

Elites empresariais, estado e mercado na América Latina

Fernanda Cimini
Juan Vicente Bachiller Cabria
Roberta Rodrigues Marques da Silva

ORGANIZADORES

**Elites empresariais,
estado e mercado
na América Latina**

Coleção

População e Economia

Desde 2003, a *Coleção População & Economia* vem servindo como veículo para divulgação dos estudos e pesquisas realizados pelo Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional (Cedeplar), em linha com a missão da UFMG de gerar e difundir conhecimento científico, tecnológico e cultural que possa servir como insumo para intervenções transformadoras na sociedade, orientadas para o desenvolvimento socioeconômico regional e nacional.

A partir de 2018, em parceria com a Faculdade de Ciências Econômicas da UFMG, a Coleção População & Economia toma novos rumos com a adoção de um modelo editorial mais moderno e flexível. Voltada para a produção de conteúdo em formato eletrônico, com acesso universal aberto e gratuito, essa nova etapa na história da coleção permitirá que os resultados do nosso trabalho sejam colocados ao alcance do público de maneira mais ágil, transparente e democrática. Reforçamos, assim, nosso compromisso com a relevância social da atividade acadêmica, abrindo as portas para um diálogo mais fértil com o mundo ao nosso redor.

Fernanda Cimini
Juan Vicente Bachiller Cabria
Roberta Rodrigues Marques da Silva

ORGANIZADORES

Elites empresariais, estado e mercado na América Latina

Belo Horizonte

FACE - UFMG

2018

UFMG

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS

Reitora Sandra Regina Goulart Almeida

Vice Reitor Alessandro Fernandes Moreira

FACE

FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

Diretora Paula Miranda-Ribeiro

Vice Diretora Lízia de Figueirêdo

CEDEPLAR

CENTRO DE DESENVOLVIMENTO E

PLANEJAMENTO REGIONAL

Diretora Mônica Viegas Andrade

Vice Diretor Eduardo da Motta e Albuquerque

COMITÊ EDITORIAL

Carlos Eduardo Suprinyak

Bernardo Lanza Queiroz

Eduardo da Motta e Albuquerque

Leonardo Vasconcelos Renault

E42 Elites empresariais, estado e mercado na América Latina / Fernanda
2018 Cimini, Juan Vicente Bachiller Cabria, Roberta Rodrigues
 Marques da Silva organizadores. – Belo Horizonte: FACE/UFMG, 2018.
 248 p. : il., gráfs. e tabs. – (População e economia)

ISBN 978-85-60500-08-6

Inclui bibliografias.

1. América Latina – Condições econômicas. 2. América Latina
– Política econômica. 3. América Latina – Indústrias. I. Cimini,
Fernanda. II. Bachiller Cabria, Juan Vicente. III. Silva, Roberta
Rodrigues Marques da. IV. Universidade Federal de Minas Gerais.
Faculdade de Ciências Econômicas.

CDD: 338.98

Elaborada pela Biblioteca da FACE/UFMG – 094/2018



Publicação sob a licença Creative Commons Atribuição-Não
Comercial-Sem Derivações 4.0 Internacional (CC BY 4.0)

Ao Enrico, que nasceu quando este livro era gestado.

AGRADECIMENTOS

Este livro é produto de um esforço coletivo. Não apenas nós, os organizadores do livro, como também cada autor e co-autor dos capítulos que o compõem trabalhou em estreita parceria na produção e revisão crítica dos textos. Aos autores e co-autores dos trabalhos aqui reunidos, o nosso sincero muito obrigado.

Agradecemos também o apoio fundamental de Luzia Possa e Jorge Possa que, com muito carinho e profissionalismo, realizaram a revisão e correção ortográfica e gramatical do manuscrito. Esse projeto não teria se concretizado sem a contribuição voluntária deles. Também não podemos deixar de agradecer às queridas Andrea Oliveira, Izabella de Aguiar e Soraia Vieira, que gentilmente traduziram os textos originalmente escritos em língua espanhola. Nossos bolsistas da UFMG e da UFF - respectivamente Izabella de Aguiar e Daniel Porcel - também tiveram papel chave na organização do trabalho. A eles, o nosso agradecimento.

Finalmente, agradecemos aos diretores, Mônica Viegas e Eduardo Albuquerque, e ao Conselho Editorial do Cedepiar/UFMG pelo apoio na publicação desta coletânea e ao nosso professor Renato Boschi, que redigiu o belo prefácio deste livro.

Sumário

Prefácio 18

Renato Raul Boschi

Elites empresariais, estado e mercado na América Latina 22

Roberta Rodrigues Marques da Silva, Fernanda Cimini e Juan Vicente Bachiller Cabria

PARTE 1

Casos nacionais

Capítulo 1

O novo desenvolvimentismo e a promoção da internacionalização do capitalismo brasileiro: auge e declínio 37

Roberta Rodrigues Marques da Silva

Capítulo 2

A elite empresarial nos governos kirchneristas, Argentina (2003-2015) 60

Alejandro Gaggero e Martín Schorr

Capítulo 3

A trama política da política comercial na Argentina 2003-2015. A relação Estado-empresários e os desafios do modelo kirchnerista 97

Bárbara Couto

Capítulo 4

A colaboração público-privada no retorno da política industrial na Colômbia 114

Juan Vicente Bachiller Cabria

Capítulo 5

**Do confronto à cooptação? As tensas relações entre
empresariado e governo Evo Morales, na Bolívia** 132

Clayton M. Cunha Filho

Capítulo 6

**Venezuela e Revolução Bolivariana:
polarização política e colapso do modelo rentista** 153

Tiago Nery

PARTE 2

Estudos comparados

Capítulo 7

**Construindo indústria petroleira por meio
de grupos nacionais: casos do Brasil e México** 173

Renato Lima-de-Oliveira

Capítulo 8

**Grupos de interesse e trajetórias
de desenvolvimento no Brasil e Chile** 198

Fernanda Cimini, Manoel Leonardo Santos e João Victor Guedes-Neto

Capítulo 9

**Bancos de desenvolvimento, crescimento econômico
e industrialização, na América Latina** 224

Leandro Bruno Santos

Sobre os autores 245

2

A elite empresarial nos governos kirchneristas, Argentina (2003-2015)¹

Alejandro Gaggero
Martin Schorr

Em 10 de dezembro de 2015 aconteceu, na Argentina, algo muito mais importante que uma troca de presidente. Com a assunção de Mauricio Macri, encerrou-se um período relativamente prolongado para a história nacional, cuja gênese remonta à aguda e muito regressiva crise econômica, política e social que marcou o fim da convertibilidade e, com ela, o da longa experiência neoliberal (1976-2001). Depois do breve interregno de Eduardo Duhalde que, pelo que implicou, resultou decisivo em muitos sentidos (drástica queda dos salários, marcada redefinição dos preços e das rentabilidades relativas, fortes transferências de rendas a distintos fatores do poder econômico), a etapa 2003-2015 esteve assinalada pelos governos de Néstor Kirchner (um mandato) e de Cristina Fernández de Kirchner (dois períodos).

Entre outras coisas, o ciclo kirchnerista associou-se a uma mudança significativa na orientação da intervenção estatal, em geral, e das políticas econômicas em particular, e, além disso, à difusão e certa generalização de um discurso que, em numerosos aspectos, foi diametralmente oposto ao vigente sobre o neoliberalismo. Um dos eixos centrais desse *corpus* de ideias e argumentações é que de 2003 em diante ter-se-ia assistido a uma transformação substantiva do modelo de acumulação, deixando para trás boa parte dos legados críticos do neoliberalismo.

1. Tradução do espanhol por Andrea Ribeiro.

Nesse marco, de âmbitos distintos, foi-se gerando vasta produção acadêmica que tende a caracterizar o kirchnerismo em sua especificidade e em relação com as continuidades e rupturas que apresentou nos anos 1990 sob diversos ângulos do modelo de acumulação (evolução macroeconômica, desempenhos setoriais, perfil de especialização e inserção internacional, posicionamento externo, mercado de trabalho, distribuição da renda, etc.). Não obstante, existe uma temática onde essa produção não foi tão abundante: aquela que se refere à análise da trajetória efetiva do poder econômico².

É precisamente nessa linha que se inscreve esse trabalho, cujo objetivo principal é indagar quais os setores economicamente dominantes, durante os governos kirchneristas, e quais os traços distintivos das distintas frações do grande capital.

Para tanto, o universo de análise focaliza a elite ou cúpula empresarial: trata-se das duzentas empresas de maior faturamento anual que atuam nos distintos setores da atividade econômica (com exceção do financeiro e do agropecuário, salvo aquelas companhias que se dedicam a comercialização de grãos, que foram incluídas no painel). A base de dados elaborada cobre o período 2001-2014 e contém, para cada firma, dados de vendas totais (em pesos correntes) e exportações e importações (em dólares)³.

Além dessa introdução, o trabalho se estrutura da seguinte maneira. Na Seção I, avalia-se a dinâmica que assumiu durante os governos do kirchnerismo a *concentração econômica global* (medida pelo peso da elite empresarial no PIB total), procurando discernir as distintas etapas e os fatores que concorrem para explicar seu comportamento. Na Seção II, o olhar recai sobre as principais mudanças verificadas no período estudado, em termos de perfil setorial da cúpula. A Seção III questiona a trajetória das diferentes frações de capital que convivem no interior das firmas líderes (estrangeiras, privadas nacionais, associações e empresas estatais). Fecham o trabalho, algumas breves conclusões.

2. Entre as contribuições existentes, cabe destacar as de Arceo, González e Mendizábal (2010), Azpiazu, Manzanelli e Schorr (2011), Burachik (2010), Gaggero e Schorr (2016), Gaggero, Schorr e Wainer (2014), Ortiz e Schorr (2007), Peralta Ramos (2007), PNUD (2009), Schorr, Manzanelli e Basualdo (2012) e Wainer (2013).

3. A elaboração da mencionada base supõe um árduo processo de compilação e sistematização de informação básica. Em uma primeira instância trabalha-se com dados procedentes dos balanços empresariais, que, em uma segunda etapa, são complementados a partir do uso e da compatibilização de fontes diversas e heterogêneas como as revistas *Mercado e Prensa Económica*, dados da Comisión Nacional de Valores e do sistema de informação Nosis.

A CONCENTRAÇÃO ECONÔMICA NOS GOVERNOS KIRCHNERISTAS EVOLUÇÃO E PRINCIPAIS FATORES EXPLICATIVOS

Uma primeira dimensão de análise do desenvolvimento da elite empresarial, durante o ciclo kirchnerista, é a que focaliza a evolução do peso das firmas líderes no conjunto da economia argentina.

Diante da falta de informação de base confiável sobre o comportamento do valor bruto da produção total a preços correntes, decidiu-se recorrer a um indicador *proxy* que apesar de não permitir ponderar com exatidão a gravitação real das maiores companhias do país, pode oferecer alguns interessantes elementos de juízo de forma a estabelecer certa ordem de magnitude e, ao mesmo tempo, apreciar a evolução da *concentração econômica global* ao final do período 2001-2014. Para tanto, procedeu-se da seguinte maneira: às vendas anuais das empresas do painel aplicou-se o coeficiente valor agregado bruto (VAB)/valor bruto de produção (VBP) a partir da *Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE)* que o INDEC elabora de forma periódica⁴. Assim, sob certos pressupostos, mostrou-se possível estimar o VAB gerado pelas firmas que compõem o universo das 200 líderes a preços correntes e comparar esses registros com os dados correspondentes à estimativa oficial do PIB (também em valores correntes). No Quadro nº1 estão os resultados do exercício mencionado.

Quadro 1. Argentina. Evolução da participação da cúpula empresarial local* no PIB total** segundo segmentos ordenados, 2001-2014 (em porcentagens)

	As 200	Primeiras 50	Segundas 50	Segundas 100
2001	15,7	9,8	3,0	2,9
2002	25,9	16,5	4,9	4,6
2003	21,4	13,8	4,0	3,6
2004	20,3	12,7	3,9	3,7
2005	19,8	12,6	3,6	3,6

4. A ENGE reúne informação sobre as 500 maiores empresas do país com critério similar ao utilizado, neste estudo, no que se refere à cobertura setorial das firmas. A respeito, valem dois esclarecimentos. O primeiro é que, com o apoio dos desenvolvimentos metodológicos e das constatações de uma pesquisa anterior (Schorr, 2004), assimila-se o VBP com as vendas das empresas. O segundo é que, no período 2001-2014, o coeficiente VAB/VBP das 500 companhias líderes atingiu a média de 40%, com um valor máximo de 44,2%, em 2002, e um mínimo de 38,4%, em 2008.

2006	19,7	12,5	3,7	3,5
2007	18,9	11,9	3,5	3,4
2008	18,3	11,6	3,4	3,4
2009	17,4	10,9	3,3	3,3
2010	17,6	11,1	3,3	3,2
2011	17,9	11,1	3,4	3,4
2012	18,7	11,5	3,7	3,5
2013	20,0	12,7	3,7	3,6
2014	18,5	11,9	3,2	3,3

*Trata-se das 200 maiores empresas do país de acordo com suas respectivas vendas anuais (não inclui firmas do setor financeiro e do agropecuário, salvo as orientadas à comercialização de grãos).

** Para estimar a participação das empresas da cúpula no PIB total utilizou-se o seguinte procedimento metodológico: às vendas agregadas aplicou-se o coeficiente valor agregado bruto (VAB)/valor bruto de produção (VBP) de cada ano correspondente ao painel das 500 firmas que formam a *Encuesta Nacional a Grandes Empresas* do INDEC (as vendas são consideradas um indicador *proxy* do VBP). Deste modo foi possível estimar o VAB gerado pelas empresas da cúpula.

Fonte: Elaboração própria com base nas informações dos balanços empresariais, revistas Mercado e Prensa Económica, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas e INDEC.

Sob essa perspectiva, conclui-se que em 2014 a participação das empresas da elite no PIB total foi de 18,5%. Trata-se de uma ponderação que é quase três pontos percentuais superior à de 2001, momento auge de um longo período de neoliberalismo extremo que, entre outras coisas, trouxe consigo um incremento notável na *concentração econômica global* (Azpiazu e Schorr, 2010; Gaggero, Schorr e Wainer, 2014). Ao estratificar a cúpula em três segmentos, de acordo com a posição que ocupam as firmas no ranking, comprova-se que a maior incidência dos oligopólios líderes, no conjunto da economia nacional, foi puxada fundamentalmente pelo grupo das 50 empresas de maior envergadura.

Contudo, ao avaliar o desempenho do indicador construído durante o período estudado é possível diferenciar três etapas:

- No contexto de uma crise econômica profunda, sumamente regressiva e marcada pela brusca redefinição dos preços e das rentabilidades relativas da economia em favor dos setores produtivos (em particular os vinculados a processamento e exportação de *commodities*), em 2002, o indicador cresceu muito fortemente (quase dez pontos percentuais, com o papel destacado das empresas que integram o núcleo seletor das “50 primeiras”)⁵;
- A partir daí e até 2009, assiste-se a um retrocesso na *concentração econômica*

5. Desde distintas perspectivas analíticas, a dinâmica da economia argentina no cenário da crise e da saída da convertibilidade foi abordada, entre outros, pelos estudos de Bonnet (2015), Cantamutto e Wainer (2013), López (2015) e Piva (2015).

ca *global*; contudo, o indicador encontra-se neste ano em um nível mais folgado que em 2001. Isto, de acordo com uma expansão pronunciada da economia doméstica que tendeu a difundir-se, com seus altos e baixos, ao longo de todo o tecido produtivo e associou-se, entre outros elementos, à vigência de um “dólar alto” (até 2007/2008), termos de troca favoráveis para o país, melhoras importantes em matéria distributiva depois da drástica retração da participação dos trabalhadores na renda que permitiu a “saída pela desvalorização” da convertibilidade, e a existência dos denominados “superávit gêmeos” (externo e fiscal)⁶; e

- De 2009 em diante, o indicador retoma rota de expansão, novamente sob a liderança das “50 primeiras”, no marco de uma economia em franca desaceleração em relação à etapa anterior (inclusive com três anos recessivos como 2009, 2012 e 2014), a interrupção e, também em alguns anos, o retrocesso das melhoras na distribuição de renda no calor de elevado ritmo inflacionário e o “reaparecimento” da restrição externa como problemática estrutural crítica em paralelo com uma apreciação cambial persistente e a irrupção de mudanças relevantes no cenário internacional (queda da demanda e dos preços dos principais produtos de exportação da Argentina, com a conseqüente deterioração dos termos de troca)⁷.

Uma vez definidos os traços distintivos da evolução da *concentração econômica global*, na última década e meia, vale perguntar sobre alguns dos principais fatores que, em distintos momentos, podem ter servido de base para um melhor desempenho relativo das grandes firmas (em especial das “50 primeiras”) *vis-à-vis* o conjunto da economia argentina. E, por essa via, potencializar o processo de concentração econômica. A respeito, as evidências disponíveis são múltiplas e permitem identificar os seguintes elementos:

- o incremento da taxa bruta de exploração diante da fenomenal queda dos salários ocorrida em 2002/2003, assim como a considerável apropriação de excedente que muitos oligopólios líderes internalizaram a partir da redefinição dos preços relativos e do processo inflacionário que marcou o início do novo esquema econômico;
- a intensa centralização do capital que teve lugar no marco da crise e do abandono da convertibilidade e, [de forma] mais atenuada, nos anos posteriores;
- em favor do seu poder de mercado em uma diversidade de âmbitos produ-

6. Sobre a evolução da economia local nestes anos, veja-se, por exemplo, os estudos do CENDA (2010), Curia (2014), Kosacoff (2008), Kulfas (2016) e Mercatante (2015).

7. Com relação a esta etapa, sugere-se consultar as pesquisas de Damill e Frenkel (2015), Manzanelli, Barrera, Belloni e Basualdo (2014) e Schorr e Wainer (2015).

tivos centrais para o funcionamento da economia nacional, assim como de diferentes ações e omissões estatais, a possibilidade que costumam ter várias empresas líderes de captar excedentes de modo diferenciado; no caso, mediante imposição de condições econômicas e financeiras a seus fornecedores e/ou, em muitos casos, a partir da fixação oligopolista de preços em cenários de relativa “reticência de investimentos”;

- a integração de muitas firmas da cúpula a unidades empresariais complexas de tipo *holding* que costumam contar com um amplo leque de opções em matéria técnico-produtiva, comercial e financeira, sobretudo, durante as fases recessivas ou “*de meseta*”⁸ do ciclo econômico (situação que é potencializada no caso das [firmas] controladas por capitais estrangeiros pela sua relação com as respectivas matrizes e/ou filiais);
- o fato de que um número importante das empresas que integram a elite do poder econômico local foram favorecidas por distintos “âmbitos privilegiados de acumulação” (Castellani, 2009) gerados ou recriados na etapa analisada. Entre outros, destaca-se a promoção de investimentos estabelecidos com a Lei N° 25.924 e normas complementares, que teve entre seus principais beneficiários, um punhado de grandes firmas dos setores mais importantes da estrutura industrial (alumínio e aço, processamento de soja e outras agroindústrias, derivados de petróleo e o segmento final do setor automotivo). Também sobressai a manutenção do esquema preferencial para a indústria automotiva e a prorrogação dos prazos de vigência dos variados benefícios que vigoram na promoção à Terra do Fogo (neste último caso, deve-se agregar que, particularmente entre 2009 e 2013, o “ciclo de negócios” das empresas montadoras de produtos eletrônicos de consumo, radicadas na ilha, foi estimulado por diversas vias adicionais: impulso ao crédito pessoal para consumo, novas isenções tributárias, plano “*conectar igualdad*”, restrições a importações, etc.). Por último, encontra-se uma ampla gama de subvenções estatais a diversas atividades vinculadas a capitais oligopolistas (por exemplo, os subsídios de taxa de juros no *Programa de Financiamiento Productivo del Bicentenario* e às companhias prestadores de serviços públicos, ou os contratos de obra pública), assim como a manutenção ou ampliação de privilégios para as grandes firmas petrolíferas e de mineração;
- a inserção de muitas empresas da cúpula nos setores produtivos mais favorecidos pelo esquema econômico do período estudado (é o caso, em dis-

8. Nota da tradutora: literalmente, meseta significa planalto em português. Optou-se por manter o original na falta de uma expressão semelhante.

tintos momentos, do petróleo e da mineração metálica, várias *commodities* procedentes do agro e das indústrias alimentícia, metálica básica e química, de autopeças e a eletrônica de consumo), assim como na construção, em grande escala, e vários setores terciários favorecidos pelo “efeito riqueza” associado ao crescimento econômico que se verificou durante vários anos (telefonia móvel, televisão a cabo, medicina privada, hipermercados, venda de eletrodomésticos, etc.); e

- em um quadro marcado pela ausência de mudança estrutural no perfil de especialização produtiva e de inserção internacional da economia argentina, a importante inserção exportadora de muitas das grandes companhias em favor do “dólar alto” até 2007/2008 e a vigência de mercados externos, em expansão por um lapso temporal relativamente estendido (tanto em preços como no que se refere às quantidades demandadas)⁹.

Em relação a este último ponto, os dados que oferece o Quadro 2 permitem concluir que, em 2014, a elite empresarial deu conta de quase 62% das exportações totais da Argentina, depois de alcançar seu ponto máximo de participação em 2005 (78,5%). Trata-se de um elevado nível de concentração econômica das vendas externas, máxime se se considera que praticamente a totalidade dessa participação é explicada pelas “50 primeiras”. Desse modo, tudo isso torna relevante considerar a centralidade que assumiram os “dólares comerciais” na sustentação, durante vários anos, da etapa analisada de um dos “pilares do modelo”: o superávit comercial e o da conta corrente da balança de pagamentos.

Quadro 2. Argentina. Evolução da participação da cúpula empresarial local* nas exportações totais segundo segmentos ordenados**, 2001-2014 (em porcentagens)

	As 200	Primeiras 50	Segundas 50	Segundas 100
2001	64,2	58,3	5,8	0,1
2002	72,2	63,9	7,8	0,6
2003	76,3	69,3	6,7	0,4
2004	75,3	67,5	7,4	0,4
2005	78,5	70,6	7,2	0,7
2006	74,3	66,5	7,3	0,5

9. Sobre os elementos apontados, consultar Azpiazu (2008), Cassini (2015), González e Manzanelli (2012), Kozak (2014), Manzanelli e Schorr (2013), Porta, Fernández Bugna e Moldovan (2009), Porta, Santarcángelo e Schteingart (2014), Schorr (2018) e Schorr e Porcelli (2014).

2007	68,2	64,1	4,1	0,0
2008	74,4	68,7	5,6	0,1
2009	70,2	65,4	4,7	0,1
2010	71,5	66,4	5,0	0,1
2011	65,5	61,9	3,6	0,0
2012	66,7	61,6	5,0	0,2
2013	61,4	56,8	4,5	0,1
2014	61,9	57,4	4,5	0,1

*Trata-se das 200 maiores empresas do país de acordo com suas respectivas vendas anuais (não inclui firmas do setor financeiro e do agropecuário, salvo as orientadas à comercialização de grãos).

**As empresas do painel estão ordenadas em função de suas respectivas exportações anuais.

Fonte: Elaboração própria com base na informação dos balanços empresariais, revistas Mercado e Prensa Económica, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, INDEC e Nosis.

Ainda que mais adiante se aprofunde a questão, cabe adiantar que esse grupo seletivo está integrado, substancialmente, pelas principais comercializadoras e/ou processadoras de grãos, em particular de soja (Aceitera General Deheza, Cargill, Bunge, Louis Dreyfus, Nidera, Vicentín, Asociación de Cooperativas Argentinas, Noble, ADM, etc.), os terminais automotores (Toyota, Volkswagen, Ford, Fiat Auto, General Motors, Renault, Mercedes Benz, Peugeot-Citroen, Honda), algumas firmas líderes de distintos segmentos da indústria alimentícia (Molinos-Río de la Plata, Molfino, Arcor, Sancor, Peñaflo, Mastellone Hermanos, Nestlé), várias petroleiras (Pan American Energy, YPF, Shell, Esso, Petrobras, Tecpetrol), um par de mineradoras (Minera Alumbra, Cerro Vanguardia), três companhias do oligopólio siderúrgico e uma do monopólio de alumínio (Siderar, Siderca y Acindar no primeiro caso, Aluar, no segundo) e empresas de distintos setores da produção químico-petroquímica (Dow, PBB Polisor, Unilever, Compañía Mega, Monsanto, Bayer, Procter & Gamble).

Esta elevada concentração da especialização exportadora do país em torno de poucas grandes empresas e atividades é o que permite explicar o sucedido a partir de 2012. Depois de um longo período inicial de forte incremento no peso da elite empresarial, a rigor das “50 primeiras”, nas exportações agregadas (2001-2005) e de um comportamento flutuante desde então, até 2012, no transcurso do último triênio estudado observou-se uma queda de, aproximadamente, cinco pontos percentuais na incidência das grandes firmas nas vendas externas da Argentina (que entre 2012 e 2014 declinaram mais de 11%: passaram de 80.927 a 71.936 milhões de dólares). Na explicação desse declínio exportador, sobretudo

das grandes firmas, concorrem fatores de índole externa (deterioração dos termos de troca e menor demanda mundial como efeito da crise internacional em geral, e a situação econômica imperante no Brasil e na China, em particular), e, também de natureza interna (redução dos saldos exportáveis com raiz na crise energética e certa “reticência” em liquidar exportações de parte de diversos setores empresariais altamente concentrados diante do atraso cambial, das expectativas de desvalorização e a restrição externa imperante)¹⁰.

A dependência estrutural que se apresenta na economia nacional, relativa aos grandes fornecedores de divisas pela via exportadora, fica evidente de modo adicional quando se avalia a evolução entre 2001 e 2004 da balança comercial da Argentina, da dos diferentes estamentos da elite empresarial e da correspondente ao “resto da economia” (Quadro 3).

Quadro 3. Argentina. Evolução do saldo comercial total e do correspondente à cúpula empresarial local* e ao “resto da economia”, 2001-2014 (em milhões de dólares)

	Total país	As 200	Primeiras 50	Segundas 50	Segundas 100	Resto da economia
	I	II				I-II
2001	6.223	10.712	7.880	2.141	691	-4.488
2002	16.661	14.915	12.024	1.678	1.213	1.746
2003	16.088	17.810	15.675	1.094	1.041	-1.722
2004	12.130	16.546	14.232	1.588	726	-4.416
2005	11.700	18.983	16.935	1.588	459	-7.283
2006	12.393	20.754	17.317	3.372	66	-8.362
2007	11.273	22.296	21.123	3.081	-1.909	-11.023
2008	12.556	33.779	27.714	5.019	1.047	-21.223
2009	16.886	27.111	22.500	2.991	1.619	-10.225
2010	11.395	31.667	29.458	811	1.398	-20.273
2011	10.013	31.956	32.290	1.003	-1.337	-21.943

10. Entre os anos mencionados, muitas empresas da cúpula diminuíram suas exportações. Dentre as mais relevantes figuram várias agroindustriais (Cargill, Louis Dreyfus, ADM, Molinos Río de la Plata, Alfred Toepfer, Bunge e Vicentín), três automotivas (Volkswagen, Peugeot-Citroen e General Motors), Minera Alumbrera e a petrolífera Pan American Energy.

2012	12.419	32.164	27.055	4.044	1.064	-19.745
2013	8.003	23.200	20.562	4.199	-1.561	-15.197
2014	6.687	24.799	21.725	1.965	1.110	-18.112

*Trata-se das 200 maiores empresas do país de acordo com suas respectivas vendas anuais (não inclui firmas do setor financeiro e do agropecuário, salvo as orientadas à comercialização de grãos).

Fonte: Elaboração própria com base na informação dos balanços empresariais, revistas Mercado e Prensa Económica, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, INDEC e Nosis.

A partir deste recorte analítico percebe-se que, sob os governos do kirchnerismo, a cúpula registrou saldos comerciais fortemente superavitários, enquanto o “resto da economia” operou com desequilíbrios pronunciados. Por exemplo, em 2014, o painel das 200 líderes teve, em termos agregados, saldo positivo que beirou os 25 bilhões de dólares, ao passo que o déficit do “resto da economia” superou os 18 bilhões de dólares.

Além da consolidação de um poder de veto ostensivo em mãos das grandes firmas, tais heterogeneidades sugerem que o perfil estrutural e de especialização de muitas delas contrasta marcadamente com o dos demais segmentos empresariais que, em sua maioria, apresentam debilidade evidente. Entre outras coisas, esta se associa às características da reestruturação econômico-industrial do período 1976-2001 (Azpiazu e Schorr, 2010) e a certos traços do projeto econômico implementado nos últimos anos (Gorenstein, 2012). E, adicionalmente, ao fato de que estes atores desenvolveram suas atividades em setores muito mais expostos à concorrência de produtos importados, apresentam diversas dificuldades estruturais para substituir insumos e bens de capital importados por similares de origem doméstica e/ou para exportar. Nesse cenário, devem enfrentar variados, complexos e, em geral, adversos “fatores de contexto interno” (institucionais, normativos, financeiros, etc.) em ambiente de abertura econômica como os que caracterizam a atual fase do capitalismo em escala global (Arceo, 2011).

Em sintonia com os desenvolvimentos prévios, as evidências proporcionadas pelo Quadro 3 são indicativas da existência de discrepâncias dentro da própria cúpula empresarial, em especial sobre o lugar determinante que no exitoso desempenho comercial externo ocupa o *núcleo duro*, formado pelas cinquenta firmas de maior envergadura: em 2014, o excedente comercial deste subconjunto de corporações líderes representou cerca de 90% do superavit do conjunto da cúpula. Entre outros fatores, a vigência de um “dólar alto” (até 2007/2008) e a presença de um cenário mundial favorável (em demanda e preços) levaram ao fortalecimento desse seletivo grupo de capitais oligopolistas, em muitos casos, como sólidas plataformas exportadoras.

O destacado desempenho comercial externo das “50 primeiras”, em 2014, é explicada, em essência, por um punhado de empresas vinculadas com o comércio e/ou industrialização de matérias primas agropecuárias (Aceitera General Deheza, Cargill, Bunge, Louis Dreyfus, Nidera, Vicentín, Asociación de Cooperativas Argentinas, Molinos Río de la Plata, Oleaginosa Moreno, Arcor, Mastellone Hermanos), o setor de hidrocarbonetos (Pan American Energy, YPF), a produção automotiva (Toyota, Ford), a siderúrgica (Siderca) e a químico-petroquímica (PBB Polisur, Unilever, Monsanto). Os vultosos superávits comerciais destas companhias contrastam com os déficits que tiveram outras companhias integrantes do grupo das cinquenta de maiores vendas do país, como várias automotivas (Mercedes Benz, Fiat Auto, General Motors, Renault, Peugeot-Citroen), a estatal energética Enarsa, Shell, Acindar, Siderar e uma das principais empresas do regime de promoção vigente na Terra do Fogo (Brightstar).

Das análises precedentes verifica-se a centralidade que na explicação das tendências analisadas, tem o *núcleo duro* da cúpula empresarial; por isso, a próxima seção está orientada a elucidar as principais alterações verificadas dentro das “50 primeiras” no transcurso do período estudado.

O “NÚCLEO DURO” DA ELITE EMPRESARIAL

Para a caracterização do *núcleo duro* da cúpula empresarial podem-se vislumbrar diferentes exercícios analíticos. No que se segue compara-se a “foto” de 2001 com a de 2014, com vistas a detectar alguns traços distintivos do “filme” projetado entre esses anos. Mais especificamente, na comparação do perfil constitutivo das “50 primeiras” de fins da convertibilidade com o último ano da etapa abordada, aspira-se a identificar as principais transformações verificadas no seu interior e, nesse marco, sua configuração até o final do ciclo de governos kirchneristas.

Para isso, hierarquizou-se o painel das cinquenta firmas de maior faturamento anual, segundo sejam “estáveis”, “incorporações” ou “desvinculações” desse *núcleo duro* da elite empresarial local, entre 2001 e 2014. Nesse sentido, o conjunto “estável” é composto por aquelas companhias que se mantiveram em ambos os anos dentro do *ranking* das “50 primeiras”. A seu turno, as “incorporações” estão conformadas por “nascimentos” de empresas, em função do crescimento do faturamento (seja porque as firmas estiveram previamente no painel das duzentas com maiores vendas anuais ou não) e/ou da reestruturação de firmas existentes. Finalmente, as “desvinculações” podem produzir-se diante da diminuição das vendas das companhias, por fechamento, absorções, etc.

A informação encontrada no Quadro 4 permite concluir que, entre 2001 e

2014, o conjunto “estável” do *núcleo duro*, integrado por 35 firmas, aumentou, ao redor de quatro pontos percentuais, sua incidência no faturamento global da cúpula (em 2014 foi de 49,3%), situação que contrasta com a perda de importância relativa nas vendas resultantes do saldo líquido das “incorporações” e das “desvinculações” (redução de 1,5 ponto percentual). Isto sugere uma consolidação do predomínio econômico que exercem as empresas “estáveis”. Trata-se de corporações líderes que foram amplamente fortalecidas pela mudança nos preços e nas rentabilidades relativas como resultado da “saída pela desvalorização” da convertibilidade, a evolução dos termos de intercâmbio por vários anos, certas características do fomento estatal sob os governos kirchneristas (incluindo a política de renda) e/ou o próprio caminho de evolução da economia¹¹.

Quadro 4. Argentina. Participação das 50 primeiras empresas nas vendas e nas exportações totais da cúpula empresarial local* e coeficiente de exportação e saldo comercial segundo condição de permanência, 2001 e 2014 (em porcentagens e milhões de dólares)

	2001				2014			
	% vendas	% Expo	Coef. expo**	Saldo	% vendas	% Expo	Coef. expo**	Saldo
Total 50 primeiras	62,3	64,5	18,1	7.880	64,4	72,8	23,8	21.725
Estáveis 2001 e 2014***	45,7	58,5	22,3	7.098	49,3	59,1	25,3	20.038
YPF (14)	8,4	10,4	21,7	1.640	7,6	1,9	5,2	369
Telecom Argentina (14)	2,3	0,0	0,0	-39	1,9	0,0	0,0	-35
Osde (14)	1,1	0,0	0,0	0	1,8	0,0	0,0	0
Aceitera General Deheza (14)	1,2	4,9	70,8	818	1,8	7,0	81,3	3.128
Carrefour (14)	1,7	0,0	0,0	-28	1,8	0,0	0,0	0
Volkswagen (14)	0,7	1,8	47,7	-42	1,8	3,9	46,6	-9
Esso/Axion Energy (14)	1,2	0,8	11,1	-138	1,8	0,3	3,7	46
Cargill (14)	2,9	8,6	52,6	1.410	1,8	6,7	80,9	2.969
Shell (14)	2,4	0,9	6,4	44	1,7	0,4	4,4	-1.005
Ford (14)	1,0	3,1	54,9	213	1,6	3,4	43,9	1.483
Pan American Energy (14)	0,8	1,4	31,3	227	1,6	2,7	36,2	1.199
Molinos Río de la Plata (14)	0,6	0,9	23,3	116	1,4	3,2	46,8	1.385

11. Daí que não é casual a maioria das empresas “estáveis” fazer parte das “50 primeiras”, na totalidade dos anos do período 2001-2014.

Claro (ex CTI) (12)	0,6	0,0	0,0	-47	1,4	0,0	0,0	0
Asoc. de Coop. Arg. (14)	1,2	1,4	21,3	220	1,4	3,3	49,0	1.420
Arcor (7)	1,1	1,0	15,2	107	1,4	0,7	10,8	240
Bunge (14)	0,9	4,7	93,2	805	1,4	6,6	99,0	2.956
Telefónica de Argentina (14)	2,6	0,0	0,0	-76	1,4	0,0	0,0	-48
Telecom Personal (11)	0,8	0,0	0,0	-53	1,4	0,0	0,0	-20
Vicentín (14)	0,6	2,9	83,1	499	1,3	3,5	54,8	1.536
Siderar (14)	0,8	1,7	38,4	168	1,2	0,4	6,8	-298
Louis Dreyfus (14)	1,0	5,6	94,5	956	1,2	5,1	86,8	2.290
Wal Mart (8)	0,6	0,0	0,0	-21	1,0	0,0	0,0	-41
Supermercados Coto(14)	1,7	0,1	0,9	-67	1,0	0,1	1,8	4
Peugeot-Citroen (12)	0,8	1,5	35,7	-11	0,9	0,4	10,6	-615
Nidera (14)	0,7	2,5	63,5	397	0,8	4,1	98,0	1.764
Cervecería Quilmes (14)	0,8	0,1	1,6	-8	0,8	0,2	4,4	18
Imp. y Exp. de la Patagonia (11)	0,6	0,0	0,0	-9	0,8	0,2	4,0	61
Cencosud (Jumbo) (9)	0,8	0,0	0,0	-33	0,8	0,0	0,0	-35
Movistar (14)	0,7	0,0	0,0	-36	0,8	0,0	0,0	-13
Mastellone Hermanos (12)	0,7	0,4	10,6	55	0,7	0,3	7,4	106
Renault (11)	0,6	0,4	12,5	-127	0,7	1,1	33,4	-179
Unilever (14)	1,0	0,3	5,9	-1	0,6	0,9	30,8	301
Monsanto (6)	0,6	0,3	8,6	-189	0,6	0,7	25,8	265
Droguería del Sud (4)	1,0	0,0	0,0	0	0,5	0,0	0,0	0
Siderca (14)	1,5	2,7	31,2	349	0,5	2,0	81,3	797
Incorporações****	-	-	-	-	15,1	13,8	21,8	1.687
Desvinculações*****	16,6	6,0	6,3	781	-	-	-	-

* Trata-se das 200 maiores empresas do país de acordo com suas respectivas vendas anuais (não inclui firmas do setor financeiro e do agropecuário, salvo as orientadas à comercialização de grãos).

** Para o cálculo do coeficiente exportador considerou-se as vendas totais das empresas (expressas em pesos) em dólares de acordo com o tipo de câmbio oficial médio de cada ano, de forma que tanto o faturamento como as exportações são expressas na mesma unidade monetária.

*** Entre parêntesis consta a quantidade de anos do período 2001-2014 em que a empresa esteve entre as 50 maiores firmas da cúpula.

****Empresas que fizeram parte das 50 maiores da cúpula, em 2014, e não fizeram em 2001: Acindar, Brightstar, Cablevisión, Enarsa, Fiat Auto, Galeno, Garbarino, General Motors, Jumbo Retail, Mercedes Benz, Oleaginosa Moreno, PBB Polisor, Petrobras, Swiss Medical, Toyota.

*****Empresas que fizeram parte das 50 maiores da cúpula, em 2001, e não fizeram em 2014: Aysa (ex Aguas Argentinas),

Chevron San Jorge, Edenor, Edesur, Lotería Nacional, Metrogas, Pérez Companc, Sancor, Sideco Americana, Sistema Coca Cola, Supermercados Disco, Supermercados Libertad, Supermercados Norte, Transportadora de Gas del Sur.

Fonte: Elaboração própria com base nas informações dos balanços empresariais, revistas Mercado e Prensa Económica e Nosis.

Entre as firmas “estáveis” mais destacadas figuram várias do setor petrolífero (YPF, Esso, Shell e Pan American Energy), as principais comercializadoras de grãos e produtos derivados (Aceitera General Deheza, Cargill, Asociación de Cooperativas Argentinas, Bunge, Vicentín, Louis Dreyfus e Nidera), prestadoras de serviço de telefonia fixa e móvel (Telecom Argentina, Claro, Telefónica de Argentina e Telecom Personal), grandes cadeias de comércio varejista (Carrefour, Wal Mart, Coto, Cencosud e Importadora y Exportadora de la Patagonia), quatro terminais automotrizes (Volkswagen, Ford, Peugeot-Citroen e Renault), importantes empresas do setor alimentício (Arcor, Molinos Río de la Plata e Cervecería Quilmes), uma companhia de planos de saúde (Osde) e duas da indústria siderúrgica (Siderca e Siderar).

Ao perguntar sobre o que sucedeu com as firmas que ingressaram e saíram do painel das “50 primeiras”, entre 2001 e 2014, percebe-se a influência exercida pela reorientação do funcionamento da economia nacional depois do abandono da convertibilidade. Daí que entre as “desvinculadas”, figurem muitas empresas de serviços públicos (Aysa, Edenor, Edesur, Metrogas e Transportadora de Gas del Sur), ao passo que, entre as “ingressantes”, sobressaem várias companhias industriais que desenvolvem atividades especialmente promovidas e/ou consolidadas em termos estruturais depois da saída da convertibilidade (Acindar, Brightstar, Fiat Auto, General Motors, Mercedes Benz, Toyota e PBB Polisur), algumas de serviços (Cablevisión, Galeno e Swiss Medical) e duas petroleiras (Petrobras e a estatal Enarsa, que subiu no *ranking* das firmas líderes do país no calor da crise energética).

As evidências que constam no quadro de referência permitem comprovar adicionalmente um incremento considerável no peso das cinquenta maiores empresas nas vendas externas agregadas da cúpula (em 2014, representaram 72,8% frente a 64,5% de 2001), uma elevação no coeficiente médio de exportação (passou de 18,1% a 23,8%, no período estudado) e melhoras substantivas no resultado comercial externo (o superávit aumentou quase três vezes). Na explicação destas tendências concorrem basicamente dois processos:

- dentro das “estáveis” do *núcleo duro* destaca-se a maior ponderação nas exportações totais e os aumentos no superavit comercial que experimentaram muitas firmas relacionadas com o processamento de matérias primas do setor agropecuário (Molinos Río de la Plata, Aceitera General Deheza, Asociación de Cooperativas Argentinas, Bunge e Nidera) e a maior gravi-

tação exportadora da Volkswagen, Renault, Ford, Pan American Energy, Unilever e Monsanto. Trata-se, em todos os casos, de empresas com coeficientes de exportação superiores à média das “50 primeiras” (sobretudo no caso das agroindustriais); e

- a substituição de companhias com dinâmica de acumulação com um traço “mercado-internista” (Aysa, Edenor, Edesur, Lotería Nacional, Disco, Libertad, etc.), por outras mais orientadas aos mercados externos. É por isso que o coeficiente médio exportador das “desvinculadas”, em 2001, chegou a 6,3% e suas exportações representaram 6% do total da cúpula (com um superávit comercial de 781 milhões de dólares), enquanto a razão vendas externas/vendas globais das “incorporadas” chegou, em 2014, a uma média de 21,8% e sua gravitação nas exportações da elite empresarial beirou os 14% (com um excedente de comércio de 1.687 milhões de dólares). Este último, estreitamente ligado a poucas empresas com importantes superávits e altos coeficientes de exportação (Toyota, Oleaginosa Moreno e PBB Polisor).

Definitivamente, da perspectiva analítica proposta nesta seção, e mais além dos vaivéns no comportamento dos indicadores apresentados, é indiscutível que um dos legados dos governos kirchneristas associa-se a uma crescente *concentração econômica global* a favor da elite empresarial, em especial as “50 primeiras”. Sem dúvida, a concentração econômica *per se* não é boa, nem má. Certo é que parece constituir uma “lei de ferro” do capitalismo. Mas, no caso argentino, não se deve ignorar que as grandes empresas têm um papel decisivo na determinação do nível e na evolução das principais variáveis macroeconômicas (preços internos, tipo de câmbio, investimento, saldo da balança de pagamentos, salários e distribuição de renda). Nem tampouco ignorar que, em uma economia com problemas estruturais de restrição externa (não resolvidos durante o kirchnerismo, ver Schorr e Wainer, 2014), estes atores oligopolistas, particularmente o *núcleo duro* da cúpula, são quem detêm controle destacado sobre os “dólares comerciais”, o que os dota de uma centralidade estrutural manifesta, com a conseqüente capacidade de condicionar a orientação do funcionamento estatal e o caminho da economia.

A ELITE EMPRESARIAL: UM OLHAR SETORIAL

Para avançar na caracterização da trajetória da elite empresarial durante os distintos governos do ciclo kirchnerista, busca-se determinar, nesta seção, as modificações mais relevantes verificadas em seu interior, em termos da atividade principal realizada pelas firmas. No Quadro 5 está refletida a evolução da configuração setorial da cúpula, entre 2001 e 2014.

Quadro 5. Argentina. Distribuição das empresas, das vendas, das exportações e o saldo comercial das firmas da cúpula empresarial local* segundo sua atividade principal, 2001, 2007 e 2014 (em valores absolutos, porcentagens e milhões de dólares)

Atividade principal	2001				2007				2014			
	Emp.	% vdas	% expo	Saldo	Emp.	% vdas	% expo	Saldo	Emp.	% vdas	% expo	Saldo
Indústria	97	41,9	68,1	6.942	101	51,3	71,1	15.253	105	49,6	76,4	20.191
Alimentos e bebidas	35	18,6	40,0	6.445	29	18,8	42,1	15.344	32	19,7	43,5	18.798
Produtos do tabaco	2	0,7	0,2	-25	1	0,3	0,1	-38	1	0,3	0,2	67
Produtos têxteis	0	0,0	0,0	0	1	0,2	0,0	-5	3	0,5	0,0	-171
Couro e derivados	2	0,3	0,9	133	2	0,4	0,9	345	0	0,0	0,0	0
Madeira e derivados	0	0,0	0,0	0	0	0,0	0,0	0	0	0,0	0,0	0
Papel e derivados	5	0,8	0,8	-42	5	1,0	0,9	83	5	1,0	0,8	94
Edição e impressão	4	1,0	0,0	-36	1	0,3	0,0	-15	2	0,3	0,0	0
Indústrias de refino	4	4,1	2,3	12	4	3,6	2,8	838	4	4,2	1,4	-630
Substâncias e prod.químicos	24	6,6	5,2	-202	27	8,5	5,5	83	27	6,9	7,0	1.643
Prod. de borracha e plástico	1	0,1	0,3	26	3	0,5	0,6	-74	3	0,6	0,4	-176
Mínerais não metálicos	2	0,5	0,0	-19	2	0,6	0,0	-45	3	0,6	0,0	-33
Metais comuns	5	3,4	7,1	716	5	4,7	5,6	865	5	2,9	4,0	829

Indústria metalmeccânica	0	0,0	0,0	0	0	0,0	0,0	0	0	0,0	0,0	0
Máquinas e equipamentos	2	0,6	0,3	-63	3	0,7	0,2	-606	2	0,5	0,3	-383
Máq. de escritório, contab. e inf.	1	0,2	0,0	-29	0	0,0	0,0	0	0	0,0	0,0	0
Maquinaria e aparatos eléctricos	2	0,5	0,1	-77	3	0,5	0,1	-218	1	0,2	0,1	-86
Equipamentos de radio, TV e comunicações	0	0,0	0,0	0	3	0,6	0,2	-525	5	1,7	0,3	-1.685
Indústria automotiva	8	4,5	10,8	103	12	10,7	12,2	-779	12	10,2	18,4	1.923
Serviços	50	23,1	2,0	-365	42	17,2	0,4	-1.231	38	17,4	0,6	-3.182
Serviços públicos**	25	12,9	1,3	-34	19	6,9	0,4	-44	9	4,5	0,5	-530
Serviços privados	25	10,2	0,7	-301	23	10,2	0,0	-1.187	29	12,9	0,1	-2.653
Comércio	35	18,9	8,9	862	33	13,9	9,9	2.733	31	14,4	13,5	5.447
Petróleo	12	13,3	19,0	2.942	17	14,7	12,8	3.516	17	16,3	6,7	1.644
Mineração	1	0,5	2,0	340	3	2,1	5,7	2.031	3	1,1	2,8	718
Construção	5	2,3	0,0	-9	4	0,9	0,0	-6	6	1,1	0,0	-19
Total	200	100,0	100,0	10.712	200	100,0	100,0	22.296	200	100,0	100,0	24.799

* Trata-se das 200 maiores empresas do país de acordo com suas respectivas vendas anuais (não inclui firmas do setor financeiro e do agropecuário, exceto as envolvidas na comercialização de grãos).

**Inclui os serviços de eletricidades, gás, água, correio, telefonia fixa, coleta de resíduos, transporte ferroviário e a companhia aérea nacional principal.

Fonte: Elaboração própria com base na informação de balanços empresariais, revistas Mercado y Prensa Económica e Nosis.

À primeira vista, de acordo com certas tendências prevalecentes na economia argentina, no período analisado, teve lugar um avanço estrutural proeminente das companhias industriais e, em menor medida, das petrolíferas e mineradoras. Em contraposição, verificou-se um retrocesso relativo das prestadoras de serviços, as que desenvolvem atividades comerciais e as construtoras.

A “reindustrialização” da cúpula é importante, especialmente se se tem em conta a “desindustrialização” que experimentou o poder econômico local, durante a década de 1990 (Azpiazu, 1997; Azpiazu e Schorr, 2010; e Basualdo, 2000). Isso se expressa no incremento na quantidade de firmas manufatureiras dentro do painel (de 97, em 2001, a 105, em 2014) e na incidência setorial nas vendas totais (de 41,9% a 49,6%), o mesmo que nas exportações agregadas (de 68,1% a 76,4%) e no superávit comercial (de 6.942 a 20.191 milhões de dólares).

Nesse desempenho agregado, cabe destacar o peso que tem um grupo de firmas do ramo fabril que definem o perfil da especialização setorial no plano agregado: indústria alimentícia, automotiva, químico-petroquímica, refinaria e metal básico.

Em termos específicos, os dados fornecidos pelo quadro de referência mostram que as alimentícias mantiveram, relativamente, constante a quantidade de empresas (em torno de 30), mas aumentaram, de forma sistemática, sua incidência nas vendas e nas exportações globais, assim como seu superávit comercial (que, em 2014, aproximou-se de 19 bilhões de dólares - equivalente a $\frac{1}{3}$ do excedente comercial do conjunto do painel). Como resultado disso, esta atividade consolidou-se como a de maior relevância da cúpula (quase 20% do faturamento total ao final da série), principalmente em função de companhias que processam matérias primas agropecuárias e, em menor grau, de transformação de produtos alimentícios distintos (açúcar, lácteos, doces, farinhas e farináceos, arroz, café, erva-mate, carne bovina, frango, etc.) e de bebidas alcóolicas (cerveja, vinhos) e não alcóolicas.

No que se refere à indústria automotiva, segunda em ordem de importância no âmbito manufatureiro, vale destacar a expansão que experimentou o ramo na etapa em estudo. Particularmente, entre 2001 e 2007, assistiu-se a um aumento na quantidade de empresas dentro do *ranking*, assim como na ponderação setorial nos montantes faturados e exportados pela cúpula. Entre 2007 e 2004, o avanço da atividade estagnou em termos da sua contribuição às vendas agregadas, mas continuou sua expansão em matéria exportadora, com o correlativo saldo comercial que, no último ano, superou 1,9 bilhão de dólares.

No caso da terceira indústria com maior presença estrutural, a relacionada à manufatura de substâncias e produtos químicos, da informação apresentada resulta uma relativa estabilidade no número de empresas, subida em seu peso

relativo nas vendas globais, entre 2001 e 2007, e posterior declínio até 2014, aumento persistente na sua ingerência nas exportações agregadas (em especial no segundo subperíodo demarcado) e importante superavit comercial no final da série. Trata-se de atividade heterogênea na qual convivem empresas líderes que fabricam ampla gama de insumos intermediários de uso difundido, vários laboratórios e produtores de fertilizantes, agroquímicos e artigos cosméticos.

No âmbito das indústrias refinadoras, o quarto ramo fabril em termos de sua gravitação, o fato mais destacado, em um quadro marcado por relativa estabilidade na quantidade de firmas e no peso setorial nas vendas da elite, relaciona-se com a queda na importância relativa nas exportações totais e a mudança de sinal na balança comercial, entre 2007 e 2014, ambos fenômenos diretamente associados às restrições energéticas imperantes.

No que se refere à indústria de metais básicos, o aspecto a ressaltar tem origem na sua maior presença no faturamento agregado, até 2007, e seu declínio dali em diante, a deterioração sistemática da sua participação nas exportações totais e uma certa tendência a melhora no resultado comercial (em 2014 registrou um saldo positivo de 829 milhões de dólares, com duas empresas deficitárias - Acindar e Siderar - e três superavitárias - Siderca, Aluar e Acerbrag, no último caso de maneira não tão acentuada).

O último traço que vale mencionar, o desempenho das empresas fabris da cúpula, está vinculado com a expansão que experimentaram as companhias relacionadas à montagem de bens eletrônicos de consumo, um setor especialmente promovido por diferentes vias. Em 2014, este setor adicionou ao painel um total de cinco empresas (Brighstar, Newsan, Iatec, LG Eletronics e Digital Fuego), as que, em conjunto, explicaram quase 2% do faturamento global e registraram déficit comercial de 1.685 milhões de dólares de acordo com o perfil tecno-produtivo e comercial que estimula o regime vigente na Terra do Fogo (Schorr e Porcelli, 2014).

Como apontado, dentro das atividades “ganhadoras” com representatividade dentro da elite empresarial consideram-se também a de hidrocarbonetos e a de extração e fusão de metais (as duas amparadas em normas de promoção específicas - Barrera, 2013; e Basualdo, 2013). De acordo com os registros que fornece o Quadro 5, no primeiro caso, sobressai o aumento no número de firmas e na contribuição setorial às vendas globais, entre 2001 e 2014, processo inscrito no declínio forte e sistemático na gravitação exportadora e na deterioração pronunciada da balança comercial (sobretudo na segunda das subetapas delimitadas no calor da crise energética). No outro caso, ressalta-se a expansão em todas as variáveis, entre 2001 e 2007, e um retrocesso posterior, particularmente intenso, no peso setorial nas vendas externas totais e no su-

perávit comercial (tendências derivadas da “mudança de sinal” no mercado mundial e suas repercussões sobre firmas claramente orientadas à exportação).

Por último, cabem breves reflexões sobre os setores “perdedores”, nos anos recentes. No que toca aos serviços, comparando a situação de 2001 com a de 2014 verifica-se queda no número de empresas (de 50 para 38) e diminuição de, aproximadamente, seis pontos percentuais na presença da atividade no faturamento global da cúpula. Essa deterioração relativa esconde duas lógicas contrapostas: a acentuada retração das empresas prestadoras de serviços públicos (que durante a convertibilidade tinham formado parte do elenco das “ganhadoras” - Azpiazu, 2003) e a expansão dos serviços privados (medicina privada, serviços hidrocarbonetos, telefonia celular, jogos de azar, etc.). A seu turno, o segmento comercial também manifestou fenômenos coincidentes: a relativa estabilização do setor varejista da linha de supermercados [*supermercadismo* no original], exceto as cadeias de eletrodomésticos, contrasta com o avanço significativo de umas poucas e bem grandes empresas de comercialização de grãos em favor do “dólar alto”, até 2007/2008, e as tendências predominantes no mercado mundial de matérias primas (daí o crescente protagonismo nas exportações totais e no superávit comercial). Finalmente, entre 2001 e 2014, as empresas construtoras aumentaram a quantidade de firmas dentro do painel, mas diminuíram seu peso relativo, nas vendas agregadas.

Em suma, da perspectiva priorizada nesta seção, as principais transformações ocorridas sob os governos kirchneristas associam-se à redefinição das lideranças setoriais dentro da cúpula; processo que se inscreve, em termos estilizados, no maior protagonismo das atividades produtivas, em geral, e industriais, em particular, e um retrocesso das prestadoras de serviços públicos. Nas grandes firmas “ganhadoras” foi possível estabelecer a centralidade daquelas que têm, como base da sua acumulação, o aproveitamento de vantagens comparativas estáticas e/ou “institucionais de privilégio” (como as automotivas e as montadoras de Terra do Fogo), as quais se viram especialmente beneficiadas pela concorrência, no período estudado, por diversos fatores de índole interna e externa. Os resultados extraídos da análise realizada são consistentes, por sua vez, com os resultados de uma série de estudos que enfatizam que, apesar das modificações verificadas *vis-à-vis*, no decênio de 1990, no transcurso do ciclo kirchnerista, não se sentaram as bases para um câmbio estrutural no perfil de especialização produtivo-industrial da Argentina, nem nas modalidades de inserção do país na divisão internacional do trabalho (Fernández Bugna e Porta, 2008; e Schorr, 2013).

A ELITE EMPRESARIAL: OS DISTINTOS TIPOS DE EMPRESA

Com o objetivo de fornecer elementos de julgamento adicionais sobre a evolução da elite empresarial no kirchnerismo, nesta seção procura-se estabelecer a rota que seguiram as diferentes frações do capital que convivem no interior do painel das duzentas maiores firmas do país. Para lograr este objetivo, as companhias líderes de acordo foram classificadas com o tipo predominante de acionista (público/privado, nacional/estrangeiro) e como resultado formaram-se quatro categorias: as empresas estatais, as privadas nacionais, as estrangeiras e as associações. No Quadro 6, modelou-se a trajetória destas tipologias empresariais entre 2001 e 2014.

Quadro 6. Argentina. Distribuição das empresas, das vendas, das exportações e o saldo comercial das firmas da cúpula empresarial local* segundo o tipo de acionista predominante, 2001, 2007 e 2014 (em valores absolutos, porcentagens e milhões de dólares)

	Estatal	Privada Nacional	Privada Estrangeira	Associação	Total
2001					
Empresas	1	59	93	47	200
% vendas	1,6	25,3	55,2	17,9	100,0
% expo	0,0	23,8	67,1	9,1	100
Saldo	0	2.930	6.737	1.044	10.712
2007					
Empresas	6	53	116	25	200
% vendas	2,1	22,8	64,1	11,0	100,0
% expo	0,0	23,5	71,3	5,2	100,0
Saldo	-3	6.272	14.723	1.303	22.296
2014					
Empresas	2	61	114	23	200
% vendas	3,1	26,7	51,0	19,2	100,0
% expo	0,5	26,7	66,3	6,5	100,0
Saldo	-359	6.974	16.714	1.471	24.799

* Trata-se das 200 maiores empresas do país de acordo com suas respectivas vendas anuais (não inclui firmas do setor financeiro e do agropecuário, salvo as orientadas à comercialização de grãos).

Fonte: Elaboração própria com base na informação dos balanços empresariais, revistas Mercado e Prensa Económica e Nosis.

A partir desta aproximação destaca-se, como primeira questão, o notável avanço que experimentaram as empresas estrangeiras, entre 2001 e 2007: no último ano forneceram ao *ranking* um total de 116 firmas que, em conjunto, explicam mais de 64% das vendas e 71% das exportações globais, com saldo comercial que superou 14 bilhões de dólares (66% do resultado agregado). Na explicação desta estrangeirização crescente do poder econômico local, nestes anos, confluem basicamente dois fatores. Por um lado, a expansão relativa de muitos ramos de atividade com presença destacada do capital estrangeiro, como o setor automotivo, o químico-petroquímico, a mineração metálica, a produção de hidrocarbonetos, a indústria de pneumáticos, a de celulose e papel e diversos ramos da alimentícia (Quadro N^o 5). Por outro, o fato de que durante esta subetapa continuou o processo de centralização do capital, ainda que com intensidade bem menor que nos anos 1990. Como consequência do mesmo, vários oligopólios líderes, controlados por capitais nacionais (ou com uma participação acionária relevante dos mesmos), passaram a mãos estrangeiras (em especial para capitais brasileiros): Cervejaria Quilmes, Pecom Energía, Molfino, Acindar, Loma Negra, Alpargatas e Quickfood, entre outros.

Entre 2007 e 2014, a quantidade de companhias transnacionais, dentro do painel, praticamente não variou, mas produziu-se uma declinação considerável no peso desta fração empresarial nas vendas e nas exportações agregadas (de 13 a 5 pontos percentuais, respectivamente). Isto se associa a certa retração na ponderação de algumas atividades com importante presença estrangeira (ver Quadro 5) e, fundamentalmente, a que, no transcurso de 2008, a YPF deixou de ser classificada como empresa estrangeira (controlada pela *holding* espanhola Repsol) e passou a ser uma associação a partir da entrada do grupo local Petersen na estrutura de controle acionário da maior empresa do país (que então explicava, por si só, algo mais de 7% do faturamento e das vendas externas da cúpula)¹².

No marco do seu retrocesso, no interior da elite empresarial local, não se deve esquecer de que, no final do período analisado, as empresas estrangeiras (114 das 200) concentravam 51% das vendas globais, mais de 66% das exportações e tinham, em conjunto, um superavit comercial perto de 17 bilhões de dólares (montante que seguia representando cerca de 2/3 do excedente da cúpula)¹³. Sem

12. Mesmo assim, entre os anos mencionados, os ativos da Esso, uma empresa “histórica” do *ranking* de grandes firmas da Argentina, passaram às mãos de uma *joint venture* entre o grupo local Bidas e a chinesa CNOOC. Dali em diante, rebatizada como Axion Energy, passa a ser classificada como associação.

13. Nesse resultado agregado, cabe destacar o contraponto entre as empresas fortemente superavitárias (Cargill, Bunge, Louis Dreyfus, Toyota, Nidera, Ford, Noble, Oleaginosa Moreno, Alfred

dúvida, o predomínio econômico que exercem os atores estrangeiros, no seio do capital concentrado interno, é fator estrutural determinante, junto com outros, do quadro de restrição externa que enfrenta a economia argentina. Ainda que se trate de capitais que, durante grande parte das administrações kirchneristas, tiveram papel destacado na geração e na provisão de “dólares comerciais”, também ocuparam lugar protagônico na saída de divisas por diversos canais (remessa de lucros e dividendos, pagamentos de honorários, direitos, patentes e juros, preços de transferência associados a operações de comércio exterior e/ou transações financeiras com as matrizes e/ou filiais radicadas em outros países, etc. - Arelovich, 2011; Schorr e Wainer, 2015)¹⁴.

Quando o foco é a trajetória que seguiram as firmas nacionais, os dados fornecidos pelo Quadro 6 sugerem que, no caso desta tipologia, manifestou-se um comportamento “inverso” ao identificado para as transnacionais: um certo retrocesso, entre 2001 e 2007 (em todas as variáveis, salvo a de superávit comercial), e uma expansão no segundo subperíodo, conseqüentemente, em 2014, este segmento contribuiu para a cúpula com 61 empresas, as que deram conta de, aproximadamente, 27% das vendas e das exportações totais e registraram, em termos agregados, saldo comercial positivo, próximo a 7 bilhões de dólares¹⁵.

Enquanto a primeira tendência foi influenciada pela indicada desnacionalização de importantes e grandes firmas e a existência de diferenças de desempenho ostensivas entre o capital local e o estrangeiro, a segunda deriva da incorporação ao *ranking* de novas empresas. Em geral, estas se desenvolvem em atividades que, por diversas razões, foram pujantes na etapa estudada: jogos de azar, coleta de resíduos, montagem de bens eletrônicos de consumo na Terra do Fogo, laboratórios médicos, construção, negócios imobiliários, planos de saúde, venda de eletrodomésticos e diferentes segmentos do setor energético (como a refinaria e a comercialização de combustíveis e a geração, transmissão e distribuição de eletricidade).

Toepfer e Minera Alumbreira) e outras com desequilíbrios comerciais consideráveis (Shell, Brightstar, Peugeot-Citroen, Iveco, Renault, Acindar, Procter & Gamble, General Motors, Saab Scania e Fiat Auto).

14. Tudo isto se potencializa pela vigência de certas “heranças normativas” pesadas do período neoliberal, como a Lei Nº 21.382 de *Inversiones Extranjeras* sancionada durante a última ditadura militar (e ampliada em seu alcance sob o menemismo), o mesmo se aplica à quase totalidade dos Tratados Bilaterais de Investimento assinados pelo país durante o decênio de 1990.

15. Aqui também convivem empresas que registraram excedentes comerciais vultosos (Aceitera General Deheza, Vicentin, Asociación de Cooperativas Argentinas, Molinos Río de la Plata, Siderca, Agricultores Federados Argentinos, Aluar, Sancor, Arcor e MolinosCañuelas), com outras altamente deficitárias (Albanesi, IATEC, BGH, Siderar, Digital Fueguina, Newsan, Mirgor, Garbarino, Cartocor e Gador).

Embora mais adiante a questão seja retomada, vale apontar que uma proporção majoritária da presença de capital privado nacional na cúpula provém de empresas que formam parte de grupos econômicos. É o caso de muitos conglomerados “velhos” e com sólida presença na elite empresarial (Osde, Urquía, Pérez Companc, Arcor, Vicentín, Techint, Braun, Madanes, Roggio, BGH, Ledesma, Roemmers, Clarín, Bagó, La Nación, Navilli), e de outros “novos” que, particularmente, nos últimos anos lograram afirmar-se no seio do poder econômico da Argentina (Cherñajovsky, Indalo, Pampa Holding, Costantini, Caputo, Cartellone, ODS-Calcaterra, IRSA, Garbarino).

A informação que fornece o Quadro 6 permite comprovar adicionalmente que, em 2001-2007, verificou-se uma queda pronunciada na quantidade de associações dentro da cúpula (passaram de 47 para 24 firmas). Essa deterioração implicou uma retração próxima aos sete pontos percentuais na contribuição desta tipologia, nas vendas totais, e deriva principalmente do retrocesso das empresas privatizadas. Não apenas porque, entre os anos aludidos, várias prestadoras de serviços públicos ficaram abaixo da posição de 200 do *ranking*, mas, também, pela menor incidência no faturamento agregado daquelas que se mantiveram no painel, o que se vincula estreitamente com a alteração no *set* de preços e rentabilidade relativas que acarretou a mudança do regime econômico depois da crise da convertibilidade (e que a proliferação de subsídios “compensatórios” buscou atenuar - Rangugni, 2013).

Na segunda subetapa, o principal elemento a ressaltar remete à maior significância relativa das associações, nas vendas globais (em 2014 chegou a 19,2%, diante de 11%, em 2007, com um número de firmas quase idêntico). Substancialmente, isto deriva do “efeito YPF”. Como assinalado, a partir de 2008, a petroleira deixa de ser catalogada como empresa estrangeira e passa a associação. Não obstante, em maio de 2012, ocorreu modificação relevante na composição acionária da companhia que, ainda que, embora não tenha alterado sua classificação, teve implicações significativas em numerosos sentidos. Alude-se especificamente à sanção da Lei N° 26.741 que, entre outras coisas, declarou de utilidade e sujeito à expropriação 51% do patrimônio da petroleira, então em posse da Repsol. De um ponto de vista estrutural, esta mudança na propriedade merece destaque não somente pelo “retorno do Estado” à maior empresa do país e que é estratégica por várias razões (reais e potenciais), mas, também, porque daí em diante modificou-se sobremaneira sua dinâmica econômica, produtiva e de investimento *vis-à-vis* o ocorrido em anos anteriores (Barrera, Kennedy, Palermo e Schorr, 2015)¹⁶.

16. Como se deduz do Quadro 6, em 2014, aparecem apenas duas empresas de propriedade estatal

Uma vez estabelecidos os “fatos estilizados” mais salientes do perfil evolutivo das diversas frações do capital concentrado interno, e como suplemento dessa abordagem, vale a pena encarar um último exercício analítico que tende a integrar as dimensões hierarquizadas nesta seção e na anterior (tipo de empresa e atividade principal das firmas). Isto, com o propósito de determinar qual é a gravitação das distintas tipologias nas diferentes atividades e, de modo adicional, sobre que bases setoriais tendem a estruturar seus respectivos processos de acumulação, no país, os segmentos empresariais que coexistem dentro da cúspide do poder econômico. Nos Quadros 7, 8 e 9, apresenta-se a informação correspondente ao ano 2014 para as empresas estrangeiras, as privadas nacionais e as associações.

Do ponto de vista da gravitação dos distintos tipos de empresa, nos diferentes setores econômicos, um repasse das evidências apresentadas permite extrair as seguintes conclusões.

No âmbito industrial, o predomínio que exerce o capital estrangeiro é bastante considerável: trata-se de 70 empresas estrangeiras (de um total de 105) que, no ano de referência, explicaram mais de 63% das vendas agregadas da atividade dentro da cúpula. A inserção do grande capital transnacional no espaço manufatureiro dá-se em setores relevantes e/ou estratégicos da estrutura fabril e que, em muitos casos, exibiram dinamismo destacado em distintos momentos do ciclo kirchnerista: automotivo, processamento de matérias-primas agropecuárias (incluindo vários ramos alimentícios), indústrias refinadoras, química e petroquímica, eletrônica de consumo, alguns nichos da indústria siderúrgica, cimento, celulose e papel, elaboração de cigarros e maquinaria agrícola. Por ordem de importância, dentro da indústria, o segundo lugar é ocupado pelas empresas privadas nacionais (a participação de associações na atividade é marginal). Neste caso, em 2014, contribuíram para o painel 30 empresas que pertenciam, em sua maioria, a grupos econômicos locais e deram conta de 31% do faturamento setorial. Nesta fração do grande capital, a inserção fabril vincula-se a distintos ramos agroindustriais e, em menor medida, a fabricação de alguns insumos intermediários de uso difundido (principalmente aço e alumínio), medicamentos e produtos eletrônicos¹⁷.

no *ranking* das 200 líderes: Enarsa e Aerolíneas Argentinas. Sobre esse particular, cabe mencionar que, durante o kirchnerismo, o Estado nacional retomou o controle de algumas privatizadas. Além da companhia aérea e da YPF, destacam-se os casos do Correo Argentino, Aguas Argentinas (hoje Aysa) e vários ramais ferroviários de passageiros. Há que adicionar a criação da Enarsa e o fato de que depois da reestatização do sistema de aposentadorias e pensões, em 2008, a Anses passou a ter participação acionária em algumas das maiores empresas do país, que as administradoras de fundos de aposentadorias e pensões tinham acumulado ao longo dos anos. Uma análise deste processo encontra-se em Gaggero, Schorr e Wainer (2014).

17. A maioria das companhias locais promovidas pelo regime de Terra do Fogo funcionam sob

No campo dos serviços, conclui-se que as três tipologias têm participação relativamente similar no faturamento agregado da atividade (em torno de 1/3 cada uma). A inserção de capital estrangeiro ordena-se, em boa medida, com base em firmas orientadas à prestação de serviço telefônico celular e fixo, de medicina privada e grandes fornecedores da indústria petrolífera. Entre as privadas nacionais, há várias do ramo da medicina pré-paga, como também de coleta e tratamento de resíduos, diferentes segmentos energéticos, jogos de azar e negócios imobiliários. Finalmente, as associações são quase todas prestadoras de serviços públicos, uma de televisão a cabo e atividades relacionadas.

No painel das duzentas firmas líderes do país, o comércio é outro dos ramos com mercado predomínio estrangeiro. Em 2014, as empresas estrangeiras (17 de 31) explicaram cerca de 60% do faturamento setorial em função das grandes cadeias de supermercados e importantes *traders* de grãos. As companhias privadas nacionais (11) atingiram cerca de mais de 33% das vendas da atividade, sobretudo, a partir de alguns hipermercados e várias firmas de venda de eletrodomésticos.

Da informação que consta nos Quadros 7, 8 e 9, conclui-se, adicionalmente, que, na produção de hidrocarbonetos, a liderança é exercida pelas associações: sempre em 2014, em torno de 61% das vendas setoriais foram geradas por (6) empresas desta tipologia, onde a influência da YPF e, em menor grau, da Pan American Energy é determinante. Por sua vez, as companhias transnacionais geraram quase 20% do faturamento da atividade (a gravitação das privadas nacionais é ínfima).

Finalmente, cabe dizer que, no caso da mineração, a totalidade das vendas provém de três megaempreendimentos controlados por transnacionais, enquanto que, na construção, a maior ponderação corresponde a quatro empresas privadas nacionais, parte de grupos econômicos, que deram conta de 62,7% do faturamento do setor (o resto foi gerado por duas grandes construtoras de origem estrangeira).

Como complemento destas análises, vale a pena adentrar brevemente no estudo da composição setorial das vendas das distintas tipologias empresariais, com a finalidade de detectar sobre que atividades tende a girar a acumulação de capital no meio doméstico das diferentes frações do capital mais concentrado.

Neste sentido, os dados fornecidos pelo Quadro 7 permitem afirmar que, em 2014, o grosso do faturamento do capital estrangeiro que forma parte da cúpula (61,5%) teve sua origem em atividades industriais. Como mencionado, trata-se de setores com peso importante na estrutura manufatureira argentina, muitos dos

licenças estrangeiras (algumas têm também linhas próprias de produtos) e pagam direitos pela fabricação. As grandes marcas costumam fornecer a tecnologia e os insumos e controlar os processos para que estes se realizem de acordo com seus protocolos, o que lhes confere um poder decisivo no que diz respeito à apropriação da renda gerada (Coraggio, 2016).

quais resultam “críticos”, dada sua incidência em matéria intra e inter-industrial e que, em distintos momentos dos governos kirchneristas, expandiram-se escorados em diversos fatores internos e/ou externos. A segunda atividade relevante na operação do grande capital estrangeiro é a comercial (16,9% das vendas da tipologia), a terceira é a prestação de serviços (12,2%) e a quarta, a produção petrolífera (6,3%).

Quadro 7. Argentina. Quantidade de empresas estrangeiras na cúpula empresarial local*, peso do capital estrangeiro nas distintas atividades econômicas e distribuição setorial das vendas das empresas estrangeiras, 2014 (em valores absolutos e porcentagens)

Atividade principal	Empresas	Peso nas vendas da atividade	Distribuição setorial das vendas	Principais empresas**
Indústria	70	63,2	61,5	Volkswagen, Cargill, Toyota, Shell, Ford, Bunge, Louis Dreyfus, Fiat Auto, Peugeot-Citroen, Mercedes Benz, Oleaginosa Moreno, General Motors, Cerveceria Quilmes, Renault, Brightstar, PBB Polisor, Unilever, Acindar, Monsanto, Nestlé, Danone, Kraft Foods, Coca Cola, Procter & Gamble, Bayer, Dow, Solvay Indupa, Loma Negra, Massalin Particulares, Syngenta, Atanor, CCU Argentina, Alto Paraná, Ind. John Deere
Serviços	14	35,9	12,2	Claro, Movistar, Telefónica de Argentina, Swiss Medical, DLS, IBM, Lan Airlines, Halliburton, Galaxy Entertainment Argentina, Nextel, Baker Hughes, Omint, Ultrapetrol, AES Arg. Generación
Comércio	17	59,8	16,9	Carrefour, Jumbo Retail, Wal Mart, Nidera, Cencosud, Noble, Sup. Mayorista Makro, Falabella, Casino, Alfred Toepfer, CHS
Petróleo	8	19,7	6,3	Petrobras, Sinopec, San Antonio International, Wintershall, Chevron San Jorge, Total Austral, Wild, Sipetrol
Mineração	3	100,0	2,2	Minera Alumbreira, Minera Argentina Gold, Cerro Vanguardia
Construção	2	37,3	0,8	Constructora Odebrecht, Sade
Total	114	51,0	100,0	

* Trata-se das 200 maiores empresas do país de acordo com suas respectivas vendas anuais (não inclui firmas do setor financeiro e agropecuário, salvo as orientadas à comercialização de grãos).

** As empresas estão ordenadas de modo decrescente em função do montante de suas vendas, em 2014.

Fonte: Elaboração própria com base na informação de balanços empresariais, revistas Mercado e Prensa Económica e Nosis.

No que diz respeito à acumulação das empresas privadas nacionais, vale ressaltar a importância que assume a indústria: em 2014, esta atividade deu conta de 57,5% das vendas totais da tipologia; como dito, principalmente em favor de firmas que integram conglomerados empresariais (muitos “velhos” e alguns “novos”) e que usufruem de vantagens comparativas estáticas e/ou “institucionais de privilégio” (Quadro 8). Pela sua ingerência relativa no faturamento (19,6%), o segundo lugar é ocupado pela prestação de serviços, seguido pela atividade comercial (18,1%). Por outro lado, vale notar que o grande capital nacional é majoritário na construção; embora esse setor explique apenas 2,6% de suas vendas.

Quadro 8. Argentina. Quantidade de empresas privadas nacionais na cúpula empresarial local*, peso do capital privado nacional nas distintas atividades econômicas e distribuição setorial das vendas das empresas privadas nacionais, 2014 (em valores absolutos e porcentagens)

Atividade principal	Empresas	Peso nas vendas da atividade	Distribuição setorial das vendas	Principais empresas**
Indústria	30	31,0	57,5	Aceitera General Deheza, Molinos Río de la Plata, Asoc. de Coop. Argentinas, Arcor, Vicentín, Siderar, Mastellone Hermanos, Siderca, Sancor, Newsan, Aluar, OilCombustibles, Mirgor, BGH, MolinosCañuelas, Ledesma, IATEC, Cartocor, Roemmers, Petroquímica Comodoro Rivadavia, Peñafior
Serviços	14	30,1	19,6	Osde, Galeno, Clisa, Pampa Energía, Consultatio, Rafael Albanesi, Unión Personal, Soc. Ital. de Beneficencia, Casino Bs. As., Irsa, Cliba, Sociedad Argentina de Energía, OCA, Medicus
Comércio	11	33,5	18,1	Sup. Coto, Imp. y Exp. de la Patagonia, Garbarino, Drogueria del Sud, Frávega, Farmacity, Agric. Federados Argentinos, Megatone, Maycar, Carsa, Ribeiro
Petróleo	2	3,4	2,1	Pluspetrol, Tecpetrol
Mineração	0	0,0	0,0	---
Construção	4	62,7	2,6	IeCSA, José Cartellone, Benito Roggio e Hijos, Techint
Total	61	26,7	100,0	

* Trata-se das 200 maiores empresas do país de acordo com suas respectivas vendas anuais (não inclui firmas do setor financeiro e agropecuário, salvo as orientadas à comercialização de grãos).

** As empresas estão ordenadas de modo decrescente em função do montante de suas vendas, em 2014. As firmas destacadas em *itálico* pertencem a grupos econômicos locais.

Fonte: Elaboração própria com base na informação de balanços empresariais, revistas Mercado e Prensa Económica e Nosis.

Finalmente, as evidências fornecidas pelo Quadro 9 permitem corroborar que algo como mais da metade do faturamento total foi gerado por empresas petrolíferas (com a liderança destacada da YPF e da Pan American Energy, que, em 2014, ocuparam, respectivamente, o posto 1 e 14 do *ranking*), algo como menos de 1/3 por prestadoras de serviços (majoritariamente companhias emergentes do processo privatizador da década de 1990) e cerca da sétima parte por firmas industriais (refinarias e produtoras de alimentos, insumos petroquímicos, adubos e fertilizantes).

Quadro 9. Argentina. Quantidade de associações na cúpula empresarial local*, peso das associações nas distintas atividades econômicas e distribuição setorial das vendas das associações, 2014 (em valores absolutos e porcentagens)

Atividade principal	Empresas	Peso nas vendas da atividade	Distribuição setorial das vendas	Principais empresas**
Indústria	5	5,8	15,1	Esso/Axion Energy, Refinor, Bagley, Profertil, CompañíaMega
Serviços	9	31,2	28,2	Telecom Argentina, Telecom Personal, Cablevisión, Aeropuertos Argentina 2000, Transportadora de Gas del Sur, Edenor, Metrogas, Gas Argentino, Edesur
Comércio	3	6,8	5,1	Droguería Suizo Argentina, Droguería Monroe Americana, Mercado Libre
Petróleo	6	60,9	51,7	YPF, Pan American Energy, Evangelista, Petrolera Entre Lomas, Comp. de Hidrocarburos No Convencionales, YPF ShaleGas
Mineração	0	0,0	0,0	---
Construção	0	0,0	0,0	---
Total	23	19,2	100,0	

* Trata-se das 200 maiores empresas do país de acordo com suas respectivas vendas anuais (não inclui firmas do setor financeiro e agropecuário, salvo as orientadas à comercialização de grãos).

** As empresas estão ordenadas de modo decrescente em função do montante de suas vendas, em 2014.

Fonte: Elaboração própria com base na informação de balanços empresariais, revistas Mercado e Prensa Económica e Nosis.

Em síntese, as análises realizadas nesta seção são indicativas da existência de duas etapas na trajetória do capital estrangeiro no seio do poder econômico local: até 2007, consolidou-se sobremaneira sua presença na elite empresarial e, desde

então, experimentou retração destacada (sobretudo, no que se refere ao seu peso nas vendas totais). Estas tendências não deveriam obscurecer o fato de que, na atualidade, mais da metade do faturamento da cúpula e as duas terceiras partes das exportações são geradas por corporações transnacionais (ponderações que, logicamente, resultam mais elevadas ao computar-se a importante participação estrangeira nas associações). Essa marcante presença estrangeira está bastante difundida em termos setoriais, mas assume especial relevância nos setores produtivos que definem o perfil de especialização e de inserção da Argentina na divisão internacional do trabalho.

No caso do grande capital nacional, as principais conclusões mostram a sua relativa focalização em torno da exportação de recursos naturais e de atividades em sua maioria não transacionáveis, muitas das quais em distintos momentos dos governos do kirchnerismo expandiram-se de modo considerável ao calor da regulação estatal sob diversos formatos (promoção da Terra do Fogo, concessões, licitações, etc.)

Por sua vez, na explicação da trajetória das associações confluem, basicamente, dois processos distintivos da etapa analisada: o declínio na incidência das empresas privatizadas (um dos atores centrais do poder econômico na convertibilidade) e a mudança na propriedade da YPF, primeiro na busca oficial para recriar uma “burguesia nacional” e, fracassado esse intento, mediante a renacionalização do controle acionário da companhia.

Um último comentário remete ao “regresso do Estado” à titularidade de algumas grandes empresas e a qualidade de acionista de várias privadas depois da reestatização do sistema previdenciário. Embora a presença estatal na cúpula não se aproxime de modo algum da que tinha antes de as privatizações se concretizarem (então representava em torno de 30% do faturamento agregado - Ortiz e Schorr, 2006), não se pode ignorar que se trata de um legado do ciclo kirchnerista e com potencialidades manifestas.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nas páginas que antecedem realizou-se um balanço necessariamente restrito da evolução da elite empresarial sob os governos kirchneristas. Das análises realizadas, surge uma série de elementos de juízo, para revisar de forma crítica a proposição, amplamente difundida em vários setores, de que depois do abandono da convertibilidade, especialmente a partir de 2003, assistiu-se a uma transformação radical na dinâmica do modelo de acumulação do capital, na Argentina. Adicionalmente, o estudo apresenta algumas pistas interessantes sobre o

perfil do poder econômico que lega o kirchnerismo.

Os principais achados da pesquisa remetem à existência de algumas linhas de ruptura entre o ciclo kirchnerista e a experiência neoliberal mas, também, de importantes pontos de continuidade e aprofundamento. A esse respeito, cabe recuperar as principais conclusões do estudo.

Em primeiro lugar, no marco de uma trajetória que reconhece diferentes fases, no final do período analisado, o grau de *concentração econômica global* mostrou-se mais elevado que no fim da convertibilidade. Isto implica a consolidação da elite empresarial no conjunto da economia nacional, principalmente do seu *núcleo duro* (as “50 primeiras”), a qual se vê reforçada diante do controle que exercem estes grandes capitais sobre múltiplas variáveis, em particular sobre os “dólares comerciais” (questão sumamente relevante dado o quadro de restrição externa que caracteriza a economia argentina).

Em segundo lugar, esse crescente predomínio econômico das grandes firmas relaciona-se com algumas mudanças nas lideranças setoriais dentro da cúpula. Neste sentido, destaca-se o retrocesso relativo das empresas de serviços públicos e certa expansão dos setores mineiros e de hidrocarbonetos (no último caso, bastante condicionado pelo desenvolvimento da crise energética), assim como da comercialização agropecuária e algumas atividades não transacionáveis (construção, jogos de azar, coleta de resíduos, negócios imobiliários). De toda maneira, o aspecto mais saliente passa pela “reindustrialização” da elite, mas inscrita na ausência de modificações de peso no perfil de especialização predominante (replicando o que ocorreu no conjunto do setor manufatureiro). No ambiente fabril, a única “novidade” foi a expansão das montadoras de bens eletrônicos de consumo na Terra do Fogo.

Em terceiro lugar, ao analisar o desempenho das diferentes tipologias empresariais, foi possível estabelecer que, a partir de 2007, nota-se uma reversão parcial do processo de estrangeirização da economia argentina, a qual se manifestou paralelamente ao dinamismo de algumas firmas pertencentes a grupos econômicos “velhos” e “novos”, assim como o “retorno do Estado” na qualidade de acionista e/ou proprietário de umas poucas grandes companhias. Não obstante, o predomínio estrangeiro constitui um dado estrutural inevitável, não apenas pelo que implica em termos de perda de “decisão nacional” ou por pressões que gera sobre a balança de pagamentos. Também porque envolve diversos vieses que atentam contra a diversificação e a complexificação da estrutura produtiva, posto que se trata de atores que, na busca por minimizar seus custos absolutos, no nível mundial, e/ou a partir da posição dominante que exercem no mercado interno, em setores amplos, costumam ser desprovidos de interesse real para que isto ocorra.

Definitivamente, o estudo pormenorizado do poder econômico sempre é relevante em termos acadêmicos e políticos. Em uma conjuntura como a presente, dito desafio adquire especial interesse, não somente como um balanço necessário de uma etapa histórica (o kirchnerismo) mas, também, porque, com o governo de Macri, estes setores parecem ter “tomado de assalto” o Estado de maneira “nua e crua” (Arceo, 2016; Cantamutto e Schorr, 2016; e Katz, 2016).

REFERÊNCIAS

ARCEO, Enrique. *El largo camino a la crisis. Centro, periferia y transformaciones en la economía mundial*, Buenos Aires: Cara o Ceca, 2011.

ARCEO, Enrique. La política exterior del gobierno de Macri: la reprimarización de la economía argentina como objetivo. *Realidad Económica*, Buenos Aires, n.300, P. 12-31, 2016.

ARCEO, Nicolás; GONZÁLEZ, Mariana; MENDIZÁBAL, Nuria. Concentración, centralización y extranjerización. Continuidades y cambios en la post-convertibilidad, *Documentos de Trabajo*, Buenos Aires: CIFRA, 2009.

ARELOVICH, Sergio. Situación de las empresas del complejo oleaginoso de la Argentina. Análisis económico de los balances, Rosario, Mimeo, 2011.

AZPIAZU, Daniel. El nuevo perfil de la elite empresaria. Concentración del poder económico y beneficios extraordinarios. *Realidad Económica*, Buenos Aires, n° 145, p. 7-32, 1997.

AZPIAZU, daniel. *Las privatizaciones en la argentina. Diagnóstico y propuestas para una mayor equidad social*, Buenos Aires: Miño y Dávila, 2003.

AZPIAZU, daniel. ¿Formación de capital de emprendedores o concentración económica? *Realidad Económica*, Buenos Aires, n° 238, p. 34-49, 2008.

AZPIAZU, Daniel; MANZANELLI, Pablo; SCHORR, Martín. *Concentración y extranjerización. La Argentina en la posconvertibilidad*, Buenos Aires: Capital Intelectual, 2011.

AZPIAZU, Daniel e SCSHORR, Martín. *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores, 2010.

BARRERA, Mariano. La 'desregulación' del mercado de hidrocarburos y la privatización de YPF: orígenes y desenvolvimiento de la crisis energética en Argentina. In Basualdo, F., Barrera, M. e Basualdo, e. *Las producciones primarias en la argentina reciente. Minería, petróleo y agro pampeano*, Buenos Aires: Cara o Ceca, 2013.

BARRERA, Mariano; KENNEDY, Damián; PALERMO, Hernán SCHORR, Martín. Impacto socio-económico de YPF desde su renacionalización. Desempeño productivo e implicancias sobre los mercados laborales y el entramado de proveedores. *Documento de Trabajo*, CEPAL-Oficina en Buenos Aires, 2015.

BASUALDO, Eduardo. *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*. Buenos Aires: UNQui/FLACSO/IDEP, 2000.

BASUALDO, Eduardo et al. Devaluación y restricción externa. Los dilemas de la coyuntura. *Cuadernos de Economía Crítica*, Buenos Aires, Vol. 1, N° 1, p. 37-73, 2014.

- BASUALDO, Federico. Evolución y características estructurales de la minería metalífera en la Argentina reciente. La expansión de la actividad y el capital extranjero. In Basualdo, F., Barrera, M. e Basualdo, E. *Las producciones primarias en la Argentina reciente. Minería, petróleo y agro pampeano*. Buenos Aires: Cara o Ceca, 2013.
- BONNET, Alberto. *La insurrección como restauración. El kirchnerismo*, Buenos Aires: Prometeo, 2015.
- BURACHIK, Gustavo. Extranjerización de grandes empresas en Argentina. *Problemas de Desarrollo*, México, v. 41, n.160, p. 109-133, 2010.
- CANTAMUTTO, Francisco; SCHORR, Martín. El gobierno de Macri: ajuste regresivo, nuevo ciclo de endeudamiento externo y cuantiosas transferencias de ingresos al poder económico. *Anuario de los Economistas de Izquierda*, Buenos Aires, 2016.
- CANTAMUTTO, Francisco; WAINER, Andrés. *Economía política de la convertibilidad. Disputa de intereses y cambio de régimen*. Buenos Aires: Capital Intelectual, 2013.
- CASSINI, Lorenzo. Reinversión de utilidades y concentración en la industria manufacturera argentina en la posconvertibilidad. *Realidad Económica*, Buenos Aires, n.292, p. 30-47, 2015.
- CASTELLANI, Ana. *Estado, empresas y empresarios. La construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989*, Buenos Aires: Prometeo, 2009.
- CENTRO DE ESTUDIOS PARA EL DESARROLLO ARGENTINO. *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el periodo 2002-2010*. Buenos Aires: Cara o Ceca, 2010.
- CORAGGIO, María. *Promoción económica en Tierra del Fuego. Análisis de la evolución reciente de la industria electrónica de consumo (2005-2014)*, Tese de Mestrado, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Buenos Aires.
- CURIA, Eduardo. *El quiebre del modelo macroeconómico de desarrollo 2003-2007*, Buenos Aires: Dunken, 2014.
- DAMILL, Mario; FRENKEL, Roberto. La economía argentina bajo los Kirchner: una historia en dos lustros. In Gervasoni, C. e Peruzzotti, E. (edits.). *¿Década ganada? Evaluando el legado del kirchnerismo*, Buenos Aires: Debate, 2015.
- FERNÁNDEZ BUGNA, Cecilia; PORTA, Fernando. El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural, *Realidad Económica*, Buenos Aires, N° 233, p. 17-48, ene-feb, 2005.
- GAGGERO, Alejandro; SCHORR, Martín. La cúpula empresaria durante los gobiernos kirchneristas. Balance y legados. *Realidad Económica*, Buenos Aires, N° 297, p. 61-92, 2016.
- GAGGERO, Alejandro, SCHORR, Martín; WAINER, Andrés. *Restricción eterna. El poder económico durante el kirchnerismo*, Buenos Aires: Futuro Anterior, 2014.
- GONZÁLEZ, Mariana; MANZANELLI, Pablo. La industria en la posconvertibilidad. El caso del complejo automotor, *Documentos de Trabajo del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO*, Buenos Aires, 2012.
- GORENSTEIN, Silvia (2012). *¿Crecimiento o desarrollo? El ciclo reciente en el norte argentino*. Buenos Aires: Miño y Dávila, 2012.
- KATZ, Claudio. Incierta viabilidad del retorno neoliberal. *Anuario de los Economistas de Izquierda*, Buenos Aires, p. 16-32, 2016.

- KOSACOFF, Bernardo. *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, Buenos Aires: CEPAL, 2008.
- KOZAK, Andrés. *Contribución del sistema financiero al desarrollo*, Tese de Mestrado, Resistencia: Universidad Nacional de San Martín/Escuela de Gobierno del Chaco, Resistencia, 2014.
- KULFAS, Matías. *Los tres kirchnerismos. Una historia de la economía argentina, 2003-2015*, Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores, 2016.
- LÓPEZ, Emiliano. *Los años post-neoliberales. De la crisis a la consolidación de un nuevo modo de desarrollo*. Buenos Aires: Miño y Dávila, 2015.
- MANZANELLI, Pablo; SCHORR, Martín. Oligopolio e inflación. Aproximación al proceso de formación de precios en la industria argentina en la posconvertibilidad. *Realidad Económica*, Buenos Aires, N° 273, p. 25-52, 2013.
- MERCATANTE, Esteban. *La economía argentina en su laberinto. Lo que dejan doce años de kirchnerismo*. Buenos Aires: CEIP, 2015.
- ORTIZ, Ricardo; SCHORR, Martín. La economía política del gobierno de Alfonsín: creciente subordinación al poder económico durante la década perdida. In Pucciarelli, Alfredo (coord.). *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?* Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores, 2006.
- ORTIZ, Ricardo; SCHORR, Martín. La rearticulación del bloque de poder en la Argentina de la post-convertibilidad. *Papeles de Trabajo*, Buenos Aires, N° 2, 2007.
- PERALTA RAMOS, Mónica. *La economía política argentina: poder y clases sociales (1930-2006)*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 2007.
- PIVA, Adrián. *Economía y política en la Argentina kirchnerista*. Buenos Aires: Batalla de Ideas, 2015.
- PNUD. *Transformaciones estructurales de la economía argentina. Una aproximación a partir del panel de grandes empresas, 1991-2005*. Buenos Aires, 2009.
- PORTA, Fernando; FERNÁNDEZ BUGNA, Cecilia; MOLDOVAN, Pablo. Comercio e inserción internacional. In KOSACOFF, Bernardo; Mercado, Rubén (edits.) *La Argentina ante la nueva internacionalización de la producción. Crisis y oportunidades*. Buenos Aires: CEPAL/PNUD, 2009.
- PORTA, Fernando; SANTARCÁNGELO, Juan; SCHTEINGART, Daniel. Excedente y desarrollo industrial en Argentina: situación y desafíos. *Documentos de Trabajo del CEFID-AR*, Buenos Aires, N° 59, 2014.
- RANGUGNI, Guido. Subsidios energéticos y su impacto fiscal. Ponencia presentada en el seminario “Infraestructura y energía: desafíos y propuestas para la Argentina” organizado pelo Instituto Argentino de Energía “General Mosconi”, Buenos Aires, 2013.
- SCHORR, Martín. *Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires: Edhasa, 2004.
- SCHORR, Martín. *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política*. Buenos Aires: Miño y Dávila, 2013.
- SCHORR, Martín (coord.). *Entre la década ganada y la década perdida. La Argentina kirchnerista. Ensayos de economía política*. Buenos Aires: Batalla de Ideas, 2018.
- SCHORR, Martín; MANZANELLI, Pablo; BASUALDO, Eduardo. Régimen económico y cúpula empresaria en la posconvertibilidad. *Realidad Económica*, Buenos Aires, N° 265,

p. 7-37, ene-feb, 2012.

SCHORR, Martín; PORCELLI, Lucas. La industria electrónica de consumo en Tierra del Fuego. Régimen promocional, perfil de especialización y alternativas de desarrollo sectorial en la posconvertibilidad. *Documentos de Investigación Social IDAES/UNSAM*, Buenos Aires, N° 26, 2014.

SCHORR, Martín; WAINER, Andrés. La economía argentina en la posconvertibilidad: problemas estructurales y restricción externa. *Realidad Económica*, Buenos Aires, N° 286, p. 137-174, 2014.

SCHORR, Martín; WAINER, Andrés. Algunos determinantes de la restricción externa en la Argentina. *Márgenes. Revista de economía política*, Buenos Aires, N° 1, 2015.

WAINER, Andrés. Cambios em el bloque en el poder a partir del abandono de la convertibilidad. ¿Una nueva hegemonía? In GRIGERA, Juan (comp.). *Argentina después de la convertibilidad*, Buenos Aires: Imago Mundi, 2015.

Sobre os autores

Alejandro Gaggero

Doutor em Ciências Sociais (UBA), Mestre em Geração e Análise de Informação Estatística (UNTREF-INDEC) e graduado em Sociologia (UBA). Atualmente é pesquisador do CONICET e professor de graduação e pós-graduação na Universidad de Buenos Aires, na Universidad Nacional de San Martín e na Universidad Nacional de Quilmes. Especialista em temas de sociologia econômica e economia política, sua principal linha de pesquisa analisa as transformações dos grandes grupos empresariais argentinos desde a restauração democrática até a atualidade. É coordenador do Centro de Estudios Sociales de la Economía (IDAES-UNSAM).

Bárbara Couto

Mestre em Política Comparada Latino-Americana pela LSE, Reino Unido e doutoranda em Ciências Sociais pela UBA, Argentina. É pesquisadora e professora da área de Estado, Administração e Políticas Públicas do Instituto del Conurbano de la Universidad Nacional de General Sarmiento, Argentina; especialista em temas de desenvolvimento produtivo e indústria, bem como articulação público privada no plano nacional e local.

Clayton M. Cunha Filho

Professor do Departamento de Ciências Sociais da Universidade Federal do Ceará (UFC). Doutor em Ciência Política pelo Instituto de Estudos Sociais e Políticos da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (IESP-UERJ). Coeditor do livro “A Bolívia no Século XXI: Estado Plurinacional, mudança de elites e (pluri)nacionalismo” (Curitiba: Appris, 2016) e autor do livro “Formação do Estado e Horizonte Plurinacional na Bolívia” (Curitiba: Appris, 2018). [https://orcid.org/sites/default/files/images/orcid_16x16\(1\).gif](https://orcid.org/sites/default/files/images/orcid_16x16(1).gif) <https://orcid.org/0000-0001-6073-3570>.

Fernanda Cimini

Professora do Departamento de Economia da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). Doutora em Ciências Humanas (Sociologia) pela Universidade Fe-

deral do Rio de Janeiro (UFRJ), com doutorado sanduíche em Ciência Política no Massachusetts Institute of Technology (MIT). Mestre em Relações Internacionais pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais (PUC-MG) e Bacharel em Relações Internacionais pela mesma instituição (PUC-MG). Bacharel em Ciências Sociais pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). Desenvolve pesquisas relacionadas a organizações internacionais e cooperação internacional, economia política internacional e economia política comparada.

João Victor Guedes-Neto

Doutorando em Ciência Política na University of Pittsburgh. Mestre em Economia Pública, Direito e Política pela Leuphana Universität Lüneburg e em Gestão Pública e Sociedade pela Universidade Federal de Alfenas. Economista pela Universidade Federal de São João del-Rei. É fellow do Institute for Humane Studies da George Mason University. Estuda temas relacionados à política comparada comportamental e políticas públicas principalmente na América Latina.

Juan Vicente Bachiller Cabria

Possui doutorado em Ciência Política, Graduação em História e Diploma de Estudos Avançados (Mestrado), também em História, pela Universidad de Salamanca (Espanha). Os seus interesses de pesquisa estão focados na área de Estrutura e Transformação do Estado, Instituições e Desenvolvimento Econômico e Capacidades Estatais. Na atualidade é Professor Adjunto I no Curso de Políticas Públicas da UFF (IEAR-Angra dos Reis). É pesquisador “Miembro titular” da Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales-España (FLACSO-España).

Leandro Bruno dos Santos

Bolsista Jovem Cientista do Nosso Estado pela Faperj, professor dos cursos de graduação e pós-graduação em Geografia da UFF. Tem experiência nas áreas de Geografia Econômica e Geografia Industrial, atuando nos seguintes temas: Estado, mundialização do capital, empresas multinacionais e IED, estruturas de mercados e teorias da localização industrial.

Manoel Leonardo dos Santos

Professor do Departamento de Ciência Política da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). É coordenador do Centro de Estudos Latino Americanos (CELA) e do Centro de Estudos Legislativos (CEL) da UFMG. Mestre e doutor em Ciência Política pela Universidade Federal de Pernambuco/Universidad de Salamanca (ES), tem formação em metodologia da pesquisa em Ciência Política

pela Escuela de Métodos e Analisis Socio-político de la Universidad de Salamanca e pelo Programa de Métodos Quantitativos (MQ) da UFMG. Foi pesquisador visitante do IPEA (2011/2013 e 2016/2017), Visiting Researcher na University of Pittsburgh - USA (2017-2018).

Martín Schorr

Pesquisador do CONICET, professor em cursos de graduação e pós-graduação na UBA e UNSAM e diversos centros acadêmicos na Argentina. Sua área de estudo são os modelos de acumulação na Argentina, o desempenho estrutural do setor industrial e a trajetória dos setores dominantes.

Renato Lima de Oliveira

Professor assistente na Asia School of Business, em Kuala Lumpur, Malásia, e pesquisador do Centro de Performance Industrial do Instituto de Tecnologia de Massachusetts (MIT-IPC) (MIT-IPC). Ele é doutor em ciência política pelo MIT, mestre em Estudos da América Latina pela Universidade de Illinois em Urbana-Champaign (UIUC) e formado em comunicação pela Universidade Federal de Pernambuco (UFPE). Realiza pesquisas na área de política energética, inovação e competitividade.

Roberta Rodrigues Marques da Silva

Professora adjunta do Departamento de Ciência Política da UFF, professora permanente do Programa de Pós-Graduação em Ciência Política na mesma instituição e pesquisadora do INCT-PPED. Foi professora do Departamento de Relações Internacionais da UERJ. É doutora em Ciência Política pelo IESP-UERJ, mestre em Relações Internacionais pela UFF e bacharel em Relações Internacionais pela PUC Minas.

Tiago Nery

Doutor em Ciência Política pelo Instituto de Estudos Sociais e Políticos da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (IESP/UERJ) e pesquisador do Laboratório de Análise Política Mundial (Labmundo). Desde 2011, é Especialista em Políticas Públicas e Gestão Governamental (EPPGG), carreira da Secretaria de Estado de Fazenda e Planejamento do Rio de Janeiro. Entre suas áreas de pesquisa, destacam-se política externa brasileira, política internacional, economia política internacional e a América do Sul na geopolítica global.

S. E M A
E R I
E S T
M F

ISBN 978-85-60500-08-6



9 788560 500086

U F M G



Cedeplar

UFMG

UNIVERSIDADE FEDERAL
DE MINAS GERAIS