

Argentina: perfil de especialización e inserción internacional

Pablo Manzanelli y Martín Schorr**

Resumen

El presente trabajo pretende brindar algunos elementos de juicio para la caracterización de la dinámica externa y con ello del perfil de especialización e inserción internacional del país en la posconvertibilidad a partir del análisis de las grandes empresas con operatoria en el medio local. Se trata de una perspectiva que se considera relevante no sólo por el ostensible poder económico de estos capitales a raíz de lo sucedido durante el "modelo de valorización financiera", sino también por el rol protagónico que los mismos han tenido en la importante fase de crecimiento experimentada en los últimos años, de allí uno de sus aspectos distintivos: la creciente concentración económica. En consecuencia, el focalizar la indagación en las firmas líderes es clave para avizorar posibles senderos evolutivos de la economía nacional, al tiempo que arroja luz sobre algunas peculiaridades del planteo económico vigente, en el que se suele resaltar la importancia de la "salida exportadora" como uno de los vectores dinamizadores y organizadores de un "modelo de acumulación con inclusión social".

Específicamente se apunta a cuantificar la gravitación de la cúpula empresaria en las variables del comercio exterior del país, así como a evaluar el desempeño estructural de las diferentes compañías que la integran atendiendo a su inserción sectorial, su vinculación con el mercado mundial y los capitales que las controlan. En las conclusiones se recuperan los distintos desarrollos previos con el propósito de reflexionar críticamente sobre las formas de inserción de la Argentina en la división internacional del trabajo.

Palabras clave: Argentina, posconvertibilidad, grandes empresas, concentración económica, extranjerización

Abstract

This paper aims to provide some evidence for the characterization of the external dynamics and thus the specialization profile and international integration of the country in the posconvertibility from the analysis of large enterprises in the local operative. It is a perspective that is considered important not only for the obvious economic power of these capitals because of what happened during the "financial valuation model", but also for the leading role that they have played in the major growth phase experienced in recent years, hence one of its distinctive features: the increasing

Recibido: 13-04- 2012 Aceptado: 10-07-2012 Recibido versión final: 12-07-2012.

** Investigadores del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO-Sede Argentina. Correos electrónicos: manzanelli@flacso.org.ar, schorr.mar@gmail.com

economic concentration. Consequently, the focus of inquiry in the leading firms is key to envisage possible evolutionary paths of the national economy, while shedding light on some peculiarities of economic growth, which tends to emphasize the importance of "exporting output" one of the vectors as facilitators and organizers of a "pattern of accumulation with social inclusion".

It specifically aims to quantify the dome gravitation variables businesswoman in foreign trade, and to assess the structural performance of different companies within the group attending to their sectoral, its links with the world market and the capital the control. The conclusions are recovered various previous developments in order to reflect critically on the ways of insertion of Argentina in the international division of labor.

Key words: Argentina, posconvertibilidad, corporations, economic concentration, foreign

JEL classification: L12, L13, L16, L52

Résumé

Ce document vise à fournir quelques éléments de jugement pour la caractérisation de la dynamique externe et ainsi du profil de spécialisation et insertion internationale du pays dans le pos convertibilité à travers l'analyse des grandes entreprises avec des opérations dans l'entourage local. C'est une perspective qui est jugée pertinente par l'incontournable pouvoir économique de ces capitaux à la suite de ce qui s'est passé pendant le «modèle d'évaluation financière», mais aussi par le rôle de premier plan qu'ils ont joué dans la phase importante de la croissance connue ces dernières années. D'où, l'un de ses traits distinctifs: l'augmentation de la concentration économique. En conséquence, centrer l'enquête sur les principales entreprises permet d'envisager des chemins évolutifs possibles de l'économie nationale, au moment où l'on jette un éclairage sur certaines particularités de la question économique existante, qui souvent mettent en évidence l'importance de la « débouché d'exportation » comme l'un des vecteurs dynamiques et organisateurs d'un « modèle d'accumulation avec inclusion sociale ».

Spécifiquement, l'on vise à quantifier la gravitation du sommet d'entreprises dans les variables du commerce extérieur du pays, ainsi qu'à évaluer la performance structurale des différentes entreprises qui la composent selon leur intégration sectorielle, leur lien avec le marché mondial et les capitaux qui les contrôlent. Dans les conclusions on récupère les différents développements précédents dans le but d'une réflexion critique sur les formes d'insertion de l'Argentine dans la division internationale du travail.

Mots clés: Argentine, pos convertibilité, grandes entreprises, concentration économique, *foreignisation*.

I. Introducción

La megadevaluación de la moneda argentina en el año 2002 constituyó un punto de inflexión en la historia económica del país. A partir de allí se alteraron muchos de los basamentos fundamentales sobre los que se sostuvo el modelo de acumulación instaurado por la última dictadura militar (1976-1983) y que, con sus matices, prevaleció y se profundizó durante los sucesivos gobiernos democráticos hasta su debacle a fines de

2001. Además de un crecimiento exponencial del endeudamiento externo y el desmantelamiento de la dinámica de sustitución de importaciones, dicho modelo, que ha sido denominado como de “valorización financiera”, conllevó, entre sus múltiples implicancias deletéreas, una profunda desindustrialización con eje en una reestructuración regresiva del entramado fabril y un intenso proceso de concentración y centralización del capital (Basualdo, 2006 y Nochteff, 1999). Todo ello como resultado de la implementación de un vasto conjunto de políticas neoliberales (liberalización comercial y financiera, “desregulación” de una amplia gama de mercados, privatización de empresas públicas, regímenes especiales de privilegio para ciertos sectores del poder económico, etc.). En la década de 1990 estas políticas se complementaron y reforzaron con la conversión fija entre el peso y el dólar estadounidense a la relación 1 a 1 (Plan de Convertibilidad).

Tras cuatro años consecutivos de recesión, la muy regresiva salida del régimen convertible, cristalizada en la sanción de la Ley N° 25.561 de “emergencia pública y reforma del régimen cambiario”, derivó en un salto de significación del tipo de cambio¹. De allí en más, esta variable tendió a ubicarse en niveles reales holgadamente superiores a los vigentes durante la convertibilidad, alterando la estructura de precios y rentabilidades relativas, y desplazando el eje de la acumulación principalmente hacia los sectores productores de bienes transables (Azipiazu & Schorr, 2010a, CENDA, 2010, Schorr, Manzanelli & Basualdo, 2012 y Wainer, 2011).

A raíz de esto, se produjeron transformaciones significativas en la dinámica de diversas variables macroeconómicas. Una de ellas es la balanza comercial. La elevación del tipo de cambio real encareció las importaciones y tornó más “competitivas” las exportaciones, dando lugar, después de varios años de acentuados déficits comerciales, a un resultado positivo de las cuentas externas, lo que, a su vez, sirvió de sostén decisivo a uno de los pilares del llamado “modelo de la posconvertibilidad”: el superávit en la cuenta corriente².

Al respecto, los datos aportados por el Cuadro N° 1 permiten comprobar que entre 2002 y 2010 el excedente comercial alcanzó un promedio anual de 13.480 millones de dólares, contrastando con el déficit anual de 1.378 millones de dólares de la convertibilidad (1993-2001). Las diferencias entre uno y otro período son por demás elocuentes. Durante el dece-

- 1 La implosión de la convertibilidad fue traumática y sumamente regresiva, a tal punto que en los inicios de 2002, devaluación e inflación mediante, el nivel del salario real declinó alrededor del 30%, en un escenario en el que cerca del 40% de la población económicamente activa se encontraba desocupada o subocupada, y la pobreza y la indigencia alcanzaban en los principales aglomerados urbanos a casi el 55% y el 25% de las personas, respectivamente (datos extraídos de <http://www.indec.gov.ar/>, consultado el 23/3/2012).
- 2 De acuerdo a la estimación oficial de la balanza de pagos, bajo la vigencia del régimen de caja de conversión la cuenta corriente fue sistemáticamente deficitaria, mientras que a partir de 2002 arrojó resultados excedentarios (información disponible en <http://www.indec.gov.ar/>, consultado el 25/3/2012).

nio de 1990, la convergencia temporal del retraso cambiario y la acentuada apertura comercial acarrearón un cuadro crítico en materia de saldos comerciales externos, incluso en un contexto signado por una evolución positiva de las exportaciones. En ese marco, la elevada propensión importadora de bienes fue desplazando a la producción interna y destruyendo o debilitando en forma considerable a ramas enteras del tejido industrial, consolidando a los sectores que, de acuerdo al neoconservadorismo hegemónico en esos años, eran (y son) expresión de “eficiencia” en una economía como la argentina. Es decir, a aquéllos asociados al aprovechamiento de ventajas comparativas estáticas y/o institucionales de privilegio y con un peso preponderante de capitales oligopólicos: agroindustria, acero, aluminio y otros *commodities* del sector fabril, armaduría automotriz, petróleo y minería, entre los rubros principales. A su vez, esto trajo aparejados dos efectos convergentes. Por un lado, en el plano empresarial, se fortalecieron aún más las tendencias a la concentración económica impulsadas por el programa de reformas neoliberales en curso, con el consecuente mayor debilitamiento de los segmentos empresarios de menores dimensiones. Por otro lado, en términos estructurales, se profundizó el proceso de reprimerización iniciado a mediados de la década de 1970 y una inserción pasiva y subordinada en la división internacional del trabajo, al tiempo que se agudizó sobremanera el rezago histórico de la industria de bienes de capital y de muchos de los segmentos fabriles más complejos, con el consiguiente agravamiento del cuadro de dependencia tecnológica característico del país (Azpiazu & Nochteff, 1994, Katz, 2000, Kosacoff, 2000 y Schorr, 2004).

Semejantes legados críticos son de suma importancia al momento de interpretar la dinámica del sector externo durante la posconvertibilidad. En el marco del acentuado crecimiento del producto bruto interno y con términos del intercambio favorables, las exportaciones se incrementaron considerablemente (165,6% entre 2002 y 2010), pero casi sin modificaciones en su perfil sectorial; en otras palabras, no hubo cambio estructural que permita modificar la inserción de la economía argentina en las relaciones económicas internacionales (Azpiazu & Schorr, 2008, Bianco, Porta & Vismara, 2007 y Fernández Bugna & Porta, 2008). Por su parte, las importaciones hicieron lo propio pero con un ritmo de crecimiento mucho más acelerado (528,5% en el horizonte temporal aludido)³.

Se trata de un crecimiento de la actividad económica doméstica sostenido, entre otros factores, por las exportaciones netas, pero que a un cierto nivel del producto bruto genera una demanda interna de importaciones sumamente acentuada. En este sentido, resulta ilustrativo que en un escenario de creciente apertura comercial en relación con los registros prevalecientes en el decenio de 1990, el coeficiente de exportación (exportaciones sobre valor bruto de producción) pasó del 13,1% al 11,3% entre 2003 y 2010, mientras que el coeficiente de importación (importaciones sobre valor bruto de producción) ascendió del

3 En 2002 los requerimientos de importaciones cayeron drásticamente, más del 55%, por efecto de la crisis socio-económica (en dicho año el PBI total disminuyó casi el 11%, lo mismo que el correspondiente al sector manufacturero). De considerar el período 2003-2010, las exportaciones se expandieron alrededor del 128% y las importaciones del 308%.

Cuadro N° 1. Argentina. Evolución del Producto Bruto Interno (PBI) y el Valor Bruto de Producción (VBP) a precios constantes, de las exportaciones, las importaciones, el saldo comercial y los términos del intercambio, y del peso de las exportaciones y las importaciones en el VBP (índice base 2001=100, millones de dólares y porcentajes), 1993-2010.

	PBI real	VBP real	Exportaciones	Importaciones	Términos del intercambio	Saldo comercial	Expo / VBP	Impo / VBP
	(índice base 2001=100)						(mill.U\$S)	(%)
1993	89,6	89,0	49,4	82,6	94,9	-3.666	3,4	4,4
1994	94,8	95,1	59,7	106,3	96,0	-5.751	3,8	5,2
1995	92,1	92,4	79,0	99,0	96,1	841	5,0	4,8
1996	97,2	97,5	89,7	116,9	103,7	49	5,4	5,4
1997	105,1	105,6	99,6	149,9	102,9	-4.020	5,6	6,4
1998	109,1	109,9	99,6	154,4	97,1	-4.944	5,5	6,5
1999	105,4	106,1	87,8	125,5	91,5	-2.199	5,2	5,7
2000	104,6	105,2	99,2	124,4	100,6	1.061	5,8	5,6
2001	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	6.223	6,2	4,7
2002	89,1	89,2	96,6	44,2	99,6	16.661	15,5	5,4
2003	97,0	93,3	112,8	68,2	108,9	16.088	13,1	6,1
2004	105,7	102,4	130,3	110,5	110,3	12.130	13,1	8,5
2005	115,4	116,6	152,2	141,2	108,0	11.700	13,2	9,3
2006	125,2	127,3	175,4	168,1	114,6	12.393	12,6	9,3
2007	136,1	138,2	210,9	220,0	119,9	11.273	12,7	10,2
2008	145,2	146,6	263,8	282,8	133,6	12.557	13,9	11,4
2009	146,5	148,7	209,7	190,9	133,5	16.886	11,1	7,7
2010	159,9	162,3	256,7	278,1	133,2	11.632	11,3	9,4
Prom.93-01	99,8	100,1	84,9	117,7	98,1	-1.378	5,2	5,5
Prom.02-10	124,5	125,0	178,7	167,1	118,0	13.480	12,6	9,0

Fuente: elaboración propia en base a información del INDEC.

6,1% al 9,4% en el mismo período (con un pico en 2008, previo a las primeras manifestaciones de la crisis internacional en el ámbito interno -Arceo, 2011-)⁴.

Ello es consecuencia del señalado proceso de reestructuración regresiva del entramado fabril al cabo del período 1976-2001, puesto que la oferta local no logra cubrir los incrementos de la demanda derivados del crecimiento de la actividad; esto, por la fuerte dependencia de insumos, bienes de capital y diversos bienes de consumo importados. Pero lo antedicho también pone en evidencia que el “dólar alto” como variable que jerarquiza el comportamiento económico, no parece haberse constituido en un aliciente suficiente como para garantizar un proceso sustitutivo de significación (Herrera & Tavosnanska, 2011 y Wainer & Schorr, 2012).

4 Como se infiere del Cuadro N° 1, el grado de apertura total de la economía argentina (exportaciones más importaciones sobre el valor bruto de producción) pasó de un promedio del 10,7% en 1993-2001 a uno del 21,6% en 2002-2010.

En ese estado de situación general en materia de posicionamiento comercial externo de la Argentina se inscribe este trabajo, que pretende brindar algunos elementos de juicio para la caracterización del perfil de especialización e inserción internacional del país en la posconvertibilidad a partir del análisis de las grandes empresas con operatoria en el medio local. Se trata de una perspectiva que se considera relevante no sólo por el ostensible poder económico de estos capitales a raíz de lo sucedido durante el “modelo de valorización financiera”, sino también porque de una investigación previa surge el rol protagónico que los mismos han tenido en la importante fase de crecimiento experimentada en los últimos años, de allí uno de sus aspectos distintivos: la creciente concentración económica (Azpiazu, Manzanelli & Schorr, 2011). En consecuencia, el focalizar la indagación en las firmas líderes es clave para avizorar posibles senderos evolutivos de la economía nacional, al tiempo que arroja luz sobre algunas *peculiaridades* de un planteo económico, como el vigente, en el que se suele resaltar la importancia de la “salida exportadora” como uno de los vectores dinamizadores y organizadores de un “modelo de acumulación con inclusión social”, tal como sostiene el discurso gubernamental y de sectores afines.

Específicamente se apunta a cuantificar la gravitación de la cúpula empresaria en las variables del comercio exterior del país, así como a evaluar el desempeño estructural de las diferentes compañías que la integran atendiendo a su inserción sectorial, su vinculación con el mercado mundial y los capitales que las controlan⁵. En las conclusiones se recuperan los distintos desarrollos previos con el propósito de reflexionar críticamente sobre las formas de inserción de la Argentina en la división internacional del trabajo.

Para la consecución de tales fines, en la próxima sección se avanza en el estudio de la importancia que adquieren las grandes firmas en las principales variables del comercio exterior (exportaciones y saldo comercial), prestando particular atención a las mutaciones que se sucedieron en el núcleo de las 50 empresas de mayor tamaño al cabo de una década (2001-2010). En el último acápite se jerarquiza a la elite empresaria en función de sus respectivos coeficientes de exportación y se pasa revista a las variables estructurales (ventas, exportaciones, importaciones, saldo comercial, coeficientes de exportación) desagregando al panel de grandes firmas según el rubro de actividad en el que operan y la forma de propiedad del capital.

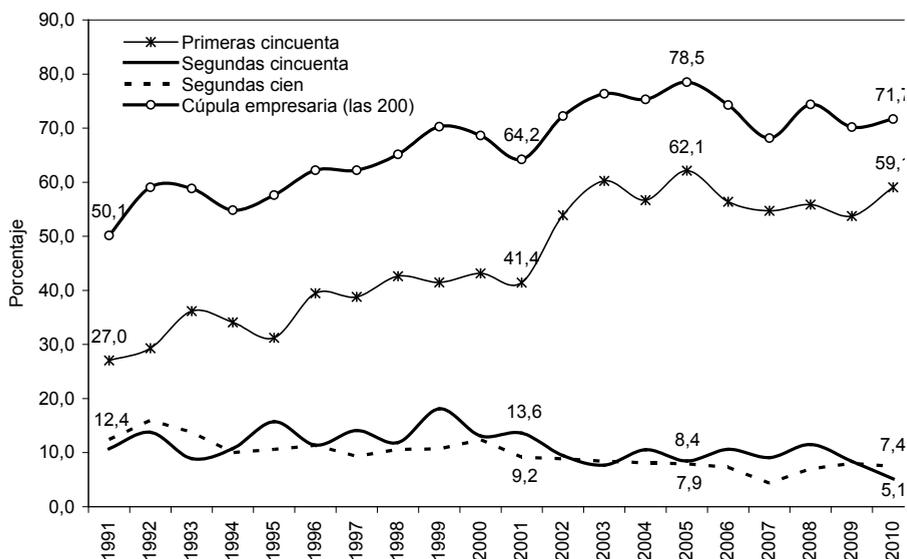
5 En este estudio se utilizan indistintamente los conceptos de cúpula empresaria y de elite empresaria. En términos operacionales, este universo está conformado por las 200 firmas de mayor facturación anual que se desempeñan en los distintos sectores de la actividad económica (con la excepción del financiero y el agropecuario -salvo aquellas compañías que se dedican a la comercialización de granos, que sí están incluidas en el panel-). La elaboración de la mencionada base de datos supone un arduo proceso de sistematización de información básica. En una primera instancia se trabaja con datos procedentes de los balances empresarios, los que, en una segunda etapa, son complementados a partir del uso y la compatibilización de fuentes diversas y heterogéneas como las revistas *Mercado* y *Prensa Económica*, la Comisión Nacional de Valores y los sistemas *Nosis* y *Económica*.

II. La cúpula empresaria en el comercio exterior de la Argentina

La importancia que han asumido las ventas al exterior en el escenario macroeconómico de la posconvertibilidad invita a reflexionar acerca de cuáles son los actores que han impulsado tal comportamiento o, desde otra mirada, quiénes son los beneficiarios subyacentes de la muy buena *performance* que ha exhibido la dinámica exportadora tras la implosión del régimen de conversión fija. En tal sentido, en línea con algunas de las conclusiones de Azpiazu, Manzanelli & Schorr (2011), se parte del reconocimiento de que la lógica de acumulación y reproducción ampliada del capital de muchas de las grandes firmas tiene como una de sus premisas principales la colocación de sus productos en los mercados externos. De allí que asuma una importancia no desdeñable la indagación del grado de concentración de las exportaciones o, en otros términos, examinar la evolución del peso de las 200 compañías de mayores dimensiones del país en las ventas externas totales.

Al respecto, los datos aportados por el Gráfico N° 1 denotan que, más allá de ciertas oscilaciones coyunturales, los niveles de participación de la cúpula empresaria resultan ser por demás significativos (en 2010 el 71,7% de las exportaciones de la Argentina fue realizado por este segmento del poder económico doméstico). Y denotan un incremento relevante *vis-à-vis* los años de vigencia de la convertibilidad (en 1991 la señalada gravitación fue del 50,1% y en 2001 del 64,2%).

Gráfico N° 1. Argentina. Participación de las exportaciones de la cúpula empresaria (de las 200, las 100, las segundas 50 y las primeras 50 firmas de mayores ventas) en las exportaciones totales del país (porcentajes), 1991-2010.



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

Tales tendencias adquieren una dimensión todavía más relevante cuando se comprueba que apenas medio centenar de corporaciones asume un papel determinante en esa creciente ponderación. A pesar de tratarse de las 50 principales empresas del medio local en orden a su facturación anual y no por la magnitud de sus exportaciones, su participación en el período 2002-2010 se ubica en torno del 50-60% de las ventas externas del país, lo cual supone un crecimiento considerable en referencia a los registros prevalecientes en la década de 1990. Basta con mencionar que en 1991 las 50 mayores firmas de la cúpula explicaron el 27,0% de las exportaciones totales, en 2001 el 41,4%, mientras que en 2010 aportaron el 59,1%⁶. Ello contrasta con los otros estratos de la elite empresaria, los que vieron caer su peso relativo en las ventas externas: las segundas cincuenta firmas pasaron de explicar el 10,7% en 1991 al 5,1% en 2010 (13,6% en 2001); por su parte, las segundas cien compañías redujeron su incidencia del 12,4% en 1991 al 7,4% en 2010 (9,2% en 2001).

De modo que es el *núcleo duro* de la elite empresaria el que ha tenido un rol decisivo en el “boom exportador” que experimentó la economía argentina en la posconvertibilidad y, en ese marco, ha sido central en el sostenimiento del superávit comercial y de cuenta corriente⁷. No sólo se trata de un número muy limitado de grandes firmas que han incrementado su predominio económico, sino que devienen en los actores centrales y decisivos en cuanto a la generación de divisas por la vía del comercio exterior, con el consecuente incremento en su capacidad de veto sobre el diseño de políticas públicas.

En referencia a estas cuestiones, en el Cuadro N° 2 se puede visualizar la evolución de la balanza comercial de la Argentina, la de los diferentes estamentos de la cúpula y la correspondiente al “resto de la economía” para el período comprendido entre 2001 y 2010.

Desde esta perspectiva se corrobora que en la posconvertibilidad la cúpula registró saldos comerciales fuertemente superavitarios, mientras que el “resto de la economía” operó con déficits pronunciados. Tales heterogeneidades sugieren que el perfil estructural y de especialización de muchas de las firmas de la elite contrasta marcadamente con el de los restantes segmentos empresariales, que en su mayoría presentan una debilidad manifiesta. Entre otras cosas, ésta se asocia a las propias características de la reestructuración económico-industrial del período 1976-2001 y a ciertos sesgos del planteo económico desplegado en los últimos años. Y, adicionalmente, al hecho de que estos actores desarrollan sus actividades en rubros mucho más expuestos a la competencia de productos importados, presentan diversas dificultades estructurales para sustituir insumos y bienes de capital importados por similares de origen doméstico y/o para exportar, y, en dicho escenario, deben hacer frente a variados, complejos y, por lo general, adversos “factores de contexto interno” (institucionales, normativos, financieros, etc.) en contextos de apertura económica como los que caracterizan a la actual fase del capitalismo a escala global.

6 Acotando aún más el nivel de análisis, cabe apuntar que en 2010 las 10 empresas de mayor envergadura dieron cuenta del 26,9% de las exportaciones de la Argentina.

7 Entre 2001 y 2010 las exportaciones totales del país se incrementaron en algo más de 41.500 millones de dólares. Más del 70% de dicho aumento fue impulsado por las mayores ventas externas de las 50 empresas líderes.

Cuadro N° 2. Argentina. Evolución del saldo comercial de la cúpula empresaria (de las primeras 50, segundas 50 y segundas 100), del total del país y del resto de la economía (millones de dólares corrientes), 2001-2010.

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

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

De la información proporcionada por el Cuadro de referencia también se desprende la existencia de discrepancias dentro de la propia elite empresaria y, en ese marco, sobresale el lugar determinante que en el exitoso desempeño comercial externo agregado le corresponde al *núcleo duro* conformado por las 50 firmas de mayor envergadura: en 2010 el excedente comercial de este subconjunto de corporaciones líderes representó aproximadamente el 93% del superávit del conjunto de la cúpula. Entre otros factores, la vigencia de un “dólar alto”, la presencia de un escenario mundial favorable (por demanda y precios) y la prevalencia de bajos costos laborales en términos internacionales, indujeron a que ese selecto grupo de capitales oligopólicos se haya fortalecido, en muchos casos, como sólidas plataformas exportadoras. Pero no se debe pasar por alto que otras firmas han desplazado del panel de las 50 de más ventas a empresas de naturaleza eminentemente mercado-internista y se han incorporado al mismo por la propia dinámica de sus exportaciones.

Esto puede constatarse al jerarquizar el panel de las 50 compañías de mayor facturación anual según sean “estables”, “incorporaciones” o “desvinculaciones” de ese *núcleo duro* de la elite empresaria local en los años 2001 y 2010. En tal sentido, el elenco “estable” está compuesto por aquellas firmas que se mantuvieron en ambos años dentro del *ranking* de las primeras cincuenta empresas del país. Por su parte, las “incorporaciones” pueden estar conformadas por “nacimientos” de compañías, por crecimiento de las ventas (sea que estuvieran previamente en el panel de las 200 de mayores ventas anuales o no) y/o por reestructuración de empresas existentes. Finalmente, las “desvinculaciones” podrían tener lugar ante la disminución en la facturación anual de las firmas, cierres, absorciones, etc.

A partir de estas consideraciones, del Cuadro N° 3 resulta posible extraer algunas conclusiones relevantes en cuanto al grado y las formas de inserción en el mercado mundial de las principales compañías oligopólicas que se desenvuelven en el ámbito local en el transcurso de la posconvertibilidad.

Cuadro N° 3. Argentina. Peso relativo de las 50 firmas de mayores ventas del país en las ventas y las exportaciones de la cúpula empresaria, coeficiente exportador* y saldo comercial en dólares corrientes, según condición de permanencia (porcentajes y millones de dólares), 2001-2010.

	2001				2010			
	% ventas	% expo	Coef. expo. (%)	Saldo	% ventas	% expo	Coef. expo. (%)	Saldo
PANEL DE LAS 50 PRINCIPALES EMPRESAS	62,3	64,5	18,1	7.880	62,7	82,4	38,7	29.458
ESTABLES 2001 Y 2010	40,8	57,3	24,5	7.302	43,3	58,7	39,9	22.430
YPF	8,4	10,4	21,7	1.640	6,8	3,8	16,4	1.626
CARGILL	2,9	8,6	52,6	1.410	3,0	8,7	85,5	4.188
VOLKSWAGEN ARGENTINA	0,7	1,8	47,7	-42	2,2	3,3	45,2	119
ACEITERA GENERAL DEHEZA	1,2	4,9	70,8	818	1,8	4,7	79,0	2.307
BUNGE ARGENTINA	0,9	4,7	93,2	805	1,8	6,9	99,8	3.343
LOUIS DREYFUS (LDC)	1,0	5,6	94,5	956	1,7	5,5	93,2	2.660
MOLINOS RÍO DE LA PLATA	0,6	0,9	23,3	116	1,6	3,7	66,1	1.739
CARREFOUR ARGENTINA	1,7	0,0	0,0	-28	1,6	0,0	0,0	0
CLARO (EX CTI)	0,6	0,0	0,0	-47	1,6	0,0	0,0	0
SHELL	2,4	0,9	6,4	44	1,6	0,6	11,0	-363
FORD	1,0	3,1	54,9	213	1,5	2,4	46,1	219
PAN AMERICAN ENERGY	0,8	1,4	31,3	227	1,5	4,1	80,0	1.980
SIDERAR	0,8	1,7	38,4	168	1,5	0,5	9,4	-400
ESSO	1,2	0,8	11,1	-138	1,5	1,4	27,6	565
PEUGEOT-CITROEN	0,8	1,5	35,7	-11	1,3	1,7	37,7	326
RENAULT ARGENTINA	0,6	0,4	12,5	-127	1,2	1,0	26,1	-421
VICENTÍN	0,6	2,9	83,1	499	1,0	3,1	89,9	1.531
OSDE	1,1	0,0	0,0	0	1,0	0,0	0,0	0
TELEFÓNICA DE ARGENTINA	2,6	0,0	0,0	-76	1,0	0,0	0,0	-12
SUPERMERCADOS COTO	1,7	0,1	0,9	-67	1,0	0,0	0,0	-45
ASOCIACIÓN DE COOP. ARGENTINAS	1,2	1,4	21,3	220	0,9	1,9	61,9	869
UNILEVER	1,0	0,3	5,9	-1	0,9	0,6	21,1	175
SIDERCA	1,5	2,7	31,2	349	0,9	1,8	62,5	784
NIDERA	0,7	2,5	63,5	397	0,8	2,6	92,1	1.154
TELECOM ARGENTINA	2,3	0,0	0,0	-39	0,8	0,0	0,0	-25
CERVECERÍA QUILMES	0,8	0,1	1,6	-8	0,8	0,1	5,0	33

	2001				2010			
	% ventas	% expo	Coef. expo. (%)	Saldo	% ventas	% expo	Coef. expo. (%)	Saldo
IMPORTADORA Y EXPORTADORA PATAGONIA	0,6	0,0	0,0	-9	0,7	0,1	4,2	40
WAL MART	0,6	0,0	0,0	-21	0,7	0,0	0,0	-51
MASTELLONE HNOS.	0,7	0,4	10,6	55	0,7	0,2	8,3	86
INCORPORACIONES 2001 Y 2010	-	-	-	-	19,4	23,7	36,0	7.028
PETROBRAS ARGENTINA	-	-	-	-	2,2	0,9	11,2	224
TELEFÓNICA MOVILES ARGENTINA (MOVISTAR)	-	-	-	-	1,7	0,0	0,0	-288
TOYOTA ARGENTINA	-	-	-	-	1,4	2,7	57,8	783
GENERAL MOTORS DE ARGENTINA	-	-	-	-	1,3	1,6	37,1	-48
FIAT AUTO	-	-	-	-	1,1	2,0	54,5	126
DOW ARGENTINA	-	-	-	-	1,0	1,2	36,2	502
MINERA ALUMBRERA	-	-	-	-	0,9	2,9	94,8	1.211
MINERA ARGENTINA GOLD	-	-	-	-	0,9	2,7	92,1	1.268
AEROLÍNEAS ARGENTINAS	-	-	-	-	0,8	0,0	0,0	0
PAMPA ENERGIA	-	-	-	-	0,8	0,0	0,0	0
GARBARINO	-	-	-	-	0,7	0,0	0,0	-58
ENERGIA ARGENTINA (ENARSA)	-	-	-	-	0,7	0,0	0,0	-415
ADM ARGENTINA	-	-	-	-	0,7	2,3	96,9	1.146
AGRIC. FEDERADOS ARG.	-	-	-	-	0,7	0,5	19,3	226
MERCEDES BENZ	-	-	-	-	0,7	0,7	30,6	-325
CABLEVISIÓN	-	-	-	-	0,7	0,0	0,0	-36
ACINDAR	-	-	-	-	0,7	0,3	14,1	-73
NOBLE	-	-	-	-	0,6	2,2	99,4	1.070
ALFRED TOEPFER	-	-	-	-	0,6	2,3	99,2	1.138
ALUAR	-	-	-	-	0,6	1,3	57,6	490
IND. METALÚRGICAS PESCARONA SA	-	-	-	-	0,6	0,2	8,6	87
DESVINCULACIONES 2001 Y 2010	21,5	7,3	5,9	577	-	-	-	-
SUPERMERCADOS NORTE	2,3	0,0	0,0	-20	-	-	-	-
SUPERMERCADOS DISCO	2,0	0,0	0,0	-30	-	-	-	-
PEREZ COMPANC	1,7	2,1	21,6	356	-	-	-	-
LOTERÍA NACIONAL	1,6	0,0	0,0	0	-	-	-	-
SISTEMA COCA COLA	1,5	0,1	0,7	-21	-	-	-	-
ARCOR	1,1	1,0	15,2	107	-	-	-	-
SANCOR	1,0	0,5	8,4	73	-	-	-	-
SIDECO AMERICANA	1,0	0,0	0,0	0	-	-	-	-
DROGUERÍA DEL SUD	1,0	0,0	0,0	0	-	-	-	-
EDESUR	0,9	0,0	0,0	-10	-	-	-	-

	2001				2010			
	% ventas	% expo	Coef. expo. (%)	Saldo	% ventas	% expo	Coef. expo. (%)	Saldo
EDENOR	0,9	0,0	0,0	-10	-	-	-	-
MOVICOM (CRM)	0,9	0,0	0,0	-55	-	-	-	-
TELECOM PERSONAL	0,8	0,0	0,0	-53	-	-	-	-
CENCOSUD (JUMBO)	0,8	0,0	0,0	-33	-	-	-	-
METROGAS	0,7	0,0	0,0	-27	-	-	-	-
TELEFÓNICA COMUNICACIONES PERSONALES	0,7	0,0	0,0	-36	-	-	-	-
CHEVRON SAN JORGE	0,6	3,2	87,9	532	-	-	-	-
MONSANTO	0,6	0,3	8,6	-189	-	-	-	-
AYSA (EX AGUAS ARGENTINAS)	0,6	0,0	0,0	-2	-	-	-	-
TRANSPORTADORA DE GAS DEL SUR	0,6	0,2	7,7	29	-	-	-	-
SUPERMERCADOS LIBERTAD	0,6	0,0	0,0	-32	-	-	-	-

* Medido por la participación porcentual de las exportaciones en las ventas totales de las firmas.

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

En primer lugar, vale destacar que entre 2001 y 2010 la participación de las 50 empresas más grandes en las exportaciones totales de la cúpula se incrementó de manera notable (cerca de 18 puntos porcentuales), lo mismo que el coeficiente medio de exportación, que pasó del 18,1% al 38,7%. En la explicación de estas tendencias concurren básicamente dos procesos:

- la reorientación de las ventas de algunas de las compañías “estables” hacia los mercados internacionales y la consolidación de otras como firmas netamente exportadoras. Ello se ve reflejado en un aumento del coeficiente exportador promedio que pasó del 24,5% en 2001 a casi el 40% en 2010, lo cual trajo aparejado un ligero incremento en la participación de las exportaciones del elenco “estable” en las de la cúpula (crecimiento de 1,5 puntos porcentuales). Entre las firmas que explican este comportamiento resaltan varios oligopolios prominentes de los sectores agropecuario y agroindustrial (Cargill, Aceitera General Deheza, Bunge, Molinos Río de la Plata, Vicentín, Asociación de Cooperativas Argentinas y Nidera), tres líderes del mercado petrolero (Pan American Energy, Esso y Shell), una de las empresas más relevantes del *holding* Techint (la siderúrgica Siderca), Unilever (diversos productos químicos) y las automotrices Renault y Peugeot-Citroen; y
- fundamentalmente, el desplazamiento de compañías con una dinámica de acumulación de neto corte mercado-internista⁸, por otras más orientadas hacia los mercados

8 Tales los casos de varias cadenas de comercio minorista (Norte, Disco, Jumbo y Libertad)

externos. De allí que el coeficiente medio de exportación de las “desvinculadas” en 2001 alcanzó el 5,9% y sus ventas externas representaron el 7,3% de las totales de la cúpula, mientras que el coeficiente de las “incorporadas” ascendió en 2010 al 36,0%, al tiempo que su gravitación en los montos globales exportados por la elite empresaria se aproximó al 24%. Se trata de firmas ampliamente favorecidas por las transferencias intersectoriales del ingreso resultantes de la “salida devaluatoria” de la convertibilidad y/o por mercados externos en franca expansión como, entre otras, las mineras Alumbreira y Argentina Gold, las automotrices Toyota, Fiat y General Motors, la química Dow, el monopolio elaborador de aluminio (Aluar) y las comercializadoras de productos agropecuarios ADM, Alfred Toepfer y Noble⁹.

En segundo lugar, y como complemento, reviste interés focalizar el análisis en los saldos del comercio exterior. Desde este encuadre sobresale el hecho de que entre 2001 y 2010 el superávit agregado de las 50 compañías más grandes del país pasó de 7.880 a 29.458 millones de dólares (se trata de un incremento absoluto que cuadruplicó al que experimentó el excedente comercial del conjunto de la economía nacional entre los años aludidos -Cuadro N° 2-). En la explicación de este notable salto de nivel asumen un rol clave los mayores saldos positivos de gran parte de las firmas “estables”¹⁰, así como el efecto neto asociado al ingreso al panel de firmas con excedentes importantes, fundamentalmente por efecto de su ostensible propensión exportadora, y la desvinculación de compañías con registros reducidos o con saldos deficitarios dado su señalado mayor sesgo mercado-internista.

Por otra parte, resulta interesante reparar en la situación en el año 2010, porque permite delimitar tres tipologías en lo que respecta a la situación de las firmas que integran el *núcleo duro* de la cúpula en materia de resultados comerciales externos:

y de diversas prestatarias privadas de servicios públicos (Edesur, Edenor, Metrogas, Aguas Argentinas y Transportadora de Gas del Sur).

- 9 Las evidencias disponibles indican que en los casos de Alumbreira, Argentina Gold, ADM, Alfred Toepfer y Noble los respectivos montos de exportaciones correspondientes a 2010 se ubicaron por encima del 90% de la facturación total, mientras que en los de Aluar, Toyota y Fiat superaron el umbral del 50% y en los de Dow y General Motors se ubicaron en aproximadamente el 40%.
- 10 Como surge del Cuadro N° 3, en la etapa bajo estudio la mayoría de las firmas del “elenco estable” mejoró su posicionamiento comercial externo. Entre las pocas excepciones a esta tendencia resaltan los casos de YPF y Shell en el marco del *peculiar* comportamiento del mercado hidrocarburífero argentino en la posconvertibilidad y las restricciones existentes en materia energética (Barrera, 2012): en el primer caso se contrajo ligeramente el superávit, mientras que en el segundo se pasó de una situación excedentaria a una deficitaria. En esta línea, cabe aludir también a lo sucedido con la siderúrgica Siderar (su déficit en 2010 se vincula fundamentalmente con la compra en el exterior de mineral de hierro) y de Renault (cuyo desbalance comercial se engrosó básicamente por efecto de las importaciones de partes y piezas en un cuadro signado por la importante fase de crecimiento que atravesó el sector automotor en los años recientes -Azpiazu & Schorr, 2010b-).

- *empresas con saldos superavitarios sumamente pronunciados*: en línea con el comportamiento de los precios y las rentabilidades relativas en la posconvertibilidad, la evolución de los mercados internacionales para muchos de los productos exportados por países como la Argentina y la ausencia de cambio estructural en el perfil productivo exportador, en esta categoría, que explica cerca del 90% del abultado superávit comercial de las 50 firmas de mayores dimensiones, sobresalen varias firmas agropecuarias y alimenticias¹¹, así como dos del sector hidrocarburífero (Pan American Energy e YPF) y otras dos, Alumbreira y Argentina Gold, que se abocan a la minería metalífera a partir del usufructo de un marco normativo sectorial de privilegio que data del decenio de 1990, sigue vigente en la actualidad, combina estabilidad fiscal con una “sobreabundancia” de subvenciones de diverso tipo (sobre todo impositivas) y ha sentado las bases para el despliegue de varios enclaves exportadores (Basualdo, 2012);
- *empresas que registraron excedentes comerciales, pero de mucha menor cuantía que los anteriores*: en este segmento quedan incluidas firmas de diversos rubros de la actividad económica, tales como Siderca, Dow y Unilever, las petroleras Esso y Petrobras, las automotrices Fiat, Ford, Peugeot-Citroen, Toyota y Volkswagen, Aluar, Industrias Metalúrgicas Pescarmona y varias comercializadoras y/o procesadoras de materias primas procedentes del sector agropecuario (Mastellone Hermanos, Agricultores Federados, Cervecería Quilmes y Asociación de Cooperativas Argentinas); y
- *empresas con saldos nulos o deficitarios*: se trata de la categoría más heterogénea en cuanto a la inserción sectorial de las compañías. Aquí conviven firmas que realizan importantes ventas al exterior pero que son muy importadoras¹², empresas que no exportan ni importan¹³ y otras que no realizan ventas externas pero que, por diversas razones, son compradoras más o menos significativas de distintas mercancías procedentes del extranjero¹⁴.

En definitiva, las evidencias analizadas hasta el momento permiten afirmar que el considerable incremento que experimentaron las ventas externas de la Argentina en la posconvertibilidad ha sido impulsado, en buena medida, por las empresas que integran la cúpula del poder económico, específicamente por su *núcleo duro*: las 50 firmas de mayores dimensio-

11 Tales los casos de Cargill, Bunge, Louis Dreyfus, Aceitera General Deheza, Molinos Río de la Plata, Vicentín, Nidera, ADM, Alfred Toepfer y Noble.

12 Se trata de las automotrices Renault, Mercedes Benz y General Motors, las siderúrgicas Acindar y Siderar y de Shell.

13 Tales los casos de una cadena de supermercados (Carrefour), una empresa de medicina prepaga (Osde), una prestataria privada de los servicios de generación, transmisión y distribución de electricidad (Pampa Energía) y la compañía de aeronavegación estatal (Aerolíneas Argentinas).

14 Aquí quedan incluidas dos compañías telefónicas (Telefónica y Telecom), una prestadora del servicio de televisión por cable y rubros afines (Cablevisión), los supermercados Coto y Wal Mart, la firma comercializadora de electrodomésticos Garbarino y la estatal Enarsa del rubro energético.

nes, las que, de conjunto, más que duplicaron su coeficiente exportador e incrementaron de manera significativa su gravitación en las exportaciones totales. Estas corroboraciones reafirman las conclusiones de diversos trabajos, en los que se ha planteado que la fase económica reciente puede ser catalogada como un ciclo expansivo asociado a una creciente concentración económica (Azpiazu & Schorr, 2010a, Azpiazu, Manzanelli & Schorr, 2011 y Schorr, Manzanelli & Basualdo, 2012). Esta caracterización se ve reforzada si se considera que este segmento del gran capital no sólo ha afianzado su predominio económico bajo el esquema económico que ha sucedido a la convertibilidad, sino también su centralidad estructural y su capacidad de coacción en el marco del funcionamiento de un capitalismo dependiente como el argentino. Ello, en la medida en que ha operado con abultados superávits que han sostenido los excedentes en la materia verificados en el plano macroeconómico y los déficits del “resto de la economía” en el contexto de un proceso de sustitución de importaciones débil y acotado ante la casi total ausencia de políticas industriales activas y coordinadas más allá del “dólar alto”. Todo esto se vincula con la presencia destacada de muchas de estas corporaciones en producciones estructuradas sobre la base del aprovechamiento de la constelación local de recursos naturales y/o de algunos ámbitos de acumulación privilegiados y potenciados por las políticas públicas¹⁵.

III. La trayectoria estructural de la elite empresaria

Para varias firmas de la cúpula empresaria local las exportaciones constituyen un eje decisivo de su dinámica de acumulación y reproducción ampliada del capital, el cual, como se analizó, se ha visto reforzado en el transcurso de la posconvertibilidad. En ese marco, y considerando también el protagonismo de estos actores en las exportaciones totales del país y en el financiamiento de las cuentas externas, cobra especial interés examinar la evolución de la elite prestando atención al comportamiento de las diferentes categorías o tipologías que se pueden identificar en su interior según la relación de las firmas con los mercados externos, el sector principal en el que desenvuelven sus actividades y el origen de los accionistas.

Una primera aproximación es la que resulta de clasificar a las compañías en función de su respectivo coeficiente de exportación anual (exportaciones sobre ventas totales). Como resultado de ello, se delimitaron cuatro segmentos: las empresas *altamente exportadoras* (aquéllas cuyo coeficiente supera el 50%), las de *mediana-alta intensidad exportadora* (su coeficiente oscila entre el 25% y el 50%), las de *mediana-baja intensidad exportadora* (con registros superiores al 0% e inferiores al 25%) y las *no exportadoras*.

Al respecto, los datos que proporciona el Cuadro N° 4 permiten concluir que tras el abandono del régimen de convertibilidad se asistió, dentro del panel de las 200 firmas líderes, a un pronunciado avance estructural de las corporaciones más orientadas al mercado mundial

15 En este último caso se destacan el sector minero (Basualdo, 2012) y el automotriz (CENDA, 2008), aunque también ciertos efectos del régimen de promoción de inversiones (Azpiazu, 2008).

en materia exportadora: en 2001 las empresas *altamente exportadoras* explicaron el 13,7% de la facturación total de la cúpula, mientras que las de *mediana-alta intensidad exportadora* dieron cuenta del 8,5%; en 2010 tales porcentuales se ubicaron, respectivamente, en el 25,4% y el 14,4%. En contraposición, tuvo lugar una caída en la incidencia relativa de las compañías de *mediana-baja intensidad exportadora* y de las *no exportadoras* (entre los años aludidos su gravitación en las ventas globales decayó, respectivamente, en 9,6 y 8,0 puntos porcentuales).

Cuadro N° 4. Argentina. Distribución de las firmas, las ventas y las exportaciones de la cúpula empresaria según coeficientes de exportación* (valores absolutos y porcentajes), 1991-2010.

	Coeficiente de exportación mayor a 50,1%			Coeficiente de exportación entre 25% y 50%			Coeficiente de exportación entre 0,1% y 24,9%			Coeficiente de exportación de 0%			Total		
	Cant. Emp.	% ven-tas	% expo	Cant. Emp.	% ven-tas	% expo	Cant. Emp.	% ven-tas	% expo	Cant. Emp.	% ven-tas	% expo	Cant. Emp.	% ven-tas	% expo
1993	20	8,3	52,3	14	4,4	12,0	77	43,2	35,7	89	44,1	0,0	200	100,0	100,0
1994	20	8,0	52,8	12	9,7	25,5	46	28,6	21,6	122	53,6	0,0	200	100,0	100,0
1995	24	10,0	51,0	20	18,1	35,6	61	28,5	13,4	95	43,5	0,0	200	100,0	100,0
1996	22	9,9	47,5	20	18,2	34,6	69	31,7	17,9	89	40,1	0,0	200	100,0	100,0
1997	24	10,6	46,0	18	18,6	37,1	64	27,2	16,9	94	43,6	0,0	200	100,0	100,0
1998	21	9,6	44,7	24	14,1	31,1	74	36,9	24,2	81	39,4	0,0	200	100,0	100,0
1999	24	11,0	52,4	22	11,2	23,8	73	38,5	23,9	81	39,3	0,0	200	100,0	100,0
2000	28	11,7	51,0	21	12,6	25,1	69	35,7	24,0	82	40,0	0,0	200	100,0	100,0
2001	25	13,7	56,2	19	8,5	17,2	65	36,9	26,6	91	40,9	0,0	200	100,0	100,0
2002	46	28,0	66,4	31	26,7	28,2	47	16,0	5,4	76	29,3	0,0	200	100,0	100,0
2003	40	28,2	65,8	31	27,5	29,3	49	15,8	4,9	80	28,6	0,0	200	100,0	100,0
2004	40	28,9	66,7	34	26,4	28,3	50	15,6	5,0	76	29,1	0,0	200	100,0	100,0
2005	39	31,7	69,8	34	25,5	25,0	57	19,1	5,2	70	23,7	0,0	200	100,0	100,0
2006	35	26,3	64,1	36	27,5	29,6	50	20,0	6,4	79	26,2	0,0	200	100,0	100,0
2007	29	25,1	68,9	25	20,8	22,8	48	19,1	8,3	98	35,0	0,0	200	100,0	100,0
2008	39	28,2	73,8	25	21,6	20,4	50	18,1	5,8	86	32,0	0,0	200	100,0	100,0
2009	30	23,4	70,5	22	11,2	14,7	57	29,3	14,8	91	36,0	0,0	200	100,0	100,0
2010	33	25,4	70,8	23	14,4	18,0	54	27,3	11,2	90	32,9	0,0	200	100,0	100,0
Prom.93-01	23	10,5	50,2	19	13,1	27,5	66	34,1	22,3	92	42,3	0,0	200	100,0	100,0
Prom.02-10	37	26,6	69,2	29	20,3	22,9	51	21,7	7,9	83	31,4	0,0	200	100,0	100,0

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

Al focalizar la indagación en el peso de los diferentes segmentos en las exportaciones agregadas se comprueba, más allá de las variaciones anuales (es decir, de los significativos efectos del *shock* inicial de la devaluación en 2002 y el sendero evolutivo posterior), un incremento notable en la significación de las *altamente exportadoras* (pasan de dar cuenta del 56,2% de las ventas externas de la cúpula en 2001, al 70,8% en 2010), un ligero in-

crecimiento en la participación de las de *mediana-alta intensidad exportadora* (aunque con registros promedio inferiores a los de la convertibilidad) y una caída muy marcada en la presencia de las firmas de *mediana-baja intensidad exportadora* (en el período de referencia su cuota-parte decayó en más de 15 puntos porcentuales).

De modo que a fines de la década pasada algo más de medio centenar de oligopolios con una ostensible y, en muchos casos, creciente propensión a exportar dieron cuenta, en conjunto, de alrededor del 40% y el 90% de las ventas y las exportaciones totales de una elite empresaria que, por diferentes vías, resultó ampliamente favorecida por el ciclo de crecimiento con concentración económica característico de la posconvertibilidad.

Una dimensión complementaria es aquella que resulta de ponderar el rubro de actividad en el que operan las firmas que integran el universo de las 200 de mayores dimensiones del país (Cuadro N° 5). Desde esta perspectiva se corrobora, por un lado, un avance, tanto en cantidad de empresas como en su peso en la facturación agregada, de corporaciones manufactureras, petroleras y mineras, en paralelo a un retroceso de las prestadoras de servicios, las constructoras y las comercializadoras¹⁶.

Por otro lado, en lo referido al comercio exterior se resaltan dos procesos convergentes:

- un aumento considerable en el coeficiente medio de exportación de las firmas petroleras y mineras (en 2010 alcanzó el 33,0%), de las industriales (41,9%) y de las comerciales (23,8%). En el primer caso, dicha *performance* se asocia al dinamismo exportador de empresas hidrocarburíferas como Pan American Energy, YPF, Petrobras, Tecpetrol, Capsa y Total Austral, y de las mineras Alumbreira, Argentina Gold, Cerro Vanguardia, Titrón y Santa Cruz; en el segundo asume un rol destacado el comportamiento exportador de varios oligopolios de las ramas fabriles preponderantes que se expandieron fuertemente en la posconvertibilidad al calor del “dólar alto” y una demanda externa expansiva en volúmenes y precios (agroindustria, automotriz, acero, aluminio y otros *commodities*); en el tercero sobresale el sesgo exportador muy definido de un puñado de grandes comercializadoras y/o procesadoras de granos como Nidera, ADM, Alfred Toepfer, Noble, la Cía. Argentina de Alimentos y Agricultores Federados; y
- estrechamente relacionado, un fuerte crecimiento de los superávits generales de balanza comercial de las compañías industriales, las petroleras y mineras, y las comerciales (entre 2001 y 2010 los saldos positivos por empresa subieron, respectivamente, el 184,7%, el 50,0% y el 492,0%). De todas maneras, según se puede inferir de algunas evidencias presentadas y como se problematiza más adelante, en esos comportamientos agregados pueden reconocerse marcadas heterogeneidades, en tanto en cada uno de los sectores coexisten empresas fuertemente superavitarias (en los tres casos ligadas, en su

16 En Schorr, Manzanelli & Basualdo (2012) se analizan los principales factores explicativos de estas trayectorias sectoriales heterogéneas en la posconvertibilidad y en su relación con lo acaecido en la década de 1990.

Cuadro N° 5. Argentina. Distribución de las firmas, ventas y variables seleccionadas de comercio exterior de las empresas integrantes de la cúpula empresaria según sector de actividad (valores absolutos, porcentajes y millones de dólares corrientes), 2001-2010.

		Industria	Servicios	Comercio	Petróleo y Minería	Construcción	Total
2001 (a)	Cant. Emp.	97	50	35	13	5	200
	% ventas	41,9	23,1	18,9	13,8	2,3	100,0
	Coef. Expo (%)	28,4	1,5	8,2	26,4	0,1	17,5
	% expo	68,1	2,0	8,9	21,0	0,0	100,0
	% impo	73,6	10,7	10,4	5,1	0,2	100,0
	Saldo comercial	6.942	-335	862	3.251	-9	10.712
	Saldo por empresa	72	-7	25	250	-2	54
2010 (b)	Cant. Emp.	100	47	29	20	4	200
	% ventas	51,0	18,4	13,5	16,2	0,9	100,0
	Coef. Expo (%)	41,9	0,7	23,8	33,0	0,0	30,1
	% expo	71,1	0,4	10,7	17,8	0,0	100,0
	% impo	83,3	4,3	5,5	6,9	0,0	100,0
	Saldo comercial	20.474	-523	4.293	7.495	-5	31.734
	Saldo por empresa	205	-11	148	375	-1	159
(b) - (a)	Cant. Emp.	3	-3	-6	7	-1	0
	% ventas	9,1	-4,7	-5,4	2,4	-1,4	0,0
	Coef. Expo (%)	13,5	-0,8	15,6	6,5	-0,1	12,6
	% expo	3,0	-1,6	1,8	-3,2	0,0	0,0
	% impo	9,7	-6,4	-4,9	1,9	-0,2	0,0
	Saldo comercial	13.531	-188	3.432	4.244	4	21.023
	Saldo por empresa	133	-4	123	125	1	105

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

mayoría, a la explotación, la comercialización y/o el procesamiento de materias primas), con otras más o menos deficitarias que se desempeñan en rubros muy diversos.

Un último recorte analítico se vincula con las formas de propiedad presentes en el interior de la elite empresaria local. En tal sentido, se catalogó a las firmas de acuerdo al origen de sus propietarios, a raíz de lo cual quedaron conformadas cuatro categorías: las compañías estatales, las privadas nacionales, las empresas extranjeras y las asociaciones (cuya estructura accionaria está compartida por más de una de las tipologías mencionadas).

Las evidencias suministradas por el Cuadro N° 6 son indicativas de que en el período comprendido entre 2001 y 2010 se cristalizó el muy intenso proceso de extranjerización que se verificó en la década de 1990 (Basualdo, 2006). De allí que entre los años mencionados: a) se incrementó fuertemente la cantidad de corporaciones transnacionales dentro del panel (de 92 a 115); b) el peso de esta fracción en la facturación total aumentó aproximadamente

3 puntos porcentuales (al final de la serie se acercó al 60%); c) se mantuvo relativamente constante su acentuada participación en las exportaciones agregadas (66,9% en 2010); y d) creció aún más (7,2 puntos porcentuales) su elevadísima incidencia en las importaciones globales (81,5% en 2010).

Cuadro N° 6. Argentina. Distribución de las firmas, ventas y variables seleccionadas de comercio exterior de las empresas integrantes de la cúpula empresaria según formas de propiedad (valores absolutos, porcentajes y millones de dólares corrientes), 2001-2010.

		Estatal	Privada Nacional	Privada extranjera	Asociación	Total
2001 (a)	Cant. Emp.	1	59	92	48	200
	% ventas	1,6	25,3	55,0	18,1	100,0
	Coef. Expo (%)	0,0	16,4	21,3	8,8	17,5
	% expo	0,0	23,8	67,1	9,1	100,0
	% impo	0,0	17,7	74,2	8,1	100,0
	Saldo comercial	0	2.930	6.737	1.044	10.712
	Saldo por empresa	0	50	73	22	54
2010 (b)	Cant. Emp.	8	58	115	19	200
	% ventas	3,4	24,9	57,8	13,9	100,0
	Coef. Expo (%)	0,0	27,5	34,8	22,3	30,1
	% expo	0,0	22,8	66,9	10,3	100,0
	% impo	2,4	13,8	81,5	2,3	100,0
	Saldo comercial	-418	8.777	18.736	4.640	31.734
	Saldo por empresa	-52	151	163	244	159
(b) - (a)	Cant. Emp.	7	-1	23	-29	0
	% ventas	1,9	-0,4	2,7	-4,2	0,0
	Coef. Expo (%)	0,0	11,1	13,5	13,5	12,6
	% expo	0,0	-1,0	-0,2	1,2	0,0
	% impo	2,4	-3,9	7,2	-5,8	0,0
	Saldo comercial	-418	5.847	11.999	3.595	21.023
	Saldo por empresa	-52	102	90	222	105

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

A su vez, en el marco de una creciente importancia de las exportaciones en las ventas totales de las empresas extranjeras (el coeficiente exportador promedio ascendió del 21,3% al 34,8% al cabo del decenio), la balanza comercial agregada experimentó una mejora significativa: pasó de un excedente de 6.737 millones de dólares en 2001, a uno de 18.736 millones en 2010 (tal variación explica casi el 60% del crecimiento del superávit del conjunto de la cúpula).

Sobre el particular, caben dos observaciones. La primera es que, en dicho dinamismo, las corporaciones foráneas cerraron la década pasada con un saldo por empresa menor que las asociaciones, aunque algo superior que las privadas nacionales. La segunda, y más

relevante, es que en ese posicionamiento comercial externo general subyacen situaciones divergentes asociadas a la inserción sectorial de los diferentes capitales transnacionales. A título ilustrativo, a fines de la década pasada un conjunto de firmas extranjeras operó con resultados superavitarios, sobre todo las del ámbito agropecuario y agroindustrial (Cargill, Bunge, Louis Dreyfus, Nidera, ADM, Alfred Toepfer, Noble, etc.), el minero (Argentina Gold, Alumbrera, Cerro Vanguardia, etc.) y, en menor medida, el hidrocarbúrico (Esso y Petrosbras), ciertos segmentos químico-petroquímicos (Dow, Unilever, Oxy, Solvay Indupa, Abbot, etc.) y algunas terminales automotrices (Toyota, Peugeot-Citroen, Ford, Fiat y Volkswagen). Ello contrasta con los déficits comerciales que registraron importantes empresas foráneas de rubros diversos como, entre los más destacados, el automotor (Renault, Honda Motor, Mercedes Benz, Saab Scania y General Motors), industrias refinadoras (Shell), la comercialización de aparatos eléctricos y electrónicos (Sony y Hewlett Packard), el ensamblado y la venta de electrodomésticos (Newsan), agroquímicos, productos medicinales, petroquímicos y otros (Syngenta, Procter & Gamble, Monsanto, Atanor, Basf, Roche, etc.), maquinarias e implementos agrícolas (John Deere), neumáticos (Pirelli y Firestone), calzado e indumentaria deportiva (Nike y Adidas) y algunos nichos de la industria siderúrgica (Acindar)¹⁷.

Lo antedicho expresa la elevada propensión exportadora y/o importadora de los diferentes segmentos del capital transnacional radicado en el país (elementos de especial importancia a la hora de evaluar los efectos del proceso de extranjerización sobre la matriz productiva y la cuenta corriente de la balanza de pagos)¹⁸. Pero también, y fundamentalmente, lo profundo y lo difundido de la penetración foránea en la estructura económica argentina.

17 En cuanto a las restantes fracciones del capital, cabe destacar que los mayores registros unitarios de las asociaciones en 2010 se vinculan básicamente con los excedentes comerciales de dos petroleras (Pan American Energy e YPF) y, en menor grado, de la Compañía Mega (petroquímica), la Refinería del Norte (Refinor) y la Transportadora de Gas del Sur. Por su parte, dentro de las empresas privadas nacionales, cuyo excedente comercial agregado se engrosó en más de 5.800 millones de dólares (casi el 200%) al cabo de la década, resulta descollante la participación de compañías controladas por unos pocos grupos económicos con una sólida presencia exportadora a partir de la explotación y el procesamiento de recursos naturales (tales los casos de firmas como Aceitera General Deheza, Molinos Río de la Plata, Vicentín, Siderca, Aluar, Arcor y Ledesma). Finalmente, el déficit comercial de las estatales es explicado en su totalidad por las importaciones realizadas por la estatal Enarsa en el marco de las mencionadas restricciones en el ámbito energético nacional.

18 A pesar de que no se relaciona directamente con los objetivos de este trabajo, es interesante mencionar que un correlato sobre las cuentas externas de la Argentina de la creciente desnacionalización de la economía se asocia con el notorio drenaje de divisas al exterior que realiza el capital foráneo bajo diversos formatos: remisión de utilidades y dividendos, pago de honorarios y *royalties* por la compra y/o la utilización de tecnologías y/o patentes, fijación de precios de transferencia en sus transacciones intracorporativas, intereses devengados por el endeudamiento con el exterior (generalmente intracorporativo), etc. A este respecto, y a modo ilustrativo, cabe apuntar que en la posconvertibilidad las utilidades remitidas al exterior por el capital extranjero radicado en el país se expandieron de manera considerable y sistemática, a tal punto que entre 2007 y 2010 promediaron los 6.280 millones de dólares, esto es, alrededor del 45% del abultado saldo comercial del período (datos extraídos de <http://www.indec.gov.ar/>, consultado el 30/3/2012).

En suma, los análisis que anteceden permiten concluir que en la posconvertibilidad han ganado preponderancia dentro de la cúpula y del conjunto de la economía local aquellas corporaciones para las que las exportaciones resultan centrales para su respectivo esquema de acumulación del capital. Principalmente, se trata de firmas controladas por actores extranjeros y, en mucha menor medida, por un número muy reducido de grupos empresarios locales. En este contexto, se ha profundizado un patrón de especialización de este segmento del poder económico que denota una suerte de “doble” inserción en el mercado mundial. Por un lado, se encuentran las empresas vinculadas con la “vieja” inserción del país en la división internacional del trabajo: producciones estructuradas sobre la base de las ventajas comparativas estáticas, básicamente materias primas abundantes y mano de obra barata. Dada su acentuada orientación exportadora, estas firmas operan con superávits comerciales pronunciados, con todo lo que ello acarrea en términos de poder de coacción a raíz de sus implicancias sobre las cuentas externas. Por otro lado, se destacan las compañías ligadas a la “nueva” fase de internacionalización del capitalismo: desverticalización de procesos productivos a escala regional y/ mundial, siendo un caso emblemático el que brinda el sector automotor que, en el marco de un régimen especial de promoción inaugurado en la década de 1990, ha consolidado un perfil de armaduría de partes y piezas procedentes del exterior, así como de comercialización de vehículos importados (de allí que sea generador de exportaciones y muchas terminales operen con desequilibrios comerciales considerables).

IV. Reflexiones finales

En el transcurso de la última década se produjeron transformaciones relevantes en el funcionamiento de la economía argentina *vis-à-vis* lo sucedido durante el decenio de 1990 y, más ampliamente, bajo el “modelo de valorización financiera”. Pese a la notable expansión económica, motorizada en buena medida por los sectores productivos, y el auspicioso cambio de signo en el resultado de la balanza comercial y de cuenta corriente, prácticamente no se verificaron alteraciones en las modalidades de inserción del país en la división internacional del trabajo. Ello se encuentra estrechamente relacionado con el desempeño comercial externo de la elite empresaria (sobre todo de su *núcleo duro*), en un escenario en el que el “dólar alto” constituyó el eje sobresaliente del “fomento productivo” y las escasas políticas que se instrumentaron en la materia tendieron a favorecer a las firmas oligopólicas, todo lo cual permite dar cuenta del carácter concentrador del importante crecimiento verificado y, adicionalmente, de la ausencia de cambio en la estructura productivo-exportadora.

Ahora bien, el perfil de especialización de muchas de las corporaciones líderes no sólo ha tenido las repercusiones estructurales mencionadas, sino que también ha derivado en un fortalecimiento del considerable poder de veto de estos grandes capitales en una economía que, por diversas razones, siempre “juega al límite” de la restricción externa (como en la actualidad). A todo ello habría que agregar que para estas producciones que “ordenan” y conducen la inserción del país en el mercado mundial, los salarios constituyen mucho más un costo de producción que un factor dinamizador de la demanda interna (de allí que cuanto más bajos, tanto mejor), al tiempo que se caracterizan por una baja capacidad generadora

de empleos y débiles grados de articulación e integración productiva y tecnológica en el plano interno. Se trata de aspectos críticos que no suelen estar presentes en los planteos y las discusiones acerca de la situación, las perspectivas y las alternativas de la economía argentina.

De todo esto surgen numerosos interrogantes en cuanto a que **este** poder económico, **esta** "salida exportadora" y **esta** inserción en la globalización puedan viabilizar y dar sustento a un "modelo de acumulación con inclusión social". Y se sigue la necesidad de avanzar en la puesta en marcha de un programa de reindustrialización nacional que, entre muchas otras cosas, persiga la modificación del perfil productivo y la inserción internacional. Si, como sostiene Arceo (2005, pág. 47), "el paso a grados más complejos de industrialización no es un proceso automático, reflejo del cambio en la proporción de factores, sino el resultado de una muy activa política industrial que enfrenta crecientes exigencias a medida que avanza el proceso de industrialización", se vuelve evidente que para llevar adelante una tarea como la planteada se necesita de una activa intervención estatal. Pero el Estado no es un ente neutral e independiente de la sociedad civil sino que en él se ven condensadas las relaciones de fuerzas entre clases y fracciones de clase. Por ello, para un cambio sustantivo como el propuesto es necesario repensar cuáles son los sujetos sociales que tienen entre sus intereses el modificar la inserción pasiva y subordinada del país en la división mundial del trabajo.

Referencias Bibliográficas

- Arceo, Enrique. (2005). "El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina" *Cuadernos del Cendes*, 60: 25-62.
- Arceo, Enrique. (2011). *El largo camino a la crisis. Centro, periferia y transformaciones de la economía mundial*. Buenos Aires: Cara o Ceca.
- Azpiazu, Daniel. (2008). "Formación de capital de emprendedores o "promoción" de la concentración económica?" *Realidad Económica*, 238, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel & Hugo Nochteff. (1994). *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de economía política*. Buenos Aires: FLACSO/Tesis-Norma.
- Azpiazu, Daniel & Martín Schorr. (2008). *La industria en la posconvertibilidad. ¿Nuevo régimen de acumulación o fase de reactivación?*. Buenos Aires: Fundación Friederich Ebert Stiftung/Central de los Trabajadores Argentinos.
- Azpiazu, Daniel & Martín Schorr. (2010a). *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Azpiazu, Daniel & Martín Schorr. (2010b). "Reactivación de la industria argentina. Concentración, extranjerización y crecientes desequilibrios comerciales con Brasil" *Cadenas Prolam/USP. Brazilian Journal of Latin American Studies*, 16: 128-152.
- Azpiazu, Daniel, Pablo Manzanelli & Martín Schorr. (2011). *Concentración y extranjerización. La Argentina en la posconvertibilidad*. Buenos Aires: Capital Intelectual.

- Basualdo, Eduardo. (2006). *Estudios de historia económica. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: FLACSO/Siglo Veintiuno Editores.
- Basualdo, Federico. (2012). "Desempeño de la actividad minera metalífera en la Argentina. Renta minera y distribución de los beneficios" *Apuntes para el Cambio*, 2: 5-18.
- Bianco, Carlos, Fernando Porta & Felipe Vismara. (2007). "Evolución reciente de la balanza comercial argentino. El desplazamiento de la restricción externa". En *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, ed. Kosacoff, Bernardo. Buenos Aires: CEPAL.
- CENDA. (2010). *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010*. Buenos Aires: Cara o Ceca.
- CENDA. (2008). "El completo automotriz argentino: las terminales a la promoción y el desarrollo industrial al descenso" *Notas de la economía argentina*, 5, Buenos Aires.
- Fernández Bugna, Cecilia & Fernando Porta. (2008). "Crecimiento reciente. Nuevo régimen sin cambio estructural" *Realidad Económica*, 233: 17-48.
- Herrera, Germán & Andrés Tavosnanska. (2011). "La industria argentina a comienzos del siglo XXI" *Revista de la CEPAL*, 104: 103-122.
- Katz, Jorge. (2000). *Cambios en la estructura y el comportamiento del aparato productivo latinoamericano en los años 1990: después del "Consenso de Washington", ¿qué?*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Kosacoff, Bernardo (edit.). (2000). *El desempeño industrial argentino más allá de la sustitución de importaciones*. Buenos Aires: CEPAL.
- Nochteff, Hugo. (1999). "La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto" *Época Revista de Economía Política*, 1: 15-32.
- Schorr, Martín. (2004). *Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires: Edhasa.
- Schorr, Martín, Pablo Manzanelli & Eduardo Basualdo. (2012). *Elite empresaria y régimen económico en la Argentina. Las grandes firmas en la posconvertibilidad*. Buenos Aires: FLACSO.
- Wainer, Andrés. (2011). "Más allá del consenso monetario: grandes empresas" *Problemas del Desarrollo*, 164: 99-126.
- Wainer, Andrés & Martín Schorr. (2012). "Inserción de la industria argentina en el mercado mundial. Reflexiones sobre la posconvertibilidad" *Apuntes para el Cambio*, 2: 36-44.