

En 1993, luego de la ola de adquisiciones, el *holding* contrató a la consultora McKinsey, que lo reestructuró en unidades de negocios y le recomendó a los accionistas que se desprendieran de los sectores no estratégicos para concentrarse en el energético y en la petroquímica. Asimismo, el conglomerado buscaba convertirse en un actor petrolero regional a través de la incursión en las privatizaciones de otros países latinoamericanos.

En ese contexto, la estrategia que guió la segunda mitad de la década pasó por reducir la diversificación y concentrar inversiones en rubros específicos. La reestructuración comenzó en 1997, cuando el conglomerado vendió activos por un total de 860 millones de dólares³⁹. El movimiento también derivó en su salida del sector financiero, con la venta del Banco Río de la Plata por casi 700 millones de dólares. En 1998 el grupo siguió vendiendo activos por un monto de 256 millones de dólares⁴⁰. La reestructuración implicó, adicionalmente, una apuesta mayor a la extracción de crudo fuera de la Argentina, a través de la participación en las privatizaciones que se estaban llevando a cabo en otros países de la región, como Perú, Ecuador, Venezuela, Bolivia y Brasil.

Hacia fines del decenio de 1990, la baja en los precios del petróleo, la imposibilidad de aumentar las reservas y los malos resultados de las inversiones externas, llevaron al *holding* a dar un nuevo giro: abandonar el sector energético, insertarse en el agroindustrial y afianzar su presencia en el agropecuario. La "salida devaluatoria" del esquema convertible fue perjudicial para Pérez Companc, ya que tenía la mayor parte de su deuda contraída en el exterior y una parte de sus activos vinculados a

39. Se trató de las participaciones en Central Termoeléctrica Buenos Aires, Telefónica de Argentina, Pecom-Nec y diversas inversiones inmobiliarias (Alto Palermo y Hotel Intercontinental).

40. Se desprendió de sus acciones en Metrogas, Profertil, Sade y el área petrolera Puesto Hernández.

los servicios públicos⁴¹. La modificación del tipo de cambio no sólo implicaba la necesaria renegociación tarifaria en dichas empresas, sino que anunciaba nuevas regulaciones en el mercado petrolero. Finalmente, promediando el año 2002 la familia decidió vender el paquete accionario mayoritario de Pecom Energía a Petrobras a cambio de 1.124 millones de dólares y que se hiciera cargo de los cerca de 2.000 millones de dólares que adeudaba. La operación incluyó a todas las empresas energéticas y de actividades conexas (refinerías, petroquímica, etc.) que el grupo tenía agrupadas dentro de esta firma *holding*.

Para entonces el conglomerado ya era un productor de alimentos importante. En 1997 había creado el fondo Pérez Companc Family Group para invertir el dinero de la venta del Banco Río y otros activos en compañías agroalimentarias. Al año siguiente compró el 30% de la láctea Molfino y la bodega Nieto Senetiner, mientras que en 1999 le tocó el turno a Abolio y Rubio y a Molinos Río de la Plata por 400 millones de dólares (Cuadro N° 16).

Cuadro N° 16. Argentina. Principales desinversiones e inversiones realizadas por el grupo Pérez Companc, 1995-2002

Principales desinversiones		Principales inversiones	
Sector	Empresa	Sector	Empresa
Energético, financiero, construcción, bienes raíces, telecomunicaciones	Pérez Companc		Molinos Río de la Plata
	Sade		Molfino
	Banco Río de la Plata	Agroalimentario	Abolio y Rubio
	Telefónica de Argentina		Bodega Nieto Senetiner
	Alto Palermo		

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de medios periodísticos y balances empresarios.

41. En el 2001 la empresa conservaba tenencias accionarias en Transportadora de Gas del Sur, Central Térmica Genelba, Hidroeléctrica Pichi Picún Leufú, Transener, Transba, Yacylec y Edesur.

Es indudable que esta última empresa se transformó en la protagonista principal del viraje estratégico de Pérez Companc. Con la devaluación del peso, la compañía incrementó notablemente sus ventas, en buena medida gracias a las exportaciones: según surge de la información contable disponible, entre 2002 y 2012 las ventas en dólares aumentaron en forma considerable (prácticamente se sextuplicaron), lo cual se asocia al protagonismo que asumieron las exportaciones, que pasaron de explicar alrededor del 39% de la facturación total al 51% (con un pico del 66% en 2009 y 2010). En la actualidad Molinos Río de la Plata cuenta con 20 plantas industriales y 10 centros de distribución; es una de las empresas más importantes en molienda de soja, con una participación del 15%, y lidera en el mercado interno muchos segmentos del consumo masivo de alimentos (fideos, café, yerba mate, aceites, arroz, harinas, alimentos congelados, etc.).

Es importante remarcar la inserción de Pérez Companc en el sector agroindustrial por lo dicho en repetidas ocasiones sobre la profundización en la posconvertibilidad de un perfil de especialización e inserción internacional fuertemente arraigado en las ventajas comparativas del país. Pero tal consideración no debe hacer perder de vista que durante las dos últimas décadas el grupo redujo sustancialmente su estructura y, por esa vía, su gravitación en la cúpula empresaria y en el conjunto de la economía nacional.

3.5. Grupos económicos y fuga de capitales

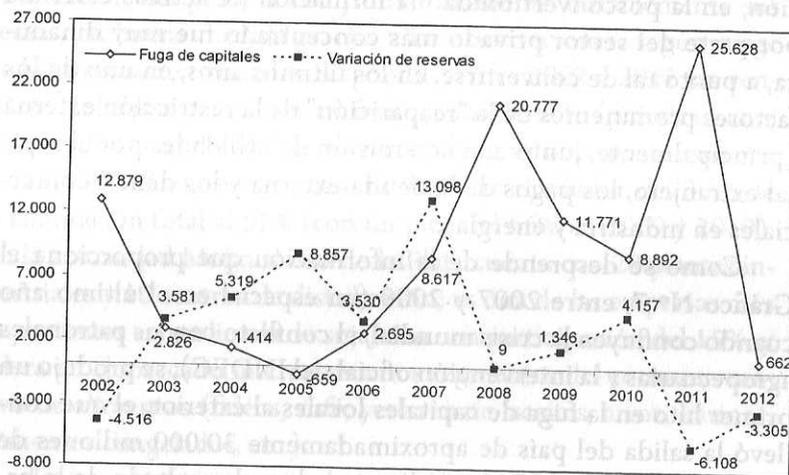
En la etapa 1976-2001, sobre todo durante la dictadura militar y en el decenio de 1990, el gran empresariado argentino remitió una proporción importante de sus ganancias fuera del territorio nacional, principalmente a través de la compra de activos en el exterior, tanto físicos (por ejemplo, vía inversiones inmobiliarias y en empresas), como financieros (divisas, títulos, acciones, etc.), aunque las evidencias disponibles indican que esta última fue la

modalidad privilegiada (Basualdo y Kulfas, 2002). Pese a las modificaciones acaecidas en la dinámica del régimen de acumulación, en la posconvertibilidad la formación de activos externos por parte del sector privado más concentrado fue muy dinámica, a punto tal de convertirse, en los últimos años, en uno de los factores prominentes de la “reaparición” de la restricción externa (principalmente, junto con la remisión de utilidades por el capital extranjero, los pagos de la deuda externa y los déficit comerciales en industria y energía).

Como se desprende de la información que proporciona el Gráfico N° 7, entre 2007 y 2008 (en especial en el último año cuando confluyen la crisis mundial, el conflicto con las patronales agropecuarias y la intervención oficial del INDEC), se produjo un primer hito en la fuga de capitales locales al exterior, el que conllevó la salida del país de aproximadamente 30.000 millones de dólares e impactó de manera directa sobre el resultado de la balanza de pagos. En 2011 se verificó un segundo pico en la fuga, el más agudo de la década analizada, que comprometió algo más de 25.000 millones de dólares y generó, en conjunción con otros factores, una pérdida sumamente pronunciada de reservas internacionales por parte del Banco Central; además, sentó las bases para la instrumentación del denominado “cepo cambiario” y otras restricciones a la disponibilidad de divisas (Gaggero, Rúa y Gaggero, en prensa)⁴².

42. Estas medidas son las que permiten dar cuenta del notable retraimiento en la fuga de capitales en 2012, lo mismo que en materia de remisión de utilidades por las corporaciones transnacionales radicadas en el país (Cuadro N° 4).

Gráfico No 7. Argentina. Evolución de la fuga de capitales locales al exterior* y de la variación de reservas, 2002-2012 (en millones de dólares)



* La fuga de capitales se estimó a partir de los datos del Mercado Único y Libre de Cambios.

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

Si bien la desconfianza en la moneda nacional y la opción por el ahorro en moneda extranjera es un fenómeno difundido en el mundo empresarial y en amplias capas de los sectores medios y altos de la Argentina, los propietarios de los grupos económicos tuvieron un rol destacado en la formación de activos externos durante la posconvertibilidad (como lo habían tenido en el período 1976-2001). La información al respecto es escasa y fragmentaria, pero puede afirmarse que los grandes empresarios locales explican una proporción considerable de la fuga de capitales que se dio en 2008 y 2011. En cuanto a este último episodio, con los datos sistematizados por Zaiat (2012) resulta posible comprobar que en el listado de los principales compradores de divisas para atesoramiento (personas físicas) figuran directivos de varios

conglomerados empresarios y/o grandes compañías que, por diversos motivos, se expandieron fuertemente tras la “salida devaluatoria” de la convertibilidad: Bagó, Frávega, IRSA, Ledesma, Macro, Olmedo, Pampa Holding y Petersen, entre otros. A su vez, cuando la indagación se focaliza en el universo de las personas jurídicas se constata la existencia de firmas pertenecientes a *holdings* relevantes como, por caso, Arcor, BGH, Eurnekián, La Nación, Madanes, Roemmers, Techint y Urquía.

De los breves desarrollos analíticos realizados, es posible extraer una conclusión adicional. En relación con la fase neoliberal, en la posconvertibilidad la estrategia de acumulación de las firmas líderes y de los conglomerados locales siguió otorgándole a la fuga de capitales un lugar relevante. Sin embargo, esa línea de continuidad no debería hacer perder de vista la existencia de algunas modificaciones en ese proceso de internacionalización. Bajo el esquema convertible la fuga realizada por el gran empresariado estuvo relacionada básicamente con el despliegue de estrategias de valorización financiera del capital, así como con la salida al exterior de buena parte de los recursos generados por la venta de empresas y grupos nacionales al capital extranjero. En la posconvertibilidad, si bien algunos de estos elementos también estuvieron presentes (como la remesa de recursos generados por la desnacionalización de algunas compañías oligopólicas), lo que parece haber primado es el envío al exterior de las abultadas ganancias internalizadas por esta fracción del poder económico en un escenario de fuerte crecimiento económico, ausencia de cambio estructural en la pauta de especialización e inserción internacional, y relativa “reticencia inversora”⁴³.

43. En referencia a la “reticencia inversora”, cabe destacar que, según se colige de los datos suministrados por la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC, en la convertibilidad las firmas nacionales integrantes del panel de las 500 de mayor tamaño del país tuvieron un margen de rentabilidad sobre valor agregado que promedió el 15,7% y su tasa media de inversión (también sobre valor agregado) fue del 22,2%. En la posconvertibilidad, tales coeficientes fueron del 24,1% y el 17,1%, respectivamente.

4. Notas sobre el “resurgimiento” del Estado nacional entre las grandes empresas

El análisis de la trayectoria del capital concentrado local en la posconvertibilidad no puede soslayar el renovado protagonismo de las empresas estatales. En el transcurso de la última década, el Estado nacional retomó el control de algunas empresas privatizadas durante el decenio de 1990, entre las cuales sobresalen por su importancia los casos de YPF, Aerolíneas Argentinas, Aysa (ex Aguas Argentinas), Correo Argentino y las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (Cuadro N° 17). Este proceso, que comenzó con una serie de nacionalizaciones aisladas en el gobierno de Kirchner y se intensificó desde 2008, llevó a que creciera la importancia de las firmas públicas y las asociaciones con presencia estatal en el conjunto de las empresas más importantes del país y, como tal, configura una situación que no debería soslayarse.

Cuadro N° 17. Argentina. Principales empresas privadas que pasaron a estar bajo control del Estado, 2003-2013

Empresa	Año de la operación	Propietario anterior
Correo Argentino	2003	Grupo Macri
Enarsa	2004	Creación de empresa
Aguas Argentinas	2006	Consortio encabezado por Suez (Francia) y grupo Soldati (Argentina)
Tandanor	2007	Proceso de quiebra
Aerolíneas Argentinas y Austral	2008	Marsans (España)
Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP)	2008	Accionistas varios
Fábrica Militar de Aviones	2009	Lockheed Martin (EE.UU.)
YPF	2012	Consortio encabezado por Repsol (España) y Petersen (Argentina)

Metrogas	2012	Consortio encabezado por British Gas (Inglaterra)
Líneas ferroviarias Sarmiento y Mitre	2012-13	Grupo Plaza (grupo Cirigliano)
Línea ferroviaria Belgrano Cargas	2013	Shima, Macri, Roggio, Emepa y sindicatos

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de medios periodísticos.

Las estatizaciones no formaron parte de un plan diseñado para incrementar estratégicamente la presencia del sector público en la economía, como sí aconteció en otros países de la región, sino que más bien fueron respuestas tácticas que se ensayaron en determinadas coyunturas críticas.

En una parte de los casos, sobre todo en los primeros años, se trató de intervenciones que buscaron rescatar a empresas que se encontraban en una situación financiera y operativa por demás compleja. Este fue el caso del Correo Argentino, que en septiembre de 2001 había entrado en concurso preventivo por una deuda aproximada de 900 millones de dólares, y que a fines de 2003 fue nacionalizada. Consideraciones similares cabría realizar para Aerolíneas Argentinas (a mediados de 2008 la compañía fue rescatada por el Estado tras el vaciamiento perpetrado por la española Marsans y luego de varios intentos fallidos por hallar capitales privados que se hicieran cargo del servicio) y para Aguas Argentinas, que en 2006 pasó a estar bajo la órbita estatal tras largos años de operación privada a manos de un consorcio encabezado por la francesa Suez que desplegó distintos tipos de prácticas espurias en el manejo de la firma que fueron convalidadas por numerosas acciones y omisiones estatales (actitud pública y privada también presente en el caso del correo postal y de la aeronavegación comercial)⁴⁴.

44. En esta categoría también queda incluida la decisión oficial de rescindir las concesiones en varios ramales ferroviarios de carga y de pasajeros tras largos años de profusión de subsidios estatales y de una flagrante falta de inversiones y graves incumplimientos contractuales por parte del capital privado (estrategia avalada por

Las estatizaciones más importantes de los años siguientes se debieron a razones distintas, vinculadas a la emergencia de serios problemas energéticos (YPF y Metrogas) y a la necesidad de obtener fuentes de financiamiento alternativas ante la reducción del superávit fiscal y ante la imposibilidad de fijar retenciones móviles a las exportaciones de algunos cereales tras la disputa del gobierno con las patronales del sector agropecuario (sistema previsional).

En el caso de la principal petrolera del país, la toma de control estatal se produjo luego de un deterioro paulatino de su capacidad productiva (y del sector hidrocarburífero en su conjunto), que transformó al país en un importador neto de hidrocarburos. Desde la salida de la convertibilidad se implementaron regulaciones para mantener el precio de los combustibles en el país a un nivel más bajo que el internacional. La falta de inversiones, la baja de la producción y la decisión del accionista principal de ceder parte de la empresa llevaron a que el gobierno avalara el ingreso de un socio nacional. A comienzos de 2008 el grupo Petersen (familia Eskenazi) compró el 15% de YPF, operación que fue difundida y celebrada como la "argentización" de la empresa y se presentó como una posible solución al problema petrolero, ya que implicaría una fuerte presencia de capitales argentinos en la gestión de la empresa. Sin embargo, el diseño de la operación, en la cual los

los organismos de control). Ello desembocó en un cuadro de virtual colapso del sistema ferroviario que se reflejó (y se refleja), entre otros aspectos, en que para muchos productores del interior del país (sobre todo los micro, pequeños y medianos) resultó (y resulta) sumamente dificultoso y oneroso el traslado de sus producciones a los principales centros de consumo; en la vigencia de pésimas condiciones de traslado para los pasajeros que utilizan el sistema interurbano, y en numerosos accidentes, muchos de ellos con un saldo dramático y lamentable de víctimas fatales. Cabe destacar que al cierre de este trabajo el gobierno nacional dispuso la reorganización del esquema de operadores del sistema ferroviario metropolitano, de resultados de lo cual dos grupos económicos locales con presencia en el sector, Emepa y Roggio, quedaron a cargo de varios ramales (Roca y Belgrano Sur en el primer caso, y Mitre y San Martín en el segundo).

compradores aportaban una porción mínima de capital y financiaban la mayoría, implicó que la petrolera debiera repartir como dividendos prácticamente la totalidad de sus ganancias anuales, profundizando el bajísimo nivel de inversión. Esta situación, sumada al incremento del déficit energético por efecto del mantenimiento de los pilares fundamentales de las políticas energéticas implementadas durante la década de 1990, se produjo en un contexto de creciente escasez de divisas, lo que llevó al gobierno a optar por la renacionalización parcial de la compañía en 2012.

Un punto de inflexión en lo referido a la participación estatal en la economía fue la reestatización del sistema previsional a mediados de 2008. La decisión oficial implicó el retorno del sistema de reparto y la posibilidad de desarmar ciertos dispositivos perversos que, sobre todo en la década de 1990, habían alentado la especulación financiera (CENDA, 2010). Pero adicionalmente derivó en que el Estado, a través de la Administración Nacional de la Seguridad Social (ANSES), pasó a detentar participaciones accionarias y directores en algunas de las empresas más grandes del país que las AFJP habían acumulado a lo largo de los años como, entre otras, Telecom Argentina, Siderar, Petrobras, Aluar, Importadora y Exportadora de La Patagonia, Transportadora de Gas del Sur, Pampa Energía, Mirgor, Transener, Solvay Indupa, Clarín y Edenor (Cuadro N° 18).

Empresa	Participación (%)
Aluar	100
Grupo Clarín	100
BRVA Banco Francés	100
IRSA	100
Corcel	100

* A través del Fondo de Garantía de Sustentabilidad.
Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la ANSES.

Si bien en el "regreso del Estado" durante la posconvertibilidad no parece haber primado una visión estratégica y si una táctica de "correr por detrás" de la coyuntura económica y/o política,

Cuadro N° 18. Argentina. Principales participaciones accionarias en empresas privadas de la Administración Nacional de la Seguridad Social (ANSES)*, 2013 (en porcentajes)

Empresa	Participación accionaria
Banco Macro	31,0
San Miguel	27,0
Edenor	26,8
Gas Natural BAN	26,6
Consultatio	26,6
Siderar	26,0
Telecom Argentina	25,0
Transportadora de Gas del Sur	23,1
Pampa Energía	23,0
Grupo Concesionario del Oeste	21,6
Mirgor	21,5
Grupo Financiero Galicia	21,3
Emdersa	21,0
Importadora y Exportadora de La Patagonia	20,7
Transener	19,6
Solvay Indupa	16,7
Banco Patagonia	15,3
Petrobras Argentina	11,9
Petrobras Energía	11,9
Holcim-Juan Minetti	11,3
Aluar	9,4
Grupo Clarín	9,0
BBVA Banco Francés	7,9
IRSA	4,5
Cresud	3,6

* A través del Fondo de Garantía de Sustentabilidad.

Fuente: *Elaboración propia sobre la base de información de la ANSES.*

Si bien en el “regreso del Estado” durante la posconvertibilidad no parece haber primado una visión estratégica y sí una táctica de “correr por detrás” de la coyuntura económica y/o política, es

innegable que, en algunos casos, los efectos de la intervención estatal podrían ser estructurales en lo referido a la dinámica del modelo de acumulación en la Argentina (por ejemplo, con la reestatización del sistema de previsión social, la injerencia estatal en muchas firmas relevantes en calidad de accionista y director, y la renacionalización parcial de YPF). Se trata de cuestiones promisorias por las potencialidades que ofrecen, las que naturalmente se convertirán en avances o retrocesos en función del desenvolvimiento del conflicto social y de la correlación de fuerzas entre las distintas clases y fracciones de clase, y también de la disposición (o no) del Estado para ejercer una política de planificación del desarrollo de mediano y largo alcance más que de sorteo de la coyuntura.

De los rubros altamente concentrados y asociados a la explotación de recursos naturales, sectores en los cuales los salarios constituyen mucho más un costo de producción que un factor dinamizador de la demanda. Mas recientemente, el abandono de la convertibilidad implicó cambios a nivel macroeconómico que tuvieron un impacto positivo en el desempeño de los sectores ligados al mercado interno, pero paralelamente se profundizaron las debilidades de participación del país en una economía mundial crecientemente internacionalizada. Ello impone límites objetivos a la capacidad de estabilizar y sostener un plan de redistribución, incluso en un escenario en el que la ausencia de cambio estructural en el perfil de especialización e inserción internacional se articuló con un reordenamiento de las tendencias a la concentración y centralización del capital.

Desde la implantación del régimen de convertibilidad, los gobiernos han apostado en mayor o menor medida por la creación de una burguesía nacional que pudiera constituirse en el agente impulsor de un proceso de desarrollo económico con inclusión social. Para lograrlo se optó al retorcido del emprendimiento mercado-internista que durante la etapa de la industrialización sustitutiva económica funcionó con la clase obrera, la alianza social sobre la cual se erigió el peronismo clásico.

inequidad que en algunos casos los efectos de la intervención estatal podrían ser estructurales en lo referido a los límites del modo de acumulación en la Argentina (por ejemplo, con la reorientación del sistema de provisión social, la impericia estatal en muchas firmas relevantes en ciudades de economías y directorios y la reorientación parcial de YPF). Se trata de creaciones de comisiones por las potencialidades que existen, las que naturalmente se convierten en avances o retrocesos en función del desenvolvimiento del conflicto social y de la correlación de fuerzas entre las distintas clases y fracciones de clase, y también de la disposición (o no) del Estado para ejercer una política de planificación del desarrollo de mediano y largo alcance más que de sorteo de la coyuntura.

Empresas	Porcentaje
Parapá Energía	14,0
Grupo Concesionario del Oeste	11,6
Mirgor	11,5
Grupo Financiero Galicia	11,0
Emidasa	10,0
Industrias y Exportadora de La Patagonia	10,0
Transpetrol	9,6
Solvar Industria	8,7
Banco Patagonia	8,3
Petroleros Argentinos	7,8
Petrobras Energía	7,7
Hoteles Juan Minetti	7,3
Aluar	6,4
Grupo Clarín	6,0
BBVA Banco Francés	5,0
IRSA	4,5
Cropal	3,6

* A través del Fondo de Garantía de Sustentabilidad.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la ANSES.

Si bien en el "regreso del Estado" durante la pósconvertibilidad no parece haber primado una visión estratégica y si una táctica de "correr por detrás" de la coyuntura económica y/o política, es

REFLEXIONES FINALES

El proceso de la apertura económica en Argentina, como se desprende de la administración de Cristina Fernández de Kirchner, que tras varios intentos fallidos de "reorganización" del mercado interno, se reorientó hacia el Estado en un intento de "reorganización" (como YPF o Aerolíneas Argentinas). No obstante, la apertura en una clase empresarial y económica.

La apertura que sufrió la economía argentina en el decenio de 1990 (con sus antecedentes desde 1976) supuso transformaciones decisivas en la estructura económica y la dinámica social. Si durante la sustitución de importaciones el eje del proceso económico pasaba por la defensa del mercado interno, bajo el predominio del neoliberalismo se potenció una inserción en el mercado mundial a partir de rubros altamente concentrados y asociados a la explotación de recursos naturales, sectores en los cuales los salarios constituyen mucho más un costo de producción que un factor dinamizador de la demanda. Más recientemente, el abandono de la convertibilidad implicó cambios a nivel macroeconómico que tuvieron un impacto positivo en el desempeño de los sectores ligados al mercado interno, pero paralelamente se profundizaron las modalidades de participación del país en una economía mundial crecientemente internacionalizada. Ello impone límites objetivos a la capacidad de viabilizar y sostener un planteo redistributivo, máxime en un escenario en el que la ausencia de cambio estructural en el perfil de especialización e inserción internacional se articuló con un recrudescimiento de las tendencias a la concentración y centralización del capital.

Desde la implosión del régimen de convertibilidad, los elencos gobernantes han apostado en mayor o menor medida por la recreación de una burguesía nacional que pudiese constituirse en el sujeto impulsor de un proceso de desarrollo económico con inclusión social. Para lograrlo se apeló al recuerdo del empresariado mercado-internista que durante la etapa de la industrialización sustitutiva conformó, junto con la clase obrera, la alianza social sobre la cual se erigió el peronismo clásico.

El proyecto parece haber quedado trunco, como se desprende de algunas acciones de la administración de Cristina Fernández de Kirchner que, tras varios intentos fracasados de “argentinización”, terminaron derivando en la intervención directa del Estado en empresas de sectores estratégicos (como YPF o Aerolíneas Argentinas). No obstante, la esperanza en una clase empresaria vernácula no ha desaparecido totalmente; así lo demuestran las diversas regulaciones que, sobre todo a partir de 2008, se han adoptado en materia comercial con la intención proclamada de favorecer la actividad de los empresarios locales.

El proceso de extranjerización en la posconvertibilidad

Durante los últimos veinte años, el capital extranjero ha logrado aumentar su presencia en la estructura productiva del país de manera considerable. En la primera mitad de la década de 1990, el grueso de la inversión extranjera directa se dirigió al sector no transable, especialmente hacia los servicios públicos privatizados, mientras que en el segundo lustro la extranjerización alcanzó también al sector productivo, en particular a aquellas actividades que contaban con ventajas absolutas como la producción agroindustrial, minera, petrolera y de otros *commodities*. En las dos etapas las tendencias aludidas se inscribieron en una centralización de capital sumamente pronunciada y trajeron aparejada una fenomenal desnacionalización de la economía argentina (nuestro país pasó a ocupar uno de los primeros lugares en el *ranking* de naciones con mayor predominio del capital transnacional).

En ese marco, ni el resurgimiento en los elencos gubernamentales de discursos favorables a un “capitalismo nacional”, ni el renovado protagonismo de firmas de capital local (privadas y estatales), supuestamente interesadas en desarrollar el mercado interno, han logrado revertir durante la posconvertibilidad el proceso de

extranjerización. Esto es así a tal punto que en la actualidad las corporaciones transnacionales dan cuenta de más del 50% de las ventas totales de la elite empresaria local (porcentaje que es mucho más elevado si se computara la participación foránea en las asociaciones). Como se analizó en el Capítulo 1, semejante nivel de extranjerización se dio en un cuadro de creciente concentración económica a favor de estos segmentos del poder económico (el peso global de las firmas líderes en el PIB del país se incrementó considerablemente respecto de los registros holgados y crecientes del decenio de 1990).

El predominio de las empresas transnacionales se manifiesta en muchos sectores y es particularmente intenso en aquellas actividades que han tenido un rol protagónico en la expansión económica en la posconvertibilidad: agroindustrias, armaduría automotriz, industrias químicas, minería y petróleo, comercio minorista y de productos agropecuarios. Además, los capitales transnacionales tienen una presencia destacada en diversos servicios, como la telefonía celular y el sector financiero (a comienzos de la década en curso los bancos extranjeros controlaban aproximadamente la mitad de los depósitos y los préstamos concedidos por la banca privada con operatoria en el medio local).

El peso estructural de los oligopolios foráneos se vuelve aún más gravitante cuando se evalúa su importancia sobre el comercio exterior. Este hecho es sumamente significativo ya que se trata de un número acotado de corporaciones extranjeras que ejerce un control ostensible sobre una parte relevante de las divisas generadas en el país por la vía exportadora, lo cual les confiere objetivamente un importante poder de veto (capacidad de coacción) sobre la orientación del funcionamiento estatal en distintos aspectos. A ello cabría adicionar el rol real o potencial de la inversión extranjera directa en la “financiación” de la balanza de pagos, así como en su “desfinanciación” a través de diversos mecanismos.

Una última cuestión para mencionar referida a la dinámica del capital transnacional radicado en el país al cabo del último decenio

se vincula con las distintas modalidades que asumió la extranjerización respecto a lo acontecido en los años 1990. Mientras que en este último caso había predominado una desnacionalización por “desposesión” o “extensiva” (venta de empresas nacionales al capital foráneo), en la posconvertibilidad primó una extranjerización “intensiva” o en “profundidad”, a partir de las diferencias estructurales y de comportamiento observadas entre las firmas según el origen de su capital (de todos modos se resalta que algunos importantes oligopolios locales pasaron a manos extranjeras). En este sentido, además de contar con mejor tecnología, mayores niveles de productividad y de escala, el superior desempeño de las firmas transnacionales está relacionado también con que se han insertado en sectores concentrados en un contexto de reactivación del mercado interno y/o en rubros exportadores que se han visto muy favorecidos por el inicial y brusco descenso de los costos internos en dólares y la suba de los precios internacionales de las materias primas y otros *commodities*, todo lo cual ha redundado en márgenes de rentabilidad elevados.

Desde 2007 tuvo lugar una reversión parcial del proceso de desnacionalización de la economía doméstica, la cual se manifestó en forma paralela al retorno forzado del Estado en calidad de accionista y/o propietario de algunas grandes empresas, y el dinamismo que experimentaron algunos grupos económicos “viejos” y “nuevos”. Pero una caracterización ajustada no debería soslayar que, luego de esa reversión parcial, el grado de extranjerización económica se tendió a amesetar alrededor de niveles muchos más altos que los existentes a fines de la década de 1990.

En consecuencia, bajo el esquema de acumulación que se ha venido configurando tras la implosión de la convertibilidad no se han podido revertir las tendencias hacia una fuerte extranjerización del núcleo duro del poder económico local y, en consecuencia, del conjunto de la economía argentina. Naturalmente, el correlato de esta situación es una ostensible pérdida de “decisión nacional” en lo que atañe a la definición de temas relevantes para el derrotero económi-

co, político y social del país. Tal es el resultado de una economía dependiente en tiempos de globalización, pero también del andamiaje normativo-institucional vigente. Vale enfatizar que sigue rigiendo la Ley de Inversiones Extranjeras sancionada durante la última dictadura militar y que en la posconvertibilidad fue ratificada la casi totalidad de los numerosos tratados bilaterales de inversión que la Argentina suscribió en la década de 1990 en pleno auge del neoliberalismo.

Si bien tras el *default* de la deuda, el abandono de la paridad cambiaria fija y la cancelación de la deuda con el FMI el país logró una mayor autonomía respecto del capital financiero internacional, el papel central que juegan las grandes empresas extranjeras en variables clave como el nivel de la inflación y el tipo de cambio, la inversión, el mercado de trabajo, la distribución del ingreso y las cuentas externas y fiscales ha reforzado ciertos aspectos nodales de la dependencia económica. La concentración de poder económico en una fracción del capital cuyo centro de decisión escapa, en lo sustancial, a los límites territoriales de la nación, impone condicionamientos estructurales importantes al Estado argentino en su intento por definir los parámetros centrales del proceso de acumulación.

A ello se le añade una serie de elementos críticos que no han tenido la debida atención de los “hacedores de política” y de diversos ámbitos académicos e incluso sindicales, al menos hasta que últimamente “reapareció” con crudeza la problemática de la restricción externa y se empezaron a realizar esfuerzos denodados, no siempre exitosos, por contenerla priorizando el corto (y muy corto) plazo. Entre otros nudos críticos, cabe resaltar los siguientes:

- Las compañías transnacionales que se desenvuelven en el nivel local son relativamente poco generadoras de empleo por unidad producida, y en su interior se manifiesta una distribución funcional del ingreso sumamente regresiva, lo cual torna poco plausible que el poder económico realmente existente pueda oficiar de vector conductor de un “modelo de acumulación con inclusión social”.

• Las presiones sobre las cuentas externas generadas por los actores que controlan una proporción considerable y creciente del ingreso, si bien son importantes exportadores, también son fuertes demandantes de divisas debido a sus altos coeficientes de importación, a la remisión al extranjero de utilidades y dividendos, al pago de honorarios y de regalías por la compra y/o la utilización de tecnologías y patentes, a los intereses devengados por el endeudamiento con el exterior, a la fuga de capitales, etc. Por eso, difícilmente se pueda afirmar que la inversión extranjera directa contribuya en el largo plazo a superar el problema del estrangulamiento externo crónico de la Argentina.

• El predominio económico que experimenta la fracción extranjera de la elite empresaria involucra diversos sesgos que atentan contra la complejización de la estructura productiva, puesto que estos capitales, en procura de minimizar sus costos absolutos a nivel mundial y/o a partir de su posición dominante en el mercado interno, suelen carecer de interés real para ello. Seguramente, de allí pueda desprenderse la baja tasa de reinversión de utilidades de las compañías foráneas en un escenario de apropiación de elevados márgenes de ganancia, de ampliación de la demanda local e internacional y de ausencia de cambio estructural en el perfil de especialización y de inserción internacional de la Argentina.

Se trata de cuestiones que, de no mediar políticas activas que las contrarresten, pueden acarrear efectos negativos sobre la dinámica socio-económica y profundizar el señalado poder de veto de estos grandes capitales y la pérdida de autonomía relativa del Estado en sus distintos estamentos.

¿“Burguesía nacional” versus capital extranjero?

La notable extranjerización de la economía argentina en las últimas décadas no hace más que expresar la debilidad manifiesta del capital nacional *vis-à-vis* el extranjero. Incapaz de competir en igualdad de condiciones, esta fracción del empresariado local ha venido resignando porciones importantes de la estructura económica y se ha replegado, con pocas excepciones, hacia el procesamiento de recursos básicos relacionados con la “vieja” (pero sumamente actual) inserción del país en la división mundial del trabajo. Estas actividades, vale recalcar, no dependen en lo sustancial del poder adquisitivo del salario y son poco generadoras de empleo. Entre los “miembros ilustres” de esta fracción del poder económico se destacan los grupos Arcor, Ledesma, Madanes, Pérez Companc, Techint, Urquía y Vicentín, que en la posconvertibilidad se vieron ampliamente beneficiados y, en muchos casos, potenciaron la internacionalización de sus actividades (por la vía exportadora y/o a favor de inversiones en otros espacios nacionales).

• A ellos debería agregarse un conjunto de grupos empresarios que experimentaron un crecimiento notable bajo los gobiernos kirchneristas y que antes ocupaban lugares marginales (o inexistentes) en la dinámica de acumulación general y en el interior de los sectores dominantes. Como se abordó en el Capítulo 2, dicha expansión económica y patrimonial fue posible merced a la muy activa participación de estos actores en muchas de las “áreas de negocios” que se habilitaron desde el sector público en diferentes frentes: obras de infraestructura, energía, medios de comunicación, juegos de azar, etc. (Electroingeniería, Calcaterra, Caputo, Indalo, Pampa Holding, etc.).

La expansión de estos *holdings* “nuevos” fue posible por tratarse en general de actividades no transables y reguladas por el Estado. Lo más interesante para remarcar al respecto, más allá de posibles hechos de corrupción, es que no se trata de un nuevo conjunto de

“campeones nacionales” fomentados desde el aparato estatal, a la manera de los *chaebols* coreanos, para disputar una porción del mercado mundial en sectores dinámicos y/o intensivos en conocimiento, sino que se vinculan con el aprovechamiento de ciertos espacios de acumulación que operan a resguardo de la competencia externa.

En consecuencia, más allá de las diferencias que puedan establecerse entre estos capitales y los anteriores (procedencia social de los propietarios, inserción sectorial de las firmas, grados de articulación con el capital extranjero, relación con el sistema político y la intervención estatal, etc.), es claro que, vistos en conjunto, su crecimiento en los últimos años no ha contribuido a impulsar una reindustrialización basada en el desarrollo de nuevas capacidades productivas que puedan potenciar las ventajas dinámicas de la economía, como mecanismo para hacer viable una sociedad más inclusiva e igualitaria, y reducir el nivel de dependencia. Si a esto se le suma la propensión a fugar capitales que ha tenido esta fracción del empresariado en las últimas décadas, difícilmente se pueda considerar a estos actores como “agentes del desarrollo”.

En la actualidad, por consiguiente, pese a ciertas construcciones discursivas y a la eventualidad de algunos conflictos “en el margen”, se manifiesta una fuerte confluencia de intereses en el proyecto de país del capital extranjero y de los diferentes segmentos del gran capital nacional: en un caso, el de los “miembros ilustres”, por su inserción en el mercado mundial a partir del aprovechamiento de las ventajas comparativas domésticas; en el otro, el de los “nuevos burgueses”, porque allí tampoco se busca modificar las modalidades de inserción de la Argentina en la economía global, en la medida en que el objetivo casi excluyente pasa por garantizarse ciertos “nichos de privilegio” al amparo de múltiples acciones y omisiones estatales. El problema es que, en ambos casos, el resultado es el mismo: la profundización de un perfil de especialización sumamente regresivo en diferentes dimensiones, y una inserción pasiva y subordinada en el mercado mundial.

Esto marca una diferencia sustancial entre el papel de la burguesía argentina y otras periféricas como las del sudeste asiático, cuyas empresas nacieron mayormente como proveedoras o clientes de compañías foráneas pero luego se desarrollaron hasta terminar compitiendo con ellas. Países como la República de Corea, Taiwán o Japón también procuraron insertarse en la economía globalizada a través de sus exportaciones, pero a diferencia del grueso de las naciones latinoamericanas, carecen de ventajas comparativas naturales y sus respectivos Estados buscaron crear o fortalecer burguesías nacionales asentadas sobre la producción industrial (con una creciente densidad tecnológica). Ello, a partir de burocracias estatales con grados más o menos relevantes de autonomía relativa respecto de la sociedad civil.

En cambio, en la mayor parte de América Latina, y particularmente en la Argentina, el grueso de los sectores dominantes sigue asentándose en buena medida sobre la explotación de las ventajas comparativas que ofrecen sus recursos naturales o en “nichos” de negocios regulados por el sector público; en consecuencia, los Estados nacionales no han llevado adelante una verdadera política industrial. De allí que las distintas regiones de la periferia (Este de Asia y América Latina) ocupen hoy en día lugares tan disímiles en la división internacional del trabajo. En el caso argentino, este “pecado por omisión” se produjo en un contexto histórico favorable para la implementación de cambios estructurales, ya que luego de la salida de la crisis la economía doméstica experimentó un importante período de estabilidad, crecimiento y mejora en las condiciones de vida de la población. Además, desde el punto de vista político, el fracaso del régimen de convertibilidad había generado un desprestigio bastante difundido de las ideas y los postulados neoliberales, lo cual abría la posibilidad de potenciar el rol del Estado para comenzar a modificar el perfil económico (tal como prometieron los distintos gobiernos que asumieron luego de la “salida devaluatoria” del esquema de caja de conversión fija).

En tal escenario, difícilmente se encuentre entre las prioridades de las empresas transnacionales el modificar de manera sustancial el rol de la economía argentina en el mercado mundial, mucho menos cuando esta casi no ofrece ventajas comparativas más allá de su abundante dotación de recursos naturales y ciertos ámbitos de acumulación privilegiados por las políticas públicas. Sin embargo, tampoco parece existir una burguesía nacional dispuesta a llevar adelante un proyecto de país distinto al que surge “naturalmente” de la tradicional división del trabajo a escala mundial. Ambas cuestiones quedan en evidencia cuando se observa la relativamente insuficiente inversión por parte de las grandes empresas extranjeras y nacionales, así como la persistencia de una parte importante del excedente en estado “líquido”, en su mayor parte bajo la forma de fuga de capitales al exterior. En definitiva, en este esquema no parece haber ninguna fracción de la gran burguesía que tenga interés genuino en impulsar la reconstrucción de un sistema industrial fuerte y moderno que le permita a la Argentina salir de su situación de dependencia, lo que constituye una de las principales trabas al desarrollo nacional.

Se trata de cuestiones de suma relevancia, máxime cuando en nuestro país existe un discurso bastante difundido que plantea que a partir de la salida de la convertibilidad, puntualmente desde 2003, se estaría atravesando una reindustrialización pujante que tiene entre sus principales correlatos un control nacional cada vez más acentuado. Sin embargo, ello entra en contradicción con dos factores estructurales, estrechamente relacionados, que se fueron configurando en los años de vigencia del neoliberalismo y que en la posconvertibilidad se profundizaron en sus aspectos esenciales (y con hondas repercusiones en el manejo de la coyuntura): un perfil de especialización e inserción internacional que pivotea sobre producciones con un bajo o nulo grado de industrialización y una creciente extranjerización de la economía local. Todo esto invita a revisar críticamente el discurso legitimador de los procesos

socio-económicos en curso, los criterios que guían la intervención estatal, y el esquema real de ganadores y perdedores de la última década en términos de clases y fracciones de clase.

De todo lo dicho se desprende que la concreción efectiva de un programa de desarrollo nacional requiere como condición *sine qua non* la inversión de las relaciones de fuerza entre las clases sociales y las fracciones de clase resultantes de la vigencia de un cuarto de siglo de hegemonía neoliberal (1976-2001) y, pese a las rupturas existentes, de más de una década de “neodesarrollismo”.

Los datos utilizados para el análisis. Todos ellos quedan eximidos de cualquier responsabilidad en cuanto a los errores y a las omisiones que pudieran existir.

También queremos expresar nuestra gratitud a los amigos de Futuro Anterior y al colectivo editorial de la revista Crisis, que nos dieron la oportunidad para difundir nuestras ideas sin ningún tipo de condicionamientos.

El texto se terminó de redactar a fines de febrero de 2014.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos los valiosos comentarios a una versión preliminar que realizaron Ana Castellani, Marisa Duarte, Esteban Ferreira, Pablo Nemiña, José Nun y Mario Raccanello. Asimismo, se destaca la colaboración de Pablo Manzanelli en el armado de una de las bases de datos utilizada para el análisis. Todos ellos quedan eximidos de cualquier responsabilidad en cuanto a los errores y a las omisiones que pudieran existir.

También queremos expresar nuestra gratitud a los amigos de *Futuro Anterior* y al colectivo editorial de la revista *Crisis*, que nos dieron la oportunidad para difundir nuestras ideas sin ningún tipo de condicionamientos.

El texto se terminó de redactar a fines de febrero de 2014.

El cadahallo, N° 3, Buenos Aires.

Arceo, E. (2005). *Argentina en la periferia periférica. Rutas de industrialización, desindustrialización oligárquica y modo de acumulación*. UNQ/FLACSO/IDEL, Buenos Aires.

Arceo, E. (2005). "El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina", en *Cuadernos del CENDES*, N° 68, Caracas.

Arceo, E. (2011). *El largo camino a la crisis. Centro, periferia y marginalización en la economía mundial*, Cacho Cacho, Buenos Aires.

Arceo, E. y Bisualdo, E. (1999). "Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del noventa", en *Cuadernos del IIE*, N° 29, Buenos Aires.

Arceo, E. y De Lucchi, J. (2011). *Estrategia de desarrollo y regímenes, reglas para la inversión extranjera*, CEPID-AR, Buenos Aires.

Arceo, E. y Urtari, M. (2010). *Centro, periferia y marginalización en la economía mundial*, CEPID-AR, Buenos Aires.

BIBLIOGRAFÍA

- Abeles, M. (1999). "El proceso de privatizaciones en la Argentina de los noventa: ¿reforma estructural o consolidación hegemónica", en *Época*, N° 1, Buenos Aires.
- Acevedo, M., Basualdo, E. y Khavisse, M. (1990). *¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina, 1973-1987)*, Editora 12/Pensamiento Jurídico, Buenos Aires.
- Acuña, M. (1995). *Alfonsín y el poder económico. El fracaso de la concertación y los pactos corporativos entre 1983 y 1989*, Corregidor, Buenos Aires.
- Amsden, A. (1989). *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, Oxford University Press, Nueva York.
- Amsden, A. (2001). *The rise of "The Rest". Challenges to the west from late-industrializing economies*, Oxford University Press, Oxford.
- Anderson, P. (1994). "Balance del neoliberalismo: lecciones para la izquierda", en *El rodaballo*, N° 3, Buenos Aires.
- Arceo, E. (2003). *Argentina en la periferia próspera. Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación*, UNQui/FLACSO/IDEP, Buenos Aires.
- Arceo, E. (2005). "El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina", en *Cuadernos del CENDES*, N° 60, Caracas.
- Arceo, E. (2011). *El largo camino a la crisis. Centro, periferia y transformaciones en la economía mundial*, Cara o Ceca, Buenos Aires.
- Arceo, E. y Basualdo, E. (1999). "Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del noventa", en *Cuadernos del Sur*, N° 29, Buenos Aires.
- Arceo, E. y De Lucchi, J. (2012). *Estrategia de desarrollo y regímenes legales para la inversión extranjera*, CEFID-AR, Buenos Aires.
- Arceo, E. y Urturi, M. (2010). *Centro, periferia y transformaciones en la economía mundial*, CEFID-AR, Buenos Aires.

- Arza, V. y López, A. (2008). "El caso argentino", en López, A. y otros: *La industria automotriz en el MERCOSUR*, Serie Red MERCOSUR, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (1991). "Programas de ajuste en la Argentina de los años ochenta: ¿década perdida o decenio regresivo?", ponencia presentada en el seminario "Ajuste económico, sindicalismo y transición política en los años ochenta" organizado por el Memorial de América Latina, San Pablo.
- Azpiazu, D. (1995). *Las empresas transnacionales de una economía en transición: la experiencia argentina en los años ochenta*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Azpiazu, D. (2003). *Las privatizaciones en la Argentina. Diagnóstico y propuestas para una mayor equidad social*, Miño y Dávila, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (2011). *La concentración en la industria argentina a principios del siglo XXI*, Cara o Ceca, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Basualdo, E. (1990). *Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina*, Cántaro, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Basualdo, E. (1995). *La siderurgia argentina en el contexto del ajuste, las privatizaciones y el Mercosur*, IDEP/ATE, Buenos Aires.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M. (1986). *El nuevo poder económico en la Argentina de los ochenta*, Legasa, Buenos Aires.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. y Kulfas, M. (2007). *La industria siderúrgica en Argentina y Brasil durante las últimas décadas*, FETIA/CTA, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Bonofiglio, N. (2006). *Nuevos y viejos actores en los servicios públicos. Transferencias de capital en los sectores de agua potable y saneamiento y en distribución de energía eléctrica en la posconvertibilidad*, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Documento de Trabajo N° 16, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Gitli, E. (1976). "Contribución al estudio de los efectos de la inversión extranjera en los países dependientes", en *Revista Española de Economía*, N° 6, Madrid.
- Azpiazu, D. y Kosacoff, B. (1985) *Las empresas transnacionales en la Argentina*, CEPAL, Documento de Trabajo N° 16, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Manzanelli, P. (2011). "Reinversión de utilidades y formación de capital en un grupo selecto de grandes firmas (1998-2009)", en *Realidad Económica*, N° 257, Buenos Aires.

- Azpiazu, D., Manzanelli, P. y Schorr, M. (2011). *Concentración y extranjerización. La Argentina en la posconvertibilidad*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2001). *Privatizaciones, rentas de privilegio, subordinación estatal y acumulación del capital en la Argentina contemporánea*, IDEF/CTA, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010a). *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010b). "Reactivación de la industria argentina, concentración, extranjerización y crecientes desequilibrios comerciales con Brasil", en *Cadernos Prolam/USP. Brazilian Journal of Latin American Studies*, N° 16, San Pablo.
- Azzi, M. y De Titto, R. (2008). *Pioneros de la industria argentina*, El Ateneo, Buenos Aires.
- Baran, P. y Sweezy, P. (1988). *El capital monopolista*, Siglo XXI Editores, México.
- Barbero, M. (s/f). "Los grupos económicos en la Argentina en una perspectiva de largo plazo (siglos XIX y XX)", Universidad de San Andrés, Buenos Aires, mimeo.
- Barrera, M. (2013). "La 'desregulación' del mercado de hidrocarburos y la privatización de YPF: orígenes y desenvolvimiento de la crisis energética en Argentina", en Basualdo, F., Barrera, M. y Basualdo, E.: *Las producciones primarias en la Argentina reciente. Minería, petróleo y agro pampeano*, Cara o Ceca, Buenos Aires.
- Barrera, M. (en prensa). *La entrega de YPF. El proceso de fragmentación y privatización*, Cara o Ceca, Buenos Aires.
- Barrera, M., Sabbatella, I. y Serrani, E. (2012). *Historia de una privatización. Cómo y por qué se perdió YPF*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (1987). *Deuda externa y poder económico en la Argentina*, Nueva América, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (1997). *Notas sobre la evolución de los grupos económicos en la Argentina*, IDEP/ATE, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2000). *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*, UNQui/FLACSO/IDEP, Buenos Aires.

Basualdo, E. (2006). *Estudios de historia económica. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.

Basualdo, E. y Kulfas, M. (2000). "Fuga de capitales y endeudamiento externo en la Argentina", en *Realidad Económica*, N° 173, Buenos Aires.

Basualdo, E. y Kulfas, M. (2002). "La fuga de capitales en la Argentina", en Gambina, J. (comp.): *La globalización económico-financiera. Su impacto en América Latina*, CLACSO, Buenos Aires.

Basualdo, E., Lozano, C. y Schorr, M. (2002). "Las transferencias de recursos a la cúpula económica durante la presidencia de Duhalde. El nuevo plan social del gobierno", en *Realidad Económica*, N° 186, Buenos Aires.

Basualdo, F. (2013). "Evolución y características estructurales de la minería metalífera en la Argentina reciente. La expansión de la actividad y el capital extranjero", en Basualdo, F., Barrera, M. y Basualdo, E.: *Las producciones primarias en la Argentina reciente. Minería, petróleo y agro pampeano*, Cara o Ceca, Buenos Aires.

Bekerman, M. y Dulcich, F. (2012). *Transformaciones recientes en el patrón de especialización de la economía argentina*, CENES, Documento de Trabajo N° 22, Buenos Aires.

Belloni, P. y Wainer, A. (2012). *La Argentina en la posconvertibilidad: ¿Un nuevo modelo de desarrollo? Un análisis a partir de los cambios y las continuidades en el intercambio comercial*, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Documento de Trabajo N° 23, Buenos Aires.

Beltrán, G. (2011). "Las paradojas de la acción empresaria. Las asociaciones del empresariado argentino y la persistencia de las reformas estructurales", en Pucciarelli, A. (coord.): *Los años de Menem. La construcción del orden neoliberal*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.

Bianco, C., Moldovan, P. y Porta, F. (2008). "La internacionalización de las empresas brasileñas en Argentina", CEPAL, Documento de Proyecto, Santiago de Chile.

Bisang, R. (1994). "La estructura y dinámica de los conglomerados económicos en Argentina", en Wilson, P. (coord.): *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, Siglo XXI, México.

Bisang, R. (1998). "Apertura, reestructuración industrial y conglomerados económicos", en *Desarrollo Económico*, N° Especial, Buenos Aires.

Bohoslavsky, J. (2010). "Tratados de protección de las inversiones e implicaciones para la formulación de políticas públicas (especial referencia a los servicios de agua potable y saneamiento)", Documento de Proyecto, Santiago de Chile.

Bork, R. (1993). *The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself*, Free Press, Nueva York.

Borón, A. (2008). "Teoría(s) de la dependencia", en *Realidad Económica*, N° 238, Buenos Aires.

Braun, O. (1975). "Desarrollo del capital monopolista en la Argentina", en Braun, O. (comp.): *El capitalismo argentino en crisis*, Siglo XXI, Buenos Aires.

Briner, M. y Schorr, M. (2002). "Principales características e impactos de la extranjerización reciente de la economía argentina. Un análisis del desempeño de las grandes empresas transnacionales durante la década de los noventa", en *Realidad Económica*, N° 189, Buenos Aires.

Burachik, G. (2010). "Extranjerización de grandes empresas en Argentina", *Problemas del Desarrollo*, N° 160, México.

Calcagno, A. (2013). "Las finanzas públicas", en Verbitsky, H. y Bohoslavsky, J. (eds.): *Cuentas pendientes. Los cómplices económicos de la dictadura*, Veintiuno Editores, Buenos Aires.

Canitrot, A. (1992). "La macroeconomía de la inestabilidad. Argentina en los ochenta", en *Boletín Informativo Techint*, N° 272, Buenos Aires.

Cantamutto, F. y Wainer, A. (2013). *Economía política de la convertibilidad. Disputa de intereses y cambio de régimen*, Capital Intelectual, Buenos Aires.

Cardoso, F. y Faletto, E. (1998). *Dependencia y desarrollo en América Latina, un ensayo de interpretación sociológica*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.

Castagnino, T. (2006). "Contenido tecnológico y diferenciación de producto en las exportaciones argentinas", en *Revista del CEI*, N° 5, Buenos Aires.

Castellani, A. (2009). *Estado, empresas y empresarios. La construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989*, Prometeo, Buenos Aires.

Castellani, A. y Gaggero, A. (2012). "La retirada heterogénea: estrategias y desempeños de los grupos económicos nacionales en la Argentina de la década de 1990" en *Apuntes*, N° 70, Lima.

- Castells, M. y Schorr, M. (2013). "¿Sustitución de importaciones en la posconvertibilidad? Una mirada desde la industria automotriz y la de bienes de capital", en Schorr, M. (comp.): *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política*, Miño y Dávila, Buenos Aires.
- Castro, C. (2007). "Un nuevo actor siderúrgico en la Argentina industrial de posguerra: el grupo Techint", en Rougier, M. (dir.): *Políticas de promoción y estrategias empresariales en la industria argentina, 1950-1980*, Ediciones Cooperativas, Buenos Aires.
- CENDA (2010). *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010*, Cara o Ceca, Buenos Aires.
- CEPAL (1959). *Análisis y proyecciones del desarrollo económico. V. El desarrollo económico de la Argentina*, CEPAL, México.
- CEPAL (2004). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*, CEPAL, Santiago de Chile.
- CEPAL (2012). *Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo*, CEPAL, Santiago de Chile.
- CEPAL-SECyT-INDEC (2003). *Segunda encuesta nacional de innovación y conducta tecnológica de las empresas argentinas*, Buenos Aires.
- Chang, J. (2009). *¿Qué fue del buen samaritano? Naciones ricas, políticas pobres*, UNQui/AEDA, Buenos Aires.
- CIPIBIC (2013a). "Estructura y dinámica de los costos de producción", Boletín CIPIBIC, N° 2, Buenos Aires, en <http://www.cipibicargentina.org.ar/Boletin-CIPIBIC-N-1.htm> (consultado el 9/1/2014).
- CIPIBIC (2013b). "Sustitución de importaciones en bienes de capital", Boletín CIPIBIC, N° 3, Buenos Aires, en <http://www.cipibicargentina.org.ar/docs/Boletin-CIPIBIC-Noviembre-2013.pdf> (consultado el 10/1/2014).
- Coase, R. (1937). "The nature of the Firm", en *Económica. New Series*, N° 16, Londres.
- Cobe, L. (2009). *La salida de la convertibilidad. Los bancos y la pesificación*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Comisión Especial de la Cámara de Diputados (2005). *Fuga de divisas en la Argentina. Informe final*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.

- CONADE (1973). "El desarrollo industrial en la Argentina: sustitución de importaciones, concentración económica y capital extranjero (1950-1970)", Buenos Aires, mimeo.
- Crouch, C. (2012). *La extraña no-muerte del neoliberalismo*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Damill, M. (2000). "El balance de pagos y la deuda externa pública bajo la Convertibilidad", en *Boletín Informativo Techint*, N° 303, Buenos Aires.
- Dorfman, A. (1942). *Historia de la industria argentina*, Ediciones Solar, Buenos Aires.
- Dorfman, A. (1983). *Cincuenta años de industrialización en la Argentina, 1930-1980*, Ediciones Solar, Buenos Aires.
- Dos Santos, T. (1968). *El nuevo carácter de la dependencia*, CESO, Santiago de Chile.
- Dos Santos, T. (1998). "La teoría de la dependencia. Un balance histórico y teórico", en López Segrera, F. (edit.): *Los retos de la globalización. Ensayo en homenaje a Theotonio Dos Santos*, UNESCO, Caracas.
- Dunning, J. (1976). *La empresa multinacional*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Echaide, J. (s/f). "Organismos internacionales y sistema mundial: el CIADI como mecanismo de seguridad jurídica para el capital transnacional (con especial referencia al caso argentino)", en http://www.aldorso.com.ar/18-AGO-12/exposicion%20CIADI_attac.pdf (consultado el 11/1/2014).
- Echaide, J. (2013). "CIADI y soberanía", en *Le Monde Diplomatique*, N° 163, Buenos Aires.
- EDI (2013). "Anuario del EDI. La economía en el escenario político pos-electoral", Buenos Aires, en <http://www.argenpress.info/2014/01/anuario-edi-la-economia-en-el-escenario.html> (consultado el 3/1/2014).
- Etchemendy, S. (2004). *Models of Economic Liberalization: Compensating the "Losers" in Argentina, Spain, and Chile*, Tesis de Doctorado, University of California, Berkeley.
- Evans, P. (1995). *Embedded Autonomy. Status and Industrial Transformation*, Princeton University Press, Nueva Jersey.
- Fernández Bugna, C. y Porta, F. (2008). "El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural", en *Realidad Económica*, N° 233, Buenos Aires.

- Fligstein, N. (1990). *The Transformation of Corporate Control*, Harvard University Press, Cambridge.
- Gaggero, A. (2006). "Estado y comportamiento empresario: el caso del cártel de la industria cementera durante la convertibilidad y posconvertibilidad (2002-2005)", en *Realidad Económica*, N° 224, Buenos Aires.
- Gaggero, A. (2008). *Los grupos económicos nacionales. Repliegue y reestructuración durante las etapas de auge, crisis y salida del régimen de convertibilidad en Argentina (1991-2003)*, Tesis de Maestría, UNTREF/INDEC, Buenos Aires.
- Gaggero, A. (2011). *Los múltiples caminos de la retirada. Estrategias y desempeños de los grupos económicos nacionales en Argentina, entre la hiperinflación y el derrumbe de la convertibilidad (1989-2002)*, Tesis de Doctorado, Facultad de Ciencias Sociales (UBA), Buenos Aires.
- Gaggero, A. (2013). "La retirada de los grupos económicos argentinos durante la crisis y salida del régimen de convertibilidad", en *Desarrollo Económico*, N° 206, Buenos Aires.
- Gaggero, J., Rúa, M. y Gaggero, A. (en prensa). *La fuga de capitales. Argentina (2002-2012). Magnitudes, vínculos e inercias estructurales*, CEFID-AR, Buenos Aires.
- Ghemawat, P. y Kennedy, R. (1999). "Competitive Shocks and Industrial Structure: The Case of Polish Manufacture", en *Internacional Journal of Industrial Organization*, N° 6.
- González, M. y Manzanelli, P. (2012). *La industria en la posconvertibilidad. El caso del complejo automotor*, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Documento de Trabajo N° 25, Buenos Aires.
- Graña, J. (2013). *Salarios, calidad del empleo y distribución. Condicionantes estructurales en Argentina*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Gunder Frank, A. (1970). *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina, Siglo XXI*, Buenos Aires.
- Gutiérrez, C. (2013). "IMPSA: atractivos y paradojas del éxito tecnoindustrial en la periferia", en Thomas, H., Santos, G. y Fressoli, M. (comps.): *Innovar en Argentina. Seis trayectorias empresariales basadas en estrategias intensivas en conocimiento*, Lenguaje Claro, Buenos Aires.
- Harvey, D. (2007). *Breve historia del neoliberalismo*, Akal, Madrid.

- Hilferding, R. (1963). *El capital financiero*, Tecnos, Madrid.
- Hymer, S. (1972). *Empresas multinacionales: la internacionalización del capital*, Periferia, Buenos Aires.
- Jorge, E. (1971). *Industria y concentración económica. Desde principios de siglo hasta el peronismo*, Hyspamérica, Buenos Aires.
- Kalecki, M. (1977). *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Kennedy, D. (2014). "Producción y apropiación del valor en Argentina: el rol del deprimido salario real", en *Problemas del Desarrollo*, N° 176, México.
- Kulfas, M. (2001). *El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local*, CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas, N° 2, Buenos Aires.
- Kulfas, M. y Schorr, M. (2003). *La deuda externa argentina. Diagnóstico y lineamientos propositivos para su reestructuración*, CIEPP/OSDE, Buenos Aires.
- Lenin, V. (1974). *El imperialismo, etapa superior del capitalismo*, Editorial Polémica, Buenos Aires.
- Lluch, A. y Lanciotti, N. (2010). "Las empresas extranjeras en la economía argentina: determinantes, factores de atracción y modalidades de organización (1924-1960)", ponencia presentada en las XXII Jornadas de Historia Económica, Río Cuarto.
- López, A. (2006). *Empresarios, instituciones y desarrollo económico: el caso argentino*, CEPAL, Buenos Aires.
- López, E. (2013). *Emergencia y consolidación de un nuevo modo de desarrollo. Un estudio sobre la Argentina post-neoliberal (2002-2011)*, Tesis de Doctorado, Universidad Nacional de La Plata, La Plata.
- Luxemburgo, R. (1967). *La acumulación del capital*, Grijalbo, México.
- Manzanelli, P. y Schorr, M. (2013). "Oligopolio y formación de precios. La industria argentina en la posconvertibilidad", en Schorr, M. (comp.): *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política*, Miño y Dávila, Buenos Aires.
- Marini, R. (2007). *América Latina, dependencia y globalización*, CLACSO-Prometeo, Buenos Aires.

- Marx, K. (1992). *El capital. Crítica de la economía política. Tomo II, Siglo XXI* Editores, México.
- Marx, K. (1995). *El capital. Crítica de la economía política. Tomo I, Siglo XXI* Editores, México.
- Murmis, M. y Portantiero, J. (2004). *Estudios sobre los orígenes del peronismo*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
- Nochteff, H. (1999). "La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto", en *Época*, N° 1, Buenos Aires.
- Nochteff, H. y Soltz, H. (2003). *Aspectos de la defensa de la competencia en la Argentina*, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Documento de Trabajo N° 12, Buenos Aires.
- O'Donnell, G. (1982). *El Estado burocrático autoritario. Triunfo, derrotas y crisis*, Editorial de Belgrano, Buenos Aires.
- Ortiz, R. (1997). "Las privatizaciones y los grupos económicos. Los casos de Loma Negra y Pérez Companc", Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Buenos Aires, mimeo.
- Ortiz, R. y Schorr, M. (2006). "La economía política del gobierno de Alfonsín: creciente subordinación al poder económico durante la 'década perdida'", en Pucciarelli, A. (coord.): *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
- Ortiz, R. y Schorr, M. (2009). "Dependencia tecnológica e industria trunca en la Argentina de la posconvertibilidad", en *Industrializar Argentina*, N° 10, Buenos Aires.
- Ostiguy, P. (1990). *Los capitanes de la industria. Grandes empresarios, política y economía en la Argentina de los años ochenta*, Legasa, Buenos Aires.
- Peña, M. (1973). *La clase dirigente argentina frente al imperialismo*, Buenos Aires.
- Peralta Ramos, M. (2007). *La economía política argentina: poder y clases sociales (1930-2006)*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Pérez Ártica, R. (2013). *Acumulación de liquidez y exceso de ahorro en firmas de países desarrollados*, Tesis de Doctorado, Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca.
- Porta, F., Fernández Bugna, C. y Moldovan, P. (2009). "Comercio e inserción internacional", en Kosacoff, B. y Mercado, R. (edits.): *La Argentina ante la nueva*

- internacionalización de la producción. Crisis y oportunidades*, CEPAL/PNUD, Buenos Aires.
- Portantiero, J. (1987). "La transición entre la confrontación y el acuerdo", en Nun, J. y Portantiero, J. (comps.): *Ensayos sobre la transición democrática en la Argentina*, Puntosur, Buenos Aires.
- Posner, R. (2001). *Antritrust Law*, University of Chicago Press, Chicago
- Rafele, E. y Fernández Blanco, P. (2013). *Los patrones de la Argentina K. Los negocios, el poder y la política de los verdaderos dueños de la década ganada*, Planeta, Buenos Aires.
- Rangugni, G. (2013). "Subsidios energéticos y su impacto fiscal", ponencia presentada en el seminario "Infraestructura y energía: desafíos y propuestas para la Argentina" organizado por el Instituto Argentino de Energía "General Mosconi", Buenos Aires.
- Rostow, W. (1974). *Las etapas del crecimiento económico. Un manifiesto no comunista*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Rougier, M. (2011). *Estado y empresarios en la industria del aluminio en la Argentina. El caso Aluar*, Unqui, Buenos Aires.
- Rougier, M. (2012). *La economía del peronismo. Una perspectiva histórica*, Sudamericana, Buenos Aires.
- Rougier, M. y Fiszbein, M. (2006). *La frustración de un proyecto económico. El gobierno peronista de 1973-1976*, Manantial, Buenos Aires.
- Rougier, M. y Schorr, M. (2012). *La industria en los cuatro peronismos. Estrategias, políticas y resultados*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Sábato, J. (1991). *La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características*, CISEA/Imago Mundi, Buenos Aires.
- Sacroisky, A. (2009). *Las estrategias de focalización de la inversión extranjera directa. Lecciones para la Argentina de las experiencias de Singapur, Malasia y la República Checa*, CEFID-AR, Buenos Aires.
- Schorr, M. (2003). "Notas sobre la evolución del grupo Pérez Companc en las últimas décadas", Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Buenos Aires, mimeo.
- Schorr, M. (2004). *Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*, Edhasa, Buenos Aires.

- Schorr, M. (comp.) (2013a). *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política*, Miño y Dávila, Buenos Aires.
- Schorr, M. (2013b). "El poder económico industrial como promotor y beneficiario del proyecto refundacional de la Argentina (1976-1983)", en Verbitsky, H. y Bohoslavsky, J. (edits.): *Cuentas pendientes. Los cómplices económicos de la dictadura*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
- Schorr, M., Manzanelli, P. y Basualdo, E. (2012). *Elite empresaria y régimen económico en la Argentina. Las grandes firmas en la posconvertibilidad*, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Documento de Trabajo N° 22, Buenos Aires.
- Schorr, M. y Wainer, A. (2006). "Trayectorias empresarias diferenciales durante la desindustrialización en la Argentina: los casos de Arcor y Servotron", en *Realidad Económica*, N° 223, Buenos Aires.
- Schorr, M. y Wainer, A. (2012). "¿Más desarrollo y menos dependencia? El actual proceso de transnacionalización de la burguesía argentina", ponencia presentada en el *2nd ISA Forum of Sociology*, Buenos Aires.
- Schorr, M. y Wainer, A. (2013). "Inserción de la industria argentina en el mercado mundial: perfil de especialización según densidad tecnológica de los productos", en Schorr, M. (comp.): *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política*, Miño y Dávila, Buenos Aires.
- Schvarzer, J. (1977). "Las empresas más grandes de la Argentina. Una evaluación", en *Desarrollo Económico*, N° 66, Buenos Aires.
- Schvarzer, J. (1983). "Cambios en el liderazgo industrial en el período de Martínez de Hoz", en *Desarrollo Económico*, N° 91, Buenos Aires.
- Schvarzer, J. (1989). *Bunge & Born. Crecimiento y diversificación de un grupo económico*, CISEA/Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires.
- Schvarzer, J. (1995). "Grandes grupos económicos en la Argentina. Formas de propiedad y lógicas de expansión", en *Revista Mexicana de Sociología*, N° 4, México.
- Sidicaro, R. (2001). *La crisis del Estado y los actores políticos y socio-económicos en la Argentina (1989-2001)*, Libros del Rojas, Buenos Aires.
- Sourrouille, J. (1976). *El impacto de las empresas transnacionales sobre el empleo y los ingresos: el caso de la Argentina*, OIT, Buenos Aires.

- Stanley, L. (2004). *Acuerdos bilaterales de inversión y demandas ante Tribunales Internacionales: la experiencia argentina reciente*, CEPAL, Santiago de Chile.
- UNCTAD (2013). "Global Investment Trade Monitor", N° 11, en <http://unctad.org/es/paginas/home.aspx> (consultado el 7/1/2014).
- Verbitsky, H. (1990). *La educación presidencial. De la derrota del '70 al desguace del Estado*, Puntosur, Buenos Aires.
- Vernon, R. (1973). *Soberanía en peligro*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Viguera, A. (1997). *La política de la reforma económica en la Argentina. Estado y empresarios en torno a la apertura comercial, 1987-1996*, Tesis de Doctorado, FLACSO, México.
- Villanueva, J. (1972). "El origen de la industrialización argentina", en *Desarrollo Económico*, N° 47, Buenos Aires.
- Wainer, A. (2011). "Más allá del consenso monetario: grandes empresas", en *Problemas del Desarrollo*, N° 162, México.
- Williamson, O. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, Macmillan, Londres.
- Zaiat, A. (2012). *Economía a contramano. Cómo entender la economía política*, Planeta, Buenos Aires.