



FLACSO
ARGENTINA

Facultad
Latinoamericana de
Ciencias Sociales.
Sede Argentina.

Área Economía
y Tecnología.

**DOCUMENTO DE
TRABAJO N° 27**

RESTRICCIONES AL DESARROLLO EN LA ARGENTINA ACTUAL: EL COMERCIO EXTERIOR Y LA CÚPULA EMPRESARIA

Eduardo M. Basualdo y Andrés Wainer

Septiembre 2020

RESTRICCIONES AL DESARROLLO EN LA ARGENTINA ACTUAL: EL COMERCIO EXTERIOR Y LA CÚPULA EMPRESARIA

Eduardo Basualdo y Andrés Wainer *



FLACSO
ARGENTINA

Facultad
Latinoamericana de
Ciencias Sociales.
Sede Argentina.

**Área de Economía
y Tecnología.**

Documento de Trabajo N° 27
Septiembre 2020

Basualdo, Eduardo M.

Restricciones al desarrollo en la Argentina actual : el comercio exterior y la cúpula empresaria : Área de economía y tecnología : documento de trabajo n° 27 / Eduardo M. Basualdo ; Andrés Wainer. - 1a ed . - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - FLACSO, 2020.

Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-950-9379-69-5

1. Balanza Comercial. 2. Desarrollo Económico. I. Wainer, Andrés. II. Título.
CDD 338.982

Acerca del presente texto:

Este trabajo fue realizado en el marco del proyecto PICT 2016-3306 ("Condicionamientos estructurales, macroeconómicos y sectoriales y sus manifestaciones en el sector externo"), que cuenta con el patrocinio de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva.

INDICE

LA BALANZA COMERCIAL ARGENTINA / Andrés Wainer

1. Introducción.....	1
2. La recuperación del superávit comercial y su agotamiento (2002-2015).....	2
3. El fracaso de la estrategia de Cambiemos en materia comercial.....	5
4. El perfil de inserción comercial de la Argentina.....	8
5. La concentración de las exportaciones.....	11
6. Algunos efectos de la pandemia sobre el comercio exterior.....	17
Referencias bibliográficas.....	25

Índice de Cuadros y Gráficos:

Gráfico N° 1. Exportaciones, importaciones y saldo comercial de bienes, 1998-2019 (millones de dólares).....	3
Gráfico N° 2. Evolución de los precios medios de exportación, de importación y de los términos de intercambio, 1999-2019 (índice base 2004=100).....	4
Gráfico N° 3. Importaciones y sus variaciones interanuales por precio y cantidades y variación interanual del PIB, 2015-2019 (en porcentajes).....	7
Gráfico N° 4. Evolución de las exportaciones de bienes por grandes rubros, 2001-2019 (en millones de dólares corrientes).....	9
Gráfico N° 5. Composición de las exportaciones de bienes por grandes rubros y etapas, (2002-2019) (en porcentajes).....	10
Gráfico N° 6. Evolución de la participación de la cúpula empresaria local* en las exportaciones totales según tramos de ordenamiento**, 1991-2018 (en porcentajes).....	13
Gráfico N° 7. Exportaciones de la cúpula empresaria argentina según forma de propiedad*, 1991-2018 (en millones de dólares corrientes).....	15
Cuadro N° 1. Cantidad de firmas exportadoras y su participación en las exportaciones de la cúpula según forma de propiedad*, 1991-2018 (años seleccionados).....	16
Gráfico N° 8. Evolución de los índices de precios de las materias primas, diciembre 2019-abril 2020* (índice 2 de enero=100).	18
Cuadro N° 2. Exportaciones de los trece principales complejos y sectores exportadores, 2016-2019 (en millones de dólares).....	19
Gráfico N° 9. Principales destinos de las exportaciones argentinas en 2019 (en millones de dólares).....	20
Cuadro N° 3. Variación del PIB y proyecciones para los principales destinos de las exportaciones argentinas, 2019-2020 (en porcentajes).....	21
Gráfico N° 10. Variación interanual de las exportaciones argentinas, enero-julio 2020 (en porcentajes).....	22
Gráfico N° 11. Variación interanual de las exportaciones argentinas por grandes rubros, enero-julio 2020 (en porcentajes).....	23

NOTAS ACERCA DE LA PRESENCIA E INCIDENCIA DE LA CÚPULA EMPRESARIA EN LA BALANZA COMERCIAL DE LA ARGENTINA

/ Eduardo M. Basualdo

1. Introducción.....	27
2. Una aproximación a la relevancia de las 200 firmas de mayor facturación en la balanza comercial durante los últimos años	28
3. La composición del comercio exterior de la cúpula empresaria	30
4. La diferente inserción de las fracciones del capital y de sus firmas controladas en el comercio exterior	34
5. Síntesis y Conclusiones	40

Índice de Cuadros y Gráficos:

Gráfico 1 – Evolución del saldo comercial del país, la cúpula empresaria y el resto de la economía, 2001-2018 (millones de dólares)	28
Cuadro 1 – Exportaciones, importaciones y saldo comercial de la cúpula empresaria, 2001-2018 (millones de dólares y tasa anual acumulativa).....	29
Cuadro 2 – Cantidad de firmas y valor de las exportaciones e importaciones de la cúpula empresaria según fracción del capital, 2008 y 2018 (cantidad, millones de dólares y porcentajes)	31
Cuadro 3 - Cantidad de firmas, exportaciones, importaciones e incidencia en las ventas de la cúpula según el tipo de empresa, 2001/08/18(cantidad y porcentaje)	33
Cuadro 4 - Firmas y fracciones del capital que exhiben exportaciones y un saldo comercial superior al promedio de la cúpula empresaria (Tipo 1), 2018 (miles de pesos, millones de dólares y porcentajes).....	35
Cuadro 5 - Firmas y fracciones del capital que exhiben exportaciones por encima del promedio y un saldo comercial inferior al promedio de la cúpula empresaria (Tipo 2), 2018 (miles de pesos, millones de dólares y porcentajes)	36
Cuadro 6 - Firmas y fracciones del capital que exhiben exportaciones por debajo y un saldo comercial por encima del promedio de la cúpula empresaria (Tipo 3), 2018 (miles de pesos, millones de dólares y porcentajes).....	37
Cuadro 7 - Firmas y fracciones del capital que exhiben exportaciones y un saldo comercial inferiores al promedio de la cúpula empresaria 2018 (Tipo 4) (miles de pesos, millones de dólares y porcentajes).....	38
Cuadro 8 - Firmas y fracciones del capital que exhiben exportaciones y un saldo comercial inferiores al promedio de la cúpula pero positivo (Tipo 4), 2018 (miles de pesos, millones de dólares y porcentajes).....	40
Cuadro 9 - Ventas, exportaciones, importaciones y saldo comercial de la cúpula empresaria según tipología y forma de propiedad, 2018 (miles de pesos y millones de dólares)	42

LA BALANZA COMERCIAL ARGENTINA

Andrés Wainer ¹

1. Introducción

La balanza comercial, que ha tenido históricamente un papel protagónico en la suerte del balance de pagos, reviste un lugar central en el actual esquema económico. Más allá del resultado más o menos favorable que obtenga el gobierno en la renegociación de la deuda con los acreedores externos, los compromisos a afrontar en divisas seguirán siendo cuantiosos. En dicho marco, ante la virtual inexistencia de financiamiento externo y la escasa inversión extranjera que recibe la Argentina, la obtención de un alto superávit comercial constituye un objetivo primordial para poder afrontar los compromisos externos sin afectar el nivel de reservas internacionales.

Para conseguir dicho objetivo la actual administración se propuso lograr un aumento significativo de las exportaciones; no obstante, el actual contexto mundial marcado por la pandemia del COVID-19 y las propias limitaciones que presenta el aparato productivo nacional –agravadas en los últimos cuatro años por las políticas neoliberales de sesgo anti-industrial- hacen improbable que el país registre un salto exportador en el corto plazo. De esta manera, el equilibrio en el balance de pagos actualmente depende de que no se incrementen las importaciones, lo cual puede darse por dos vías muy distintas y con efectos opuestos: o bien se mantiene deprimido el nivel de actividad interno –profundizando las consecuencias sociales negativas-, o bien se ensaya un programa de desarrollo que permita incrementar la agregación de valor a la producción local vía sustitución de importaciones - lo cual requiere de una agresiva política industrial- y alentar el crecimiento de actividades relativamente poco demandantes de divisas y con potenciales efectos positivos en términos de encadenamientos productivos a nivel local.

Para comprender esta disyuntiva en su cabal dimensión es necesario analizar lo ocurrido con el comercio exterior en nuestro país en las últimas dos décadas e identificar quiénes han sido sus actores centrales. El comercio exterior argentino ha transitado diferentes etapas pasando de la obtención de un importante superávit tras la crisis de la Convertibilidad -que se mantuvo prácticamente inalterado hasta los primeros años de la década de 2010- para luego exhibir un deterioro que condujo a una situación deficitaria entre 2015 y 2018, en tanto el año pasado volvió a ser superavitario. Sin embargo, esto último no debe ser considerado un éxito de la gestión de Cambiemos sino todo lo contrario, ya que, tras agravar inicialmente el déficit con sus políticas aperturistas, la recuperación del superávit en el último año de gobierno se dio por una fuerte contracción de las importaciones a raíz de la crisis económica.

¹ Investigador del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Contrariamente a lo declamado por el entonces presidente Macri (“la Argentina debe convertirse en el supermercado del mundo”), no hubo ningún un salto exportador si no que las medidas de desregulación y liberalización impulsaron mayormente las importaciones, con un impacto negativo en la producción local y en el resultado de la Cuenta Corriente del balance de pagos (déficit que fue cubierto con endeudamiento externo). Asimismo, las políticas implementadas durante la gestión de Cambiemos profundizaron la tendencia hacia la reprimarización de las ventas al exterior, simplificando la canasta exportadora argentina.

En este desempeño ha tenido un rol central unos pocos actores, que son los que predominan en el comercio exterior argentino. En efecto, en las últimas dos décadas, acorde con el proceso de concentración económica iniciado en la década de 1990, se observa una marcada preponderancia de un grupo relativamente reducido de firmas en las exportaciones argentinas. Ello ha implicado que, más allá de cierta moderación en los últimos años, la concentración de las exportaciones del país haya alcanzado un grado tal que sólo 50 firmas controlan más del 60% de las mismas. Además, cabe señalar que dentro este núcleo reducido de grandes exportadoras predominan las firmas de origen extranjero.

Como se señaló, la problemática de la escasez de divisas ha sido un elemento neurálgico a lo largo de nuestra historia económica, cobrando especial relevancia en el actual contexto de crisis local y mundial. Desentrañar sus causas y responsables resulta una tarea ineludible para poder pensar en políticas que apunten a su resolución.

2. La recuperación del superávit comercial y su agotamiento (2002-2015)

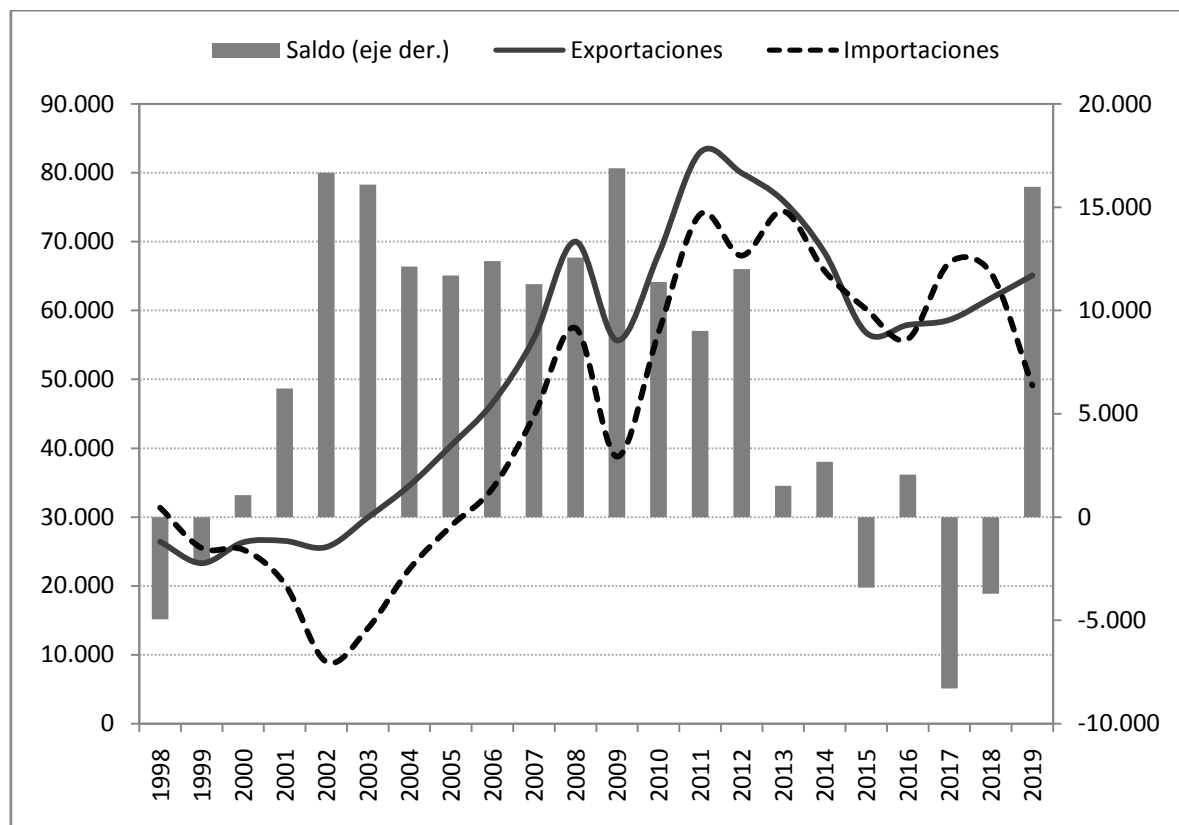
Tras la crisis de la Convertibilidad la economía argentina logró revertir el déficit comercial que había presentado a lo largo de la década de 1990. Ello se logró tanto debido al comportamiento de las importaciones como de las exportaciones. Por el lado de las importaciones, las mismas mostraron un descenso a partir de la recesión iniciada a finales de 1998 hasta alcanzar su mínimo nivel tras la devaluación de la moneda en 2002, cuando se importó menos de un tercio del valor registrado cinco años antes. Recién en el año 2006, gracias a la reactivación económica, las compras externas recuperarían el nivel previo a la crisis (Gráfico N° 1).

En lo que respecta a las exportaciones, estas avanzaron un 13,9% anual entre 2002 y 2011. Si bien las mismas se expandieron en cantidades, un factor clave para explicar este desempeño fue la favorable evolución que registraron los precios internacionales de los *commodities* a partir de 2002, entre los cuales se encontraban los principales productos de exportación del país (Gráfico N° 2)². Sin embargo, este aumento de las exportaciones no se tradujo en un incremento sostenido del superávit comercial porque las importaciones, que partieron de un nivel muy bajo, exhibieron un crecimiento que duplicó al de las ventas al exterior en el mismo período (36,2% anual acumulativo). Ello se debió centralmente a dos factores: por un lado, la significativa recuperación que registró la industria manufacturera

² En seis de los diez años el incremento de los precios superó proporcionalmente el incremento de las cantidades exportadas.

volvió a traccionar a las importaciones de insumos y de bienes de capital; por otro lado, a partir de 2004 comenzaron a incrementarse las importaciones de combustibles y lubricantes, creciendo aceleradamente desde 2007.

Gráfico N° 1. Exportaciones, importaciones y saldo comercial de bienes, 1998-2019 (millones de dólares)



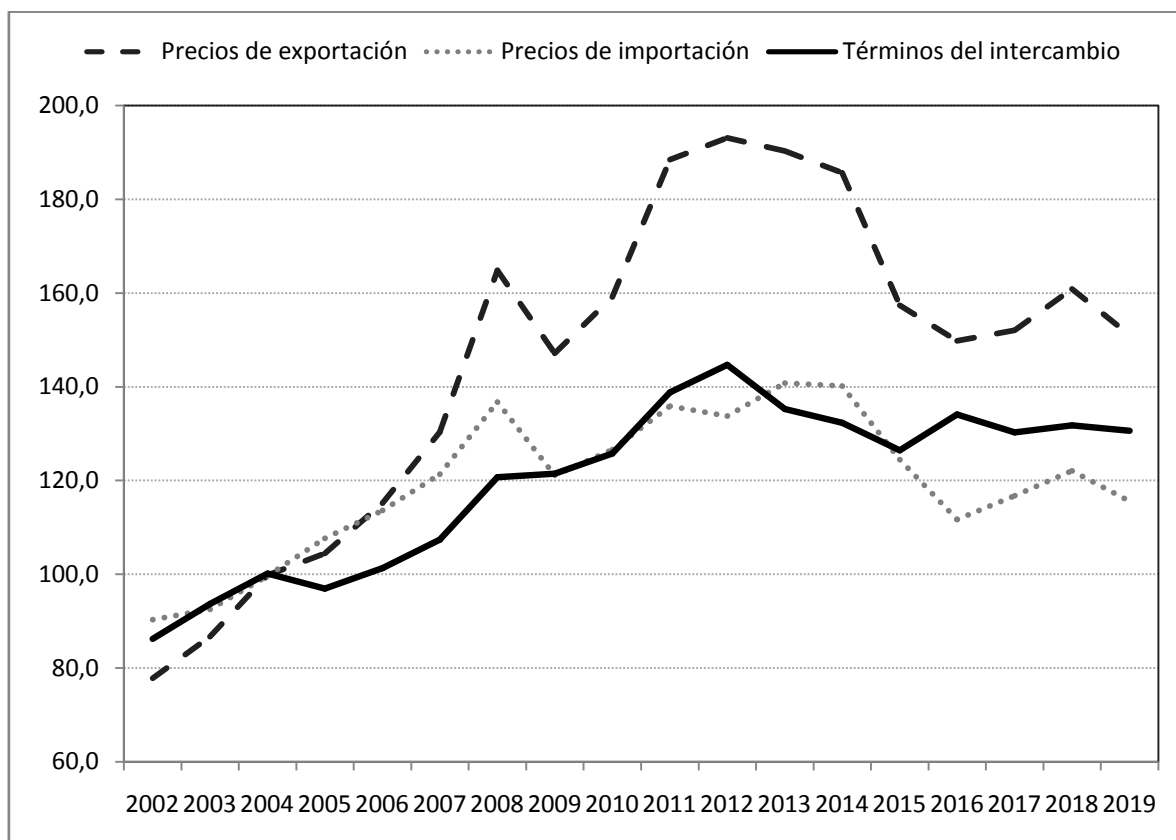
Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

La irrupción de la crisis internacional en 2008 tuvo un impacto significativo en los precios de los principales productos de exportación –cuyo efecto se sintió plenamente al año siguiente- aunque fue de corta duración, ya que a partir de 2010 y hasta mediados de 2012 los mismos retomaron su senda alcista (Gráfico N° 2). El impacto de la crisis se dio mayormente a través de la vía comercial, con un descenso tanto de las ventas como de las compras al exterior (Gráfico N° 1). La caída que mostraron las exportaciones tuvo dos componentes, uno de ellos vinculado directamente a la crisis internacional, con un impacto significativo en los principales socios comerciales de la Argentina (Brasil, China, EEUU y la Unión Europea) y otro de índole interna: la grave sequía en la región pampeana que afectó fuertemente la producción agropecuaria, es decir, los principales productos de exportación.

Si bien la economía argentina volvió a crecer con fuerza en los años 2010 y 2011 (10,1% y 6,0% respectivamente), este nuevo y corto ciclo alcista se enmarcó en una etapa de paulatino deterioro de las cuentas externas, expresado fundamentalmente en el cambio de signo (negativo) que registró la Cuenta Corriente del balance de pagos. Esta situación se potenció a partir de 2013, cuando se registró una fuerte contracción del saldo comercial

que culminó en una situación deficitaria en 2015 (Gráfico N° 1). Cabe señalar que el deterioro del balance comercial no se debió a un incremento sustantivo de las compras al exterior –que alcanzaron su máximo nivel en 2013 y luego descendieron- sino a la contracción de las exportaciones³.

Gráfico N° 2. Evolución de los precios medios de exportación, de importación y de los términos de intercambio, 1999-2019 (índice base 2004=100)



Fuente: elaboración propia en base a información del INDEC.

El declive registrado en las exportaciones a partir de 2012 se debió a tres procesos simultáneos pero de distinto carácter. Por un lado, a partir de 2007 se produjo una merma en las exportaciones energéticas que, en paralelo al incremento de las importaciones en el rubro, a partir de 2011 condujo a un creciente déficit en la balanza comercial del sector (Serrani y Barrera, 2018). Por otra parte, desde 2012 las exportaciones industriales sufrieron una importante contracción a raíz del pobre desempeño que tuvo la economía

³ El estancamiento y posterior disminución de las importaciones se debió tanto al menor crecimiento económico –considerando dos años con caída del producto, 2012 y 2014– como a la aplicación de diversas medidas económicas orientadas a regular las compras externas (licencias no automáticas de importación, declaraciones juradas anticipadas, requisitos *de facto* para compensar importaciones con exportaciones, etc.) ante la persistente pérdida de reservas internacionales. Sin embargo, al tratarse de medidas coyunturales que no apuntaron a resolver problemas estructurales de largo plazo, no alcanzaron para revertir la tendencia al deterioro comercial generando problemas de abastecimiento de insumos en algunas actividades industriales.

brasileña⁴(principal destino de este tipo de bienes) y, en menor medida, por la pérdida de competitividad que registraron algunos rubros debido a la apreciación del tipo de cambio real a partir de 2008(Wainer, 2019).

Cabe señalar que si bien tras la salida de la Convertibilidad el sector manufacturero había logrado un saldo superavitario en su comercio exterior, este duró poco, ya que en 2007 volvió a registrar valores negativos que se fueron incrementando año a año⁵. Este déficit fue particularmente intenso en tres grandes industrias: bienes de capital, automotriz y electrónica de consumo(Manzanelli y Calvo, 2020; Wainer y Belloni, 2018).No obstante, hasta 2012 la merma en las exportaciones industriales y energéticas fue parcialmente compensada por el alza que venían registrando los precios de los principales productos agrícolas que exporta la argentina (soja, maíz y trigo) (Gráfico N° 2). Por ello, el resultado comercial del país comenzó a mostrar un franco deterioro recién a partir de 2013, cuando el deterioro de las balanzas energética e industrial confluyó con la caída de los precios internacionales (tercer factor).

Esta retracción que registraron las exportaciones durante el último gobierno de Cristina Fernández junto al conflicto con los fondos buitres que no ingresaron a ninguno de los dos canjes de deuda fueron los argumentos que utilizó el gobierno que asumió a fines de 2015 para instalar la idea de que la Argentina se encontraba “aislada del mundo”. En ese marco, la alianza Cambiemos propuso “re-insertar a la Argentina en el mundo” a partir de dos grandes ejes: atraer una “lluvia de inversiones” y convertir al país en el “supermercado del mundo” (Belloni y Wainer, 2019).

3. El fracaso de la estrategia de Cambiemos en materia comercial

Desde el comienzo de su gestión de gobierno, la política adoptada por la alianza Cambiemos se inscribió en el patrón de acumulación de capital sustentado en la valorización financiera ya que éste consideraba, al igual que el que rigió entre 1976 y 2001, al endeudamiento externo y la fuga de capitales como las dos variables fundamentales de la dinámica económica. En esta nueva modalidad de la valorización financiera, la deuda externa estatal tuvo un papel preponderante mientras que el endeudamiento externo privado quedó subordinado al mismo. El endeudamiento público fue central tanto para sostener las altas tasas de interés y por momentos el tipo de cambio –presionado por los desequilibrios de cuenta corriente, que se amplificaron por los intereses de la deuda y la apertura comercial–, así como para garantizar las divisas que se requerían para la fuga de capitales (Basualdo, 2017).

Además de fomentar el ingreso de capitales especulativos, el gobierno de Cambiemos apostó a convertir a la Argentina en el “supermercado del mundo”. Ello implicaba, siempre

⁴ La economía brasileña creció sólo un 1,8% promedio anual entre 2012 y 2014, mientras que en 2015 y 2016 la misma se contrajo 3,6% y 3,8% respectivamente.

⁵ La única excepción fue en 2009. cuando el sector registró nuevamente superávit en su comercio exterior. Esto se debió fundamentalmente al impacto de la crisis mundial en la economía doméstica, con una importante retracción de las compras externas de bienes industriales y, en menor medida, a políticas estatales tendientes a proteger a algunos sectores considerados “sensibles”.

partiendo desde la perspectiva de las ventajas comparativas relativas, que la Argentina debía especializarse no solo en la provisión de materias primas sino también en algunas manufacturas derivadas de los recursos naturales, en especial los alimentos.

Con el objetivo de “impulsar” el comercio exterior, el gobierno de Cambiemos suprimió las regulaciones cambiarias (el denominado “cepo”), generando una consecuente devaluación de la moneda. En el mismo sentido, se eliminaron las retenciones a la mayor parte de las exportaciones (trigo, maíz, carne, minerales) y se redujeron las mismas al principal producto de exportación (soja), se suspendió la obligación de liquidar las exportaciones en el Mercado de Cambios y se reemplazaron las Declaraciones Juradas Anticipadas de Importación (DJAI) y el régimen de consulta previa por Licencias No Automáticas (LNA) de importación, un instrumento que ya había sido utilizado anteriormente pero en este caso con criterios mucho más flexibles. A ello se agregó la “apuesta estratégica” de la administración Macri por suscribir una serie de tratados de libre comercio (TLC), entre los que se encontraron iniciativas tendientes a la incorporación a la Alianza del Pacífico y al Tratado de Asociación Transpacífico, negociaciones de tratados de libre comercio con Estados Unidos, Canadá y México (Arceo, 2016) y un acuerdo comercial de amplio espectro entre la Unión Europea y el Mercosur.

En el primer año de gobierno de la alianza Cambiemos se produjo una caída en las importaciones —vinculada fundamentalmente a una caída en los precios (Gráfico N° 2)— que, junto con la excepcional liquidación de exportaciones retenidas a la espera de la devaluación, dio como resultado un leve superávit comercial (USD 2.057 millones). Sin embargo, en los dos años siguientes el resultado comercial fue muy negativo, aun cuando en 2018 el PBI se contrajo un 2,5%.

Entre 2016 y 2019 las exportaciones totales se mantuvieron en niveles promedio anual inferiores a los de los últimos años del gobierno kirchnerista (USD 60.863 millones frente a un promedio de US\$ 68.218 millones entre 2007 y 2015), al tiempo que, como se verá en el próximo apartado, se acentuó el proceso de reprimarización de las mismas. Si se considera la evolución de los precios, cabe señalar que estos continuaron disminuyendo en 2016, pero a partir del año siguiente empezaron a mostrar cierta recuperación (Gráfico N° 2). Es evidente que las acciones de apertura y desregulación del nuevo gobierno de Cambiemos para “reinsertar” a la Argentina en el mundo tuvieron un resultado opuesto en cuanto a la resolución del desbalance comercial: no sólo no dinamizaron las exportaciones sino que agravaron notablemente el déficit (Gráfico N° 1).

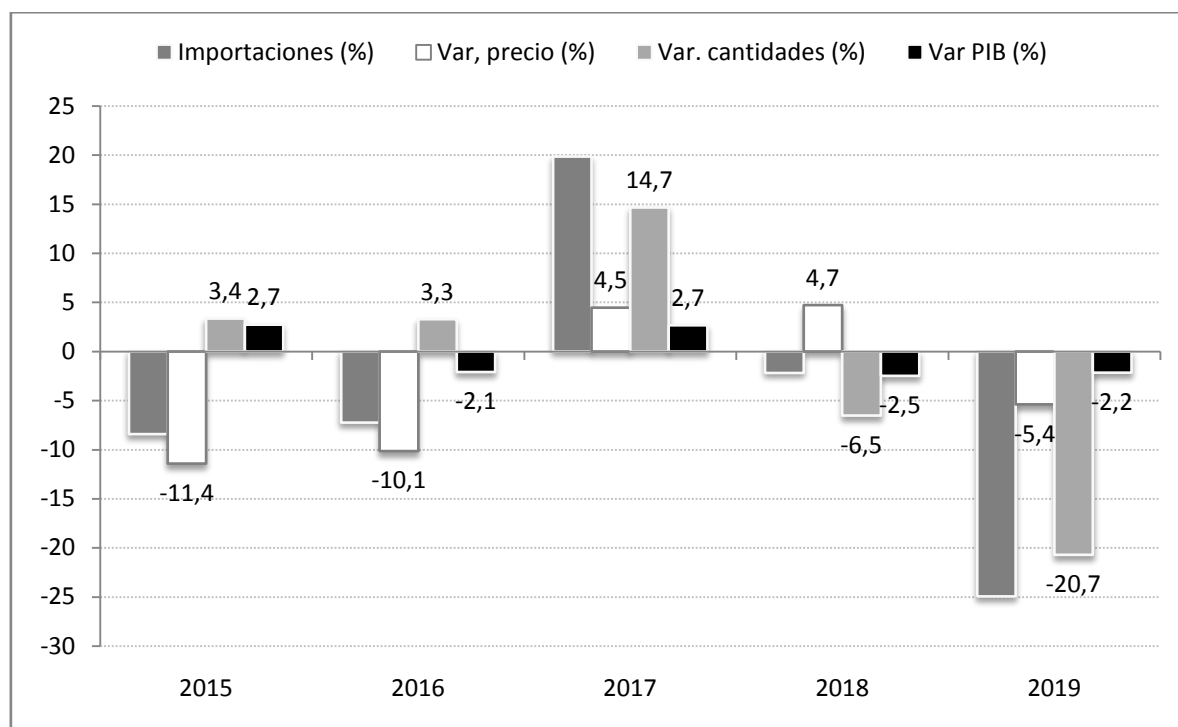
Cabe señalar una particularidad del comportamiento que exhibieron las importaciones durante los tres primeros años de la gestión de Cambiemos. Si bien las mismas se contrajeron en el recesivo año 2016 (Gráfico N° 1), este resultado esperable -en tanto la merma en la actividad económica suele conllevar una reducción en las compras al exterior— no se debió a la contracción en el ingreso nacional sino a una caída en los precios de los bienes importados, en especial de los combustibles y energía. En efecto, mientras que el valor de las importaciones se contrajo un -7,2%, las cantidades crecieron un 3,3% interanual.

Este comportamiento, en apariencia paradójico, de contracción del PBI y suba de las cantidades importadas, se produjo por un crecimiento notable de las importaciones de

bienes de consumo y de vehículos automotores, que desplazaron a la producción local. También crecieron, en perjuicio de la producción local, las importaciones de bienes de capital (motorizadas principalmente por la compra de maquinaria agrícola) y el volumen de combustibles y energía importados, aunque esta última suba fue compensada con creces por la gran caída en sus precios. El resto de las importaciones por usos económicos vinculadas a la producción local (bienes intermedios y piezas y accesorios) se contrajeron tanto en precios como en cantidades.

En 2017, único año de crecimiento económico durante la gestión de Macri, las importaciones crecieron fuertemente, impulsadas fundamentalmente por cantidades y, en menor medida, por una recuperación de los precios (Gráfico N° 3). Nuevamente el mayor dinamismo lo tuvieron las compras externas vinculadas al consumo final (bienes de consumo, +21,0%; vehículos automotores, +40,9%), pero también hubo un crecimiento notable de aquellas asociadas a la producción: bienes de capital (+23,0%), combustibles y lubricantes (+17,9%), bienes intermedios (+15,2%) y piezas y accesorios para bienes de capital (+14,2%).

Gráfico N° 3. Importaciones y sus variaciones interanuales por precio y cantidades y variación interanual del PIB, 2015-2019 (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a Intercambio Comercial Argentino e INDEC.

La recesión de 2018, en un contexto de aguda devaluación del peso, repercutió de modo especialmente intenso en el mercado interno, generando una contracción en todas las compras al exterior respecto al año previo, con la excepción de bienes intermedios y de combustibles y energía, aunque estas últimas crecieron solo debido al aumento de sus precios, ya que sus cantidades cayeron un 9%. Esta situación se profundizó al año

siguiente, cuando las importaciones registraron una impresionante caída del 25%, explicada mayormente por las menores cantidades demandadas (Gráfico N° 3).

Este desplome de las importaciones durante el último año de gestión de Cambiemos es lo que explica que se haya registrado un importante superávit comercial (Gráfico N° 1). Es decir, no fue porque la Argentina se convirtió en el supermercado del mundo sino gracias a la profundización de la recesión a partir de nuevas devaluaciones y medidas contractivas como la suba de la tasa de interés y el congelamiento de la base monetaria. De esta manera, contra lo que esperaba el gobierno de Macri, no solo no hubo un salto exportador si no que las medidas de desregulación y liberalización terminaron teniendo un impacto negativo en la producción local, además de agravar el déficit en la Cuenta Corriente del balance de pagos, el cual fue cubierto con un acelerado proceso de endeudamiento externo.

4. El perfil de inserción comercial de la Argentina

La mejora en las exportaciones verificada tras la salida de la Convertibilidad se dio en todos los rubros, aunque fue más intenso en los bienes manufacturados. Dentro de ellas, las más dinámicas fueron las manufacturas de origen agropecuario (MOA), las cuales crecieron a una tasa promedio anual de 15,5% entre 2002 y 2006, en tanto las exportaciones de manufacturas de origen industrial (MOI) lo hicieron a un ritmo de 13,1% (Gráfico N° 4). Esta trayectoria hizo que en dicho período la industria manufacturera registre un superávit en su intercambio comercial tras una década de sistemáticos déficits⁶, aunque este no pudo ser sostenido más allá de este corto período.

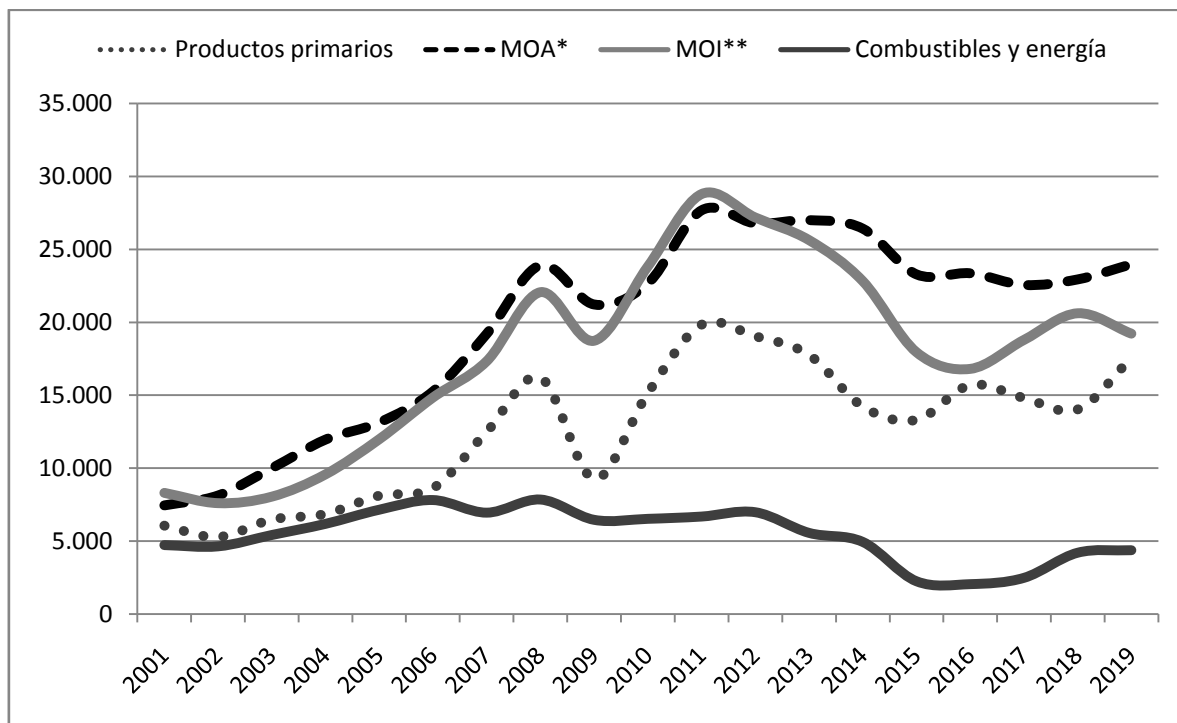
Las exportaciones manufactureras comenzaron a perder dinamismo a partir de 2007: entre dicho año y 2015 crecieron a un ritmo muy inferior (5,7% las MOA y 3,7% las MOI, promedio anual). De considerar toda la etapa 2002-2015, el crecimiento de las exportaciones de MOA y MOI fue de 9,2% y 7,1% (promedios anuales), porcentajes algo menores que el exhibido por los productos primarios (9,3% promedio anual). A su vez, ante la ausencia de políticas industriales que impulsen un proceso de sustitución de importaciones significativo (Lavarello, 2017; Manzanelli y Calvo, 2020; Santarcángelo, 2013), este crecimiento de las ventas externas industriales estuvo acompañado de uno mayor en las importaciones manufactureras, lo que dio lugar a la reaparición de un déficit comercial sectorial a partir de 2007. Este déficit fue particularmente intenso en los rubros de más complejidad tecnológica y con mayores potencialidades para generar encadenamientos productivos (Wainer y Belloni, 2018).

Por su parte, si bien la evolución de las exportaciones de productos primarios fue menos favorable que la de productos manufacturados hasta 2006, a partir de allí estas dieron un salto importante hasta 2011 (Gráfico N° 4). Dicho incremento se debió, en primer lugar, al

⁶ Hay que remitirse a la década de 1980 para encontrar saldos comerciales manufactureros positivos. Pero, a diferencia de esa década en la que la caída de la actividad y el consumo interno incrementaron los saldos exportables, a partir de 2002 estos se dieron en un contexto de crecimiento de la actividad y la demanda interna.

exponencial crecimiento de los precios de los bienes agropecuarios y de los minerales en el mercado mundial y, solo en segundo lugar, al incremento de la producción⁷.

Gráfico N° 4. Evolución de las exportaciones de bienes por grandes rubros, 2001-2019 (en millones de dólares corrientes)



(*) Manufacturas de origen agropecuario (**) Manufacturas de origen industrial

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

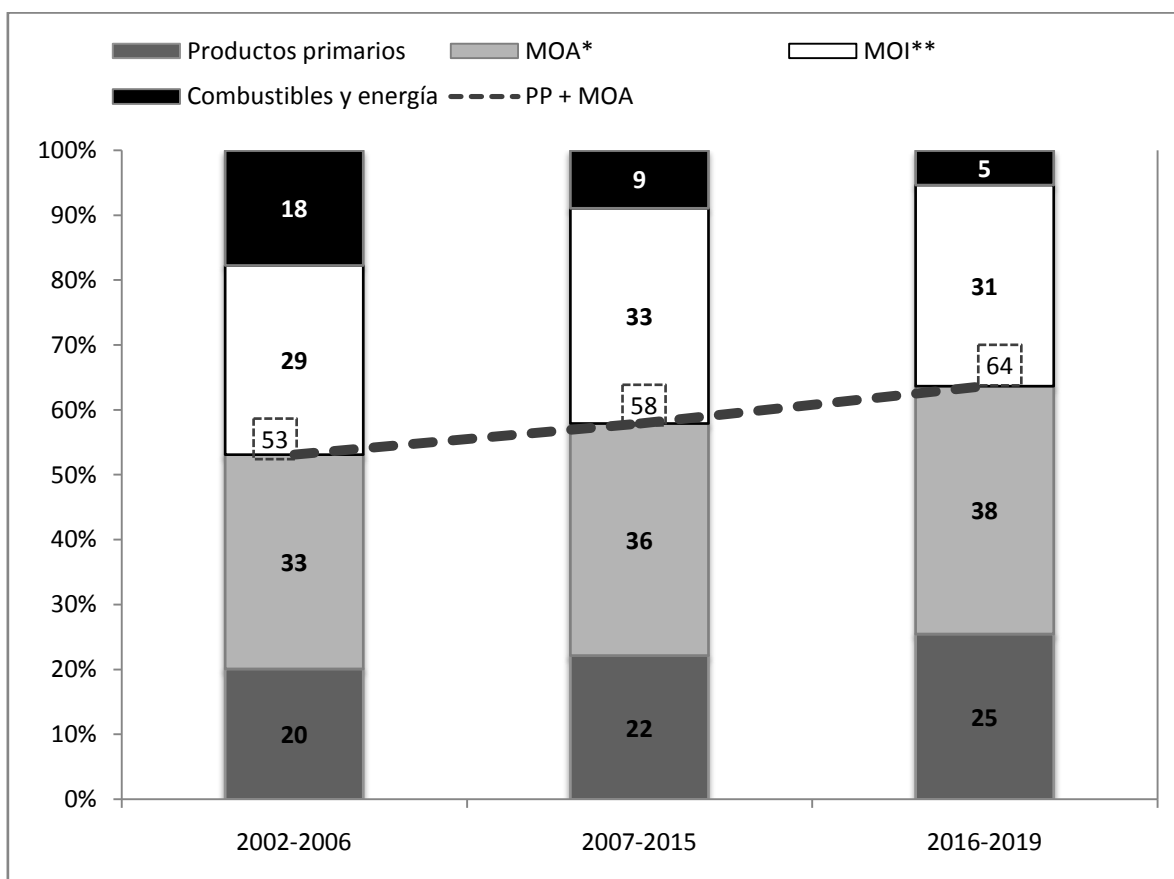
Entre 2012 y 2015 las ventas externas de bienes primarios se contrajeron todos los años (a una tasa promedio anual del 9,3%), tanto por la caída de los precios internacionales como por una reducción de las cantidades exportadas (en buena medida a partir del retraso de la liquidación de parte de la cosecha por parte de grandes agroexportadores a la espera obtener una mayor rentabilidad con una eventual depreciación cambiaria). Como resultado de esta dinámica oscilante, los productos primarios perdieron gravitación en la canasta exportadora pero conservaron, junto con las MOA, un peso determinante en la misma (Gráfico N° 5).

En último lugar, con una caída del 2,9% promedio anual, se ubican las exportaciones de combustibles y energía, que lógicamente perdieron gravitación en las exportaciones totales. Como se señaló, la reducción de las ventas externas energéticas se dio a partir de 2007 y se acentuó en especial desde 2013, como consecuencia de la estrategia que adoptaron las firmas del sector de subexploración de nuevos yacimientos y sobreexplotación de los existentes en un contexto de fuerte incremento de la demanda interna (Serrani y Barrera, 2018).

⁷ Si bien el alza –y la contracción– de los precios internacionales también impactó en las exportaciones de manufacturas, lo hizo de manera más heterogénea. Al respecto consultar Belloni y Wainer (2012).

Como se vio, tras el recambio gubernamental a fines de 2015 las ventas externas retrocedieron en términos absolutos en relación a los últimos años de los gobiernos kirchneristas (Gráfico N° 1), aunque la retracción fue menor en productos primarios y manufacturas de origen agropecuario. Por lo que estas ganaron un notable peso relativo en la canasta exportadora hasta alcanzar el 64% del total en promedio entre 2016 y 2019 (Gráfico N° 5).

Gráfico N° 5. Composición de las exportaciones de bienes por grandes rubros y etapas, (2002-2019) (en porcentajes)



(*) Manufacturas de origen agropecuario (**) Manufacturas de origen industrial

Fuente: elaboración propia en base a INDEC.

La pérdida de incidencia de combustibles y energía en la canasta exportadora del país en los últimos cuatro años se debió fundamentalmente a lo ocurrido en 2016 y 2017, cuando se profundizó la retracción que venía registrando el sector desde 2007. En efecto, en esos años las exportaciones de este tipo se mantuvieron en promedio en el mismo al valor registrado en 2015 (unos USD 2.250 millones). En cambio, a partir de 2018 se registra un notable crecimiento de las ventas externas de Combustibles y energía (+69,1% interanual), que se explica por la puesta en marcha de nuevos pozos de hidrocarburos no convencionales (*shale*) en la formación “Vaca Muerta” ubicada en la provincia de Neuquén⁸. Si bien la tendencia ascendente continuó en 2019, este último año

⁸ Mediante la resolución 46/2017 el Ministerio de Energía de la Nación dispuso un programa de estímulo a la producción de gas natural no convencional en la cuenca neuquina. Los subsidios implementados beneficiaron

las exportaciones sectoriales aún se ubicaban por debajo de los niveles alcanzados en 2014 (USD 4.374 millones y USD 4.943 millones respectivamente).

Por su parte, en 2016 las MOI continuaron con su tendencia decreciente en 2016 (Gráfico N° 4), afectadas en especial por el pobre desempeño de la economía brasileña⁹ —principal destino de este tipo de bienes—. Si bien en los tres años siguientes las ventas externas del rubro superaron los valores alcanzados en 2015, en promedio siguieron siendo más bajos que los vigentes entre 2007 y 2015, lo que se refleja en la pérdida de participación que exhibieron en la canasta exportadora del país (Gráfico N° 5)¹⁰.

Del análisis sectorial de las exportaciones de las últimas dos décadas se deduce que, aun cuando estas exhibieron un crecimiento significativo en la primera década del siglo, no hubo cambios significativos en el perfil de inserción del país en la división internacional del trabajo. Sin embargo, durante el período gobernado por Cambiemos (2016-2019) se observa una tendencia hacia una aún mayor reprimarización de las ventas al exterior dado que, dentro del magro desempeño exportador que registró el país, las menos afectadas fueron las ventas de productos primarios y sus manufacturas derivadas. Las políticas aperturistas adoptadas por el gobierno de Mauricio Macri —y su apuesta a convertir a la Argentina en el “supermercado del mundo”— no solo no lograron impulsar las exportaciones sino que contribuyeron a simplificar la canasta exportadora.

La estrategia del gobierno de Cambiemos de crecer profundizando la especialización primaria y el desmantelamiento del entramado industrial ignora tanto las transformaciones sobrevenidas en la economía mundial, que dificultan el acceso de productos agroindustriales argentinos en el mundo, como así también los limitantes históricos del modelo agroexportador. Si hay algo que ha demostrado la experiencia internacional es que los países que han logrado aumentar significativamente su PIB *per cápita* y su participación en el comercio mundial en las últimas décadas —China y el sudeste asiático fundamentalmente— lo han hecho, aun con sus diferencias, a partir de procesos de industrialización impulsados por el Estado que tendieron a complejizar su entramado productivo (Amsden, 2001; Arceo, 2011; Salama, 2007, 2016).

5. La concentración de las exportaciones

Las reformas estructurales encaradas en la década de 1990, entre ellas las privatizaciones y la apertura económica, condujeron a un intenso proceso de centralización del capital con un creciente predominio del capital extranjero (E. Basualdo, 2000; Briner y Schorr, 2002; Burachik, 2010; Kulfas, 2001). El colapso del régimen de Convertibilidad no supuso un freno a este proceso sino que, por el contrario, produjo un nuevo salto en el nivel de

principalmente a la firma Tecpetrol (perteneciente al grupo Techint), cuya producción de *shale gas* explica prácticamente la totalidad del aumento de la producción gasífera en 2018.

⁹ En Brasil el producto bruto interno registró fuertes caídas en 2015 y 2016 (-3,5% y -3,3% respectivamente) y un muy leve crecimiento en 2017 y 2018 (1,1% en ambos casos) (IBGE).

¹⁰ El crecimiento de las exportaciones MOI en 2017 y 2018 estuvo impulsado por el sector automotriz (atado a la leve recuperación que exhibió el mercado brasileño) y por el crecimiento del complejo minero metalífero y de litio.

concentración económica global, aunque luego de alcanzar su máximo nivel en 2002, dicho indicador fue reduciéndose lentamente (Gaggero, Schorr, y Wainer, 2014; Schorr, 2018).

Teniendo en cuenta el alto nivel de concentración que alcanzó la economía argentina en las últimas décadas, es lógico preguntarse si esta situación se replica en lo que hace a las ventas externas del país. Es conocido el papel que han tenido las grandes firmas que operan en la Argentina en cuestiones clave del balance de pagos, como las inversiones extranjeras, la remisión de utilidades y dividendos, el endeudamiento externo y la fuga de capitales (Basualdo, 2000, 2017; Gaggero et al., 2014; Schorr, 2018; Schorr y Wainer, 2018). Es necesario indagar también en cómo estas grandes compañías contribuyen a determinar el perfil de especialización y de inserción internacional del país.

Si bien la cúpula empresaria siempre tuvo una incidencia destacada en las exportaciones argentinas, esta se incrementó notablemente con el proceso de apertura comercial y de centralización del capital que tuvo lugar en la década de 1990. En efecto, el incremento que registraron las exportaciones argentinas entre 1991 y 1998 (pasaron de USD 12.000 millones a USD 26.500 millones) se debe en más de tres cuartas partes a las principales doscientas empresas no financieras del país. De esta manera, las firmas de la elite pasaron de concentrar el 50,1% de las exportaciones en 1991 al 70,3% a fines de la década (Gráfico N° 6). Este crecimiento se dio a partir de una mayor orientación exportadora de las grandes firmas¹¹, proceso que ya se venía dando en algunos casos desde la década de 1980 y que se vio potenciado por la apertura económica y al relativo estancamiento del mercado interno durante los años 1990 (Azpiazu y Schorr, 2010; Bisang, 1990).

Tras la mega devaluación de la moneda en 2002, la inserción exportadora de las firmas que integraban la cúpula empresaria se profundizó¹², dando como resultado un nuevo incremento en el nivel de concentración de las exportaciones del país que alcanzó su máximo nivel en 2005, cuando las firmas exportadoras de la cúpula explicaron el 78,5% de las ventas externas del país. Mientras que entre 2001 y 2005 las ventas externas totales de la cúpula se incrementaron en un 86,0%, los registros nacionales lo hicieron en algo más del 50,0%. Ello se debió tanto a la mayor orientación exportadora de las firmas que ya integraban la cúpula empresaria, como así también a la incorporación de firmas exportadoras que antes no formaban parte de la elite por su nivel de facturación pero que pasaron a hacerlo a partir de los cambios en los precios relativos producto de la devaluación.

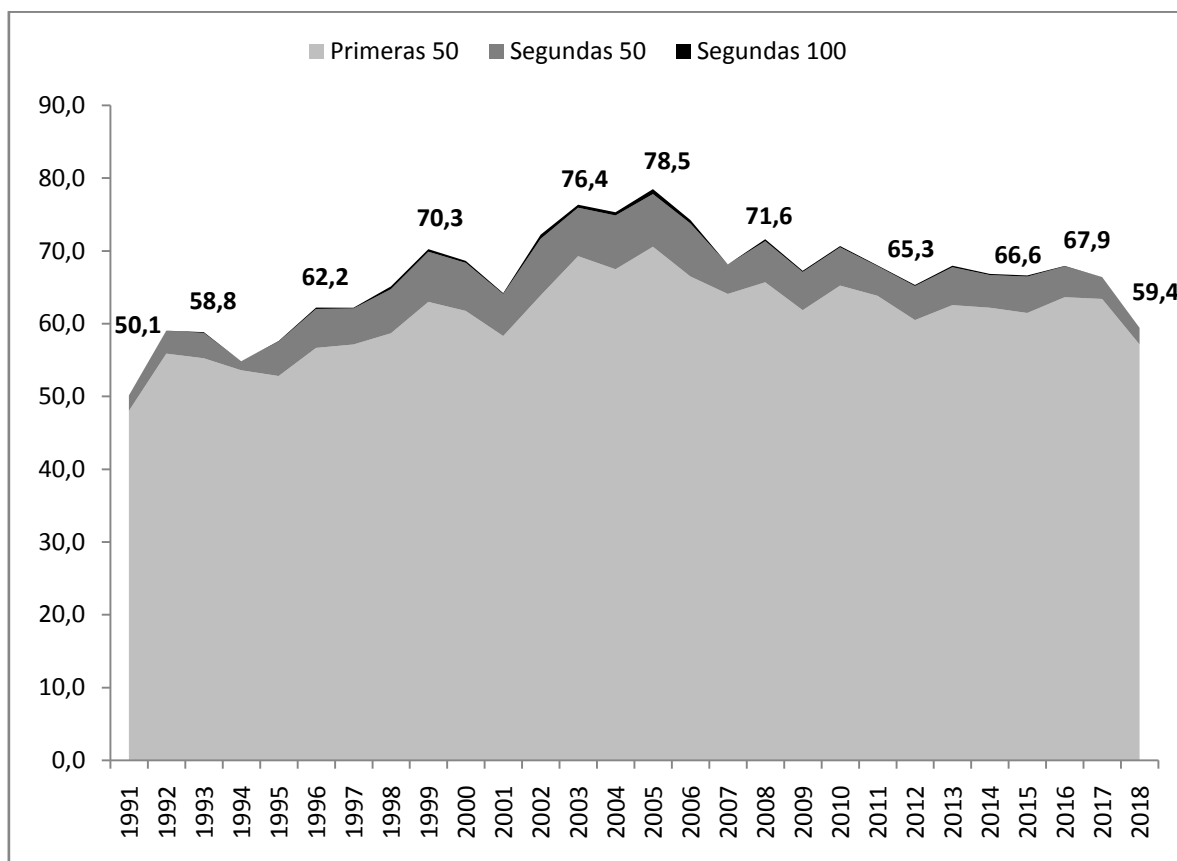
En realidad, el grado de concentración que registran las exportaciones argentinas es aún mayor dado que no todas las 200 firmas que integran la cúpula empresaria registran exportaciones. En efecto, el grueso de las mismas está concentrado en las primeras 50 empresas con mayores exportaciones, las cuales explican más del 90% de las ventas externas de la elite empresaria, porcentaje que se estira hasta casi el 100% de contabilizar las

¹¹ Mientras que en 1991 las exportaciones representaban el 13,4% del total de las ventas de la cúpula empresaria, en el año 2000 las mismas explicaron el 18,1%.

¹² La importancia de las exportaciones en el interior de la cúpula empresaria se agudizó tras el fin de la Convertibilidad y la devaluación de 2002: la participación de las ventas al exterior en el total facturado por las grandes firmas alcanzó su mayor nivel en 2003 (38,6%).

100 primeras exportadoras. Ello supone que sólo 50 firmas controlaron, en promedio, el 66,8% del total exportado por la Argentina entre 2002 y 2008, el 62,5% entre 2009 y 2015 y el 61,4% entre 2016 y 2018 (Gráfico N° 6).

Gráfico N° 6. Evolución de la participación de la cúpula empresaria local* en las exportaciones totales según tramos de ordenamiento, 1991-2018 (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 del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Ese selecto grupo está integrado, en lo sustantivo, por las comercializadoras y/o procesadoras de granos, en particular de soja (Aceitera General Deheza, Cargill, Bunge, Louis Dreyfus, Nidera/Cofco, Vicentín, Oleaginosa Moreno, 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, Peñaflor, Mastellone Hermanos, Nestlé), varias petroleras (YPF, Pan American Energy, Tecpetrol, Petrobras) y mineras (Minera Alumbreira, Cerro Vanguardia, Minera Argentina Gold, Oroplata Goldcorp). Además, se cuentan 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 Polisor, Unilever, Compañía Mega, Monsanto, Bayer, Procter y Gamble).

A partir de 2007 se registra un proceso de cierta desconcentración de las ventas externas y desde 2012 este indicador pasa a ubicarse entre el 65% y el 68% de las exportaciones totales, es decir, en valores similares a los vigentes hacia el final de la Convertibilidad. Este escalón algo más bajo en el nivel de concentración de las exportaciones respecto a los picos anteriores tiene que ver fundamentalmente con una caída en las exportaciones de las firmas de la cúpula empresaria que supera la contracción que tuvieron a nivel nacional: mientras que en 2012 las firmas de la cúpula empresaria registraron exportaciones por USD 56.443 millones, para 2015 estas se habían reducido a USD 37.840 millones. Si bien en los dos años siguientes las ventas externas de la elite empresaria se recuperaron levemente (estuvieron en torno a los USD 39.000 millones), en 2018 volvieron a caer hasta los USD 36.721 millones, mostrando su menor incidencia sobre el total de las exportaciones nacionales desde mediados de la década de 1990 (59,4%). Este último resultado está relacionado fundamentalmente con la grave sequía que afectó a la región pampeana y que produjo una sustancial reducción de la cosecha 2017/18¹³: según la Bolsa de Cereales, la sequía implicó la pérdida de 18 millones de toneladas de cultivos, una contracción de 37,4% en relación al año anterior. Al respecto, cabe recordar que todas las grandes *traders* cerealeras forman parte de la cúpula empresaria.

Más allá de lo ocurrido en el último año relevado a causa de la sequía, como se señaló, las exportaciones de la cúpula empresaria –y del país– venían cayendo desde 2012 por tres efectos paralelos, dos de los cuales ya fueron mencionados en los puntos anteriores pero que tienen especial incidencia entre las firmas de la elite: la caída de los precios internacionales de los *commodities* y la merma en la producción petrolera. Ello, a partir de la destacada presencia que tienen las comercializadoras de la producción agropecuaria y las firmas petroleras en la elite empresaria.

El tercer factor que incidió en esta merma en las exportaciones de la elite empresaria es la desaceleración y contracción de la economía brasileña, que afectó principalmente a las exportaciones de manufacturas y, sobre todo, a la industria automotriz¹⁴. Cabe recordar que todas las terminales automotrices instaladas en el país integran la cúpula empresaria y, si bien la gran mayoría son deficitarias en su comercio exterior, figuran entre las principales exportadoras gracias al régimen de promoción especial vigente en el marco del MERCOSUR.

Cabe resaltar que dentro de las empresas líderes en ventas en general, y también entre las líderes en exportaciones, predominan ampliamente las de origen extranjero. Las reformas estructurales de orientación neoliberal instauradas a comienzos de los años noventa y algunas políticas públicas tendientes a favorecer su inserción dieron como resultado un

¹³ Según la Sociedad Rural de Rosario, la sequía registrada en enero y febrero de 2018 fue la más grave desde el año 1945 (<https://www.perfil.com/noticias/sociedad/fotos-de-la-sequia-mas-importante-de-los-ultimos-70-anos-en-argentina.phtml>).

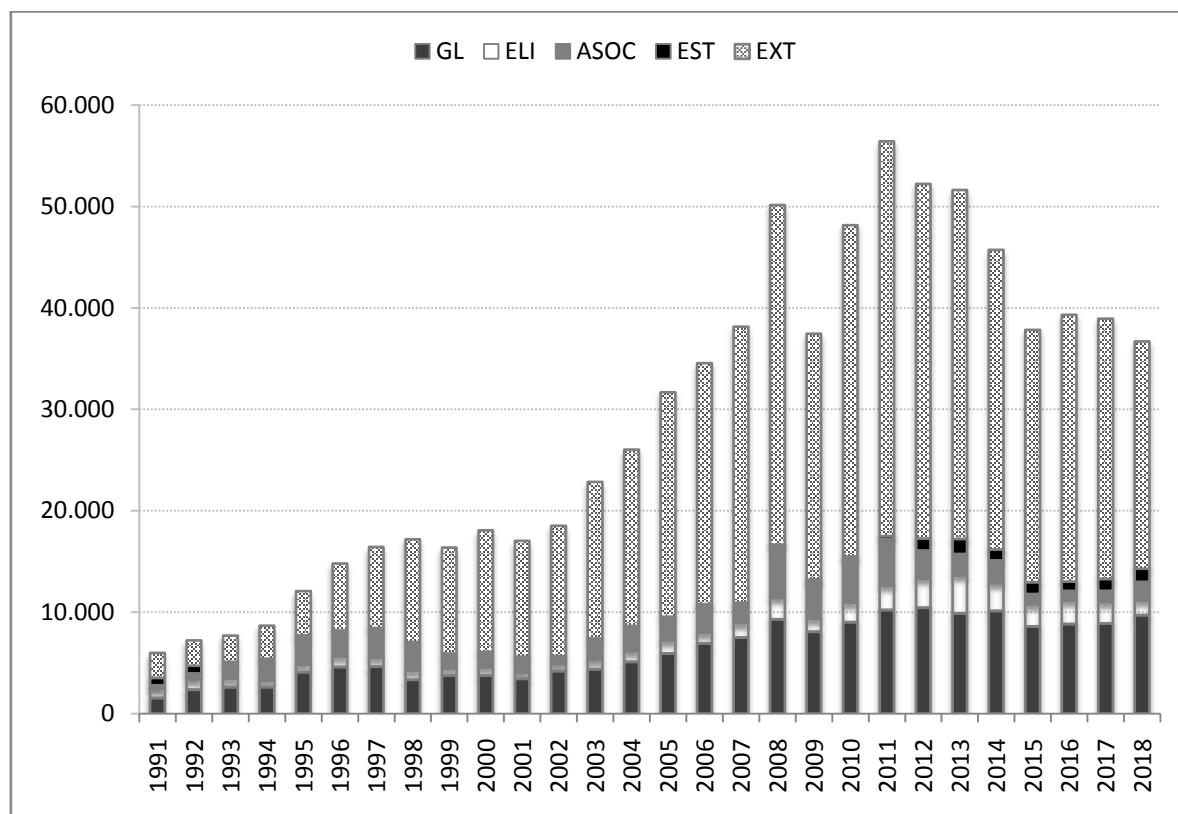
¹⁴ Por ejemplo, en 2014 las exportaciones de automóviles explicaron el 12,2% del total de las ventas externas argentinas, siendo que Brasil acaparó el 96,6% de las mismas (US\$ 8.053 millones sobre US\$ 8.335 millones) (COMTRADE e INDEC).

notable incremento de la participación de las empresas transnacionales en la economía argentina (Briner y Schorr, 2002). De este modo, en el año 2001, de las 200 corporaciones no financieras más grandes de nuestro país, 92 eran extranjeras, las cuales daban cuenta del 55% de las ventas globales de dicha elite (en 1991 eran 56 firmas que explicaban *apenas* el 23% de la facturación total).

Tras la crisis de la Convertibilidad el peso de las firmas extranjeras en la cúpula empresaria siguió incrementándose hasta el año 2007 (cuando 115 compañías foráneas explicaron el 64% de las ventas totales de dicha elite), aunque este proceso se dio a un menor ritmo que el exhibido entre 1991 y 2001. A partir de 2008 la participación extranjera en las ventas de la cúpula comenzó a descender, siendo que en 2015 eran 110 firmas que explicaban el 51% de la facturación de la elite, en tanto para 2018 eran 104 firmas con el 47% de las ventas.

Como se señaló, este proceso también se vio reflejado en las ventas al exterior que realizaron las firmas de la elite empresaria. Como se observa en el Gráfico N° 7, la mayor parte de la expansión de las exportaciones registrada desde mediados de la década de 1990 correspondió a firmas de origen extranjero, cuyo predominio es ostensible. De esta manera, las empresas transnacionales pasaron de explicar el 35,9% de las ventas externas de la elite empresaria en 1995 al 69,9% en 2005. La casi duplicación de su participación fue explicada mayormente por el incremento en la cantidad de firmas extranjeras en general y entre las exportadoras en particular: estas últimas pasaron de 44 en 1995 a 78 en 2005 (Cuadro N° 1).

Gráfico N° 7. Exportaciones de la cúpula empresaria argentina según forma de propiedad*, 1991-2018 (en millones de dólares corrientes)



*EXT: Empresa extranjeras; GL: Grupos locales; ELI: Empresas locales independientes; ASOC: Asociaciones de capital

Fuente: elaboración propia en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Cuadro N° 1. Cantidad de firmas exportadoras y su participación en las exportaciones de la cúpula según forma de propiedad*, 1991-2018 (años seleccionados)

	EXT		GL		ELI		ASOC		EST	
	Cant	% expo	Cant	% expo	Cant	% expo	Cant	% expo	Cant	% expo
1991	31	41,3%	26	26,0%	14	15,8%	6	5,2%	3	11,7%
1995	44	35,9%	36	34,1%	11	6,2%	14	23,8%	0	0,0%
1998	66	59,0%	28	19,4%	9	5,5%	16	16,2%	0	0,0%
2002	75	69,3%	27	22,7%	9	3,8%	13	4,2%	0	0,0%
2005	78	69,9%	23	18,8%	16	4,1%	13	7,3%	0	0,0%
2008	79	66,8%	22	18,6%	10	4,2%	10	10,4%	1	0,0%
2011	74	68,9%	23	18,1%	9	4,3%	8	8,1%	2	0,6%
2015	71	65,7%	27	22,7%	9	5,8%	7	2,7%	3	3,1%
2018	60	61,0%	21	26,5%	6	4,0%	7	5,0%	3	3,5%

*EXT: Empresa extranjeras; GL: Grupos locales; ELI: Empresas locales independientes; ASOC: Asociaciones de capital
Fuente: elaboración propia en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Hacia el final del segundo mandato de Cristina Fernández se observa una leve retracción tanto en la cantidad de firmas extranjeras exportadoras como en su participación en las ventas al exterior de la elite, proceso que continuó hasta el último año para el cual se cuenta con datos (2018), aunque esta última caída estuvo muy asociada a los factores anteriormente mencionados (sequía, merma de las exportaciones de petróleo y crisis en Brasil), ya que la mayor parte de las grandes *traders* de granos, todas las terminales automotrices y algunas de las petroleras más importantes son de origen foráneo.

Por su parte, los grupos económicos locales muestran una trayectoria prácticamente inversa a las firmas extranjeras en lo que hace a la cantidad de firmas y su participación en las exportaciones de la cúpula empresaria. Es decir, ambos guarismos se redujeron significativamente entre 1995 y finales de la década de los 2000, para luego recuperarse levemente hacia el final del mandato de Cristina Fernández (Cuadro N° 1). En 2018, si bien la cantidad de firmas pertenecientes a grupos locales es la menor de toda serie, su participación en las ventas externas es la mayor desde mediados de la década de 1990 (26,5%).

Como se puede observar en el Cuadro N° 1, entre las restantes formas de propiedad, las empresas locales independientes y las asociaciones (entre capitales de distinto origen) registraron, con vaivenes una pérdida significativa de su incidencia en las exportaciones de la cúpula empresaria, llegando a representar en los últimos años en conjunto menos del 10% del total.

En el caso de las firmas estatales, su desaparición entre las firmas exportadoras de la cúpula en la década de 1990 se debe exclusivamente al proceso de privatizaciones, en tanto su reaparición hacia el final de la serie tiene que fundamentalmente con la reestatización de YPF en 2012, firma que se encuentra entre las principales exportadoras del país.

Más allá de los cambios registrados en los últimos años con un aumento de la presencia exportadora de los grupos locales y las firmas estatales, las empresas extranjeras siguen siendo ampliamente mayoritarias en las ventas al exterior realizadas por la elite empresaria argentina. Este hecho es sumamente significativo ya que se trata de un número acotado de

corporaciones extranjeras que detentan el control sobre buena parte de las divisas generadas en el país.

6. Algunos efectos de la pandemia sobre el comercio exterior

La obtención de un amplio superávit comercial a través de un crecimiento de las exportaciones constituía uno de los objetivos centrales del gobierno que asumió en diciembre de 2019. El intercambio comercial se constituyó como la única fuente genuina de dólares para hacer frente a los compromisos externos y poder encarar un paulatino proceso de reactivación económica. Como se sabe, el crecimiento del nivel de actividad implica necesariamente, y más aún tras cuatro años de políticas que castigaron al aparato productivo nacional, un incremento en el nivel de importaciones que es necesario solventar con mayores ventas al exterior.

La idea original era que el aumento de las exportaciones estuviese sustentado principalmente por el incremento en la producción de hidrocarburos no tradicionales en la formación Vaca Muerta, en tanto la recuperación de la actividad económica sería gradual, de manera que no generase un incremento súbito de las importaciones. En este contexto, la velocidad de la recuperación estaría marcada en buena medida por la evolución de las exportaciones y por el grado de reducción de los vencimientos externos que se lograra con la reestructuración de la deuda externa pública.

Como se sabe, el gobierno de Alberto Fernández cerró a fines de agosto los dos canjes de títulos de la deuda pública con acreedores privados (bajo legislación extranjera y bajo legislación local) con un nivel de aceptación del 99%. Ello ha permitido, sobre todo, reducir significativamente los pagos de capital e intereses hasta el año 2024. No obstante, ello no implica que el gobierno argentino tenga garantizado el acceso al financiamiento externo. No sólo aún falta llegar a un acuerdo con el FMI por el mega préstamo acordado en 2018 durante la gestión de Mauricio Macri, sino que el stock de deuda aún sigue siendo una pesada carga que limita la capacidad de endeudamiento futuro.

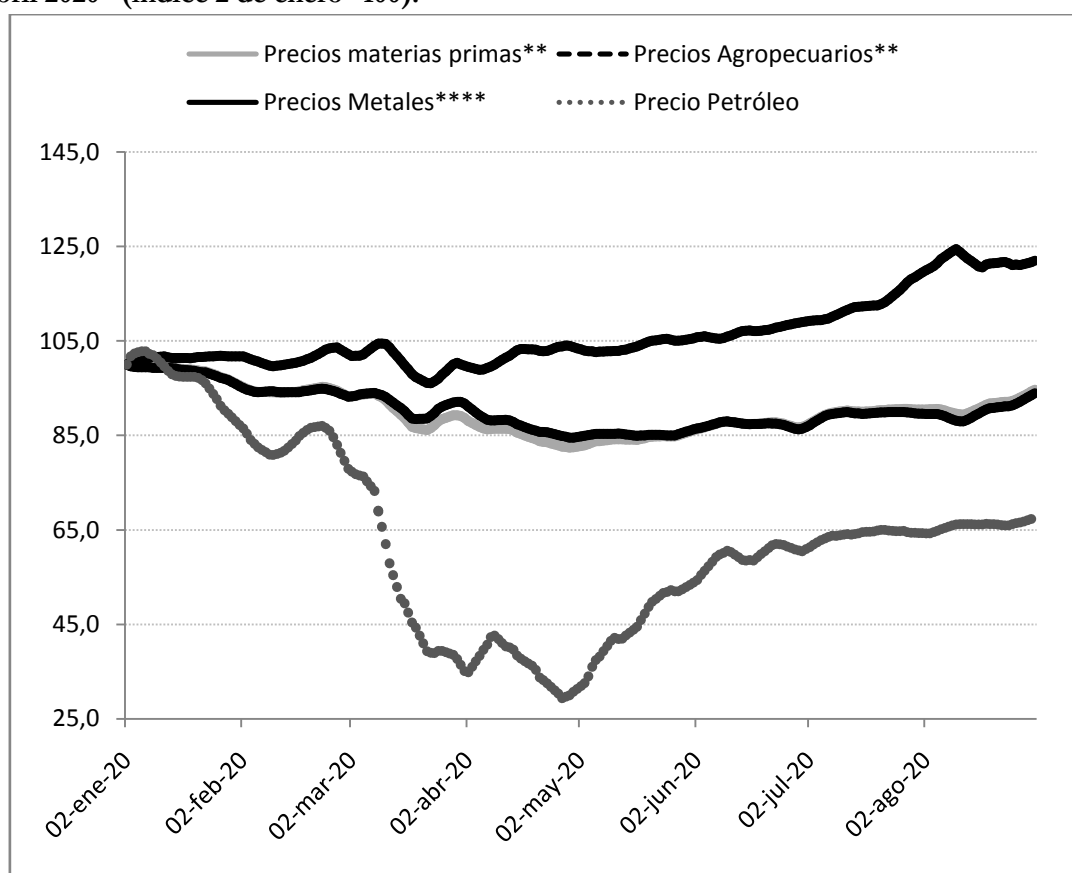
En dicho marco, al menos por un buen tiempo, el país deberá “vivir con lo nuestro”, si por esto se entiende la necesidad de generar/ahorrar divisas en el ámbito de la economía “real”. La apuesta exportadora apuntaba en este sentido, pero la irrupción de la pandemia del COVID-19 ha modificado sustancialmente el escenario mundial y local, generando caídas en la actividad económica sin precedentes desde la segunda guerra mundial. Entre los múltiples efectos de la pandemia, en lo que respecta a la situación del sector externo de la economía argentina, interesa destacar dos: por un lado, un empeoramiento notable del escenario financiero y, por otra parte, una contracción del comercio mundial.

Respecto a este segundo factor, cabe señalar que el volumen del comercio mundial de bienes ya presentaba una tendencia negativa antes de la pandemia, con una disminución del 0,4% en 2019. Esto fue, en buena medida, producto de la “guerra comercial” entre Estados Unidos y China y su efecto sobre las cadenas globales de valor. A ese escenario este año se agregaron las restricciones a los movimientos de personas y el cierre de actividades productivas y comerciales como respuesta a la pandemia del COVID-19; la Organización

Mundial del Comercio (OMC) estima que el comercio mundial caerá entre un 13% y un 32% en este 2020.

La contracción de la demanda mundial ha tenido un impacto negativo en los precios de la mayoría de los *commodities*. El primer y principal producto afectado por esta situación ha sido el petróleo, ya que la demanda de crudo se ha visto sustancialmente reducida con las restricciones a los viajes y el cierre de fábricas, a lo que se sumó el conflicto entre Arabia Saudita y Rusia en el seno de la OPEP¹⁵. La sobreoferta de petróleo ha llegado a tal nivel que en los contratos a mayo del barril en Estados Unidos (WTI) se llegó a pactar un precio negativo, aunque el acuerdo finalmente alcanzado en la OPEP y la recuperación parcial de la demanda permitieron morigerar la fuerte caída inicial (Gráfico N° 8).

Gráfico N° 8. Evolución de los índices de precios de las materias primas, diciembre 2019-abril 2020* (índice 2 de enero=100).



(*) Medias móviles a siete días.

(**) Promedio ponderado de los índices de precios agropecuarios, de metales y de petróleo.

(***) Promedio ponderado de los precios de soja, aceite de soja, pellets de soja, maíz, trigo, cebada y carne.

(****) Promedio ponderado de los precios de aluminio, acero, cobre y oro.

Fuente: Elaboración propia en base a BCRA, INDEC, Bloomberg y Banco Mundial.

¹⁵ A comienzos de marzo Arabia Saudita –primer exportador mundial de petróleo crudo- y Rusia –segundo productor mundial- no lograron alcanzar un acuerdo en el seno de la Organización de los Países Exportadores de Petróleo (OPEP) para reducir la producción y así sostener los precios en un contexto de caída de la demanda mundial. Ello profundizó la tendencia a la baja que venía registrando el precio el barril de petróleo a raíz de la caída de la demanda en el marco de la crisis causada por la pandemia del coronavirus. Si bien en abril llegaron finalmente a un acuerdo, este no logró hacer repuntar los precios en la medida en que la demanda mundial siguió en caída.

Como se sabe, la Argentina no es un país petrolero -sino uno con petróleo- y, de hecho, desde 2011 se volvió importadora neta de energía. Sin embargo, la puesta en marcha de varios proyectos de extracción de recursos hidrocarburíferos no convencionales en la formación Vaca Muerta hacía prever un aumento importante de las exportaciones, escenario que ha sido puesto en duda tanto a partir de la baja que registró el precio del crudo como por la caída de la demanda mundial. Frente a este hecho en mayo el gobierno decidió establecer un precio del “barril criollo”, con una cotización equivalente a 45 dólares

Cabe destacar la parcial recuperación que habían exhibido las exportaciones de petróleo en los dos últimos años habían vuelto a colocar al complejo petrolero-petroquímico entre los principales complejos exportadores del país, aunque por detrás de los complejos sojero, automotriz y maicero (Cuadro N° 2).

Cuadro N° 2. Exportaciones de los trece principales complejos y sectores exportadores, 2016-2019 (en millones de dólares)

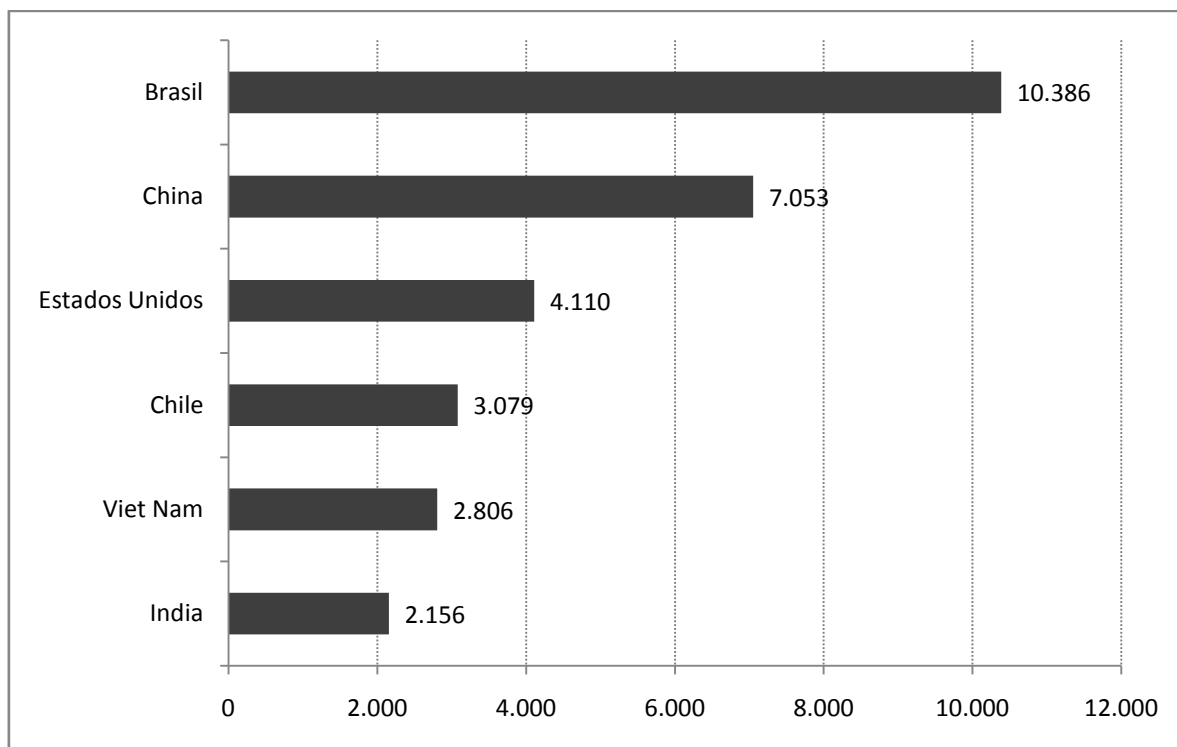
	2016	2017	2018	2019
Complejo soja	18.911	17.170	15.054	16.943
Complejo automotriz	5.591	6.413	8.060	7.126
Complejo maicero	4.245	3.938	4.301	6.025
Complejo petrolero-petroquímico	2.795	3.202	5.044	5.076
Complejo carne y cuero bovinos	1.983	2.346	3.088	4.032
Complejo oro y plata	2.493	2.716	2.628	2.839
Complejo triguero	2.184	2.706	2.839	2.836
Complejo pesquero	1.702	1.980	2.155	1.863
Complejo siderúrgico	545	806	1.107	1.123
Complejo cebada	890	751	837	1.029
Complejo girasol	741	793	758	935
Complejo farmacéutico	1.042	902	871	886
Complejo aluminio	622	794	938	818
13 complejos	43.744	44.517	47.680	51.531
Total exportaciones país	57.909	58.645	61.782	65.115

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

Como se ha visto anteriormente, y tal como se observa en el cuadro de referencia, la Argentina es primordialmente exportadora de *commodities* y derivados (con unas pocas excepciones como los vehículos de transporte y, en mucho menor medida, medicamentos). En este sentido, resulta relevante analizar lo que ha venido ocurriendo con los precios de las principales materias primas que exporta el país en el marco de la actual crisis, las cuales representan alrededor del 50% del total de las ventas al exterior. Como se observa en el Gráfico N° 8, con excepción de los precios de los metales (oro, acero y aluminio), los precios agropecuarios y del petróleo registraron caídas significativas hasta el mes de mayo -sobresaliendo este último caso por las circunstancias anteriormente mencionadas-, para luego comenzar una recuperación parcial que a fines de agosto aún no había alcanzado los valores pre-pandemia.

El efecto de la pandemia sobre las exportaciones entonces ha sido doble, ya que se redujeron tanto los precios como las cantidades exportadas. Esto último debido al impacto que ha tenido la pandemia en algunos de los principales socios comerciales de la Argentina, entre los que sobresalen Brasil, China y los Estados Unidos. En 2019 estos tres países representaron, en conjunto, más de un tercio del total exportado, y fueron seguidos por Chile, VietNam e India en orden de importancia (Gráfico N° 9).

Gráfico N° 9. Principales destinos de las exportaciones argentinas en 2019 (en millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

En su último informe sobre proyecciones de crecimiento elaborado en junio, el FMI preveía una contracción mundial del orden del 4,9% para 2020, aunque con importantes diferencias entre países. De considerar los seis principales destinos de las exportaciones argentinas en 2019, solo dos registrarían crecimiento económico –China y VietNam–, pero aun así las tasas alcanzadas por estos serían muchísimo menores a las registradas en los años anteriores. Por el contrario, cuatro de los seis principales socios comerciales (Brasil, EEUU, Chile e India) registrarían profundas caídas (Cuadro N° 3).

En agosto la CEPAL proyectó una caída de las exportaciones de América Latina y el Caribe del 23% para el 2020 como resultado tanto de una caída en las cantidades (-12%) como en los precios (-11%), aunque en el caso de los países exportadores de productos agroindustriales esa contracción sería menor, ya que se espera que el comercio de este tipo de bienes se mantenga estable, mientras que las contracciones más fuertes se darían en las exportaciones de minerales y petróleo (-33%) y de manufacturas (-25%).

Cuadro N° 3. Variación del PIB y proyecciones para los principales destinos de las exportaciones argentinas, 2019-2020 (en porcentajes)

	Variación PBI	
	2019	2020
Brasil	1,1	-9,1
China	6,1	1,0
Estados Unidos	2,3	-8,0
Chile	1,1	-7,0
VietNam	7	2,7
India	4,2	-4,5

Fuente: Elaboración propia en base FMI World Economic Outlook y OECD Economic Outlook.

Si bien los efectos comerciales en la Argentina de la crisis mundial desatada por la pandemia aún se estaban desarrollando al momento de elaborar este documento, se puede tener una primera aproximación a sus efectos revisando lo ocurrido entre enero y julio. Si bien la pandemia comenzó a expandirse a comienzos del 2020 en China, sus efectos sobre el comercio exterior argentino comenzaron a sentirse más fuertemente en marzo, cuando empezaron a tomarse medidas de aislamiento social en la mayoría de los países de Occidente¹⁶. En efecto, en dicho mes se observó un desplome de 15,7% en las ventas externas del país respecto al mismo mes del año anterior (Gráfico N° 10). En los dos meses subsiguientes se profundizaron las caídas interanuales, mientras que en junio se registró la menor variación negativa desde que comenzaron a implementarse las restricciones para contener la pandemia (-8,6%). A pesar de ello, no es posible afirmar se esté frente a un cambio de tendencia dada la fuerte contracción que volvieron a registrar las exportaciones de julio en relación a lo ocurrido un año atrás (-16,3%), aunque este agravamiento de la caída, como se verá, está exclusivamente vinculado a lo acontecido con las exportaciones de bienes primarios.

En términos generales, si bien se produjo una caída tanto en los precios como en las cantidades exportadas, este último efecto fue mucho mayor. La menor caída de los precios agropecuarios, sumado a la recuperación temprana de la demanda de este tipo de bienes por parte de los países asiáticos –especialmente de China y Viet-Nam-, determinaron que el impacto de la pandemia sea mucho menor sobre las exportaciones de productos primarios. En efecto, como se puede observar en el Gráfico N° 11, las mismas sólo registraron una variación interanual negativa en los meses de marzo (1,0%) y julio (-10,0%), mostrando variaciones positivas en abril, mayo y junio. De esta manera, los productos primarios fueron los únicos que exhibieron un resultado positivo en el acumulado de los primeros

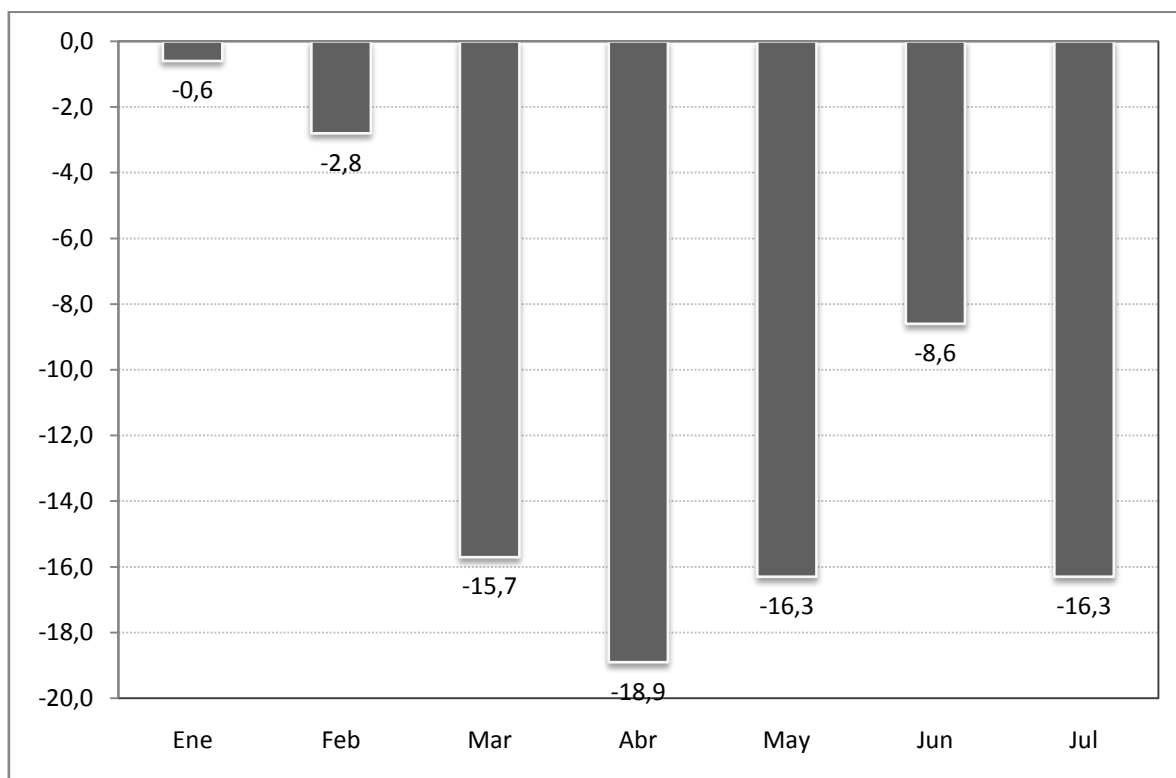
¹⁶ Cabe recordar que en marzo comenzaron a aplicarse las medidas de aislamiento social en Europa, en Estados Unidos y en una parte de América Latina, incluyendo la Argentina. En cambio, dos de los principales socios comerciales del país, China y VietNam, comenzaron a aplicar medidas de contención del COVID-19 a fines de enero y lograron controlar con bastante éxito la expansión del coronavirus unos meses después. Cabe recordar que el primero de ellos, vecino del segundo, fue el epicentro donde se originó la pandemia.

siete meses del año (10,2%), en tanto el resto los bienes exportados mostró comparaciones interanuales negativas, encabezadas por la caída en manufacturas de origen industrial (-34,2%), seguidas por las exportaciones de combustibles y energía (-23,6%) y finalmente las manufacturas de origen agropecuario (-8,3%).

Cabe señalar que las exportaciones de manufacturas de origen industrial se han visto particularmente afectadas por el impacto de la crisis del CONVID-19 en Brasil, el segundo país con más contagios y muertes en el mundo (detrás de Estados Unidos). Las exportaciones argentinas al gigante sudamericano se contrajeron un 31,7% en el primer semestre del año, con una participación destacada de vehículos y autopartes.

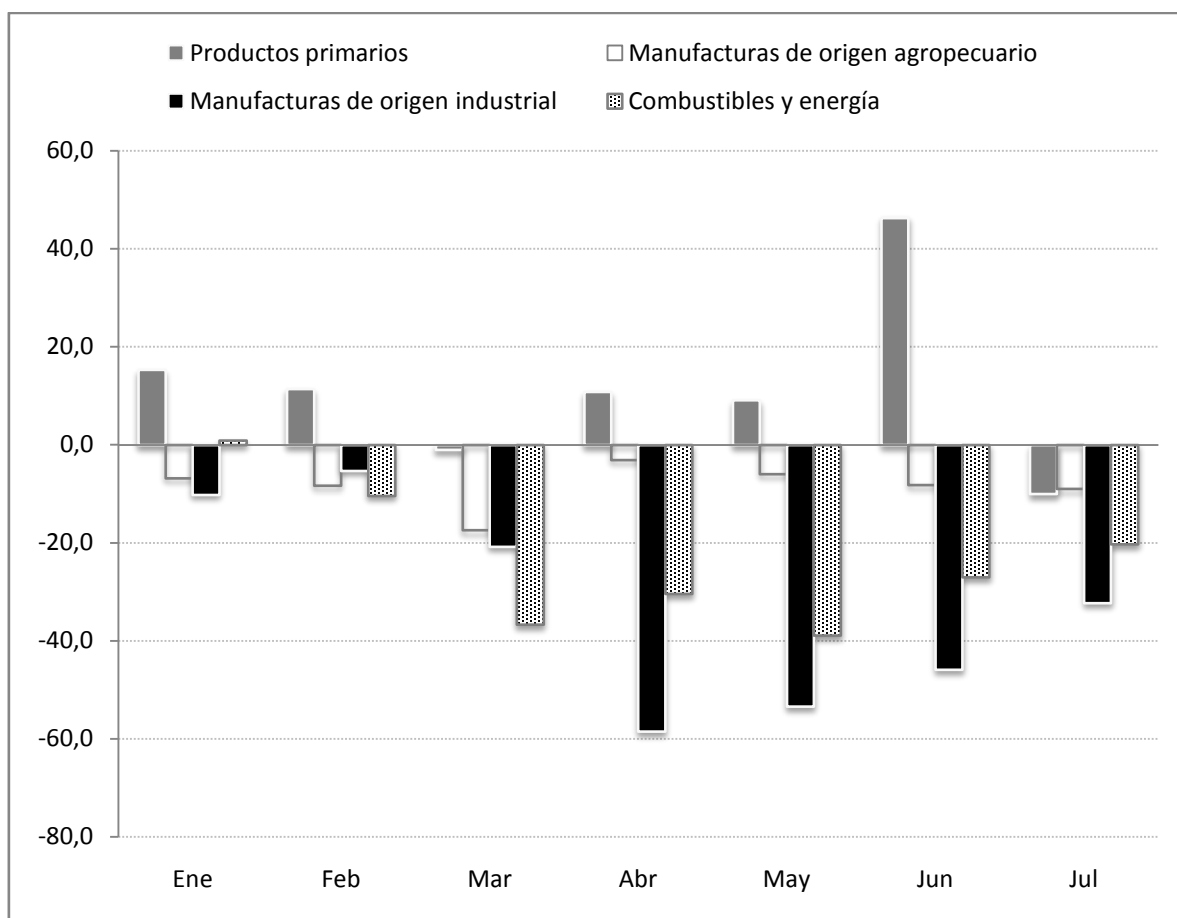
No caben dudas que las exportaciones no serán en 2020 un componente expansivo de la demanda agregada ni servirán como fuente para incrementar el ingreso de divisas a la economía argentina. Ello afecta la perspectiva de crecimiento del país por dos vías: las ventas externas no traccionarán mayores niveles de producción y no contribuirán a generar un mayor alivio en la balanza de pagos. Si bien las dos cuestiones son importantes, este último efecto es más relevante dado que el peso de las exportaciones sobre el producto es todavía mucho menor que el del consumo interno (23% del PIB frente a 61% en 2019), aunque supera al peso de la inversión (17%). En cambio, como se señaló, la única fuente de divisas netas que posee actualmente la economía argentina son las exportaciones, dado que el país tiene vedado el acceso al financiamiento en los mercados internacionales y carece de inversiones extranjeras de envergadura.

Gráfico N° 10. Variación interanual de las exportaciones argentinas, enero-julio 2020 (en porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a ICA-INDEC.

Gráfico N° 11. Variación interanual de las exportaciones argentinas por grandes rubros, enero-julio 2020 (en porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a ICA-INDEC.

De todos modos, debe tenerse en cuenta que si bien las exportaciones argentinas se verán significativamente resentidas por la actual crisis mundial, ello no supone que necesariamente vaya a reducirse el superávit comercial: mientras que en los primeros siete meses del año las exportaciones se contrajeron un 11,9%, las importaciones lo hicieron un 24,4%. Ello ha dado como resultado un saldo comercial positivo de USD 9.573, un 43% más que el valor registrado en el mismo período de 2019. Esta fuerte caída en las importaciones se debe a la profunda crisis por la que está atravesando la economía argentina: en su proyección de julio la CEPAL mencionó una contracción del 10,5% para todo el año, en tanto según el relevamiento de expectativas que realiza mensualmente el Banco Central, en agosto las principales consultoras del país estimaron una contracción de 12,0%. Cabe señalar que la caída de las importaciones argentinas se viene dando desde el inicio de la última crisis en 2018, aunque se ha profundizado con la emergencia de la pandemia.

De esta manera el equilibrio en el balance de pagos se lograría nuevamente a partir de la contracción en el nivel de actividad, con el agravante que en esta ocasión el escenario de crisis mundial abierto por la pandemia dejará poco margen para aplicar políticas

fuertemente expansivas, no sólo por problemas de déficit presupuestario sino en tanto estas tenderían a incrementar aceleradamente las importaciones sin una contrapartida equivalente por el lado de las exportaciones. Es decir, el actual equilibrio en el balance de pagos es incompatible con una recuperación más o menos rápida y significativa del producto interno bruto, a menos que se desarrolle una política industrial que permita incrementar sostenidamente la agregación de valor a la producción local vía sustitución de importaciones y, paralelamente, se aliente la expansión de actividades relativamente poco demandantes de insumos importados. Dentro de estas últimas se encuentran “bienes colectivos” como la salud, la educación y la vivienda, que pueden mejorar significativamente la calidad de vida de las mayorías populares sin presionar significativamente sobre el balance de pagos. Los obstáculos para lograr ello no son pocos, especialmente porque una orientación política de este tipo va en contra de la lógica de producción y consumo que promueve la ideología neoliberal -aún predominante en nuestras sociedades- y la mayor parte del poder económico doméstico. No obstante, las consecuencias con las que se encontraría el país de no hacerlo serán mucho más graves.

Referencias bibliográficas

- Amsden, A. (2001). *The Rise of "The Rest": Challenges to the West from Late-industrializing Economies*. New York: Oxford University Press.
- Arceo, E. (2011). *El largo camino a la crisis. Centro, periferia y transformaciones en la economía mundial*. Buenos Aires: Cara o Ceca.
- Arceo, E. (2016). La política exterior de Macri: la reprimarización de la economía argentina como objetivo. *Realidad Económica*, (300), 17–46.
- Azpiazu, D., y Schorr, M. (2010). *Hecho en Argentina, industria y economía, 1976-2007*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Basualdo, E. (2000). *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del noventa*. Buenos Aires, Argentina: UNQui-FLACSO-IDEP.
- Basualdo, E. (2017). *Endeudar y fugar. Un análisis de la historia económica argentina, de Martínez de Hoz a Macri*. (E. Basualdo, Ed.). Buenos Aires: Siglo XXI.
- Belloni, P., y Wainer, A. (2012). *La Argentina en la posconvertibilidad: ¿un nuevo modelo de desarrollo?*
- Belloni, P., y Wainer, A. (2019). "Volver al mundo" según Cambiemos: profundización del atraso y la dependencia. En P. Belloni y F. J. Cantamutto (Eds.), *La economía política de Cambiemos. Ensayos sobre un nuevo ciclo neoliberal en Argentina* (Primera ed, pp. 91–120). Buenos Aires, Argentina: Batalla de Ideas.
- Bisang, R. (1990). *Exportaciones industriales, subsidios implícitos y concentración de los mercados* (Documentos de Trabajo No. 34). Buenos Aires.
- Briner, M. A., 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. *Realidad Económica*, (189), 37–66.
- Burachik, G. (2010). Extranjerización de grandes empresas en Argentina. *Problemas Del Desarrollo*, 41(160), 109–133.
- Fernández Bugna, C., y Porta, F. (2007). El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural. En B. Kosacoff (Ed.), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007* (pp. 63–107). Santiago de Chile: CEPAL.
- Gaggero, A., Schorr, M., y Wainer, A. (2014). *Restricción eterna: el poder económico durante el kirchnerismo*. Buenos Aires: Futuro Anterior.
- 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 (Serie Estudios y Perspectivas No. 2). Buenos Aires.
- Lavarello, P. (2017). El (incompleto y breve) regreso de la política industrial: el caso de Argentina 2003-2015. *Problemas Del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 48(190). Retrieved from <http://www.revistas.unam.mx/index.php/pde/article/view/58275>
- Manzanelli, P., y Calvo, D. (2020). De la reactivación a la crisis: la industria argentina durante el ciclo de gobiernos kirchneristas. *Sociedad y Economía*, (40), 119–142. <https://doi.org/https://doi.org/10.25100/sye.v0i40.8140>
- Salama, P. (2007). Crecimiento asiático y excluyente en Argentina. *Revista OIKOS*, (22), 19.
- Salama, P. (2016). *La tormenta en América Latina. ¿Hacia dónde van las economías de la región?* (Primera ed). Guadalajara: Universidad de Guadalajara/El Colegio de la Frontera Norte.

- Santarcángelo, J. (2013). Crecimiento industrial, sector externo y sustitución de importaciones. *Realidad Económica*, (279), 26–46.
- Schorr, M. (2018). El poder económico de la Argentina bajo los gobiernos del kirchnerismo. Un análisis a partir del panel de grandes empresas. En M. Schorr (Ed.), *Entre la década ganada y la década perdida. La Argentina kirchnerista. Ensayos de economía política*. Buenos Aires: Batalla de Ideas.
- 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 *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política* (pp. 117–144). Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Schorr, M., y Wainer, A. (2018). Entre la economía real y la financiarización: estrategias de acumulación del poder económico en la Argentina reciente. En M. Schorr y A. Wainer (Eds.), *La financiarización del capital: estrategias de acumulación de las grandes empresas en Argentina, Brasil, Francia y Estados Unidos* (pp. 119–174). Buenos Aires: Futuro Anterior.
- Serrani, E., y Barrera, M. A. (2018). Efectos estructurales de la política energética en la economía argentina, 1989-2014. *Sociedad y Economía; Núm. 34 (2018): Movilidades y Migración Calificada En El Siglo XXIDO - 10.25100/Sye.V0i34.6482* .
- Wainer, A. (2019). Dependencia y subdesarrollo en tiempos de globalización. Las experiencias neoliberales y neodesarrollistas en la Argentina. *Sociedad y Economía*, (38), 130–148.
<https://doi.org/10.25100/sye.v0i38>
- Wainer, A., y Belloni, P. (2018). ¿Lo que el viento se llevó? La restricción externa en el kirchnerismo. En M. Schorr (Ed.), *Entre la década ganada y la década perdida. La Argentina kirchnerista. Ensayos de economía política* (Primera ed, pp. 51–81). Buenos Aires: Batalla de Ideas.

NOTAS ACERCA DE LA PRESENCIA E INCIDENCIA DE LA CÚPULA EMPRESARIA EN LA BALANZA COMERCIAL DE LA ARGENTINA

Eduardo M. Basualdo ¹

1. Introducción

El colapso económico y social que se abate sobre la economía argentina a raíz de la conjunción de la significativa crisis generada por el gobierno de Cambiemos, que culminó su gobierno con una retracción del PBI de aproximadamente el 4%, con el notable impacto de la pandemia que recorre el mundo y que probablemente provocará una reducción en línea con la crisis de 2001 plantea la necesidad de considerar las políticas para reactivar la demanda agregada como única posibilidad de comenzar a superar la que se perfila como una de las crisis más profundas que registra la economía argentina en las últimas décadas.

Ante ese panorama, no cabe duda la necesidad de impulsar el consumo privado y el gasto de gobierno en inversiones que movilicen la economía real, un plan nacional de ocupación, sin olvidar la necesidad de encarar proyectos productivos estatales. Sin embargo, en este sentido es igualmente indiscutible la necesidad de acrecentar el saldo comercial externo no sólo debido a su impacto interno vía la sustitución de importaciones sino también a través de la expansión de las ventas al exterior. Sin duda, el comportamiento del sector externo asume una especial relevancia ante estas circunstancias en términos de enfrentar la inédita deuda externa contraída en un solo mandato por el gobierno de Cambiemos. De allí que el actual gobierno esté avanzando en renegociar con una quita aquella que está bajo legislación extranjera y hacer lo propio con la de legislación nacional, para luego avanzar en el arduo camino de un acuerdo con el FMI, que conforme a su historia para nada se puede descartar que intente incidir en las características de la política económica y por consiguiente en las posibilidades (o no) de superar la crisis. Sin embargo, más allá de su resultado lo cierto es que hay una perentoria necesidad de ahorrar y generar divisas a partir de las variables de la balanza comercial.

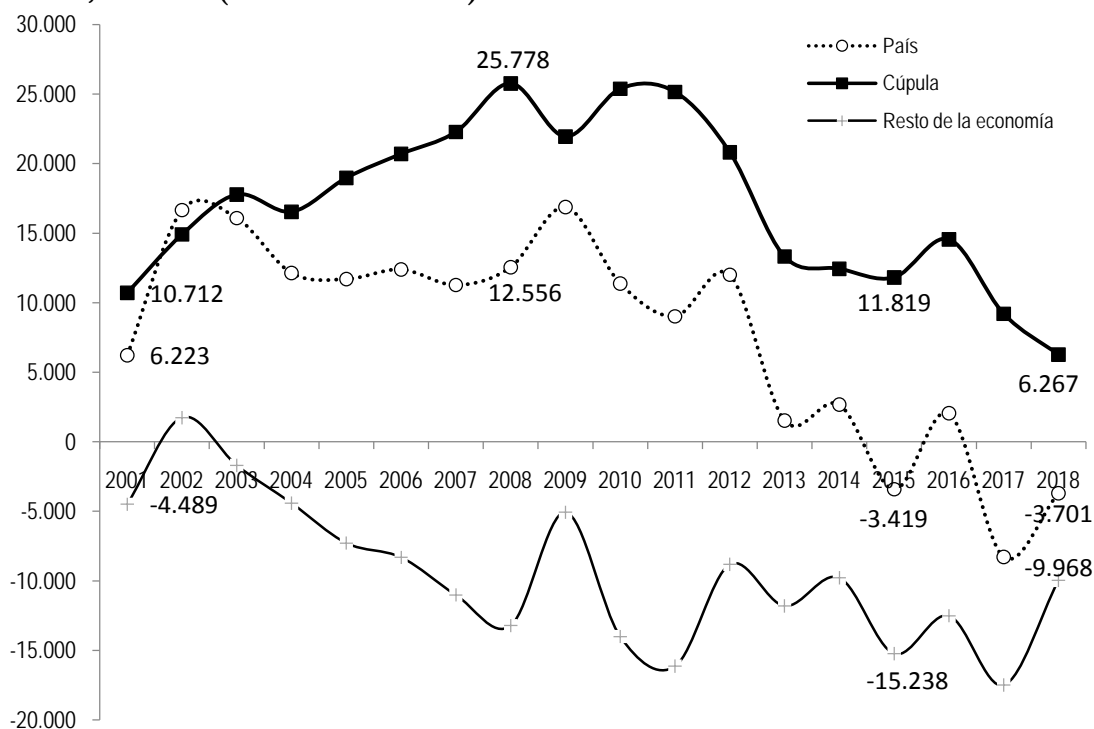
En este contexto es que se inserta el objetivo de estas notas, ya que las mismas tienen el propósito de realizar el análisis de un aspecto ciertamente significativo como es el recorrido histórico y la fisonomía estructural que presenta actualmente la balanza comercial, así como la incidencia de las fracciones del capital más relevantes en la economía argentina en ese espacio económico, bajo la hipótesis de que asumen una importancia decisiva en el saldo comercial.

¹ Coordinador e investigador del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, así como Coordinador y profesor de la Maestría de Economía Política de la FLCASO. Mi agradecimiento a Pablo Manzanelli y Daniela Calvo por sus aportes para la realización de estas notas.

2. Una aproximación a la relevancia de las 200 firmas de mayor facturación en la balanza comercial durante los últimos años

Es sabido que los resultados de la balanza comercial *a posteriori* de la crisis del 2001/02 mejoraron notablemente, ya que a partir de allí comenzó la superación interna de la crisis económica la cual fue acompañada por una reversión de los términos del intercambio en favor de los bienes primarios. Tanto es así que, como se constata en el Gráfico 1, entre 2001 y 2008 más que se duplicó el saldo positivo derivado del intercambio comercial externo al pasar de 6,2 a 12,6 miles de millones de dólares. Posteriormente, no sin altibajos, comienza una tendencia decreciente que al final del conflictivo año en que el FPV perdió las elecciones presidenciales, irrumpió un déficit de poco menos 3,5 miles de millones de dólares. A partir de allí, salvo en el 2016, hubo un déficit oscilante pero muy significativo especialmente en 2017 donde alcanzó –apertura comercial mediante- prácticamente a 10 mil millones de dólares.

Gráfico 1 – Evolución del saldo comercial del país, la cúpula empresaria y el resto de la economía, 2001-2018 (millones de dólares)



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

Esas mismas evidencias empíricas permiten comprobar al menos dos cuestiones trascendentes en relación a la cúpula empresaria. La primera de ellas es que siempre exhibió un saldo positivo y sistemáticamente superior al obtenido por el país en su conjunto, salvo en el 2002, de una manera contundente, cuestión que se puede percibir en la trayectoria del “resto de la economía” ya que es su contracara

El segundo rasgo de la cúpula que merece tenerse en cuenta consiste en la velocidad del crecimiento que exhibió su saldo comercial, a pesar de que en el 2001 ya era

significativamente superior al obtenido por el país. En efecto, entre 2001 y 2008 el mismo se incrementó un 140% (de 10.712 a 25.778 millones de dólares) elevando su diferencia respecto al saldo del país al arribar esa divergencia a prácticamente el 100%. A partir de 2008, en consonancia con el saldo nacional, comienza una reducción sistemática que si bien reconoce oscilaciones tendencialmente indiscutible. De esta manera, cuando irrumpe el primer déficit comercial (2015) el superávit de la cúpula se redujo más del 50% (a 11,8 miles de millones de dólares) y en 2018 en aproximadamente el 75% respecto a 2008.

Ciertamente, la similitud en las tendencias seguidas por el superávit de la cúpula y del total nacional no constituye una coincidencia circunstancial sino que entre ellas media una relación de causalidad, ya que el saldo comercial de la cúpula es el que determina la trayectoria del correspondiente al país. De allí, la importancia que asume indagar sí la evolución del resultado obtenido por las grandes firmas se origina en una reducción de las exportaciones o un aumento relativo más pronunciado de sus importaciones.

Respecto a esta temática, en el Cuadro 1 se puede constatar la evolución tanto de las exportaciones y las importaciones como el saldo comercial en términos absolutos. Siguiendo el esquema analítico anterior pero recurriendo al cálculo de las tasas anuales acumulativas, se comprueba que entre 2001 y 2008 las compras y las ventas externas se expanden aceleradamente, pero las importaciones lo hacen a un ritmo más elevado (21,2% versus 16,7% de las exportaciones). Por el contrario, entre el 2008 y 2015 (cuando continúa el déficit en el saldo a nivel nacional) las exportaciones caen y las importaciones aumentan a una tasa mucho menor que en el período anterior pero positiva (2,5% versus -2,9% de las exportaciones), mientras que entre 2015 y 2018 continúa ese mismo proceso pero más acentuadamente (6,1% versus -0,5% de las exportaciones). Ciertamente, por su parte el saldo de la balanza comercial de las grandes firmas expresa las consecuencias de estas disparidades, creciendo notablemente a partir del 2001 para luego caer a mayor intensidad, lo que determina que se deteriore entre los años extremos a una tasa de prácticamente el 3% anual acumulativo.

Cuadro 1 – Exportaciones, importaciones y saldo comercial de la cúpula empresaria, 2001 -2018 (millones de dólares y tasa anual acumulativa)

	Exportaciones	Importaciones	Saldo comercial
2001	17.042	6.331	10.712
2008	50.144	24.367	25.778
2015	37.827	26.009	11.819
2018	37.303	31.036	6.267
T.a.a. 2018-2001	4,72	9,8	-2,93
T.a.a. 2008-2001	16,7	21,2	11,60
T.a.a. 2015-2008	-2,9	2,5	-13,19
T.a.a. 2015-2018	-0,5	6,1	-14,67

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

No está demás destacar que la evolución económica a partir de 2008 responde a procesos de distinta naturaleza. Hasta 2015 el incremento de las importaciones estuvo ligado al problema energético y a las partes y piezas que requería el tipo de crecimiento industrial (y en menor medida al consumo de bienes finales). El proceso de 2015 a 2018 tiene una naturaleza cualitativamente diferente ya que el incremento relativo de las importaciones ya no está centrado en las características del crecimiento de la economía real, sino en los bienes finales impulsado por la apertura de la economía local con el consabido impacto desindustrializador. Por otra parte, no puede dejar de llamar la atención la estabilización de las exportaciones que ocurre a pesar de que disminuyeron las retenciones y la obligación por parte de los exportadores de liquidar las divisas en el país. Todo lo cual demuestra, una vez más, el fracaso de los “aperturistas”, entre otras cosas, en términos de la situación de la balanza comercial del país.

3. La composición del comercio exterior de la cúpula empresaria

La importancia decisiva que asumen las firmas de mayores ventas en las variables de la balanza comercial, plantea como una cuestión insoslayable indagar las características estructurales de la inserción de esas grandes empresas en el sector externo. Teniendo en cuenta esta problemática, es pertinente recordar que dentro de la cúpula participan diferentes tipos de empresas controladas por distintas fracciones del capital. Por una parte, las sociedades estatales, las controladas por grupos económicos locales y las empresas locales independientes, todas ellas pertenecientes a capitales locales. Por otro lado, las empresas extranjeras y los conglomerados extranjeros que resultan de la instalación en el país de capitales foráneos de distinto origen. Finalmente, las asociaciones que responden a una propiedad compartida².

Ante la dispar evolución de las exportaciones e importaciones de las 200 empresas de mayores ventas, y en consecuencia la trayectoria declinante del saldo exportador, es casi un acto reflejo adoptar la hipótesis de que la disminución de la cantidad de firmas que participaron de las mismas en 2008 y en 2018, especialmente las controladas por las

² Metodológicamente, en todos los trabajos del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO los grupos económicos están definidos como los capitales locales, incluidos algunos de origen extranjero, que detentan la propiedad mayoritaria de 6 o más firmas y actúan en diferentes sectores económicos. Sin embargo, esta fracción del capital convive con otras, tanto nacionales como extranjeras. En términos del capital local, se tienen en cuenta las empresas estatales como categoría analítica al igual que la burguesía nacional aunque, desde el punto de vista de la centralización del capital, pasan a denominarse empresas locales independientes, ya que se trata de grandes firmas que actúan por sí solas en las diversas actividades económicas consideradas, sin estar vinculadas por la propiedad con 6 o más sociedades de la misma u otra rama económica. En realidad, estos últimos son los integrantes más cabales de la “burguesía nacional” que se mantienen como tales. Por otra parte, dentro del capital extranjero se diferencia entre aquellas empresas transnacionales que están diversificadas internamente de aquellas que sólo controlan unas pocas subsidiarias en el país. Así, se denominan conglomerados extranjeros a las transnacionales que controlan a seis o más subsidiarias locales y empresas extranjeras a las que controlan menos de seis subsidiarias en el país.

fracciones del capital más endeblés dentro de la cúpula empresaria, fue el factor desequilibrante del intercambio comercial.

Como suele ocurrir, los resultados corroboran parcialmente las hipótesis pero al mismo tiempo se apartan en otros aspectos de esas presunciones iniciales. Más allá de eso, lo cierto es que las evidencias obtenidas permiten vislumbrar varios aspectos que hacen a la cuestión tratada (Cuadro 2).

Cuadro 2 – Cantidad de firmas y valor de las exportaciones e importaciones de la cúpula empresaria según fracción del capital, 2008 y 2018 (cantidad, millones de dólares y porcentajes)

	Importaciones							
	2008			2018			Variación2018/08	
	Firmas	Mill. U\$	%	Firmas	Mill. U\$	%	Firmas	Mill. U\$
Estatales	1	488	2,0	4	3.674	11,8	3	3.186
Grupos Económicos	28	3.277	13,4	32	4.993	16,1	4	1.716
Empresas locales independientes	15	344	1,4	13	528	1,7	-2	185
Empresas transnacionales	74	11.425	46,9	66	14.169	45,7	-8	2.745
Conglomerados extranjeros	25	7.072	29,0	14	6.400	20,6	-11	-671
Asociaciones	20	1.761	7,2	14	1.271	4,1	-6	-490
TOTAL	163	24.366	100,0	143	31.036	100,0	-20	6.670
	Exportaciones							
	2008			2018			Variación2018/08	
	Firmas	Mill. U\$	%	Firmas	Mill.U\$	%	Firmas	Mill. U\$
Estatales	1	3	0,0	4	1.328	3,6	3	1.326
Grupos Económicos	24	9.323	18,6	24	9.981	26,8	0	658
Empresas locales independientes	10	2.120	4,2	7	1.472	3,9	-3	-649
Empresas transnacionales	66	22.975	45,8	59	16.186	43,4	-7	-6.790
Conglomerados extranjeros	16	10.503	20,9	12	6.491	17,4	-4	-4.012
Asociaciones	12	5.221	10,4	10	1.845	4,9	-2	-3.376
TOTAL	129	50.145	100,0	116	37.303	100,0	-13	-12.842

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

Una de ellas, es que las empresas pertenecientes a las fracciones del capital local fueron quienes mantuvieron o incluso incrementaron algo el número de empresas, mientras que ambas fracciones del capital extranjero disminuyeron claramente la cantidad de sus firmas controladas que participaban en el intercambio comercial. Ciertamente, no se trata de un aspecto para nada desdeñable ya que el capital extranjero en general es predominante en el intercambio comercial y, lo que es aún más trascendente, constituye la columna vertebral de la producción industrial y de los servicios privatizados en el país.

Sin embargo, dejando de lado la forma general del capital extranjero e indagando su composición se detectan cambios que merecen tenerse en cuenta. En efecto, la fracción dinámica del capital extranjero durante la vigencia de la primera modalidad de la valorización financiera (1976-2001) fue la constituida por los conglomerados extranjeros, es decir aquellas transnacionales que eran propietarias de seis o más subsidiarias en el país; sin embargo, posteriormente primó la situación inversa, en tanto que fue la fracción extranjera

con menor cantidad de subsidiarias, la que más se expandió en la economía en su conjunto pero, paradójicamente, al mismo tiempo fue la que más se retrajo en términos del comercio exterior durante la última década.

En ese sentido, no puede dejar de mencionarse que históricamente el capital extranjero en su conjunto fue, debido a su dinámica e importancia estructural, cuestionado, con sus más y sus menos como diría Alfred Marshall, por los gobiernos nacionales y populares de la región tanto durante la primera como la segunda etapa de sustitución de importaciones, aunque de diferente manera en cada una de ellas. Tampoco puede omitirse que en la actualidad, no sólo se eclipsó su presencia para el sistema político sino lo que es más importante aún es que se borró su existencia como parte del sentido común de los sectores populares.

Por otro lado, al considerar la trayectoria de cada una de las fracciones del capital de origen nacional durante la última década, resulta evidente que tanto las estatales como los grupos económicos fueron las que aumentaron o mantuvieron el número de firmas exportadoras y sobre todo importadoras. Lo contrario ocurrió con los exponentes de mayor tamaño de la burguesía nacional (empresas locales independientes) que disminuyen en número. Dentro del capital extranjero, si bien ambas fracciones extranjeras pierden empresas, la disminución relativa es más intensa en los conglomerados extranjeros. Por cierto, no se trata de un hecho desdeñable ya que como fue mencionado previamente los conglomerados extranjeros fueron, luego de los grupos económicos locales, la fracción más dinámica durante la primera modalidad de la valorización financiera (1976-2001).

Si bien, esta aproximación inicial a la incidencia de las 200 empresas de mayor facturación y de las formas de propiedad que conviven dentro de las misma, permite esclarecer algunos aspectos que influye en su evolución, al mismo tiempo es indudable que son insuficiente para determinar las heterogeneidades entre las diferentes fracciones del capital, así como las que se despliegan dentro de cada una de ellas.

En un intento para avanzar en este sentido, se desarrolló una metodología específica para analizar los rasgos estructurales basada en una tipología que contempla cuatro tipos de situaciones diferentes que toman en cuenta tanto la situación relativa de cada una de las grandes firmas respecto al promedio de las exportaciones y del saldo comercial de la cúpula empresaria³.

La primera categoría de la mencionada tipología (tipo 1), agrupa a las empresas cuyas exportaciones y saldo comercial se ubica por encima de la media de la cúpula en ambas variables; en la siguiente (tipo 2) convergen las firmas cuyas exportaciones son más elevadas que las que alcanza la cúpula en su conjunto pero cuyo saldo comercial es inferior al obtenido por el conjunto de las 200 corporaciones de mayores ventas; las empresas que forman parte del tipo 3 son las que tienen un nivel de exportaciones inferior al promedio

³ Específicamente, en 2018 el promedio de las variables que participan de la balanza comercial del país fueron, de acuerdo a las evidencias disponibles y en millones de dólares, las siguientes: importaciones = 217,04; exportaciones = 321,58; saldo comercial = 104,54 (determinado como la diferencia entre las exportaciones y las importaciones).

de la cúpula, pero que al mismo tiempo tienen un saldo comercial superior al promedio de la misma; finalmente se encuentra el tipo 4 que son aquellas empresas cuyas exportaciones y saldo comercial es inferior al promedio de la cúpula, es decir son las corporaciones que se sitúan en las antípodas del tipo 1. Resulta evidente entonces que la tipología planteada agota todas las posibles combinaciones entre las variables que influyen en la balanza comercial.

Sobre la base de dicha tipología, en el Cuadro 3 constan para los años 2001, 2008 y 2018 las variables del comercio exterior y el porcentaje de las ventas totales de la cúpula para cada una de las categorías mencionadas. Respecto a los resultados obtenidos se puede percibir varias características relevantes, despertando algunas de ellas cierta sorpresa.

Cuadro 3 - Cantidad de firmas, exportaciones, importaciones e incidencia en las ventas de la cúpula según el tipo de empresa, 2001/08/18 (cantidad y porcentaje)

Tipología	Variables	2001	2008	2018
Tipo 1. Exportaciones y saldo comercial por encima de la media de la cúpula	Cantidad de firmas	24	25	17
	Exportaciones	70,4%	72,4%	64,5%
	Importaciones	16,0%	17,9%	15,5%
	% Ventas totales de la cúpula	26,5%	34,0%	23,8%
Tipo 2. Exportaciones por encima de la media y saldo por debajo de la media de la cúpula	Cantidad de firmas	5	7	6
	Exportaciones	6,9%	9,9%	18,3%
	Importaciones	17%	29%	30%
	% Ventas totales de la cúpula	3,3%	9,6%	7,8%
Tipo 3. Exportaciones por debajo de la media y saldo por encima de la media de la cúpula	Cantidad de firmas	3	4	10
	Exportaciones	2,5%	2,3%	5,8%
	Importaciones	0,3%	0,1%	0,7%
	% Ventas totales de la cúpula	0,8%	1,0%	3,0%
Tipo 4. Exportaciones y saldo comercial por debajo de la media de la cúpula (1)	Cantidad de firmas	168	164	167
	Exportaciones	20,2%	15,4%	11,5%
	Importaciones	66,8%	52,6%	54,1%
	% Ventas totales de la cúpula	69,4%	55,4%	65,5%

(1) En la cantidad de firmas que integran la clase 4 se incluyen aquellas que no realizaron operaciones de compraventa en el exterior y otras sobre las cuales no hay datos disponibles. En conjunto para los años considerados ambas suman 30 (2001); 33 (2008) y 53 (2018).

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

Como era esperable por su propia definición, en el tipo 1 convergen las firmas exportadoras y más aun las que constituyen el núcleo central de las ventas del país al exterior. No obstante, es llamativo que su número sea tan escaso y sobre todo que presente una proporción tan elevada de las exportaciones y de las ventas totales de la cúpula y al mismo tiempo una incidencia tan reducida en las importaciones de las grandes empresas.

Las corporaciones que se encuadran en el tipo 2 son una cantidad significativamente más reducida que las anteriores, pero tanto sus exportaciones y especialmente sus importaciones son relativamente muy importantes especialmente en el año 2018. Al respecto, cabe insistir

en el notable incremento de sus importaciones durante el período considerado ya que se trata prácticamente de la misma cantidad de firmas (una más en 2018 respecto a 2001).

Por otra parte, la cantidad de sociedades que integraban el tipo 3 una década atrás era escasa ya que en ella se encontraban sólo 4 firmas. Sin embargo, su trayectoria indica la existencia de un incremento relativo considerable en el número de corporaciones que lo integra en 2018, en tanto llegan a ser 10. Sus ventas al exterior alcanzan una importancia relativa modesta pero al ser sus importaciones casi insignificantes su saldo comercial más que se duplicó en relación al obtenido por la cúpula empresaria.

Finalmente, el tipo 4 es por lejos el que concentra más cantidad de empresas ya que se trata de aquellas grandes corporaciones que fundamentalmente abastecen al mercado interno. Sobre las mismas la estimación considera el total de ellas, incluidas las firmas que no tienen relaciones de compra venta con el exterior o que el monto de sus operaciones no pudo identificarse. Obviamente, que las que integran esta categoría sean consideradas principalmente como mercado internista no significa que no realicen exportaciones y sobre todo importaciones. Tanto es así que en 2018, por ejemplo, concentran el 54% de las importaciones del país.

4. La diferente inserción de las fracciones del capital y de sus firmas controladas en el comercio exterior

La primera aproximación a la tipología propuesta, permitió a vuelo de pájaro comprobar que dentro de la cúpula se despliega un mosaico de situaciones no solamente diferentes sino que en algunos casos contrapuestos, todo lo cual brinda la oportunidad de profundizar el análisis mediante la determinación de cuáles son las fracciones del capital que participan en cada categoría y mediante que firmas lo hacen, lo cual a su vez permitirá una aproximación a las grandes actividades que estas últimas realizan.

Entrando en tema, en el Cuadro 4 constan para las empresas que exhiben exportaciones y un saldo comercial superior al promedio de la cúpula empresaria (Tipo 1), las variables externas para cada fracción del capital y la nómina de las firmas controladas.

Respecto a estas últimas, aunque es sabido, no puede dejar de llamar la atención que casi el 60% de las 17 empresas son las grandes agroexportadoras de granos y derivados de ellos (Aceitera Gral. Deheza, Vicentín, Molinos Agro, Cargill, Oleaginosa Moreno, ADM Agro, Asociación de Cooperativas Argentinas, Bunge Argentina, L. Dreyfus y Amaggi Argentina). Le siguen en orden de importancia destacadas productoras de *commodities* industriales (Siderca, Aluar, PBB Polisor, YPF) así como varias corporaciones petroleras y mineras (la propia YPF, Pan American Energy, Cerro Vanguardía, Oroplata Goldcorp).

En síntesis, teniendo en cuenta los resultados obtenidos para 2018 se puede sostener que estas 17 firmas generaron respecto al total obtenido por la cúpula empresaria el 64,5% del valor de las exportaciones (24.051 vs. 37.302 millones de dólares respectivamente), sólo el 15,5% de las importaciones (4.815 vs. 31.034 millones de dólares respectivamente) y un saldo comercial que prácticamente triplica el que obtuvo la cúpula empresaria en 2018 (19.336 vs. 6.267 millones de dólares respectivamente). Todo lo cual permite sostener que

en conjunto las sociedades que integran este agrupamiento constituyen el núcleo central de la balanza comercial no sólo de las grandes firmas sino del país.

Cuadro 4 - Firmas y fracciones del capital que exhiben exportaciones y un saldo comercial superior al promedio de la cúpula empresaria (Tipo 1), 2018 (miles de pesos, millones de dólares y porcentajes)

	Ventas		Importaciones		Exportaciones		Saldo		Empresas (según saldo comercial positivo en orden decreciente)
	Miles \$	%	Mill. U\$	%	Mill. U\$	%	Mill. U\$	%	
Estatal	435.820	31,2	901	18,7	1.082	4,5	180,2	0,9	YPF
Grupo Económico	292.938	20,9	1.726	35,9	8.587	35,7	6.860	35,7	Aceitera General Deheza, Vicentín, Molinos Agro, Aluar, Siderca
Empresa Local Independiente	59.370	4,2	152	3,2	893	3,7	741,4	3,9	Asociación de Cooperativas Argentinas
Empresa Transnacional	322.022	23,0	903	18,8	7.929	33,0	7.026	36,5	Cargill, Oleaginosa Moreno, ADM Agro (ex Alfred Toepfer), Oroplata Goldcorp, Cerro Vanguardia, Amaggi Argentina, PBB Polisor
Conglomerado Extranjero	165.331	11,8	656	13,6	4.341	18,1	3.685,0	19,2	Bunge Argentina, Louis Dreyfus
Asociación	123.450	8,8	476	9,9	1.219	5,1	743	3,9	Pan American Energy
Total	1.398.930	100	4.815	100	24.051	100	19.236	100	

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

Del análisis para determinar las características de esta categoría en términos de las formas de propiedad, resulta evidente a simple vista el predominio que ejercen los grupos económicos y las empresas extranjeras, ya que entre ambas concentran alrededor del 70% del saldo comercial y las exportaciones. La única discrepancia de significación entre ellas se localiza en las importaciones, en tanto los grupos realizan un monto de compras en el exterior que son considerablemente más elevadas que las realizadas por las transnacionales (1.726 vs. 903 millones de dólares). Esta diferencia se origina en la importación de mineral de hierro por parte de Siderca y de alúmina de Aluar, materias primas inexistentes en el país e imprescindibles para sus respectivas operatorias. En las empresas transnacionales la novedad consiste en la presencia de la translatina Amaggi Argentina, que en el país exporta soja y derivados además de producir parte de esa materia prima, siendo su casa matriz el grupo brasilero Maggi.

Por otra parte, les siguen en importancia, aunque con una diferencia significativa, los conglomerados extranjeros a partir de la presencia de L. Dreyfus, tradicional conglomerado extranjero y de Bunge Argentina, sucesor al menos parcialmente de Bunge y Born que ahora tiene la casa matriz en el exterior. El caso de Bunge indica la notable influencia no solo directa sino indirecta que tienen los grupos económicos locales en este tipo de sociedades, cuestión que se repite en las asociaciones ya que Pan American Energy es resultado de la propiedad por partes iguales de British Petroleum y el grupo económico local Bidas.

El siguiente tipo es el que agrupa las corporaciones que tienen exportaciones por encima y un saldo comercial inferior al promedio de la cúpula (Tipo 2). Allí convergen la mayoría de las terminales automotrices distribuidas en las dos fracciones del capital extranjero que están presentes en el país. En ambos casos tiene un saldo negativo significativo debido al notable monto de sus importaciones que supera los 9 mil millones de dólares y que llegan a representar nada menos que el 30% de las compras en el exterior que realizó la cúpula empresaria en 2018. Sin duda, las más numerosas e importantes son las empresas transnacionales salvo en términos del saldo comercial que es similar al de los conglomerados extranjeros (Fiat y Ford) debido al elevado monto de sus importaciones (Cuadro 5).

Cuadro 5 - Firmas y fracciones del capital que exhiben exportaciones por encima del promedio y un saldo comercial inferior al promedio de la cúpula empresaria (Tipo 2), 2018 (miles de pesos, millones de dólares y porcentajes)

	Ventas		Importaciones		Exportaciones		Saldo		Empresas
	Miles \$	%	Mill. U\$	%	Mill. U\$	%	Mill. U\$	%	
Estatal	0	0	0	0	0	0	0	0	
Grupo Económico	0	0	0	0	0	0	0	0	
Empresa Local Independiente	0	0	0	0	0	0	0	0	
Empresa Transnacional	354.973	76,6	6.461	70,2	5.273	77,2	-1.188	49,9	General Motors, VW, Mercedes Benz, Toyota
Conglomerado Extranjero	108.514	23,4	2.746	29,8	1.553	22,8	-1.192	50,1	Ford, Fiat Auto
Asociación	0	0	0	0	0	0	0	0	
Total	463.486	100,0	9.207	100,0	6.827	100,0	-2.381	100,0	

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

Hay dos peculiaridades dignas de mencionar. Una de ellas es que la firma japonesa Toyota anteriormente formaba parte del Tipo 1 en 2008, ya que no sólo sus exportaciones sino también su saldo comercial era superior al promedio de la cúpula, es decir que empeoró su situación en términos relativos, aunque su saldo siga siendo positivo. La otra, es que dentro de esta clase se encuentran la mayoría de las automotrices pero no todas, ya que Renault, Honda y Peugeot-Citroen forman parte del tipo 4 por tener exportaciones y un saldo comercial por debajo del promedio de la cúpula. En este contexto, es insoslayable mencionar que el comportamiento de todas las terminales automotrices es el resultado de una estrategia empresaria que tiene como objetivo el acuerdo de complementación regional y específicamente entre Argentina y Brasil cuyos resultados fueron realmente adversos para el país en tanto la envergadura del saldo comercial negativo es uno de los factores, pero no el único, que dio lugar a la irrupción de la restricción externa con posterioridad a la crisis de 2001.

Al evaluar cuantitativamente en 2018 el perjuicio ocasionado por la estrategia adoptada por la industria automotriz a la balanza comercial del país, se constata de acuerdo a las evidencias empíricas disponibles que todas las firmas automotrices y de autopartes que

integran las 200 empresas de mayores ventas tuvieron un saldo comercial negativo⁴, salvo la empresa Toyota que sobre un giro de ventas al exterior de 2.558 millones de dólares y un monto de importaciones de 2.460 millones de dicha moneda, obtuvo un saldo comercial de 98 millones de dólares que es inferior al obtenido en promedio por la cúpula empresaria que, como fue señalado, alcanza en el año analizado a 104,5 millones de dólares. Como resultado de este llamativo y perjudicial comportamiento de las terminales automotrices los resultados agregados merecen ser tenidos en cuenta al momento de definir políticas para el sector externo. En efecto, el saldo sectorial negativo asciende a nada menos que 4.912 millones de dólares como resultado de un nivel de importaciones que ascendió a 12.285 millones de dólares y de un monto de exportaciones que alcanzó a 7.373 millones de la misma moneda.

El siguiente agrupamiento está constituido por las sociedades cuyo nivel de exportaciones se ubica por debajo del promedio de la cúpula pero que obtuvieron un saldo comercial por encima del promedio de las grandes firmas (Tipo 3). Allí convergen una decena de corporaciones de muy diversas actividades como la de alimentos y bebidas (Molino Cañuelas, Molfino Hnos. –actualmente subsidiaria de la canadiense Saputo-, JBS -ex Swift- y Peñaflor); agroexportadoras (Agricultores Federados Argentinos y Chs de Argentina, controlada por una cooperativa norteamericana); y las vinculadas a la energía y minería (Cia. General de Combustibles, Transportadora Gas del Sur, Cia. Mega –asociación de YPF, Petrobras y Dow Chemical- y Minera Alumbreira) (Cuadro 6).

Cuadro 6 -Firmas y fracciones del capital que exhiben exportaciones por debajo y un saldo comercial por encima del promedio de la cúpula empresaria (Tipo 3), 2018 (miles de pesos, millones de dólares y porcentajes)

	Ventas		Importaciones		Exportaciones		Saldo		Empresas
	Miles \$	%	Mill. U\$.	%	Mill. U\$	%	Mill. U\$	%	
Estatal	0	0	0		0	0	0	0	
Grupo Económico	28.714	16,3	24	10,9	287	13,3	262	13,6	Peñaflor,Cia. General de Combustibles
Empresa Local Independiente	53.607	30,5	112	50,1	411	19,2	300	15,6	Molinos Cañuelas, Agric. Federados Argentinos
Empresa Transnacional	45.604	25,9	53	23,7	985	45,9	932	48,4	Minera Alumbreira, Molfino Hnos., JBS (ex Swift), Chs de Argentina
Conglomerado Extranjero	0	0	0	0	0	0	0	0	
Asociación	47.984	27,3	34	15,2	464	21,6	430	22,4	Cia. MEGA,Transportadora Gas del Sur,
Total	175.909	100,0	223	100,0	2.147	100,0	1.924	100,0	

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

⁴ Las empresas de la rama automotriz que forman parte de las grandes firmas eran en 2018 las siguientes: Volkswagen Argentina, Toyota Argentina, Ford, Fiat Argentina, Mercedes Benz, General Motors de Argentina, Renault Argentina, SaabScania Argentina, Peugeot-Citroen, Iveco Argentina, Honda Motors Argentina y Mirgor (IITevere).

Nuevamente aquí, las empresas transnacionales son predominantes alcanzando una participación cercana al 50% en su total, tanto en las exportaciones como en el saldo comercial, seguida a una distancia significativa por las asociaciones. En términos del comportamiento de la cúpula, las empresas de este tipo representan el 5,8% de las exportaciones (2.147 vs. 37.303 millones de dólares, respectivamente), el 0,7% de las importaciones (223 vs. 31.034 millones de dólares, respectivamente) y nada menos que el 30% del saldo comercial (1.924 millones de dólares vs. 6.267 millones de dólares, respectivamente), todo lo cual, junto a su crecimiento relativo en la última década (Cuadro 3), ubica a esta categoría como un aporte relevante, pero que por sus dimensiones aún sigue siendo complementario al realizado por las corporaciones del Tipo 1.

En la cuarta categoría de la tipología aplicada (Tipo 4) convergen la mayor cantidad de empresas que en conjunto exhiben un nivel importaciones y de déficit en el intercambio comercial de incomparable magnitud ya que alcanza a prácticamente 17 mil y 12,5 miles de millones de dólares, respectivamente. Las 167 corporaciones que la integran tienen tanto exportaciones como un saldo comercial por debajo del promedio de la cúpula de las 200 firmas de mayores ventas de la economía local (Cuadro 7).

Cuadro 7 - Firmas y fracciones del capital que exhiben exportaciones y un saldo comercial inferiores al promedio de la cúpula empresaria 2018 (Tipo 4) (miles de pesos, millones de dólares y porcentajes)

	Ventas		Importaciones		Exportaciones		Saldo		Empresas (principales firmas de acuerdo a sus saldos en el comercio exterior)
	Miles \$	%	Mill. U\$	%	Mill. U\$	%	Mill. U\$	%	
Estatal	228.135	5,9	2.772	16,5	247	5,8	-2.525	20,2	Enarsa, Aerolíneas Argentinas
Grupo Económico	736.813	19,1	3.242	19,3	1.108	25,9	-2.134	17,1	Ternium, Elec. System, Newsan, Pampa Energía, BGH, Mirgor, Gador, Cartocor, Garbarino, Roemmers, Techint, Arcor
Empresa Local Independiente	501.129	13,0	265	1,6	167	3,9	-98	0,8	Coto, Frávega, Pluspetrol, Maycar, Diarco, Farmacity, Maxiconsumo, Soc. Italiana de Beneficiencia
Empresa Transnacional	1.306.761	34,0	6.752	40,2	1.998	46,7	-4.754	38,0	Peugeot-Citroen, Honda, Nissan, Procter & Gamble, J. Deere, Syngenta, Novartis, Acindar, Halliburton, Basf, Atanor, Pfizer
Conglomerado Extranjero	482.066	12,5	2.998	17,9	596	13,9	-2.402	19,2	Renault, Shell, Iveco, Claro, Cervecería Quilmes, Bayer, Massalin Particulares, Telefónica Argentina, Movistar, Mondelez
Asociación	593.195	15,4	761	4,5	162	3,8	-599	4,8	Telecom, Profertil, AxionEnergy, Central Puerto, Camuzzi Gas Pampeana, Transportadora. Gas del Norte, Refinor, Central Puerto
Total	3.848.099	100	16.791	100,0	4.279	100,0	-12.512	100,0	

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

Dentro de ellas se encuentran firmas tradicionales que desarrollan una multiplicidad de actividades productivas, comerciales y de servicios. Un rápido recuento de las producciones industriales indican, como fue mencionado precedentemente, que allí están presentes algunas terminales automotrices que son Renault, Honda y Peugeot-Citroen, a las cuales se le puede agregar Iveco; en la producción química y farmacéutica firmas de gran importancia como Roemmers, Pfizer, Novartis, Procter & Gamble, Syngenta, Basf, Atanor, etc. Asimismo en la comercialización actúan dentro de este agrupamiento, Garbarino, Frávega, Diarco, Farmacity, Maxiconsumo, etc. No menos relevante son las sociedades vinculadas a la energía ya dentro de ellas se encuentran la estatal Enarsa, Pampa Energía; Pluspetrol, Axion, Litoral gas, Shell, etc.; lo mismo ocurre en telefonía ya que figuran tanto Telefónica Argentina y Telecom como Movistar. Finalmente, no es posible dejar de mencionar la presencia de las firmas electrónicas de Tierra del Fuego como Mirgor y Newsan que comprometen un fuerte déficit comercial, aportando lo suyo, que no es poco, a la restricción externa.

A riesgo de ser reiterativo, se debe señalar que nuevamente las empresas transnacionales son las de mayor incidencia en este tipo de sociedades al concentrar el 38% del saldo negativo y el 47% aproximadamente de las escasas ventas al exterior que realiza el conjunto de sociedades que integran este agrupamiento. Le siguen en orden de importancia las firmas estatales que solo tienen dos empresas pero con un déficit comercial notablemente elevado (-2,5 miles de millones de dólares) debido principalmente a las compras externas de gas licuado por parte de Enarsa, cuya operatoria sin duda constituyó otra restricción significativa para los resultados del sector externo.

Ciertamente, la incidencia negativa de este agrupamiento es muy considerable en términos de la balanza comercial y en consecuencia digna de ser tenida en cuenta. Tanto es así que en relación al total de la cúpula sus exportaciones representan el 11,5% (4.279 vs. 37.302 millones de dólares) y sus importaciones nada menos que el 54,1% (16.791 vs. 31.034 millones de dólares), mientras que saldo comercial fue de -12.512 millones de dólares cuando el de la cúpula fue positivo llegando a 6.267 millones de la misma moneda.

Sobre estas sociedades cabe tener en cuenta que, como indican las evidencias empíricas analizadas precedentemente, realizan exportaciones aunque su saldo comercial agregado es negativo. Sin embargo hay un conjunto de ellas que obtuvieron un saldo que si bien estuvo por debajo del promedio logrado por las grandes firmas fue positivo, rasgo que interesante tener en cuenta.

Las mencionadas firmas y la respectiva fracción del capital que las controla, así como el monto de las variables externas se consignan en el Cuadro 8. Se trata de un conjunto de grandes corporaciones, que realiza un conjunto amplio de actividades. La elaboración de alimentos y bebidas es donde converge el conjunto más numeroso, siendo algunas de ellas actores tradicionales en sus respectivos mercados e incluso en la vida social y económica del país, como: Mastellone, Ledesma, Molinos Río de la Plata, Quickfood, Granja Tres Arroyos, Coca cola y Pepsi (Baesa). Igualmente está presente la producción química y petroquímica mediante: Petroquímica Comodoro. Rivadavia, Unipar-Indupa, Unilever y Petroquímica Cuyo. Le siguen las productoras de hidrocarburos y afines a través de:

Evangelista (controlada por YPF), Tecpetrol, WIntershall y Total. Finalmente en la comercialización se encuentran Importadora y Exportadora Patagonia y Droguería del Sur.

Como ocurre en otras categorías, las dos principales formas de propiedad fueron en 2018 los grupos económicos y las empresas transnacionales, mientras que las empresas locales independientes y las estatales ocupan un papel secundario.

Cuadro 8 - Firmas y fracciones del capital que exhiben exportaciones y un saldo comercial inferiores al promedio de la cúpula pero positivo (Tipo 4), 2018 (miles de pesos, millones de dólares y porcentajes)

	Ventas		Importaciones		Exportaciones		Saldo		Empresas (principales firmas de acuerdo a sus saldos en el comercio exterior)
	Miles \$	%	Mill. U\$	%	Mill. U\$	%	Mill. U\$	%	
Estatual	13.947	3,6	13	2,9	37	3,3	24	3,6	Evangelista
Grupo Económico	172.378	44,4	165	36,3	451	40,4	286	43,3	Mastellone, Ledesma, Tecpetrol, Renova, Molinos Río de la Plata, Importadora y Exportadora Patagonia, Elea, Petroquímica. Comodoro Rivadavia.
Empresa Local Independiente	42.383	10,9	9	2,1	109	9,7	99	15,0	Granja Tres Arroyos, Droguería del Sur.
Empresa Transnacional	159.550	41,1	267	58,8	519	46,5	252	38,1	Unipar-Indupa, Unilever, Quickfood, Pepsi (Baesa), Coca-Cola, WIntershall, Total, Petroquímica Cuyo
Conglomerado Extranjero	0		0		0		0		
Asociaciones	0		0		0		0		
Total	388.258	100,0	454	100,0	1.115	100,0	661	100,0	

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

5. Síntesis y Conclusiones

En las evidencias analizadas se constatan situaciones diferentes, cuando no contrapuestas, en las variables que definen el comportamiento de la balanza comercial y en consecuencia el resultado en términos del saldo comercial, a todo lo cual, hay que sumarle las fracciones del capital con las cuales se entrecruzan. Es decir, que todos los factores en juego dan lugar a una situación compleja que es necesario intentar sintetizarla para poder identificar los procesos más elementales y evidentes para analizarlos y confrontándolos con las evidencias empíricas obtenidas para fundamentar su veracidad.

A partir del Cuadro 9, se puede apreciar que una reducida cantidad de las grandes firmas (17 que representan el 8,5% de las que integran la cúpula empresaria) conforman el núcleo que define el monto de las ventas al exterior de las grandes firmas, en tanto su participación arriba al 64,5% (24.051 vs. 37.303 millones de dólares, respectivamente), y lo que es aún más importante de las exportaciones totales del país al incidir en prácticamente el 40% de su valor (24.051 vs. 61.782 millones de dólares) en 2018. Si bien, en ellas participan todas

las formas de propiedad, las fracciones del capital constituidas por los grupos económicos y las empresas transnacionales asumen un centralidad decisiva al representar el 69% de las ventas al exterior de las grandes firmas.

Más concentrada aún que la cantidad de firmas son las actividades que las mismas realizan, ya que en todos los casos se trata directamente de productos mineros y *commodities* principalmente agropecuarios pero también industriales. En síntesis, cuesta creer que en una economía compleja como la argentina, donde actúan cientos de miles de empresas de distinto tamaño, su balanza comercial dependa de casi una docena y media de firmas que exportan una cantidad de productos que aún con su mayor desagregación son menos que los dedos de las manos.

La situación de las importaciones es algo diferente porque las que las definen dentro de la cúpula son un número más elevado: 113 que representan el 56,5% de las grandes firmas. Como se aprecia en el total del Cuadro 9, se trata de la suma de las corporaciones estatales (9), las empresas transnacionales (88) y los conglomerados extranjeros (16). El valor de las importaciones de todas esas corporaciones alcanza a 24.242 millones de dólares que representan nada menos que el 65% del total de las compras externas de las grandes firmas. Sin duda, de acuerdo a las evidencias empíricas disponibles, la fracción del capital más significativa es la conformada por las empresas transnacionales, seguida por los conglomerados extranjeros y finalmente las empresas estatales y específicamente Enarsa debido a las importaciones de gas licuado para abastecer el consumo interno.

Finalmente, en términos del saldo comercial el protagonismo le corresponde a los grupos económicos que concentran en sus manos el 79,6% del que obtienen las grandes firmas (4.998 versus 6.268 millones de dólares, respectivamente). Nuevamente, le siguen las empresas transnacionales con una cifra mucho más modesta que alcanza a los 2.016 millones de dólares.

De esta breve síntesis y de su respectivo respaldo empírico, surgen algunas conclusiones que son básicas pero quizá por eso pueden ser dignas de tenerse en cuenta. La más general está relacionada con la profundidad que alcanza una de las pocas leyes que rigen el desarrollo capitalista: la centralización del capital ya que la notablemente reducida cantidad de empresas, productos e incluso fracciones del capital que determinan las características y alcances del comercio exterior de la Argentina⁵.

⁵A este respecto, el economista francés Michael Aglietta, realiza aportes sobre la concentración y la centralización del capital que vale tener en cuenta. Dice al respecto: *“Mientras que la concentración simple es, dentro del campo del valor, una hecho cuantitativo de acumulación desigual que conserva la autonomía de los capitales y crea nuevas relaciones de competencia [...] Con la centralización del capital desaparecen innumerables capitales individuales por absorción, mientras que otros son reagrupados por fusión o consolidación. La centralización del capital es, pues, una forma violenta de competencia”*. Posteriormente, el autor destaca los momentos en que se producen las fusiones, diciendo: *“Tienen lugar al final de una auge, cuando la tasa de plusvalor comienza a descender y la lucha contra el descenso origina una intensificación de la obsolescencia. Y se produce también al final de una recesión cuando la centralización reorganiza un sistema industrial transformado por las destrucciones masivas de capital [...] Así, la centralización de capital no se limita a reducir el número de capitales autónomos y a aumentar su tamaño. Establece nuevas relaciones de competencia, porque la destrucción de una parte del capital industrial disminuye la masa total del capital empleado en la producción y proporciona nuevas posibilidades de valorización a todos los capitales”*. (M. Aglietta; “Regulación y crisis del capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos”, Siglo XXI editores, México, 1986).

Cuadro 9 - Ventas, exportaciones, importaciones y saldo comercial de la cúpula empresaria según tipología y forma de propiedad, 2018 (miles de pesos y millones de dólares)

	Tipo 1		Tipo 2		Tipo 3		Tipo 4		Total	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Estatales										
Cantidad de firmas	1	5,9	0	0	0	0	8	5,4	9	4,5
Ventas (Miles \$)	435.820	30,9	0	0	0	0	228.135	5,9	663.955	11,3
Importaciones (Mill. U\$)	901	18,7	0	0	0	0	2.772	16,5	3.673	11,8
Exportaciones (Mill. U\$)	1.082	4,5	0	0	0	0	247	5,8	1.329	3,6
Saldo (Mill. U\$)	180	0,9	0	0	0	0	-2.525	20,2	-2.345	-37,4
Grupos Económicos										
Cantidad de firmas	5	29,4	0	0	2	20	33	19,8	40	20,0
Ventas (Miles \$)	292.938	20,9	0	0	28.714	16,3	736.813	19,1	1.058.465	18,0
Importaciones (Mill. U\$)	1.726	35,9	0	0	24	10,9	3.242	19,3	4.993	16,1
Exportaciones (Mill. U\$)	8.587	35,7	0	0	287	13,3	1.108	25,9	9.981	26,8
Saldo (Mill. U\$)	6.860	35,7	0	0	262	13,6	-2.134	17,1	4.988	79,6
Empresas locales independientes										
Cantidad de firmas	1		0	0	2	20	21	12,6	24	12,0
Ventas (Miles \$)	59.370	4,2	0	0	53.607	30,5	501.129	13,0	614.106	10,4
Importaciones (Mill. U\$)	152	3,2	0	0	112	50,1	265	1,6	528	1,7
Exportaciones (Mill. U\$)	893	3,7	0	0	411	19,2	167	3,9	1.472	3,9
Saldo (Mill. U\$)	741	3,9	0	0	300	15,6	-98	0,8	943	15,1
Empresas transnacionales										
Cantidad de firmas	7	41,2	4	66,7	4	40,0	73	43,7	88	44,0
Ventas (Miles \$)	322.022	23,0	354.973	76,6	45.604	25,9	1.306.761	34,0	2.029.359	34,5
Importaciones (Mill. U\$)	903	18,8	6.461	70,2	53	23,7	6.752	40,2	14.169	45,7
Exportaciones (Mill. U\$)	7.929	33,0	5.273	77,2	985	45,9	1.998	46,7	16.185	43,4
Saldo (Mill. U\$)	7.026	36,5	-1.188	49,9	932	48,4	-4.754	38,0	2.016	32,2
Conglomerados extranjeros										
Cantidad de firmas	2	11,8	2	33,3	0	0	12	6,6	16	8,0
Ventas (Miles \$)	165.331	11,8	108.514	23,4	0	0	482.066	12,5	755.910	12,8
Importaciones (Mill. U\$)	656	13,6	2.746	29,8	0	0	2.998	17,9	6.400	20,6
Exportaciones (Mill. U\$)	4.341	18,1	1.553	22,8	0	0	596	13,9	6.491	17,4
Saldo (Mill. U\$)	3.685	19,2	-1.192	50,1	0	0	-2.402	19,2	91	1,4
Asociaciones										
Cantidad de firmas	1	5,9	0	0	2	20	20	12,0	23	11,5
Ventas (Miles. \$)	123.450	8,8	0	0	47.984	27,3	593.195	15,4	764.629	13,0
Importaciones (Mill. U\$)	476	10	0	0	34	15,2	761	4,5	1.271	4,1
Exportaciones (Mill. U\$)	1.219	5,1	0	0	464	21,6	162	3,8	1.845	4,9
Saldo (Mill. U\$)	743	3,9	0	0	430	22,4	-599	4,8	574	9,2
TOTAL										
Cantidad de firmas	17	100	6	100	10	100	167	100	200	100
Ventas (Miles \$)	1.398.930	100	463.487	100	175.909	100	3.848.099	100	5.886.425	100
Importaciones (Mill. U\$)	4.815	100	9.207	100	223	100	16.791	100	31.035	100
Exportaciones (Mill. U\$)	24.051	100	6.826	100	2.147	100	4.279	100	37.303	100
Saldo (Mill. U\$)	19.235	100	-2.380	100	1.924	100	-12.512	100	6.267	100

Tipo 1: Exportaciones y saldo comercial superior al promedio de la cúpula; **Tipo 2:** Exportaciones por encima y saldo comercial inferior al promedio de la cúpula; **Tipo 3:** Exportaciones por debajo y saldo comercial superior al promedio de la cúpula; **Tipo 4:** Exportaciones y saldo comercial inferiores al promedio de la cúpula.

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

Desde el punto de vista de las fracciones del capital, el trascendente protagonismo que ostentan las empresas transnacionales es incomparablemente superior a la que alcanzan las restantes fracciones del capital tanto en las exportaciones como las importaciones, salvo en el saldo comercial donde se ven superadas de una manera contundente por los grupos económicos locales. Es decir que tanto en las exportaciones como en las importaciones su incidencia es notablemente elevada y esa es una de las expresiones que adopta su decisiva importancia estructural en la economía real. Una de ellas, es sin duda el notable perjuicio que le ocasiona a las reservas de divisas y los precios relativos la estrategia de las terminales automotrices basada en la complementación con Brasil que, además de ser renegociado en vistas de alcanzar una mayor integración nacional, todo parece indicar que debería dar lugar al fomento de los medios de transporte alternativos, y dentro de ellos especialmente el ferroviario que tienen una larga tradición en el país y puede dar lugar a procesos de industrialización de gran envergadura, lo cual es una cuenta pendiente.

En realidad, lo sorprendente de las empresas transnacionales no es su relevancia económica, ya que el capital extranjero lo fue en todos los patrones de acumulación de capital que se sucedieron en el tiempo, obviamente en concordancia con la naturaleza de cada uno de ellos. Lo realmente impactante es que no se lo considere y no figure en la agenda del sistema político como un protagonista de primer nivel de importancia en la realidad actual argentina. Más aún, es atronadora su notoria ausencia en la identidad y el sentido común de la clase trabajadora argentina, cuando no muchas décadas atrás con razón era el símbolo del imperialismo y de la sobre explotación del trabajo por parte del capital, al cual había que combatir.

La importancia histórica que ejerció el capital extranjero en la Argentina es incuestionable. Desde fines del siglo XIX, en pleno auge del “imperialismo” como fase del modo de producción capitalista, una característica distintiva de la sociedad argentina era la intensa presencia e influencia del capital extranjero en la economía local. Su control sobre las actividades vitales del patrón de acumulación agroexportador oligárquico en términos de la industria frigorífica, la red ferroviaria y en general de los servicios públicos, lo ubicaba como una pieza central del proceso de acumulación de capital de la época.

Posteriormente, en el marco del agotamiento de ese primer patrón de acumulación con el cual se inauguró el Estado moderno argentino, es decir durante las dos fases del proceso de sustitución de importaciones cuando se desplegó la denominada industria liviana y posteriormente la industria pesada por la intensidad de capital, su centralidad se mantuvo pero bajo nuevas formas de acumulación de capital: la inversión extranjera directa destinada a instalar principalmente firmas o establecimientos industriales.

Durante esos dos patrones de acumulación de capital, y especialmente durante la segunda sustitución de importaciones, se profundizaron o consolidaron procesos anteriormente vigentes, tales como: una apropiación de excedente por parte del capital extranjero muy por encima de sus aportes mediante la reinversión de utilidades y/o la nueva inversión de capital; un acentuamiento de los términos del intercambio favorables a los países centrales y en detrimento de los periféricos; una internalización de pautas de consumo que no estaban acordes con la disponibilidad de los recursos nacionales y que fracturaban y polarizan las

situaciones sociales de acuerdo al nivel de ingreso de los diferentes sectores sociales⁶. Por su parte, el economista chileno Fernando Fajnzylber acepta la existencia de la imitación de los patrones del consumo, pero con razón la relativiza y jerarquiza como un factor más relevante la existencia de una estructura productiva que permite la existencia de esas pautas de consumo. De allí que enfatice la importancia y responsabilidad no sólo del capital extranjero sino las falencias del empresariado local y del propio Estado como los factores que impidieron forjar un desarrollo económico y social independiente, requisito que es básico para la construcción de una Nación que supone necesariamente reconocer la industrialización como su eje fundamental⁷.

El comienzo de un nuevo patrón de acumulación sustentado en la valorización financiera del capital, implicó un giro copernicano en la economía interna e internacional en detrimento de la economía real y específicamente de la industrialización. En este nuevo contexto, que necesariamente implicó la coexistencia del endeudamiento externo y la fuga de los capitales locales al exterior con un agudo proceso de desindustrialización, sólo algunas de las empresas transnacionales se plegaron a los grandes conglomerados extranjeros y participaron plenamente de la valorización financiera, mientras que otras, que ciertamente no fueron mayoritarias en número pero sí una cantidad significativa, vendieron sus instalaciones fabriles o repatriaron sus inversiones a terceros países. Finalmente el grueso de ellas siguió con sus actividades al ritmo que le imponía la desindustrialización. Estas últimas, de acuerdo al estado del arte en la materia, parecen haber privilegiado claramente la rápida recuperación del capital invertido mediante la remisión de utilidades a sus respectivas casas matrices, en un contexto de suma permisividad y laxitud en el

⁶Raúl Prebisch sostuvo, al aludir a la transnacionalización del capital de los países durante la segunda etapa de la sustitución de importaciones, que ese desarrollo: *"tiende a excluir a una parte importante de la población. Se circunscribe primordialmente al ámbito de los estratos superiores de ingreso, en donde se imita de más en más los hábitos de consumo de aquellos centros. La sociedad de consumo se ha instalado así en la periferia y los estratos de ingresos intermedios, seducidos por sus atractivos, se esfuerzan por participar en ella y lo están logrando. Todo esto en vivo y notorio contraste con la sociedad de infraconsumo en que se debaten los estratos inferiores de la estructura social [...] el progresivo desenvolvimiento de la sociedad de consumo parecería volverse incompatible a la larga con el avance democrático, pues tiende a crear entre el proceso económico y el proceso político una disparidad cada vez mayor que se trata de corregir mediante el freno regresivo de este último, antes que por la transformación del primero"* (R. Prebisch, "Crítica al capitalismo periférico", Revista de la CEPAL, primer semestre, Santiago de Chile, 1976).

⁷Fernando Fajnzylber al respecto sostiene que: "...la especificidad de la industrialización en América latina radica no sólo en el carácter imitativo de un patrón de consumodifundido por la ET, fenómeno cuyo carácter "cósmico" parece a estas alturas evidente, sino, lo que tal vez sea más importante, en la capacidad del sector empresarial nacional para articular una estrategia industrial funcional a las carencias y generosas potencialidades, en el ámbito de los recursos naturales, de los países de la región. Al destacar el "consumo imitativo", algunos autores hacen abstracción de un elemento donde efectivamente América Latina parece presentar un elevado grado de especificidad: la estructura productiva con que se satisface el mencionado patrón de consumo...Con esto se sugiere la importancia de introducir en el análisis aquellos factores que explican la conformación de la estructura productiva interna y, en particular, el papel desempeñado por el sector empresarial nacional en forma directa y a través del Estado". (F. Fajnzylber, "La industrialización trunca de América Latina", Centro Editor de América Latina/Centro de Economía transnacional, Buenos Aires, 1983).

tratamiento al capital extranjero (cabe señalar que la legislación vigente en la actualidad respecto a la regulación de la inversión extranjera data de 1976 y fue perfeccionada en sentido contrario a los intereses nacional en la década de 1990).

Al calor de la reindustrialización impulsada por el último gobierno nacional y popular se generó una transformación estructural dentro del capital extranjero digna de tenerse en cuenta. Pierden trascendencia los conglomerados extranjeros que durante la primera modalidad de la valorización financiera eran predominantes por su grado de inserción en la reestructuración de la época y fueron reemplazados por las empresas transnacionales, es decir por la fracción del capital foráneo bajo análisis. Situación que al replicarse en la actualidad, tal como se expresa en términos de la balanza comercial, es muy relevante tener en cuenta.

Por otra parte, la presencia e importancia que asumen los grupos económicos locales no es llamativa ya que ellos tienen tanta continuidad dentro de los sectores dominantes como las empresas transnacionales. Incluso, si se hila más fino, su continuidad es mayor no sólo porque una parte significativa de los mismos proviene de las oligarquías provinciales y otra de la propia oligarquía porteña, sino porque las mismas se fusionaron con las familias europeas que acompañaron las primeras radicaciones de capitales extranjeros.

Lo realmente llamativo de esta fracción del capital es la persistencia con que mantuvo sus objetivos estratégicos a lo largo del tiempo. En efecto, desde el momento en que comienza esta fracción del capital a disputar la hegemonía política en el país, se plantean como propósito impulsar una economía exportadora de bienes primarios complementaria de las ventas externas de productos agrícolas y ganaderos de la pampa húmeda argentina. Es decir, tal como lo inscribieron en el denominado Plan Pinedo, el país debía encarar decididamente la exportación de productos provenientes de industrias “naturales”. Pues bien, 80 años después constituyen la forma de propiedad que concentra una parte absolutamente mayoritaria del saldo comercial y están en camino de retomar además el liderazgo de las exportaciones, posibilidad factible no sólo porque ya ocupó ese lugar sino porque hoy se ubica en el segundo lugar pero con valores muy cercanos a las empresas transnacionales.

Hay una tercera fracción del capital que reapareció como un actor trascendente en el comercio exterior pero de la peor manera: el Estado nacional. Se trata de la única fracción del capital que forma parte de la cúpula empresaria que en términos de la balanza comercial tiene déficit y nada menos que por más de dos mil millones de dólares. Es un Estado que tiene una presencia raquítica en la producción de bienes y la prestación de servicios, a lo cual se le suma que su activo fijo más valioso (YPF), que ciertamente no es para nada despreciable, se encuentra restringido en sus acciones y estrategias productivas por los accionistas privados, ya que se trata de una firma con mayoría estatal, y la carencia de una estrategia de largo plazo que se mantenga, más allá de las respuestas de corto plazo que requieran las administraciones gubernamentales.

Finalmente, cabe destacar que no sólo la falencia estatal radica en su falta de inserción productiva y sus criterios en aquellas grandes firmas que controla, sino también en la carencia de normativas en tres líneas de políticas de notable trascendencia: la primera de ellas sería establecer, además de las existentes, medidas de contralor a las firma oligopólicas

tanto locales como extranjeras en términos del comercio exterior. La otra, es generar la desconcentración del comercio exterior, incorporando como exportadores a sectores significativos que no forman parte de la cúpula empresaria. Finalmente, fomentar y participar en la producción nacional de bienes de capital que fue una de las falencias de la segunda sustitución de importaciones no sólo en el país sino también en la región latinoamericana. Su desarrollo interno mediante la articulación tanto de las grandes firmas junto a las pequeñas y medianas empresas y obviamente a empresas estatales, en tanto tiene un papel decisivo en el desarrollo industrial, de allí que se la considere como “la industria de industrias”, y en el desarrollo e incorporación de progreso tecnológico⁸.

Agosto 2020

⁸ El mencionado economista chileno señala un proceso que determina el que denomina como “desarrollo trunco” de los países latinoamericanos. Así, Fernando Fajnzylber lo señala de la siguiente manera: *“El retraso de la industria de bienes de capital en América Latina es un hecho que está ligado indisolublemente a las características del patrón de industrialización seguido por la región [...] Se trataba de estimular la producción de bienes de consumo no duraderos primero, duraderos e intermedios después, pero para esto se sacrificaba el desarrollo de la fabricación local de maquinaria y equipo que en su fase inicial había significado un encarecimiento del costo de la inversión”*. (F. Fajnzylber, “La industrialización trunca de América Latina”, Centro Editor de América Latina/Centro de Economía transnacional, Buenos Aires, 1983). El argumento es cierto pero incompleta su fundamentación, porque es incuestionable asumir que los países centrales y específicamente las empresas transnacionales estaban sumamente interesadas en bloquear un tipo industrialización que les hubiera permitido a los países latinoamericanos independizarse tecnológicamente, para lo cual era vital contar con una industria de bienes de capital propia y adecuada a su dotación de recursos. Cuestión por cierto, que es sugerida por el propio autor en otros tramos de su trabajo citado, como por ejemplo cuando indica que: *“Un elemento adicional lo constituye el hecho de que una proporción mayoritaria de la producción de bienes de capital se efectúa en filiales de empresas productoras de bienes de capital de países avanzados, las que desempeñan simultáneamente la condición de productoras e importadoras, con las evidentes implicaciones que esto tiene en cuanto al desarrollo tecnológico nacional y a las decisiones de arbitrajes entre producción local e importación”*.



FLACSO
ARGENTINA

Facultad
Latinoamericana de
Ciencias Sociales.
Sede Argentina.

**Área de Economía
y Tecnología.**

Documento de Trabajo N° 27
Septiembre 2020

ISBN 978-950-9379-69-5



9 789509 379695