

El comercio internacional de las grandes empresas de la Argentina en el siglo XXI

Martín Schorr*
Andrés Wainer**

Resumen

En la Argentina, las grandes firmas tienen un papel central tanto en la demanda como en la oferta de divisas, lo cual les confirió un rol clave en la dinámica del modo de acumulación que se desplegó bajo los gobiernos del kirchnerismo (2003-2015). En este artículo se analiza la incidencia que tuvieron las empresas líderes en el comercio exterior del país, aspecto central dado que este fue el único rubro del balance de pagos que registró superávits sistemáticos hasta el año 2014. Para ello se toman en cuenta distintas variables de las 200 compañías más grandes de la economía argentina excluyendo a las firmas del sector financiero. En este sentido, el objetivo del trabajo es el de aportar algunos elementos de juicio referidos a las características y las restricciones que caracterizan el perfil de inserción del país en la división mundial del trabajo.

Palabras claves: Grandes empresas; Argentina; comercio exterior; kirchnerismo; restricción externa

Abstract

Large firms have a central role in both demand and supply of foreign exchange in Argentina. That's why they had a key role in the dynamics of the accumulation regime developed under the Kirchner's governments (2003-2015). This article analyzes the impact of the leading companies in the country's foreign trade; a key issue due it was the only item in the balance of payments with continuous surpluses (until the year 2014). For this purpose, we have considered different items of the 200 biggest companies of Argentina's economy, excepting the firms of the financial sector. The main goal is to contribute to the knowledge of the country's role in the international labor division.

Key Words: Big Companies; Argentina, International Trade: Kirchnerism; Balance of Payments Constraints.

Recibido: 09/11/2016

Aceptado: 28/11/2016

* Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). schorr.mar@gmail.com

** Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) awainer@flacco.org.ar.

Los autores agradecen los valiosos aportes realizados por los evaluadores anónimos del trabajo, a los que se exime por los errores y las omisiones que pudieran existir.

JEL Classification: F10; N16; N86; L13; Z13

Résumé

En Argentine, les grandes entreprises ont un rôle central bien par rapport à l'offre comme à la demande de devises étrangères, ce qui leur a donné un protagonisme clé dans la dynamique du mode d'accumulation qui s'est déroulé sous les gouvernements de Néstor et Cristina Kirchner (2003-2015). Cet article analyse l'impact que les entreprises leaders ont eu dans le commerce extérieur, aspect central puisque il s'agit du seul composant de la balance des paiements qui a enregistré des surplus systématiques jusqu'en 2014. Il prend en compte différentes variables des 200 plus grandes entreprises de l'économie en Argentine (à l'exclusion des entreprises du secteur financier). Dans ce sens, l'objectif de ce travail est de fournir des éléments de preuve concernant les caractéristiques et les contraintes qui caractérisent le profil de notre intégration dans la division mondiale du travail.

Mots clés: Grandes entreprises; Argentine; commerce extérieur; kirchnerismo; balance des paiements Contraintes

I. Introducción

Los problemas derivados del sector externo han sido un limitante histórico al desarrollo de la Argentina desde el inicio de su proceso de industrialización. A pesar de los cambios que ha sufrido la economía desde ese entonces, la restricción externa al crecimiento se ha revelado como uno de los principales obstáculos para consolidar un proceso sostenido de desarrollo.

Dado el alto nivel de concentración que alcanzó la economía argentina en las últimas décadas, la dinámica del sector externo ha estado muy vinculada al comportamiento que exhibieron las distintas fracciones del gran capital. Las grandes firmas que operan en el país han sido determinantes en el balance de pagos, por ejemplo, a través del comercio exterior (exportaciones e importaciones), las inversiones extranjeras, la remisión de utilidades y dividendos, el endeudamiento externo y la fuga de capitales.

Conocer cuáles son las principales características de las grandes compañías brinda elementos clave para poder comprender y caracterizar el perfil de especialización y de inserción internacional de la Argentina. Ello debido al papel central que tienen estas firmas en la demanda y la oferta de divisas, lo cual les confirió un rol clave en la dinámica del modo de acumulación que se desplegó bajo los gobiernos del kirchnerismo (2003-2015). En este sentido, las grandes empresas actuantes en la economía real asumieron un rol ineludible que les concedió un importante poder de veto sobre la orientación de las políticas económicas y que harían valer en diferentes coyunturas (por caso, la impugnación de las patronales agropecuarias al intento gubernamental de establecer retenciones móviles a ciertas exportaciones agropecuarias en 2008 o el despliegue de diversos mecanismos de presión a favor de una devaluación de la moneda a comienzos de 2014).

Cabe mencionar que durante los ciclos kirchneristas el resultado comercial fue clave en la suerte del conjunto del balance de pagos ya que, hasta 2014, fue el único rubro sistemáticamente superávitario dentro de la cuenta corriente. De esta manera, las divisas generadas a través del comercio exterior permitieron acumular reservas internacionales (hasta el año 2010), reduciendo sensiblemente la dependencia del ingreso de capitales, sobre todo los de carácter financiero (Cantamutto, Schorr & Wainer, en prensa).

Dada su centralidad estructural durante las gestiones gubernamentales del kirchnerismo, este artículo procura analizar la incidencia de las grandes empresas de la Argentina en el comercio exterior. Para ello se toman en cuenta distintas variables de las 200 empresas más grandes de la economía doméstica excluyendo a las firmas del sector financiero. En este sentido, el objetivo del trabajo es el de aportar algunos elementos de juicio referidos a las características y las restricciones que caracterizan a la especialización y la inserción del país en la división mundial del trabajo.

Luego de esta breve introducción, el artículo comienza analizando la importancia estructural de esa elite o cúpula empresaria de la Argentina en el transcurso de este nuevo siglo. Para ello se indaga en el nivel general de concentración económica y su evolución a lo largo del kirchnerismo. A continuación se analiza el peso que tienen estas grandes firmas en el comercio exterior del país, con especial atención en las exportaciones y el saldo comercial. El cuarto apartado está abocado a dar cuenta de la trascendencia de las cincuenta empresas más grandes de las 200 que integran la cúpula. El quinto y sexto apartados están destinados a analizar las principales características de la elite en relación con su perfil de inserción internacional, en particular su radicación sectorial y el tipo de empresa (según el origen de su capital). Finalmente, el artículo cierra con unas breves reflexiones finales sobre la importancia de los actores que integran la elite empresaria tanto en la provisión de divisas, en un cuadro de debilidad en el sector externo, como más en general en la definición del perfil internacional del país.

II. La importancia de las grandes firmas en la economía argentina

A lo largo de la década de 1990 la economía argentina sufrió un intenso proceso de concentración y centralización del capital. Si bien ambos fenómenos son propios del modo de producción capitalista, su modalidad y ritmo pueden variar por diversos factores tanto económicos como políticos. Es por ello 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 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 la Argentina el fuerte proceso de concentración acaecido en la década de 1990 estuvo estrechamente asociado a una acelerada extranjerización de la economía en general, y de las empresas líderes en particular. Las reformas estructurales, entre ellas las privatizaciones

y la apertura económica, condujeron a un intenso proceso de centralización del capital con un creciente predominio del capital extranjero (Basualdo, 2000; Burachik, 2010; Kulfas, 2001)¹. El colapso del régimen de convertibilidad a finales del año 2001 no supuso un freno a este proceso sino que, por el contrario, se produjo un nuevo salto en el mismo. Ello se puede visualizar a partir de ponderar la importancia que adquirieron las 200 empresas de mayor envergadura del país a partir del año 2002.

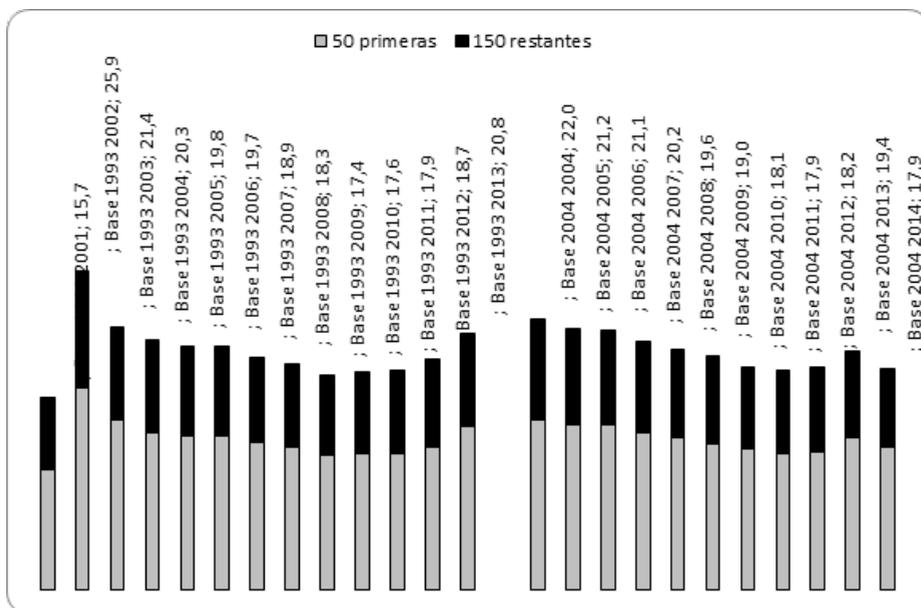
Ante la falta de información de base sobre el comportamiento del valor bruto de producción total a precios corrientes, se decidió recurrir a un indicador *proxy* que si bien no permite ponderar con exactitud la gravitación real de las compañías más grandes del país, brinda algunos elementos de juicio interesantes como para establecer cierto orden de magnitud y, a la vez, apreciar la evolución de la *concentración económica global* al cabo del período 2001-2014. Para ello se procedió de la siguiente manera: a las ventas anuales de las empresas del panel se les aplicó el coeficiente valor agregado bruto (VAB)/valor bruto de producción (VBP) que resulta de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) que elabora el INDEC en forma periódica². Así, bajo ciertos supuestos, resultó posible estimar el VAB generado por las firmas que componen el universo de las 200 líderes a precios corrientes y cotejar esos registros con los datos correspondientes a las mediciones oficiales del Producto Bruto Interno (también a valores corrientes), tanto aquella con año base en 1993 como la nueva estimación con base en 2004 (Gráfico N° 1).

Desde esta perspectiva se concluye que en 2013 la participación de las empresas de la elite en el PBI total fue del 20,8% (o del 19,4% en caso de considerar la estimación del producto con base en el año 2004). Se trata de una ponderación que resulta cinco puntos porcentuales superior a la de 2001, momento de culminación del período de mayor auge del neoliberalismo que trajo aparejado un incremento notable en la *concentración económica global* (Azpiazu & Schorr, 2010 y Gaggero, Schorr & Wainer, 2014). Si bien la ponderación en 2014 con la base nueva de PBI da un porcentaje algo menor del peso de la cúpula que en 2013 (17,9%), de todas formas sigue siendo superior al nivel registrado en 2001 con la base anterior.

Ahora bien, al evaluar el desempeño del indicador construido durante el período estudiado resulta posible diferenciar tres etapas:

-
- 1 El peso de las doscientas empresas más grandes de la Argentina sobre el producto bruto interno se incrementó sostenidamente desde 1993 hasta el año 2001, pasando del 11% a casi el 16% del mismo. Por su parte, en ese mismo lapso las firmas extranjeras (sin contar las asociaciones de capital) pasaron de explicar menos del 23% de las ventas de dicha elite al 55% de las mismas.
 - 2 La ENGE releva información sobre las 500 empresas más grandes del país con un criterio similar el utilizado en este estudio en lo que se refiere a la cobertura sectorial de las firmas. Al respecto, valen dos aclaraciones. La primera es que, al amparo de los desarrollos metodológicos y las constataciones de una investigación previa (Schorr, 2004), se asimila el VBP con las ventas de las empresas. La segunda es que en el período 2001-2014 el coeficiente VAB/VBP de las 500 compañías líderes promedió el 40%, con un valor máximo del 44,2% en 2002 y uno mínimo del 38,4% en 2008.

Gráfico N° 1. Argentina. Evolución de la participación de la cúpula empresaria local* en el PBI total según tramos del ordenamiento, 2001-2014 (en porcentajes)**



* Se trata de las 200 empresas más grandes del país de acuerdo a sus respectivas ventas anuales (no se incluyen firmas del sector financiero y el agropecuario, salvo las abocadas a la comercialización de granos).

** Dado que en los últimos años se realizó un nuevo cómputo oficial del PBI (que implicó la definición de un nuevo año base –2004 en lugar de 1993–), se presentan dos estimaciones (la primera finaliza en 2013 porque es el último año disponible).

Fuente: Elaboración propia en base a información de balances empresarios, revistas Mercado y Prensa Económica, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas e INDEC

- en el contexto de una crisis económica profunda, sumamente regresiva y enmarcada en una brusca redefinición de los precios y las rentabilidades relativas de la economía a favor de los sectores productivos (en particular los vinculados con el procesamiento y la exportación de *commodities*)³, en 2002 el indicador se incrementó muy fuertemente (más de diez puntos porcentuales, con un rol destacado de las empresas que integran el núcleo selecto de las “primeras 50”);

3 Desde distintas perspectivas analíticas, la dinámica de la economía argentina en el escenario de la crisis y la salida de la convertibilidad fue abordado, entre otros, por los estudios de Bonnet (2015), Cantamutto y Wainer (2013), López (2015) y Piva (2015).

- a partir de allí y hasta 2009 se asiste a un retroceso en la *concentración económica global*; sin embargo, el indicador se ubica en dicho año en un nivel más holgado que en 2001. Ello, en línea con una expansión pronunciada de la economía doméstica que tendió a difundirse, con sus más y sus menos, a lo largo de todo el tejido productivo⁴; y
- de 2009 hasta 2013 el indicador retoma una senda expansiva, nuevamente bajo el liderazgo de las “primeras 50”, en el marco de una economía en franca desaceleración respecto de la etapa precedente (incluso con dos años de retracción como 2009 y 2012)^{5/6}.

III. El papel determinante de las grandes firmas en el comercio exterior

Uno de los aspectos centrales, aunque no el único, que explica el incremento en el nivel de concentración global de la economía a partir del abandono de la convertibilidad tiene que ver con la inserción exportadora que caracterizó a muchas de las firmas que integraron la cúpula empresaria en el marco la existencia de un “dólar alto” hasta 2007/08 y la vigencia de mercados externos en expansión por un lapso temporal relativamente extendido (tanto en precios como en lo que alude a las cantidades demandadas).

En relación con este punto, los datos que suministra el Gráfico N° 2 permiten concluir que en 2014 la cúpula empresaria dio cuenta de casi el 62% de las exportaciones totales de la Argentina, luego de alcanzar un nivel máximo de participación en 2005 (78,5%). Se trata de un elevado umbral de concentración económica de las ventas externas, máxime si se considera que prácticamente la totalidad de esa participación es explicada por las “primeras 50” firmas exportadoras.

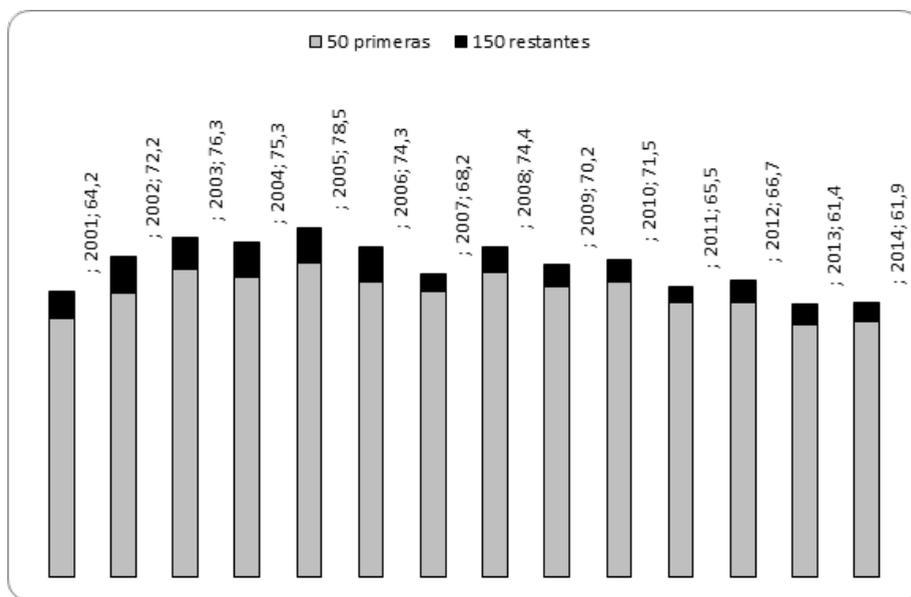
Si bien más adelante se ahonda en la cuestión, cabe apuntar aquí que ese grupo selecto de cincuenta firmas está integrado, en lo sustantivo, por las principales comercializadoras y/o procesadoras de granos, en particular de soja (Aceitera General Deheza, Cargill, Bunge, Louis Dreyfus, Nidera, Vicentín, Asociación de Cooperativas Argentinas, Noble, ADM, etc.), las terminales automotrices (Toyota, Volkswagen, Ford, Fiat Auto, General Motors, Renault, Mercedes Benz, Peugeot-Citroen, Honda), algunas firmas líderes de distintos segmentos de la industria alimenticia (Molinos Río de la Plata, Molfino, Arcor, Sancor, Peñaflo, Mastellone

4 Sobre la evolución de la economía local en estos años, véase, por ejemplo, los estudios de CENDA (2010), Curia (2014), Kulfas (2016) y Mercatante (2015).

5 En relación con esta etapa, se sugiere consultar las investigaciones de Damill y Frenkel (2015), Manzanelli, Barrera, Belloni y Basualdo (2014) y Schorr y Wainer (2015).

6 En Gaggero & Schorr (2016) se identifican los principales factores que apuntalaron el proceso de concentración económica bajo los gobiernos del kirchnerismo. Entre los principales se cuentan: la captación diferencial de excedentes por parte de las empresas líderes por diversas vías (fijación oligopólica de precios, imposición de condiciones económico-financieras a proveedores, etc.); la orientación de numerosas políticas públicas (promoción a la inversión, esquemas preferenciales para la industria automotriz y la electrónica de consumo, “Programa de Financiamiento Productivo del Bicentenario”, regímenes especiales para el sector hidrocarburo y el minero, contratos de obra pública, etc.); la inserción de la mayoría de las empresas de la cúpula en los sectores más favorecidos por el esquema económico desplegado y, como se trata a continuación, la ostensible inserción exportadora de muchas de ellas.

Gráfico N° 2. Argentina. Evolución de la participación de la cúpula empresaria local* en las exportaciones totales según tramos de ordenamiento, 2001-2014 (en porcentajes)**



* Se trata de las 200 empresas más grandes del país de acuerdo a sus respectivas ventas anuales (no se incluyen firmas del sector financiero y el agropecuario, salvo las abocadas a la comercialización de granos).

** Las empresas del panel se ordenaron en función de sus respectivas exportaciones anuales.

Fuente: Elaboración propia en base a información de balances empresarios, revistas Mercado y Prensa Económica, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, INDEC y Nosis.

Hermanos, Nestlé), varias petroleras (Pan American Energy, YPF, Shell, Esso, Petrobras, Tecpetrol), un par de mineras (Minera Alumbrera, Cerro Vanguardia), tres compañías del oligopolio siderúrgico y una del monopolio del aluminio (Siderar, Siderca y Acindar en el primer caso, Aluar en el segundo) y empresas de distintos rubros de la producción químico-petroquímica (Dow, PBB Polisar, Unilever, Compañía Mega, Monsanto, Bayer, Procter & Gamble).

La alta incidencia que exhibieron las principales empresas en las ventas externas del país hacia finales de la convertibilidad se debió fundamentalmente 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 (proceso que ya se venía dando en algunos casos desde la década de 1980). Por su parte, el incremento de la participación de dichas empresas en las exportaciones totales registrado entre 2002 y 2005, y que, a pesar de cierta moderación, se mantuvo en niveles superiores al del último año de vigencia

del régimen convertible hasta 2012, se debe principalmente a dos fenómenos de carácter más episódico o coyuntural. El primero de ellos refiere a que muchas firmas que antes exportaban pero que no se encontraban dentro de la cúpula empresaria –o en su *núcleo duro*– por su nivel de facturación, lograron acceder a partir del incremento de sus ingresos en moneda local que supuso la devaluación de la moneda en 2002. El segundo fenómeno tiene que ver con el elevado dinamismo que exhibieron los precios de los *commodities* de exportación –muy concentrados en las firmas más grandes– que, si bien tuvieron una leve caída con el estallido de la crisis internacional en 2008, registraron un incremento destacado hasta el año 2012.

Justamente, esta elevada concentración de la especialización exportadora del país en torno de pocas grandes empresas es lo que permite explicar lo sucedido a partir de 2012. Luego de un período inicial de fuerte incremento en el peso de la elite empresaria –en rigor de las “primeras 50”– en las exportaciones agregadas (2001-2005) y de un comportamiento fluctuante desde entonces hasta 2012⁷, en el transcurso del último trienio estudiado se observa una caída de aproximadamente cinco puntos porcentuales en la incidencia de las grandes firmas en las ventas externas de la Argentina (que entre 2012 y 2014 declinaron más del 11%: pasaron de 80.927 a 71.936 millones de dólares). En la explicación de este declive exportador, sobre todo de las grandes firmas, concurren factores de índole externa (deterioro en los términos de intercambio y menor demanda mundial por efecto de la crisis internacional en general, y la situación económica imperante en Brasil y China en particular), y también de naturaleza interna (reducción de los saldos exportables a raíz de la emergencia de problemas en el abastecimiento energético del mercado local⁸ y cierta “reticencia” a liquidar exportaciones por parte de diversos sectores empresarios altamente concentrados ante el rezago cambiario, las expectativas de devaluación y la restricción externa imperante)⁹.

La altísima ponderación de las grandes firmas en las ventas externas del país cobra especial relevancia al considerar la centralidad que asumieron durante varios años de los gobiernos kirchneristas los “dólares comerciales” en el conjunto del balance de pagos, especialmente en el marco de la política de “desendeudamiento”. Al respecto, la dependencia estructural que presenta la economía nacional respecto de los grandes proveedores de divisas por la vía exportadora queda de manifiesto cuando se coteja la evolución de la balanza comercial

7 Entre 2001 y 2005 las ventas externas totales de la cúpula se incrementaron el 86% (casi el 90% del aumento lo explican las mayores exportaciones de las “primeras 50”), mientras que los registros nacionales lo hicieron en algo más del 50%. Por su parte, en 2005-2012 las ventas al exterior de las 200 firmas líderes crecieron el 70,3% (casi en su totalidad motorizado por las cincuenta compañías más grandes), al tiempo que se duplicaron los montos correspondientes al total país.

8 El saldo comercial de la balanza energética comenzó a deteriorarse en 2006, registrando un déficit a partir de 2011 que trepó hasta los 6.243 millones de dólares en 2014 (Secretaría de Energía e INDEC).

9 Entre los años aludidos muchas empresas de la cúpula disminuyeron sus exportaciones. Entre las más relevantes figuran varias agroindustriales (Cargill, Louis Dreyfus, ADM, Molinos Río de la Plata, Alfred Toepfer, Bunge y Vicentín), tres automotrices (Volkswagen, Peugeot-Citroen y General Motors), Minera Alumbra y la petrolera Pan American Energy.

de la Argentina entre 2001 y 2014 con la de los diferentes estamentos de la elite empresaria y la correspondiente al “resto de la economía” (Cuadro N° 1).

Cuadro N° 1. Argentina. Evolución del saldo comercial total y del correspondiente a la cúpula empresaria local* y al “resto de la economía”, 2001-2014 (en millones de dólares)

	Total país	Las 200	50 primeras	150 restantes	Resto de la economía
2001	6.223	10.712	7.880	2.832	-4.488
2002	16.661	14.915	12.024	2.891	1.746
2003	16.088	17.810	15.675	2.135	-1.722
2004	12.130	16.546	14.232	2.314	-4.416
2005	11.700	18.983	16.935	2.048	-7.283
2006	12.393	20.754	17.317	3.437	-8.362
2007	11.273	22.296	21.123	1.173	-11.023
2008	12.556	33.779	27.714	6.065	-21.223
2009	16.886	27.111	22.500	4.611	-10.225
2010	11.395	31.667	29.458	2.209	-20.273
2011	10.013	31.956	32.290	-334	-21.943
2012	12.419	32.164	27.055	5.109	-19.745
2013	8.003	23.200	20.562	2.638	-15.197
2014	6.687	24.799	21.725	3.074	-18.112

* Se trata de las 200 empresas más grandes del país de acuerdo a sus respectivas ventas anuales (no se incluyen firmas del sector financiero y el agropecuario, salvo las abocadas a la comercialización de granos).

Fuente: Elaboración propia en base a información de balances empresarios, revistas Mercado y Prensa Económica, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, INDEC y Nosis.

Desde esta perspectiva se observa que en todos los años la cúpula registró saldos comerciales fuertemente superavitarios, mientras que el “resto de la economía” operó con desbalances pronunciados. Por ejemplo, en 2014 el panel de las 200 líderes tuvo en términos agregados un saldo positivo que orilló los 25.000 millones de dólares, al tiempo que el déficit del “resto de la economía” superó los 18.000 millones de dólares.

Pero no sólo llama la atención los diferentes sesgos que adquirieron los balances comerciales de la elite empresaria y del resto de la economía sino también que el superávit obtenido por los primeras 50 firmas fue siempre superior al déficit generado por el resto. Ello muestra la fuerte dependencia que mantuvo el resto de la economía con el núcleo duro de la cúpula en lo que hace a la provisión de “dólares comerciales”.

Además de la consolidación de un poderío estructural ostensible en manos de las grandes firmas, 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, éste déficit se asocia a las características de la reestructuración económico-industrial del período 1976-2001 y a ciertos sesgos del planteo económico desplegado en los últimos años (Azpiazu & Schorr, 2010, Gorenstein, 2012 y Gaggero, Schorr & Wainer, 2014).

En sintonía con los desarrollos previos, las evidencias proporcionadas por el Cuadro N° 1 son indicativas de la existencia de discrepancias dentro de la propia cúpula empresaria, en especial del lugar determinante que le corresponde al *núcleo duro* conformado por las cincuenta firmas de mayor facturación de este subconjunto de corporaciones líderes representó cerca del 90% del superávit del conjunto de la cúpula.

En relación con estas cuestiones, vale la pena apuntar que la destacada *performance* comercial externa de las 50 firmas de mayor tamaño en 2014 es explicada, en esencia, por un puñado de empresas vinculadas con el comercio y/o la industrialización de materias primas agropecuarias (Aceitera General Deheza, Cargill, Bunge, Louis Dreyfus, Nidera, Vicentín, Asociación de Cooperativas Argentinas, Molinos Río de la Plata, Oleaginosa Moreno, Arcor, Mastellone Hermanos), el sector hidrocarbúrico (Pan American Energy, YPF), la producción automotriz (Toyota, Ford), la siderúrgica (Siderca) y la químico-petroquímica (PBB Polisar, Unilever, Monsanto). Los abultados superávit comerciales de estas compañías contrastan con los déficit que tuvieron otras compañías que integran el grupo de las cincuenta de mayores ventas del país, como varias automotrices (Mercedes Benz, Fiat Auto, General Motors, Renault, Peugeot-Citroen), la estatal energética Enarsa, Shell, Acindar, Siderar y una de las principales empresas del régimen especial de promoción vigente en la provincia de Tierra del Fuego (Brightstar)¹⁰.

De los análisis que preceden se desprende la centralidad que en la explicación de las tendencias analizadas le corresponde al *núcleo duro* de la cúpula empresaria, de allí que el próximo apartado esté orientado a dilucidar las principales alteraciones verificadas dentro de las “primeras 50” en el transcurso del período estudiado.

IV. La elite dentro de la elite

En este apartado se compara la situación de las cincuenta firmas de mayor facturación en 2001 con la de 2014 con el objetivo de detectar algunos rasgos distintivos de la dinámica desplegada entre esos años. Más específicamente, a través del cotejo del perfil constitutivo de las “primeras 50” de fines de la convertibilidad con el del último año para el cual se tiene

10 Si bien engloba a una diversidad de actividades productivas, el grueso del esquema promocional se concentra alrededor del ensamblaje de productos electrónicos de consumo. Sobre las características y los alcances de la promoción fueguina se sugiere consultar los estudios de Coraggio (2016) y Schorr y Porcelli (2014).

información se aspira a identificar las principales transformaciones verificadas en su interior y, en ese marco, su configuración reciente.

Para ello se ordenó el panel de las cincuenta firmas de mayor facturación anual según se trate de empresas “estables”, “incorporaciones” o “desvinculaciones” de ese *núcleo duro* de la elite empresaria local entre 2001 y 2014. En tal sentido, el elenco “estable” está compuesto por aquellas compañías que se mantuvieron en ambos años dentro del *ranking* de las “primeras 50”. Por su parte, las “incorporaciones” pueden estar conformadas por “nacimientos” de empresas, por efecto del crecimiento de la facturación (sea que las firmas estuvieran previamente en el panel de las doscientas de mayores ventas anuales o no) y/o de la reestructuración de firmas existentes. Finalmente, las “desvinculaciones” se pueden producir ante la disminución de las ventas de las compañías, absorciones, etc.

A partir de estas consideraciones, la información volcada en el Cuadro N° 2 permite concluir que entre 2001 y 2014 el elenco “estable” de la *elite de la elite*, integrado por 35 firmas, incrementó en alrededor de cuatro puntos porcentuales su incidencia en la facturación global de la cúpula empresaria (en 2014 fue del 49,3%). Esto sugiere un afianzamiento del predominio económico que ejercen las empresas “estables”. Se trata de corporaciones líderes que resultaron ampliamente favorecidas por el cambio en los precios y las rentabilidades relativas que implicó la “salida devaluatoria” de la convertibilidad, la evolución de los términos de intercambio, ciertas características del fomento estatal bajo los gobiernos kirchneristas (incluyendo la política de ingresos) y/o por el propio sendero evolutivo de la economía. De allí que no resulte casual que la mayoría de las empresas “estables” formó parte de las “primeras 50” en la totalidad de los años del período 2001-2014.

Entre las firmas “estables” más destacadas figuran varias del sector petrolero (YPF, Esso, Shell y Pan American Energy), las principales comercializadoras de granos y productos derivados (Aceitera General Deheza, Cargill, Asociación de Cooperativas Argentinas, Bunge, Vicentín, Louis Dreyfus y Nidera), prestatarias de servicios de telefonía fija y móvil (Telecom Argentina, Claro, Telefónica de Argentina y Telecom Personal), grandes cadenas de comercio minorista (Carrefour, Wal Mart, Coto, Cencosud e Importadora y Exportadora de la Patagonia), cuatro terminales automotrices (Volkswagen, Ford, Peugeot-Citroen y Renault), importantes empresas del sector alimenticio (Arcor, Molinos Río de la Plata y Cervecería Quilmes), una compañía de medicina prepaga (Osde) y dos de la industria siderúrgica (Siderca y Siderar).

Al indagar en lo sucedido con las firmas que ingresaron y salieron del panel de las “primeras 50” entre 2001 y 2014 se aprecia la influencia ejercida por la reorientación del funcionamiento de la economía nacional tras el abandono de la convertibilidad. De allí que entre las “desvinculadas” figuren muchas empresas de servicios públicos (Aysa, Edenor, Edesur, Metrogas y Transportadora de Gas del Sur), al tiempo que entre las “ingresantes” sobresalgan varias compañías industriales que se desenvuelven en actividades especialmente promovidas y/o afianzadas en términos estructurales bajo los gobiernos del kirchnerismo (Acindar, Brightstar, Fiat Auto, General Motors, Mercedes Benz, Toyota y PBB Polisar), algunas de ser-

Cuadro N° 2. Participación de las primeras 50 empresas en las ventas y las exportaciones totales de la cúpula empresaria local* y coeficiente de exportación y saldo comercial según condición de permanencia, 2001 y 2014 (en porcentajes y millones de dólares)

	2001				2014			
	% ventas	% expo	Coef. expo**	Saldo	% ventas	% expo	Coef. expo**	Saldo
Total primeras 50	62,3	64,5	18,1	7.880	64,4	72,8	23,8	21.725
Estables 2001 y 2014***	45,7	58,5	22,3	7.098	49,3	59,1	25,3	20.038
YPF (14)	8,4	10,4	21,7	1.640	7,6	1,9	5,2	369
Telecom Argentina (14)	2,3	0,0	0,0	-39	1,9	0,0	0,0	-35
Osde (14)	1,1	0,0	0,0	0	1,8	0,0	0,0	0
Aceitera General Deheza (14)	1,2	4,9	70,8	818	1,8	7,0	81,3	3.128
Carrefour (14)	1,7	0,0	0,0	-28	1,8	0,0	0,0	0
Volkswagen (14)	0,7	1,8	47,7	-42	1,8	3,9	46,6	-9
Esso/Axion Energy (14)	1,2	0,8	11,1	-138	1,8	0,3	3,7	46
Cargill (14)	2,9	8,6	52,6	1.410	1,8	6,7	80,9	2.969
Shell (14)	2,4	0,9	6,4	44	1,7	0,4	4,4	-1.005
Ford (14)	1,0	3,1	54,9	213	1,6	3,4	43,9	1.483
Pan American Energy (14)	0,8	1,4	31,3	227	1,6	2,7	36,2	1.199
Molinos Río de la Plata (14)	0,6	0,9	23,3	116	1,4	3,2	46,8	1.385
Claro (ex CTI) (12)	0,6	0,0	0,0	-47	1,4	0,0	0,0	0
Asoc. de Coop. Arg. (14)	1,2	1,4	21,3	220	1,4	3,3	49,0	1.420
Arcor (7)	1,1	1,0	15,2	107	1,4	0,7	10,8	240
Bunge (14)	0,9	4,7	93,2	805	1,4	6,6	99,0	2.956
Telefónica de Argentina (14)	2,6	0,0	0,0	-76	1,4	0,0	0,0	-48
Telecom Personal (11)	0,8	0,0	0,0	-53	1,4	0,0	0,0	-20
Vicentín (14)	0,6	2,9	83,1	499	1,3	3,5	54,8	1.536
Siderar (14)	0,8	1,7	38,4	168	1,2	0,4	6,8	-298
Louis Dreyfus (14)	1,0	5,6	94,5	956	1,2	5,1	86,8	2.290
Wal Mart (8)	0,6	0,0	0,0	-21	1,0	0,0	0,0	-41
Supermercados Coto (14)	1,7	0,1	0,9	-67	1,0	0,1	1,8	4
Peugeot-Citroen (12)	0,8	1,5	35,7	-11	0,9	0,4	10,6	-615
Nidera (14)	0,7	2,5	63,5	397	0,8	4,1	98,0	1.764
Cervecería Quilmes (14)	0,8	0,1	1,6	-8	0,8	0,2	4,4	18
Imp. y Exp. de la Patagonia (11)	0,6	0,0	0,0	-9	0,8	0,2	4,0	61
Cencosud (Jumbo) (9)	0,8	0,0	0,0	-33	0,8	0,0	0,0	-35
Movistar (14)	0,7	0,0	0,0	-36	0,8	0,0	0,0	-13
Mastellone Hermanos (12)	0,7	0,4	10,6	55	0,7	0,3	7,4	106
Renault (11)	0,6	0,4	12,5	-127	0,7	1,1	33,4	-179

Unilever (14)	1,0	0,3	5,9	-1	0,6	0,9	30,8	301
Monsanto (6)	0,6	0,3	8,6	-189	0,6	0,7	25,8	265
Droguería del Sud (4)	1,0	0,0	0,0	0	0,5	0,0	0,0	0
Siderca (14)	1,5	2,7	31,2	349	0,5	2,0	81,3	797
Incorporaciones****	-	-	-	-	15,1	13,8	21,8	1.687
Desvinculaciones*****	16,6	6,0	6,3	781	-	-	-	-

* Se trata de las 200 empresas más grandes del país de acuerdo a sus respectivas ventas anuales (no se incluyen firmas del sector financiero y el agropecuario, salvo las abocadas a la comercialización de granos).

** Para el cálculo del coeficiente exportador se llevaron las ventas totales de las empresas (expresadas en pesos) a dólares de acuerdo al tipo de cambio oficial promedio de cada año, de forma tal que tanto la facturación como las exportaciones quedaran expresadas en la misma unidad monetaria.

*** Entre paréntesis consta la cantidad de años del período 2001-2014 que la empresa estuvo entre las 50 firmas más grandes de la cúpula.

**** Empresas que formaron parte de las 50 empresas más grandes de la cúpula en 2014 y no lo hicieron en 2001: Acindar, Brightstar, Cablevisión, Enarsa, Fiat Auto, Galeno, Garbarino, General Motors, Jumbo Retail, Mercedes Benz, Oleaginosa Moreno, PBB Polisor, Petrobras, Swiss Medical, Toyota.

***** Empresas que formaron parte de las 50 empresas más grandes de la cúpula en 2001 y no lo hicieron en 2014: Aysa (ex Aguas Argentinas), Chevron San Jorge, Edenor, Edesur, Lotería Nacional, Metrogas, Pérez Companc, Sancor, Sideco Americana, Sistema Coca Cola, Supermercados Disco, Supermercados Libertad, Supermercados Norte, Transportadora de Gas del Sur.

Fuente: Elaboración propia en base a información de balances empresarios, revistas Mercado y Prensa Económica y Nosis.

vicios (Cablevisión, Galeno y Swiss Medical) y dos petroleras (Petrobras y la estatal Enarsa, que se encumbró en el *ranking* de las firmas líderes del país a raíz de la crisis energética)¹¹.

En lo que refiere al comercio exterior, las evidencias que constan en el cuadro de referencia permiten comprobar un incremento de consideración en el peso de las cincuenta mayores empresas en las ventas externas agregadas de la cúpula (en 2014 representaron el 72,8% frente al 64,5% de 2001), una suba en el coeficiente medio de exportación (pasó del 18,1% al 23,8% en el período estudiado) y mejoras sustantivas en el resultado comercial externo (el superávit aumentó casi tres veces). En la explicación de estas tendencias concurren básicamente dos procesos:

11 Creada a fines de 2004, desde 2007 Enarsa integra sistemáticamente el panel de las 200 firmas de mayor facturación del país. Ese primer año ocupó el puesto 87, mientras que entre 2008 y 2011 formó parte de las "primeras 50". Con la irrupción y el agravamiento de la crisis energética, entre 2012 y 2014 estuvo entre las cinco empresas más grandes.

- dentro de las “estables” del *núcleo duro* se destaca la mayor ponderación en las exportaciones totales y los aumentos en el superávit comercial que experimentaron muchas firmas relacionadas con el procesamiento de materias primas del sector agropecuario (Molinos Río de la Plata, Aceitera General Deheza, Asociación de Cooperativas Argentinas, Bunge y Nidera) y la mayor gravitación exportadora de Volkswagen, Renault, Ford, Pan American Energy, Unilever y Monsanto. Se trata, en todos los casos, de empresas con coeficientes de exportación superiores al promedio de las “primeras 50” (sobre todo en el caso de las agroindustriales); y
- el desplazamiento de compañías con una dinámica de acumulación con un sesgo “mercado-internista” (Aysa, Edenor, Edesur, Lotería Nacional, Disco, Libertad, etc.), por otras más orientadas a los mercados externos. Es por ello que el coeficiente medio exportador de las “desvinculadas” en 2001 alcanzó el 6,3% y sus exportaciones representaron el 6% de las totales de la cúpula (con un superávit comercial de 781 millones de dólares), mientras que el *ratio* ventas externas/ventas globales de las “incorporadas” fue en 2014 de un promedio del 21,8% y su gravitación en las exportaciones de la elite empresaria orilló el 14% (con un excedente de comercio de 1.687 millones de dólares). Esto último, estrechamente ligado a unas pocas empresas con importantes superávits y altos coeficientes de exportación (Toyota, Oleaginosa Moreno y PBB Polisor).

En definitiva, desde la perspectiva de análisis planteada, y más allá de los vaivenes en el comportamiento de los indicadores presentados, resulta indiscutible que durante el período bajo análisis se dio una creciente *concentración económica global* a favor de la elite empresaria, en especial de las “primeras 50” en el marco de un incremento en el perfil exportador de dicho núcleo empresarial. Esto último se visualiza no sólo en el mayor peso que detentan sobre las exportaciones del conjunto de la cúpula empresaria, sino también en que exhibieron un coeficiente exportador más alto y saldos comerciales más abultados.

V. El comercio exterior de las grandes firmas según su inserción sectorial

En esta sección se busca determinar las modificaciones más relevantes verificadas en el interior de la cúpula empresaria en términos de la actividad principal realizada por las firmas. Al respecto, en el Cuadro N° 3 se despliega la información más relevante sobre la evolución de la configuración sectorial de la cúpula entre 2001 y 2014.

Una primera mirada muestra que, en línea con ciertas tendencias prevalecientes en la economía argentina en el período analizado, tuvo lugar un avance en la cantidad de compañías industriales y, en menor medida, de las petroleras y las mineras. En contraposición, se verificó un retroceso relativo de la cantidad de firmas prestadoras de servicios, las que se desenvuelven en la actividad comercial y las constructoras. Esto señala cierta “reindustrialización” de la cúpula, la cual también se puede visualizar en la incidencia sectorial en las exportaciones agregadas, que pasó del 68,1% al 76,4% y en el crecimiento del superávit comercial (de 6.942 a 20.191 millones de dólares).

Cuadro N° 3. Argentina. Distribución de las empresas, las exportaciones y el saldo comercial de las firmas de la cúpula empresaria local* según su actividad principal, 2001, 2007 y 2014 (en valores absolutos, porcentajes y millones de dólares)

Actividad principal	2001			2007			2014		
	Emp.	% expo	Saldo	Emp.	% expo	Saldo	Emp.	% expo	Saldo
Industria	97	68,1	6.942	101	71,1	15.253	105	76,4	20.191
Alimentos y bebidas	35	40	6.445	29	42,1	15.344	32	43,5	18.798
Productos de tabaco	2	0,2	-25	1	0,1	-38	1	0,2	67
Productos textiles	0	0	0	1	0	-5	3	0	-171
Cuero y derivados	2	0,9	133	2	0,9	345	0	0	0
Madera y derivados	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Papel y derivados	5	0,8	-42	5	0,9	83	5	0,8	94
Edición e impresión	4	0	-36	1	0	-15	2	0	0
Industrias refinadoras	4	2,3	12	4	2,8	838	4	1,4	-630
Sustancias y productos químicos	24	5,2	-202	27	5,5	83	27	7	1.643
Prod. de caucho y plástico	1	0,3	26	3	0,6	-74	3	0,4	-176
Minerales no metálicos	2	0	-19	2	0	-45	3	0	-33
Metales comunes	5	7,1	716	5	5,6	865	5	4	829
Industria metalmeccánica	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Máquinas y equipos	2	0,3	-63	3	0,2	-606	2	0,3	-383
Máq. de oficina, contab. e inf.	1	0	-29	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y aparatos eléctricos	2	0,1	-77	3	0,1	-218	1	0,1	-86
Equipos de radio, TV y comunic.	0	0	0	3	0,2	-525	5	0,3	-1.685
Industria automotriz	8	10,8	103	12	12,2	-779	12	18,4	1.923
Servicios	50	2	-365	42	0,4	-1.231	38	0,6	-3.182
Servicios públicos**	25	1,3	-34	19	0,4	-44	9	0,5	-530
Servicios privados	25	0,7	-301	23	0	-1.187	29	0,1	-2.653
Comercio	35	8,9	862	33	9,9	2.733	31	13,5	5.447
Petróleo	12	19	2.942	17	12,8	3.516	17	6,7	1.644
Minería	1	2	340	3	5,7	2.031	3	2,8	718
Construcción	5	0	-9	4	0	-6	6	0	-19
Total	200	100	10.712	200	100	22.296	200	100	24.799

* Se trata de las 200 empresas más grandes del país de acuerdo a sus respectivas ventas anuales (no se incluyen firmas del sector financiero y el agropecuario, salvo las abocadas a la comercialización de granos).

** Incluye los servicios de electricidad, gas, agua, correo, telefonía fija, recolección de residuos, transporte ferroviario y la aerolínea de bandera.

Fuente: Elaboración propia en base a información de balances empresarios, revistas Mercado y Prensa Económica y Nosis.

En ese desempeño del comercio exterior cabe destacar el peso que reviste un grupo de ramas fabriles que definen el perfil de la especialización sectorial en el plano agregado. En orden de importancia decreciente se destacan las firmas insertas en la industria alimenticia, la automotriz, la químico-petroquímica, la refinadora y la metálica básica.

En términos específicos, de los datos suministrados por el cuadro de referencia surge que a pesar que las alimenticias mantuvieron relativamente constante la cantidad de empresas (alrededor de 30), aumentaron en forma sistemática su incidencia en las exportaciones globales, así como su superávit comercial (que en 2014 se aproximó a los 19.000 millones de dólares y equivalió a las tres cuartas partes del excedente comercial del conjunto del panel). Por su parte, en lo que atañe a la industria automotriz, segunda en orden de importancia en el ámbito manufacturero, a pesar que “solo” aumentaron en cuatro las de empresas dentro del *ranking* entre 2001 y 2007, ello representó un notable incremento del 50% en la cantidad de firmas. Asimismo se destaca el incremento que registró su ponderación en los montos exportados por la cúpula (pasaron de explicar el 10,8% de las exportaciones en 2001 al 18,4% en 2014), con el correlato en un saldo comercial que el último año superó los 1.900 millones de dólares, aunque en 2007 el mismo fue deficitario (-779 millones). Esto último se debe al carácter de armadura que adquirió la industria automotriz a lo largo de la década de 1990 y que no se modificó en el transcurso de los gobiernos kirchneristas¹². De hecho, el conjunto de complejo automotor, incluyendo al sector autopartista que no forma parte de la cúpula empresaria, registró déficits pronunciados (Castells & Schorr, 2013).

En el caso de la tercera industria con mayor presencia estructural, la abocada a la manufactura de sustancias y productos químicos, de la información presentada resulta una relativa estabilidad en el número de empresas en simultáneo con un aumento persistente en su injerencia en las exportaciones agregadas (en especial en el segundo sub-período demarcado) y un importante superávit comercial al final de la serie. Se trata de una actividad heterogénea en la que conviven empresas líderes que fabrican una amplia gama de insumos intermedios de uso difundido, varios laboratorios y productores de fertilizantes, agroquímicos y artículos de cosmética¹³.

En el ámbito de las industrias refinadoras, cuarto rubro fabril en términos de su gravitación en la cúpula, el hecho más destacado, en un cuadro signado por una relativa estabilidad

12 El 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 65% en 2014. De esta manera, las terminales automotrices pasaron a convertirse en armaduras 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 & López (2008), Azpiazu & Schorr (2010b) y González & Manzanelli (2012).

13 Es pertinente señalar que, de manera similar a lo sucedido con la industria automotriz, el conjunto de la rama química ha registrado déficits comerciales pronunciados, siendo que en 2014 el mismo alcanzó los 5.300 millones de dólares (INDEC).

en la cantidad de firmas, se relaciona con la caída en la significación relativa en las exportaciones totales y el cambio de signo en la balanza comercial entre 2007 y 2014, ambos fenómenos directamente asociados a las restricciones energéticas imperantes.

El último rasgo para destacar de la *performance* de las empresas fabriles de la cúpula se vincula con la expansión que experimentaron las compañías abocadas al ensamblado de bienes electrónicos de consumo, un rubro especialmente promovido por diferentes vías en el transcurso de los últimos años. En 2014 este sector aportó al panel un total de cinco empresas (Brightstar, Newsan, latec, LG Electronics y Digital Fueguina), las que de conjunto registraron un déficit comercial de 1.685 millones de dólares, lo cual se condice con el perfil tecno-productivo y comercial que estimula el régimen vigente en Tierra del Fuego.

Por fuera de la industria manufacturera se encuentran otras dos actividades que resultaron “ganadoras” dentro de la elite empresaria: la producción de hidrocarburos y la minería metalífera (las dos amparadas en normativas promocionales específicas –Barrera, 2013 y Basualdo, 2013–). En el caso de las firmas de estos sectores se registran comportamientos diferenciales en materia de comercio exterior según los distintos subperíodos. En el primer caso se dio un simultáneo incremento en el número de firmas entre 2001 y 2007 (y su posterior estabilización) con un declive fuerte y sistemático en la gravitación exportadora y un deterioro pronunciado de la balanza comercial (sobre todo en la segunda de las sub-etapas delimitadas al calor del despliegue de la crisis energética). En el otro caso se resalta la expansión de la cantidad de firmas mineras entre 2001 y 2007 y un retroceso posterior tanto en su participación en las exportaciones de la cúpula como en el saldo comercial (tendencias que se derivan del “cambio de signo” en el mercado mundial y sus repercusiones sobre firmas netamente orientadas a la exportación).

Por otra parte, si bien se redujo la cantidad de firmas comerciales dentro de la elite empresaria, las mismas exhibieron un creciente protagonismo en las exportaciones totales y el superávit comercial. Ello se debió fundamentalmente al significativo avance de unas pocas y muy grandes comercializadoras de granos a favor del “dólar alto” hasta 2007/08 y las tendencias prevalecientes en el mercado mundial de materias primas

Finalmente, es natural que las firmas constructoras y del sector servicios tengan una incidencia estructural insignificante en lo que respecta al intercambio comercial dado el carácter no transable de la mayor parte de sus actividades, siendo que las mismas, sobre todo estas últimas, han tendido a ser deficitarias.

En suma, dentro de las grandes firmas “ganadoras” fue posible establecer la centralidad de aquellas que basan su acumulación en el aprovechamiento de ventajas comparativas estáticas y/o “institucionales de privilegio” (como las automotrices y las ensambladoras fueguinas), todas las cuales se vieron especialmente beneficiadas por la concurrencia en el período indagado de diversos factores de índole interna y externa. Los resultados extraídos del análisis realizado son consistentes, a su vez, con los que resultan de una serie de estudios que enfatizan que, pese a las modificaciones verificadas *vis-à-vis* el decenio de 1990,

durante los ciclos kirchneristas no hubo un cambio estructural en el perfil de especialización productivo-industrial de la Argentina, ni en las modalidades de inserción del país en la división internacional del trabajo (Fernández Bugna & Porta, 2008, Katz & Bernat, 2013, Schorr, 2013).

VI. El comercio exterior de las grandes firmas según el tipo de empresa

En este apartado se procura establecer el desempeño que tuvieron en materia de comercio exterior las diferentes fracciones del capital que conviven al interior del panel de las 200 firmas de mayor tamaño del país. Para la consecución de tal objetivo, se clasificó a las compañías líderes de acuerdo al tipo de accionista predominante (público/privado, nacional/extranjero), como resultado de lo cual quedaron conformadas cuatro categorías: las empresas estatales, las privadas nacionales, las extranjeras y las asociaciones de capital de distinto origen.

Teniendo en cuenta la mencionada tipología empresaria, en el Cuadro N° 4 se puede observar, como primera cuestión, el notable avance que experimentó la cantidad de empresas extranjeras entre 2001 y 2007, pasando de 93 a 116 firmas, las cuales llegaron a explicar más del 71% de las exportaciones globales y obtuvieron un saldo comercial que superó los 14.000 millones de dólares (el 66% del resultado agregado)¹⁴.

Entre 2007 y 2014 la cantidad de compañías transnacionales dentro del panel prácticamente no varió, pero se produjo una declinación en el peso de esta fracción empresaria en las exportaciones agregadas (de cinco puntos porcentuales). Ello se asocia a cierta retracción en la ponderación de algunas actividades con importante presencia extranjera (véase el Cuadro N° 3) y, fundamentalmente, a que en el transcurso de 2008 YPF dejó de ser clasificada como empresa extranjera (controlada por el *holding* español Repsol) y pasó a ser una asociación a partir del ingreso del grupo local Petersen a la estructura del control accionario de la empresa más grande del país (que por entonces explicaba por sí misma algo más del 7% de las ventas externas de la cúpula)¹⁵.

A pesar de este pequeño retroceso en el interior de la elite empresaria local, al final del período analizado las empresas extranjeras (114 de las 200) concentraban más del 66%

14 En la explicación de esta extranjerización creciente del poder económico local en estos años confluyen básicamente dos factores. Por un lado, la expansión relativa de muchos rubros de actividad con presencia destacada del capital foráneo, como el sector automotor, el químico-petroquímico, la minería metalífera, la producción hidrocarburífera, la industria del neumático, la celulósico-papelera y diversas ramas alimenticias (Cuadro N° 3). Por otro, el hecho de que durante esta sub-etapa prosiguió el proceso de centralización del capital, aunque con mucha menor intensidad que en los años 1990. Como consecuencia del mismo, varios oligopolios líderes controlados por capitales nacionales (o con una participación accionaria relevante de los mismos) pasaron a manos extranjeras: Cervecería Quilmes, Pecom Energía, Molfino, Acindar, Loma Negra, Alpargatas y Quickfood, entre otros.

15 Asimismo, entre los años mencionados los activos de Esso, una empresa "histórica" del *ranking* de grandes firmas de la Argentina, pasaron a manos de un *joint venture* entre el grupo local Bidas y la china CNOOC. De allí en más la compañía, rebautizada como Axion Energy, pasa a ser clasificada como asociación.

Cuadro N° 4. Argentina. Distribución de las empresas, las exportaciones y el saldo comercial de las firmas de la cúpula empresaria local* según el tipo de accionista predominante, 2001, 2007 y 2014 (en valores absolutos, porcentajes y millones de dólares)

	Estatal	Privada nacional	Privada extranjera	Asociación	Total
2001					
Empresas	1	59	93	47	200
% expo	0	23,8	67,1	9,1	100
Saldo	0	2.930	6.737	1.044	10.712
2007					
Empresas	6	53	116	25	200
% expo	0	23,5	71,3	5,2	100
Saldo	-3	6.272	14.723	1.303	22.296
2014					
Empresas	2	61	114	23	200
% expo	0,5	26,7	66,3	6,5	100
Saldo	-359	6.974	16.714	1.471	24.799

* Se trata de las 200 empresas más grandes del país de acuerdo a sus respectivas ventas anuales (no se incluyen firmas del sector financiero y el agropecuario, salvo las abocadas a la comercialización de granos).

Fuente: Elaboración propia en base a información de balances empresarios, revistas Mercado y Prensa Económica y Nosis.

de las exportaciones y tenían en conjunto un superávit comercial cercano a los 17.000 millones de dólares (monto que seguía representando alrededor de las dos terceras partes del excedente de la cúpula)¹⁶. Sin duda, el predominio económico que ejercen los actores foráneos en el seno del capital concentrado interno es un factor estructural determinante, junto con otros, del cuadro de restricción externa que afronta la economía argentina. Si bien se trata de capitales oligopólicos que durante los gobiernos del kirchnerismo jugaron un rol destacado en la generación y la provisión de “dólares comerciales”, también ocuparon un lugar protagónico en la salida de divisas por diversos canales (remisión de utilidades y dividendos, pagos en conceptos de honorarios, regalías, patentes e intereses, precios de transferencia asociados a operatorias de comercio exterior y/o a manejos financieros con sus casas matrices o filiales radicadas en otros países, etc. –Arelovich, 2011, Belloni & Wainer, 2013 y Schorr & Wainer, 2015–)¹⁷.

16 En ese resultado agregado, cabe destacar el contrapunto entre empresas fuertemente superavitarias (Cargill, Bunge, Louis Dreyfus, Toyota, Nidera, Ford, Noble, Oleaginosa Moreno, Alfred Toepfer y Minera Alumbrera) y otras con desbalances comerciales considerables (Shell, Brightstar, Peugeot-Citroen, Iveco, Renault, Acindar, Procter & Gamble, General Motors, Saab Scania y Fiat Auto).

17 Todo ello se ha visto potenciado por la vigencia de ciertas “herencias normativas” del período neoliberal,

En lo que respecta a la trayectoria de las firmas privadas nacionales, la información provista por el Cuadro N° 4 sugiere que las mismas tuvieron un comportamiento muy disímil al identificado para las transnacionales. Por un lado, se dio un cierto retroceso en la cantidad de firmas privadas nacionales entre 2001 y 2007 aunque se mantuvo el peso de dicho conjunto sobre las exportaciones de la cúpula. Por otro lado, en el segundo sub-período se observa una expansión tanto del número de empresas como de las exportaciones. De este modo en 2014 este segmento empresario terminó aportando a la cúpula 61 empresas, las cuales dieron cuenta de aproximadamente el 27% de las exportaciones totales y registraron en términos agregados un saldo comercial positivo cercano a los 7.000 millones de dólares¹⁸.

Adicionalmente, a partir de la información aportada por el Cuadro N° 4 se puede comprobar que en el período 2001-2007 se verificó una caída pronunciada en la cantidad de asociaciones dentro de la cúpula (pasaron de 47 firmas a 25), proceso que se deriva principalmente del retroceso de las empresas privatizadas, dado que entre los años aludidos varias prestatarias de servicios públicos cayeron por debajo del puesto 200 del *ranking*.

En síntesis, los análisis realizados en esta sección son indicativos de la existencia de dos etapas en la trayectoria del capital extranjero en el seno del poder económico local: hasta 2007 se afianzó sobremanera su presencia en la elite empresaria y, desde entonces, experimentó una leve retracción en cantidad de firmas. De todas formas, en 2014 las dos terceras partes de las exportaciones de la cúpula empresaria seguían siendo generadas por corporaciones transnacionales (ponderación que lógicamente resulta más elevada de computarse la participación foránea en las asociaciones). Ello se debe a un fuerte peso de las firmas extranjeras en las producciones que definen el perfil de especialización y de inserción de la Argentina en la división internacional del trabajo. Tampoco se observa una lógica distinta por parte de aquellas firmas de capital nacional, ya que su inserción exporta-

como la Ley N° 21.382 de Inversiones Extranjeras sancionada durante la última dictadura militar (y ampliada en sus alcances bajo el menemismo), lo mismo que prácticamente la totalidad de los Tratados Bilaterales de Inversión suscriptos por el país en el decenio de 1990. Sin embargo, ante las crecientes dificultades exhibidas en el sector externo de la economía, en 2012 se aprobó la Ley N° 26.831, la cual dispuso nuevas regulaciones a los mercados de capitales. Uno de los objetivos de dicha ley fue el de tratar de desincentivar la salida de divisas por parte de las empresas extranjeras. Esta norma fue complementada en 2013 por la modificación del impuesto a las ganancias: la Ley N° 26.893 dispuso el pago de este impuesto por la distribución de dividendos y utilidades de las empresas y las transacciones de acciones, bonos y otros valores (antes exentas). De esta manera el gobierno buscó inducir al capital extranjero a reinvertir en el país las ganancias obtenidas. Cabe aclarar que el hecho de que las corporaciones foráneas enfrentaran mayores dificultades para remitir utilidades no significa necesariamente que esos flujos se hayan transformado en formación de capital dentro del país. Las evidencias disponibles indican que una parte importante de las ganancias no reinvertidas tuvieron diversos destinos como, por caso, la compra de títulos públicos para su reventa en el exterior, el mercado paralelo de divisas y/o la realización de inversiones de carácter financiero en la plaza doméstica.

18 Aquí también conviven empresas que registraron excedentes comerciales abultados (Aceitera General Deheza, Vicentín, Asociación de Cooperativas Argentinas, Molinos Río de la Plata, Siderca, Agricultores Federados Argentinos, Aluar, Sancor, Arcor y Molinos Cañuelas), con otras altamente deficitarias (Albanesi, IATEC, BGH, Siderar, Digital Fuego, Newsan, Mirgor, Garbarino, Cartocor y Gador).

dora se encuentra focalizada mayormente en torno de la explotación de recursos naturales y su transformación.

VII. Reflexiones finales

En el marco de una trayectoria que reconoce diferentes fases, al final del período analizado (2014) el grado de *concentración económica global* resultó más elevado que en las postrimerías de la convertibilidad. Esto implica la consolidación estructural de la elite empresaria en el conjunto de la economía nacional, principalmente de su *núcleo duro* (las “primeras 50”). Desde ya que la concentración económica *per se* no es ni buena ni mala, más bien constituye una tendencia inmanente del modo de producción capitalista (Marx, 1995). En el caso argentino, este proceso de concentración adquiere particular relevancia dado que las grandes empresas tienen un papel decisivo en la determinación del nivel y la evolución de las principales variables macroeconómicas (precios internos, tipo de cambio, inversión, saldo de la balanza de pagos, salarios y distribución del ingreso).

Dada la importancia que adquirió el resultado comercial durante los gobiernos kirchneristas –fue el único rubro superavitario dentro de la cuenta corriente–, es particularmente importante destacar que estos actores oligopólicos, sobre todo la *cúpula de la cúpula*, son quienes detentan un control mayoritario sobre los “dólares comerciales”. En un marco de crecientes restricciones en el sector eterno, estos actores adquirieron una centralidad estructural manifiesta, con la consecuente capacidad de condicionar las políticas públicas, por lo general de modo exitoso en función de sus intereses.

El creciente predominio económico de las grandes firmas se inscribe en algunos cambios en los liderazgos sectoriales dentro de la cúpula, los cuales en muchos casos tienen que ver con su comportamiento exportador. En tal sentido, se destaca el retroceso relativo de las empresas de servicios públicos, el avance industrial (muy focalizado en un puñado de rubros que definen la especialización manufacturera en el plano agregado) y cierta expansión de los sectores minero e hidrocarburífero (en el último caso bastante condicionado por el desenvolvimiento de la crisis energética), así como de la comercialización agropecuaria. De todas maneras, se observa una ausencia de modificaciones de peso en el perfil de especialización predominante.

Al considerar las diferentes tipologías empresarias se pudo establecer que a partir de 2007 se aprecia una reversión parcial del proceso de extranjerización de la economía doméstica, aunque la menor incidencia del capital transnacional respecto del momento de mayor protagonismo no quita que el mismo mantenga una proporción mayoritaria de las exportaciones y del excedente comercial de la cúpula empresaria.

La predominancia extranjera en este sentido constituye un dato estructural insoslayable. No sólo por lo que implica en términos de pérdida de “decisión nacional” o por las presiones que acarrea sobre la balanza de pagos. También porque involucra diversos sesgos que atentan contra la diversificación y la complejización de la estructura productiva, puesto que

se trata de actores que, en procura de minimizar sus costos absolutos a nivel mundial y/o a partir de la posición dominante que ejercen en el mercado interno en vastos sectores, suelen carecer de interés real para que ello ocurra.

Esto lleva a poner el foco en la inserción internacional de las empresas privadas nacionales. De lo analizado surge que se trata de grandes agentes económicos que, por su participación en rubros muy ligados con el procesamiento de materias primas, tampoco cuestionan el lugar de la Argentina en el mercado mundial. En otras palabras, no se trata de, por ejemplo, "campeones nacionales" fomentados desde el aparato estatal, a la manera de los *chaebols* coreanos (Amsden, 1992), para disputar una porción del mercado mundial en sectores dinámicos y/o intensivos en conocimiento. Dado que su fortaleza radica en la actual configuración productiva nacional, los mismos carecen de interés en promover una mayor diversificación de la matriz productiva y, por ende, suponen un obstáculo a cualquier intento por generar un cambio estructural que tenga como objetivo el verdadero desarrollo económico del país.

Referencias bibliográficas

- Amsden, A. (1992). *Corea, un proceso exitoso de industrialización tardía*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- Arelovich, S. (2011). *Situación de las empresas del complejo oleaginoso de la Argentina. Análisis económico de los balances*. Rosario, Argentina: mimeo.
- Arza, V. & López, A. (2008). El caso argentino. En A. López y otros (Ed.), *La industria automotriz en el MERCOSUR*. Buenos Aires, Argentina: Serie Red MERCOSUR.
- Azpiazu, D. & Schorr, M. (2010). *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*. Buenos Aires, Argentina: Siglo Veintiuno Editores.
- Barrera, M. (2013). La "desregulación" del mercado de hidrocarburos y la privatización de YPF: orígenes y desenvolvimiento de la crisis energética en Argentina. En F. Basualdo, M. Barrera & E. Basualdo (Eds.), *Las producciones primarias en la Argentina reciente. Minería, petróleo y agro pampeano*. Buenos Aires, Argentina: Cara o Ceca.
- Basualdo, F. (2013). Evolución y características estructurales de la minería metálica en la Argentina reciente. La expansión de la actividad y el capital extranjero. En F. Basualdo, M. Barrera & E. Basualdo (Eds.), *Las producciones primarias en la Argentina reciente. Minería, petróleo y agro pampeano*. Buenos Aires, Argentina: Cara o Ceca.
- 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*. Buenos Aires, Argentina: UNQui/FLACSO/IDEP.
- Burachik, G. (2010). Extranjerización de grandes empresas en Argentina. *Problemas del Desarrollo*, 41(160), 109-133.

- Belloni, P. & Wainer, A. (2013). La continuidad de la dependencia bajo nuevas formas: la relación entre restricción externa y capital extranjero en la Argentina. *Cuadernos del CENDES*, 30(83), 23-51.
- Bonnet, A. (2015). *La insurrección como restauración. El kirchnerismo*. Buenos Aires, Argentina: Prometeo Libros.
- Cantamutto, F. Schorr, M & Wainer, A. (en prensa). El sector externo de la economía argentina durante los gobiernos del kirchnerismo (2003-2015). *Realidad Económica*.
- Cantamutto, F. & Wainer, A. (2013). *Economía política de la convertibilidad. Disputa de intereses y cambio de régimen*. Buenos Aires, Argentina: Capital Intelectual.
- Castells, M. & Schorr, M. (2013). ¿Sustitución de importaciones en la posconvertibilidad? Una mirada desde la industria automotriz y la de bienes de capital. En M. Schorr (Ed.), *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política*. Buenos Aires, Argentina: Miño y Dávila.
- CENDA (2010). *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010*. Buenos Aires, Argentina: Cara o Ceca.
- Coraggio, M. (2016). *El régimen promocional de Tierra del Fuego y sus implicancias sobre el perfil de la industria electrónica de consumo en la Argentina. Un análisis del período kirchnerista* (Tesis de Maestría). Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Buenos Aires, Argentina.
- Curia, E. (2014). *El quiebre del modelo macroeconómico de desarrollo 2003-2007*. Buenos Aires, Argentina: Dunken.
- Damill, M. & Frenkel, R. (2015). La economía argentina bajo los Kirchner: una historia en dos lustros. En C. Gervasoni & E. Peruzzotti (Eds.), *¿Década ganada? Evaluando el legado del kirchnerismo*. Buenos Aires, Argentina: Debate.
- Gaggero, A. & Schorr, M. (2016). La cúpula empresaria durante los gobiernos kirchneristas. *Realidad Económica*, 297, 61-92.
- Gaggero, A., Schorr, M. & Wainer, A. (2014). *Restricción eterna. El poder económico durante el kirchnerismo*. Buenos Aires, Argentina: Futuro Anterior.
- González, M. & 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, Argentina.
- Katz, J. & Bernat, G. (2013). Interacciones entre la macro y la micro en la post convertibilidad: dinámica industrial y restricción externa. *Desarrollo Económico*, 25(207-208), 383-404.
- Kulfas, M. (2016). *Los tres kirchnerismos. Una historia de la economía argentina, 2003-2015*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI editores.
- 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. *Estudios y Perspectivas*, N° 2, CEPAL.

- López, E. (2015). *Los años post-neoliberales. De la crisis a la consolidación de un nuevo modo de desarrollo*. Buenos Aires, Argentina: Miño y Dávila.
- Manzanelli, P., Barrera, M., Belloni, P. & Basualdo, E. (2014). Devaluación y restricción externa. Los dilemas de la coyuntura. *Cuadernos de Economía Crítica*, 1(1), 37-74.
- Marx, K. (1995). *El capital. Crítica de la economía política. Tomo I* México: Siglo XXI Editores (Obra original publicada en 1867).
- Mercatante, E. (2015). *La economía argentina en su laberinto. Lo que dejan doce años de kirchnerismo*. Buenos Aires, Argentina: CEIP.
- Piva, A. (2015). *Economía y política en la Argentina kirchnerista*. Buenos Aires, Argentina: Batalla de Ideas.
- Schorr, M. (2004). *Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires, Argentina: Edhasa.
- Schorr, M. [Ed.] (2013). *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política*. Buenos Aires, Argentina: Miño y Dávila.
- Schorr, M. & Porcelli, L. (2014). La industria electrónica de consumo en Tierra del Fuego. Régimen promocional, perfil de especialización y alternativas de desarrollo sectorial en la posconvertibilidad. IDAES/UNSAM, Documentos de Investigación Social, N° 26, Buenos Aires, Argentina.
- Schorr, M. & Wainer, A. (2014). La economía argentina en la posconvertibilidad: problemas estructurales y restricción externa. *Realidad Económica*, 286, 137-174.
- Schorr, M. & Wainer, A. (2015). Algunos determinantes de la restricción externa en la Argentina. *Márgenes. Revista de economía política*, 1(1), 33-54.