



Análisis comparado de las Cúpulas Empresarias Extranjeras de Argentina y Brasil

Gustavo Daniel García
Hernán Roitbarg

Análisis comparado de las Cúpulas Empresarias Extranjeras de Argentina y Brasil

García, Gustavo Daniel¹

Roitbarg, Hernán²

1.1 Introducción

El interés de la presente investigación se puede desdoblar en uno coyuntural y en otro de carácter estructural. En primer lugar, la comparación resulta de interés por la intensidad, velocidad y actualidad de las transformaciones en tales países a partir del quiebre de la hegemonía neoliberal en inicios de siglo XXI. Por otra parte, actualmente resulta de suma necesidad el estudio de tales países para poder comprender tanto la nueva configuración del poder a nivel geopolítico, como las posibilidades y los condicionamientos subyacentes para los países latinoamericanos.

El interés estructural del presente texto parte de reconocer el proceso de acumulación del capital como un fenómeno de carácter mundial que adquiere dinámicas particulares en formaciones nacionales. Ergo, por ser dos países periféricos y dependientes de gran tamaño productivo y territorial para el Cono Sur, la comparación puede esclarecer los procesos de cambio e impacto de crisis mundial en la inserción del capital internacional en América Latina.

1.2 Objetivo

El presente texto pretende caracterizar a las empresas extranjeras más grandes de Argentina y Brasil durante los últimos años. Para ello se denominará Cúpula Empresaria Extranjera (de ahora en más CEE) a las 100 empresas de capital extranjero de mayor facturación en ambos países. A partir de dicha información se busca conocer su peso en las respectivas economías (concentración del capital), la integración en grupos económicos (centralización del capital), los sectores de actividad que abarcan, su lugar en las Cadenas Globales de Valor (CGV), el país de origen, y las continuidades y rupturas en un escenario de crisis financiera en los países desarrollados. Además, la comparación entre los dos países nos permitirá conocer el grado de desarrollo relativo del capital extranjero y su articulación con ambas economías nacionales.

La hipótesis que se baraja implica a las empresas o grupos participantes de CGV en una creciente especialización y simplificación productiva en las economías periféricas y/o semi-periféricas. Desde un perfil sectorial los sectores extractivos de recursos naturales junto a la valorización financiera han crecido en importancia por la necesidad de ingreso de divisas. Las CGV comprenden la conversión de las economías nacionales tanto en plataformas exportadoras como importadoras, donde el comercio intra-firma es el principal fenómeno explicativo.

Por lo tanto, esta simplificación productiva ha significado que durante las últimas décadas la inversión extranjera directa no ha desembocado en procesos de aumento de la fuerza productiva, sino en la compra de activos ya existentes. Ergo, la hipótesis del trabajo sostiene que los patrones de acumulación del capital extranjero provocaron y acentuaron los procesos de desindustrialización y desintegración productiva. Con esto, la última globalización parece indicar que la misma ha propiciado una inserción de las economías en cuestión en una especialización relativa, como proveedora de materias primas o de productos elaborados pero de bajo nivel de complejidad.

1.3 Metodología

A diferencia de otros estudios similares se incluirá dentro de la unidad de análisis a los grupos económicos, entendiendo como tales a un conjunto de empresas, o a una empresa de gran escala; requiriendo para ello la consolidación de la información para evitar la duplicación de la misma, sin excluir a las unidades económicas que no formen parte de estas. Es decir, convivirán tanto empresas extranjeras sin pertenencia a un grupo, como diversos grupos económicos consolidados. Por lo tanto, desde el punto de vista del primer tipo, en realidad la CEE comprende un número más grande a 100 empresas.

¹ Licenciado en Economía, Becario del CONICET, Universidad Nacional de Rosario, gustavo.d.garcia89@gmail.com

² Licenciado en Economía, Becario del CONICET, Universidad Nacional del Litoral, hernanroit@gmail.com

Para elaborar los rankings se han utilizado las revistas de negocios de Argentina y Brasil. En el caso de Argentina se ha utilizado la *Revista Mercado*, en tanto para Brasil se utilizaron las revistas *Exame*, *Valor1000* y *Valor Grandes Grupos*.

Se designó un periodo reciente y corto de 5 años —desde el año 2009 al año 2013—. En este periodo se encuentran consolidados los procesos de extranjerización, internacionalización, financiarización, concentración y centralización del capital. Devenidas en las transformaciones de las propuestas llevadas a cabo en el “Consenso de Washington” y el “Consenso de los Commodities” en el nuevo milenio. En segundo lugar concluye el fenómeno de expansión de las llamadas multilatinas.

Sin embargo a partir de este punto comienza un escenario de continuas rupturas de las burbujas financieras en los países desarrollados (EEUU y Europa), sumando la caída en el nivel de actividad de China y su reciente inestabilidad financiera. Incluso, tanto en Argentina, como en Brasil retorna la clásica escasez de divisas, agudizando la vieja restricción externa y poniendo en peligro las mejoras distributivas conquistadas hasta el momento. Por lo tanto, en los últimos años el nivel de actividad no posee el mismo dinamismo como en otrora.

1.4 Teoría de la dependencia y CGV

Si bien el estudio de la acumulación de capital a nivel mundial es un hecho que se remonta al siglo XIX y los comienzos de la economía política clásica y la obra de Marx como crítica a la economía política por entonces dominante en el campo académico-político. A partir del último tercio del Siglo XX se han desarrollado cambios técnicos e institucionales de envergadura que han modificado las condiciones de acumulación mundial y fragmentado el interés por el estudio de la producción mundial capitalista a raíz de la coordinación de la producción y el traslado de actividades hacia regiones con características histórico-sociales capaces de asegurar una producción con bajos salarios.

Estos hechos han permitido el surgimiento de diversos enfoques dentro del campo de las ciencias sociales que buscan abordar tales problemáticas con diversos procedimientos metodológicos y analíticos así como derivaciones de política económica y definiciones de desarrollo.

Entre tales enfoques en particular, en este trabajo recuperamos críticamente los abordajes relacionados con Cadenas Globales de Valor y los teóricos de la dependencia, pretendiendo realizar una muy breve síntesis y un abordaje crítico que permita poder dialogar con los datos logrados en las siguientes secciones del artículo. De esta forma se entiende a la Cúpula Empresarial Extranjera (CEE) como una herramienta de captación de la inserción de la producción deslocalizada en Cadenas Globales en economías periféricas en relación de dependencia.

La teoría de la dependencia surge en la década de 1960 ante la incapacidad del capitalismo de reproducir las experiencias exitosas de desarrollo en sus ex colonias (que habían iniciado un proceso de industrialización entre 1930 y 1945). Es decir, conforme a un contexto que propicia la discusión acerca de las causas de la persistencia del subdesarrollo en América Latina esta perspectiva pone en discusión la visión positivista dominante del desarrollo (subdesarrollo como ausencia de desarrollo), y antepone una visión holística (subdesarrollo como causa y consecuencia del desarrollo capitalista). En el plano teórico, esta postura multidisciplinar nace como crítica al modelo cepalino del desarrollo o como resultado del análisis marxista acerca del subdesarrollo.

Dado esta doble filiación, tal teoría, más que representar un corpus teórico ordenado, coherente y homogéneo, representa un esfuerzo crítico colectivo (Dos Santos, T., 2002; Hernández, R.C., 2005) orientado a comprender los límites al desarrollo que se imponían en el contexto latinoamericano. Debido a tal heterogeneidad de disciplinas y autores en la teoría de la dependencia confluyen y discuten varias corrientes internas.

En principio, los enfoques de la dependencia suscriben a la definición del desarrollo capitalista como un único proceso con dos caras. Es decir, comparten el objeto de estudio entendido como el vínculo entre el avance de los países industriales centrales y el subdesarrollo de las

regiones periféricas en términos de tecnología y producción, destacándose siempre un concepto histórico y relativo al lugar ocupado en el sistema mundial de producción.

No obstante, a pesar de este piso de acuerdos, según Hernández, la definición específica del desarrollo capitalista (y otra serie de conceptos y tesis relevantes) varía según cada corriente interna (Hernández, 2005).

Por otro lado, el enfoque de Cadenas Globales de Valor es una de las perspectivas con mayor dinamismo en los últimos tiempos tanto en el plano académico como político. Si bien se reconoce cierta mención en los trabajos sobre Cadenas Comerciales (CC) de Wallerstein en los 70, claramente Gary Gereffi es el pionero y principal promotor de este enfoque. Este sociólogo desarrolló su perspectiva inicialmente en los 90, pero conforme fue ganando adeptos y vigencia internacional ha realizado varias modificaciones respecto de su posición inicial.

A pesar de la enorme cantidad de siglas (GCC —Global Chain Commodity—, GPN —Global Product Network—, y CC —Chain Commodity—) y conceptos que propician usos confusos e indeterminados de la categoría en cuestión, en términos generales se entiende a las Cadenas Globales de Valor (de ahora en más CGV) como aquel encadenamiento productivo o comercial en el que se establecen relaciones entre mismas o diferentes empresas localizadas en distintas regiones del globo.

Sus conceptos centrales son la gobernanza (*governance*, refiere a la forma en que las grandes firmas ordenan y controlan la dinámica de la cadena) y el escalamiento (*upgrading*, se lo entiende como el ascenso en la cadena de valor desde actividades de bajo valor agregado hacia las de mayor complejidad).

Entre las clasificaciones de CGV encontramos aquellas relacionadas a las manufacturas (producer-driven, en sectores capital y tecnología intensivos, donde el capital y el conocimiento son barreras de entrada; sector automotriz, aéreo y computacional) y aquellas relacionadas al comercio (buyer-driven, trabajo intensivos en donde la publicidad y el diseño actúan como barreras, son ejemplos; cadenas alimenticias, de ropa y calzado). Clasificadas a su vez por el tipo de gobierno entre Mercado, Modulares, Relacionales, Cautivas y Jerárquicas.

Y también clasificaciones del upgrading; de producto, de proceso, funcional y de cadena.

Respecto de la visión del desarrollo, como afirma Fernández, V.R. (2013), a medida que el contexto favorable al Consenso de Washington cambia y se pone en tensión la visión sobre el desarrollo promovida por los organismos internacionales (estrategia de Industrialización orientada a la Exportación), esta perspectiva muta y conforma una visión favorable al desarrollo a partir de políticas y estímulos al upgrading en países en desarrollo, ganando influencia al interior de estos organismos y conformando el enfoque pertinente para el Post Consenso de Washington (Werner, M. et. al., 2014)

Los principales actores que el enfoque estudia son las grandes firmas transnacionales que lideran el proceso productivo o comercial en el que se desarrollan las CGV. No obstante, las políticas que favorecen el desarrollo tienen como objeto el ‘upgrading económico’; es decir, el estímulo de las empresas participantes en los países en desarrollo, normalmente de menor tamaño y basadas en actividades de bajo valor agregado para que pasen de actividades de bajo valor agregado hacia actividades de mayor valor agregado en la CGV.

En síntesis, a pesar de que la teoría de la dependencia y el enfoque de CGV difieran en la definición sobre las posibilidades del desarrollo en los países periféricos, comparten el hecho de reconocer una estructura jerárquica y asimétrica entre países según el nivel tecnológico y el carácter trabajo intensivo de actividades económicas radicadas en tales economías.

2.1 Contexto de Argentina y Brasil de 2009 a 2013

La comparación propuesta tiene en cuenta dos años que reflejan distintos impactos de crisis económicas de desigual envergadura. Según Datos del Banco Mundial, por un lado la crisis financiera global ha significado el decrecimiento del PIB Mundial del 2,11 %, mientras que la desaceleración de 2011 a 2013 mantiene un crecimiento bajo y estable alrededor del 2,29% anual

del PBI Mundial. Ante este escenario internacional, Argentina y Brasil han seguido una evolución similar en su tasa de crecimiento anual (-0,2 y 0,17 en 2009 y 3,07 y 2,57 en 2013), estancándose ante la crisis financiera y desacelerando su tasa de crecimiento en el último periodo producto de la desaceleración china, dado que estos países han establecido un vínculo dependiente con el país asiático, sobre todo por su rol en la demanda de commodities a nivel mundial y regional.

En relación a lo mencionado anteriormente, a partir de la crisis financiera global de 2008 tanto en Argentina como en Brasil se desarrollan movimientos de capital en sentido sur-norte y oeste-este con diversos efectos en la economía real de tales naciones. Ante este contexto, que responde a la crisis de los países centrales y la reemergencia de China, la presente investigación se propone el estudio de la Cúpula Empresarial Extranjera como forma de captar la inserción de los movimientos del capital en el mundo a partir de estas transformaciones después del temblor en el tablero mundial.

Por tal motivo este trabajo pretende describir y comparar la Cúpula Empresarial Extranjera (CEE) de ambos países, entendida como una categoría analítica que permite relevar tanto características sectoriales, como regionales a partir de la inserción de países y regiones a través de un conjunto de unidades productivas diversas bajo un mismo dominio (denominamos Grupos Económicos a las empresas extranjeras radicadas en el país que están bajo la órbita de un mismo control directivo) y unidades productivas autónomas (denominamos Empresas Transnacionales a las unidades productivas cuyo control se restringe a la propia dirección de la unidad). Cabe aclarar que la herramienta que se utiliza no asume la homogeneidad del capital extranjero en el tiempo, sino que justamente busca reflejar el grado de concentración de la actividad económica, los cambios internos entre fracciones de capital según país, región o sector y las estrategias de penetración o consolidación de tales grupos en la economía nacional de tales países.

2.2 Argentina, 2009-2013

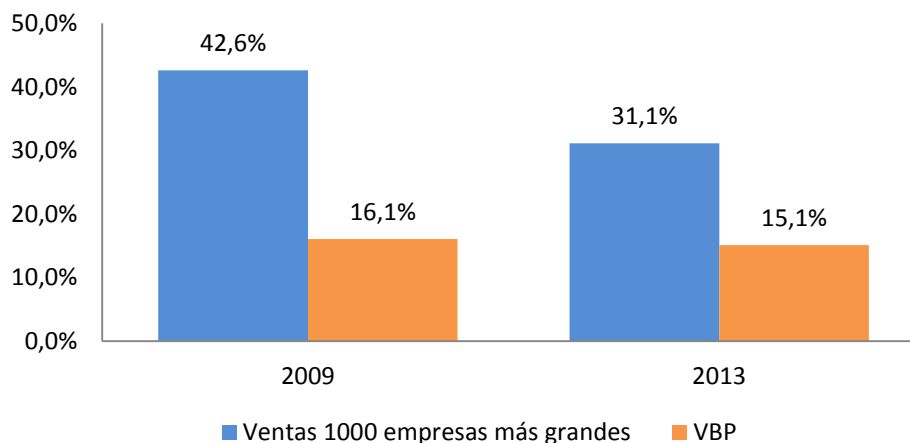
La comparación de las características que asume el gran capital transnacional en Argentina para el año 2013 respecto del año 2009 resulta útil dado que permite analizar la reacción de los capitales que pertenecen a la Cúpula Empresarial Extranjera en Argentina ante situaciones recesivas diferentes.

Por un lado, el 2009 resultó un año volátil para el nivel de facturación de las mil empresas que más ventas registran (*Revista Mercado*, 2010 MES?), dado que tras la crisis financiera global se observó un efecto negativo sobre el crecimiento de las ventas nominales de las empresas ligadas a la exportación de bienes commodities agropecuarios e industriales. No obstante, el efecto fue menor al registrado por las economías desarrolladas e inclusive al final del año se ha identificado una recuperación a partir de la demanda automotriz de Brasil y la demanda agropecuaria de China. En síntesis, al analizar este año y las ventas de las 1.000 empresas más grandes, la facturación ha crecido en términos nominales pero en un monto menor a periodos anteriores.

Por otro lado, el 2013 no resultó tan volátil pero sí un año de desaceleración para la economía del país por la merma de los términos de intercambio (Ocampo y Parra, 2010) en los productos agrícolas exportados tras la desaceleración del crecimiento chino. No obstante, la evolución del nivel de ventas nominal de las 1.000 empresas de mayor facturación del país aumentó aún más que la inflación de ese año, debido al crecimiento de los servicios (intermediarios financieros) y de aquellos exportadores del sector Minas y Canteras (Minería e Hidrocarburos). Ergo, la retracción se observa principalmente en el sector de producción agrícola y de bienes durables (sector de un alto rendimiento en la década) tras la caída del salario real producto de la devaluación del tipo de cambio y la inflación del período.

En términos generales, al comparar el peso de la Cúpula Empresarial Extranjera (100 Empresas Extranjeras y Grupos Económicos Extranjeros de mayor nivel de ventas en el país) en el 2009 respecto del 2013 se observa un aumento de su nivel nominal pero un estancamiento productivo alrededor del 15,1% de su participación en el Valor Bruto de Producción (VBP) respecto del 16,1% en 2009.

Gráfico N°1. Concentración de las Ventas de la CEE Argentina, 2009 y 2013.



Sin embargo, al comparar el porcentaje entre el volumen de Ventas de la CEE y el total facturado por las mil empresas de mayores ventas, se observa una caída en la participación de 11,5 puntos porcentuales, pasando del 42,6% al 31,1% de participación. *Lo que permite notar que la retracción de los términos de intercambio incide con mayor notoriedad en la CEE que en el nivel general de grande empresas, lo cual puede deberse a la inserción en actividades exportadoras de commodities y productos industriales fuertemente dependientes de la demanda de China y Brasil respectivamente.*

En este contexto, no es menor destacar la participación por origen del capital en el peso de la Cúpula Empresarial Extranjera (CEE). En ese sentido según la cantidad de Empresas o Grupos Económicos, en 2009 la inserción del capital de EEUU es superior (34) al resto, le siguen en orden de importancia las organizaciones provenientes de Europa (24, sin incluir paraísos fiscales) y Multilatinas (23, incluyendo España e Italia). En 2013 el panorama no cambia en los primeros puestos pero sí en las regiones de menor participación debido a la incorporación de las empresas de China y Japón (9) y la salida de varias empresas (6) provenientes de paraísos fiscales (Reino Unido, Bahamas, Hong Kong y Países Bajos).

Como indica la Tabla N°1, en términos regionales y de volumen de ventas existe una primacía diferente, ya que en 2009 la primacía la presentan los países pertenecientes a las Multilatinas (38,5% del total de ventas de la cúpula) debido fundamentalmente al aporte de España sumado a la participación de Brasil, México y Chile. En segundo lugar le sigue la participación de las provenientes de EEUU (26%) y de Europa (20%). En 2013 debido a la salida del ranking de Repsol-YPF (España) tras ser re-estatizada parcialmente, y a las bajas de Panamerican Energy y Aon (Reino Unido) las posiciones regionales cambian. El capital de EEUU pasa a dominar también la participación relativa en ventas de la CEE (26,5%), seguido por los países europeos (de origen alemán, anglo-holandés, francés y suizo), Multilatinas (que bajan su participación tras la baja de España), países de Asia (con la incorporación de China) y los paraísos fiscales (que disminuyen su participación por la baja de Reino Unido).

En el análisis país por país, se percibe con mayor notoriedad el dominio del capital estadounidense respecto del resto. Dentro de este último conjunto se identifican algunos cambios en línea con los ya mencionados: *la baja de la participación de España, la incorporación de China y Japón y el aumento de la participación de Francia, Italia y Alemania (en particular gracias a la escalada en las ventas de sus terminales automotrices).*

Respecto del análisis sectorial, como se indica en la Tabla N°2, la CEE parece estar concentrada en actividades dominadas por la explotación de recursos naturales y regímenes tributarios especiales. Dentro de la producción de bienes, la Industria Extractiva (Hidrocarburos,

Aceites y Oleaginosas y Minería) concentra la mayor participación en la CEE, seguida por la Industria de la transformación (fundamentalmente liderada por el sector automotriz) y dentro de la producción de servicios, aquellos relacionados con la Comunicación.

El paso del 2009 al 2013 representa un cambio en la estructura interna de la CEE pero no en su perfil productivo. Es decir, si bien la Industria Extractiva sigue siendo la dominante, el peso de la Industria de la transformación y en particular del sector automotriz da un salto relevante.

Además dentro de los productores de servicios; el Comercio y las empresas de Supermercados también cobran relevancia por el salto de sus niveles de ventas y participación en la CEE, mientras que las Comunicaciones mantienen su participación.

Estos cambios están relacionados con la re-estatización de Repsol (empresa hidrocarburífera española que ocupaba el número uno del ranking), la escalada en las ventas de las empresas automotrices de Alemania, Italia, Francia, Japón y EEUU y el mayor peso relativo de las ventas de empresas relacionadas al comercio como Falabella (Chile), Arcos Dorados (empresa que posee la franquicia de Mc Donald, EEUU) y Mercado Libre (EEUU).

Respecto del comportamiento de los Grupos Económicos al Interior de la Cúpula Empresarial Extranjera se puede decir que no sigue al pie de la letra los movimientos anteriormente citados.

A grandes rasgos reflejan los mismos movimientos de salida pero no de entrada a nivel sectorial. En particular el cambio del 2009 al 2013 modifica el dominio sectorial tanto en cantidad como en volumen de ventas pasando de *un liderazgo asociado al sector hidrocarburífero a otro asociado al sector terciario (Comercio y Supermercados)*. Mientras que según el origen del capital, también se logra el dominio de EEUU a partir de la caída relativa de España, seguido por la participación de Italia, Francia y Brasil.

En síntesis, a partir de la comparación de la CEE del 2009 y la CEE del 2013 se pueden identificar continuidades y rupturas. En primer lugar, continúa siendo de gran relevancia el capital de los Países Desarrollados, particularmente en el periodo EEUU domina e incluso cobra mayor poder a partir de la re-estatización parcial de YPF, lo cual redundará en mayor concentración del capital internacional proveniente del hemisferio norte. Por otro lado, se observan nuevas características de la Cúpula asociadas al nuevo escenario mundial y específicamente a la penetración de las empresas asiáticas en sectores estratégicos de fuerte dependencia del precio de commodities¹ y una muy leve emergencia de la participación de países como Brasil, México y Chile. Además, se agrega que dentro de estas nuevas características se destaca el comportamiento del sector automotriz² (fundamentalmente de origen europeo) y cierto peso creciente en el Sector Servicios (Comercio y Supermercados³) tras el impulso de la demanda interna que redundó en mayor gasto público y consumo privado para ese año (Alimentos, Bebidas y Cemento también son sectores que han aumentado pero en menor medida a los que mencionamos anteriormente).

Tabla N°1.

Sectores	CEE				GGEE			
	2009	2013	2009	2013	2009	2013	2009	2013
Aceites y Oleaginosas	8	8	12,4%	14,1%	4	5	9,0%	15,2%
Alimentos	5	6	2,9%	3,7%	2	3	2,8%	4,5%
Automotriz	13	14	14,4%	21,3%	2	3	5,3%	8,2%
Bebidas	3	6	3,2%	4,7%	2	3	3,8%	6,7%
Cemento	1	2	0,7%	1,2%	1	1	1,3%	1,7%
Comercio	3	3	1,3%	4,3%	1	1	1,2%	6,6%
Comunicaciones	5	6	11,1%	10,3%	3	3	18,4%	18,6%
Construcción	2	1	1,1%	0,6%	2	1	2,0%	1,2%
Electrónicos	4	4	1,8%	2,3%	1	0	1,1%	0,0%
Energía Eléctrica	2	2	2,0%	1,4%	0	2	0,0%	2,7%

Esparcimiento	1	1	0,3%	0,3%	1	1	0,6%	0,5%
Farmacéuticos	3	3	1,2%	1,3%	0	0		
Hidrocarburos	16	12	24,2%	11,3%	5	3	28,5%	5,8%
Limpieza	4	4	2,3%	2,5%	2	1	3,1%	2,6%
Maquinaria	1	2	0,4%	0,7%	1	1	0,8%	0,7%
Minería	3	6	2,3%	3,3%	1	1	1,1%	1,4%
Otras ind	1		0,3%		1		0,6%	0,0%
Papel	4	3	1,3%	0,9%	0	0		
Química	7	5	3,9%	3,2%	4	4	5,1%	5,6%
Salud	1	1	0,9%	1,4%	1	1	1,6%	2,8%
Seguros	1	1	0,3%	0,5%	0	1	0,0%	1,1%
Serv Emp	1	1	0,3%	0,2%	1	0	0,5%	0,0%
Siderurgia	1	1	0,8%	0,9%	1	1	1,5%	1,9%
Software	1		0,2%		0		0,0%	0,0%
Supermercado	4	5	8,0%	8,6%	2	2	11,7%	12,0%
Tabaco	1	1	0,4%	0,4%	0	0		
Textil	2	1	0,4%	0,3%	0	0		
Transporte	2	1	1,4%	0,4%	0	0		
	100	100	100,0%	100,0%	38	38	100,0%	100,0%

Tabla N°2.

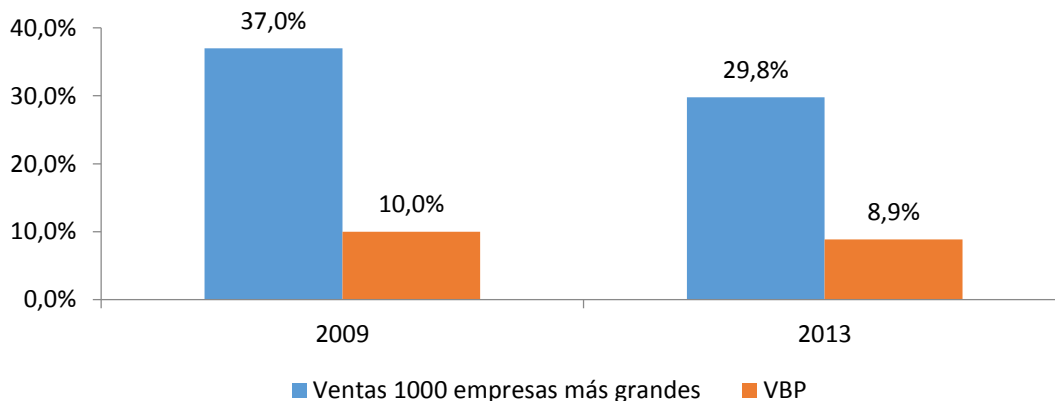
Origen del Capital	CEE				GGEE			
	2009	2013	2009	2013	2009	2013	2009	2013
Alemania	7	4	5,2%	6,3%	2	1	3,0%	0,3%
Anglo-hindú		1		0,9%		1	0,0%	2,0%
Anglo-holandesa	1	2	1,2%	4,4%	1	1	2,1%	2,8%
Asos.	4	3	2,3%	3,2%	2	1	2,6%	3,0%
Australia	1	1	1,4%	0,5%	0	1	0,0%	1,1%
Bahamas	1		0,3%		0			
Bélgica	1	1	0,6%	0,6%	1	1	1,0%	1,2%
Brasil	6	5	6,3%	4,5%	4	4	9,8%	8,2%
Brasil-Bélgica	1	1	1,1%	1,4%	0	0	0,0%	0,0%
Canadá	3	5	1,2%	1,9%	2	2	1,9%	2,2%
Chile	6	7	5,7%	5,6%	2	2	6,6%	6,5%
China		4		5,7%		1	0,0%	5,3%
EEUU	34	34	25,9%	26,5%	10	9	14,4%	18,3%
España	5	4	15,5%	5,3%	3	3	25,2%	10,7%
Francia	6	7	9,2%	12,0%	3	3	7,7%	10,2%
Hong Kong	1		0,3%		1		0,5%	0,0%
Italia	2	4	5,2%	6,5%	2	3	9,4%	13,2%
Japón	1	3	1,9%	3,6%	0	0		
México	2	2	4,5%	3,5%	2	2	8,0%	7,6%
Noruega	1	0	0,2%		0	0	0,0%	0,0%
Países	5	2	4,9%	2,9%	1	1	5,2%	4,7%

Bajos									
Reino Unido	2	1	2,8%	0,3%	0	0	0,0%	0,0%	
Sudáfrica	1	1	0,4%	0,3%	0	0	0,0%	0,0%	
Suecia	1	1	0,4%	0,4%	0	0	0,0%	0,0%	
Suiza	7	7	3,2%	3,6%	2	1	2,6%	2,8%	
Uruguay	1	0	0,3%		0	0			
	100	100	100,0%	100,0%	38	37	100,0%	100,0%	

2.3 Brasil, 2009-2013

Al igual que el apartado anterior la Cúpula Empresaria Extranjera (CEE) de Brasil está conformada tanto por las Empresas Transnacionales, como por los Grupos Económicos Extranjeros de mayor facturación. La misma ha sufrido el revés de la crisis internacional y el menor desempeño de la economía brasileña. Con respecto a las 1.000 empresas más grandes, la CCE de Brasil explicaba el 37% en el año 2009, mientras para el año 2013 este ratio cae al 29,8%. En tanto a nivel de toda la economía las ventas de la CEE sobre el Valor Bruto de Producción (VBP), cae del 10% a 8,9% en igual periodo.

Gráfico N°2. Concentración de la ventas de CEE Brasil, 2009 y 2013.



Desde el punto de vista de los países integrantes de la CEE se observa un predominio de las provenientes de EEUU en términos de cantidad de empresas. Seguida de países europeos como Alemania, Francia, Países Bajos, Inglaterra, Italia, Suiza, España y Portugal, entre otros. Se destacan también países desarrollados como Canadá y Japón entre las más grandes empresas. Sin embargo existe una insipiente participación de países en desarrollo como México, Chile, China y Argentina.

En términos de ventas la novedad se encuentra en el aumento de participación de Francia, al punto de sobrepasar a EEUU en la misma. Esto se debe a una serie de reestructuraciones en el mercado del sistema supermercadista con una fuerte apuesta por la centralización del capital por parte del *Grupo Casino*, asumiendo el control de *GPA* en el año 2012. De esta forma, al igual que las cantidades de empresas y grupos económicos, las ventas se concentran en las transnacionales de los países desarrollados con una insipiente participación de los países en desarrollo. Aunque estos últimos aumentaron en una forma menor su participación en las ventas; esto es, del 6,4% al 8,5%.

A su vez se dan algunos saltos abruptos. Por ejemplo, España duplica sus transnacionales por medio de la entrada de Arteris (Concesión de carreteras), Autometal (Automotriz), Gas Natural Fenosa (Electricidad, Gas y Agua), y Elektro (Electricidad, Gas y Agua). Como así también de Inglaterra con la entrada de AngloGold (Minería), BG Brasil (Hidrocarburos), BHP Billiton Metais

(Minería), y Novelis (Aluminio). Es decir, mientras el capital español pudo aumentar su participación por su presencia en los servicios públicos, Inglaterra lo hizo por medio de los recursos naturales. Por el lado de las caídas, los Países Bajos disminuyeron tanto su presencia en las ventas, como en la cantidad de empresas/grupos. Esto se debe al cierre en el año 2011 de SHV Gas Brasil, y a la salida de Milenia Agrociencias. Y Portugal con las salidas de *Cimpor* (Cemento), *Portugal Telecom* (telefonía). La empresa *Vivo* perteneciente al grupo fue vendida a *Telefónica*.

Tabla N°3

	CEE				GGEE			
	2009	2013	2009	2013	2009	2013	2009	2013
Alemania	10	11	10,0%	9,6%	6	6	9,5%	8,4%
Argentina	1	1	0,4%	0,3%	1	1	0,5%	0,3%
EEUU	23	24	18,1%	14,6%	11	8	15,0%	11,9%
Francia	12	13	10,8%	19,4%	10	11	11,6%	19,5%
España	3	6	8,2%	8,3%	1	5	9,2%	9,7%
Italia	6	5	11,9%	11,3%	5	5	13,4%	13,8%
Noruega	1	2	0,3%	1,1%	1	1	0,4%	0,9%
Suecia	2	2	1,0%	1,2%	2	2	1,2%	1,5%
México	3	4	5,5%	6,5%	3	3	6,5%	6,5%
Chile	1	1	0,3%	1,1%	-	1	0,0%	1,4%
Japón	4	4	4,1%	4,8%	2	2	3,2%	4,0%
China	1	1	0,2%	0,6%	-	-	0,0%	0,0%
Países Bajos	8	4	9,8%	6,3%	6	4	11,1%	7,8%
Portugal	3	1	2,7%	1,1%	2	1	3,0%	1,4%
Suiza	6	5	3,6%	1,5%	1	1	3,0%	0,7%
Canadá	3	2	0,8%	1,1%	2	1	0,7%	1,1%
Inglaterra	3	5	2,4%	2,9%	2	1	2,6%	2,3%
Otros	10	9	9,9%	8,3%	4	5	8,9%	8,7%
	100	100	100%	100%	59	58	100,0%	100,0%

Observando los sectores de actividad, la CEE de Brasil posee una matriz medianamente diversificada. El sector predominante se vincula con el sector automotriz, mientras los cinco principales sectores concentran cincuenta de las 100 empresas/grupos en el año 2013. Y se distribuye en empresas Químicas, Telecomunicaciones, Metales y minerales no metálicos, Energía, Gas y Agua, Comercio, y Farmacéuticas y productos de limpieza.

Observando al mismo tiempo los datos por países y por actividad nos encontramos con varios sesgos. Algunos países Europeos poseen mayor presencia en el sector automotriz, como es el caso de Alemania e Italia. En cambio, España, Portugal y México poseen un alto sesgo en los servicios públicos y las telecomunicaciones; Canadá junto a Inglaterra en la Minería; y Suiza en la industria farmacéutica. Sin embargo, tanto Francia como EEUU diversifican sus actividades en sectores como la Siderurgia, Automotriz, Aceites y Oleaginosas, química, Comercio, Telecomunicaciones, Servicios Públicos, etc.

El menor dinamismo de Brasil repercutió por sobre todo en el sector automotriz. El mismo cae tanto en el número de empresas/grupos, como en la participación de las ventas. Algunas de las empresas que salen son Pirelli (Italia), Arvin (EEUU), Dana (EEUU), Delphi (EEUU), General Motors (EEUU), TWR (EEUU), PSA Peugeot Citroen (Francia). En tanto el sector de Comercio por la entrada del Grupo Casino fue el sector que más creció.

Así también cae tanto la cantidad, como la participación de las empresas vinculadas a Alimentos, Bebidas y Tabaco. La menor relevancia se refleja en la salida de Açúcar Guarani (Francia) en la producción de alimentos para producir energía, Ajinomoto (Japón), Doux Frangosul (Francia), Kraft Foods (EEUU), Nestlé (Suiza). Sin embargo, las empresas comercializadoras de Aceite y Oleaginosas pudieron aumentar su participación en la CEE.

Además Metales y minerales no metálicos aumentaron el número de empresas y su participación. Esto tiene que ver tanto por el aumento de la participación de las empresas como por la entrada de otras empresas/grupos. Además se dan ciertas fusiones y adquisiciones importantes que tienen como protagonistas tanto a Techint, ArcelorMittal y a Anglo American. En parte vinculado al aumento de los precios de los commodities del aluminio. Por otro lado los servicios públicos junto a las telecomunicaciones obtuvieron una merma en la participación de las ventas a pesar de mantenerse constante o aumentar levemente el número de empresas en los sectores.

Por último los sectores más vinculados a la extracción de recursos naturales como la minería y la extracción de hidrocarburos, poseen una relevancia menor. Incluso su participación merma en las ventas de la CEE durante los últimos años.

Tabla N°4

Sectores	CEE				GGEE			
	2009	2013	2009	2013	2009	2013	2009	2013
Aceites y Oleaginosas	4	4	8,8%	9,6%	3	3	10,3%	11,2%
Alimentos, Bebidas y Tabaco	8	3	6,9%	3,5%	5	3	7,6%	4,3%
Automotriz	19	14	24,9%	19,2%	8	8	20,1%	19,0%
Químicas	13	11	5,2%	6,1%	8	9	4,7%	6,3%
Papel	1	1	0,2%	0,3%	1		0,2%	0,0%
Metales y minerales no metálicos	8	9	4,8%	7,6%	4	7	4,8%	6,3%
Telecomunicaciones	8	8	17,8%	17,0%	7	6	21,0%	18,9%
Electricidad, gas y agua	6	8	6,9%	6,6%	5	6	7,4%	7,5%
Minería	3	4	0,7%	0,8%	2	1	0,7%	0,4%
Hidrocarburos	1	2	3,9%	0,7%	1		4,6%	0,0%
Comercio	5	7	8,7%	14,0%	3	3	9,5%	11,6%
Electrodomésticos	3	3	2,8%	2,3%	2	2	2,4%	2,6%
Packaging	2	2	0,4%	0,4%	2	1	0,5%	0,3%
Farmacéutica y arti. De limpieza	6	6	3,7%	3,8%	2	2	3,0%	2,9%
Servicios a empresas	8	8	1,8%	2,1%	1	1	0,5%	0,5%
Diversificadas	2	2	1,1%	1,6%	2	2	1,3%	1,9%
Otros	3	8	1,4%	4,4%	3	4	1,5%	6,2%
	100	100	100,0%	100,0%	59	58	100,0%	100,0%

2.4 Grandes Grupos Económicos Extranjeros en Brasil

Extrayendo sólo los Grandes Grupos Económicos Extranjeros (GGEE) de la CEE se observa que los mismos suman cincuenta y ocho de las 100 empresas más grandes, y además se mantiene casi constante durante los últimos años. Su peso en la CEE es determinante ya que concentra el 81% de las ventas. De esta forma los GGEE en Brasil han sido capaces de sortear la crisis con mayor facilidad dada su estructura integrada (vertical y/o horizontalmente) y diversificada. En parte el mantenimiento de su posición en la CEE se debe a ciertas fusiones y adquisiciones lideradas por los

GGEE en este corto periodo. Destacándose Coca-Cola Femsa, Yara International, Techint, Cencosud, Telmex, Kirin Holdings, Telefónica, Bunge, Vivendi, Dreyfous, y TIM.

Aunque la diversificación sectorial de los GGEE se encuentra por sobre todo en sectores como el automotriz, electricidad, gas y agua, telecomunicaciones, comercio, sector químico, aceites y oleaginosas. Concentrando tanto la participación de las ventas en la GGEE como el número de grupos en la misma. En términos del origen del capital, la distribución sigue un patrón parecido a la de la CEE. De esta forma, los EEUU y Europa concentran casi la totalidad de los GGEE.

Desde el punto de vista del desempeño en sectores en los cuales cae la cantidad de empresas en la CEE, en los GGEE su caída no es tal. Esto se observa en el sector automotriz donde se mantiene constante el número de grupos, mientras su participación en los GGEE cae levemente. Desde el origen del capital, se destaca la caída de EEUU y el auge de algunos grupos de España. Sin embargo dado el peso de Telefónica en este último, la participación en las ventas no varía de la misma forma.

Desde la estrategia de diversificación se observa un claro sesgo hacia la integración vertical y horizontal de los grupos económicos transnacionales. En aceites y oleaginosas se pueden encontrar una actividad principal (comercialización de granos de soja) y actividades secundarias. Este es el caso de Cargill donde sus empresas se integran por medio de la explotación de azúcar y alcohol, agricultura en general, y la logística y el transporte. Por otro lado Dreyfous y Bunge se vinculan además con la agroindustria y la producción de azúcar, alcohol, sustancias químicas y transporte y logística.

Esta lógica de actividad principal, del tipo de integración vertical, se repite en el rubro de Bebidas con Kirin, donde además abarca empresas de transporte, comercio, y logística. Coca-Cola Femsa repite la integración vertical con sus empresas embotelladoras. En tanto el grupo Souza Cruz actúa como holding al participar de *Brascuba* en Cuba para la producción de cigarrillos y tabaco.

Las empresas automotrices se integran verticalmente detrás de la actividad principal por medio de la participación de empresas en electrónica, metalmecánica, metalúrgica, como así también en actividades financieras. Este es el caso de las terminales como Fiat, Honda, y Volkswagen. Sin embargo los grupos autopartistas se encuentran más especializados en su actividad principal (Bosch y Autometal).

Los grupos del sector químico presentan una integración horizontal al abarcar el sector petro y agro químico, y en algunos casos farmacéuticos. Este es el caso de Basf, Bayer, Rodhia, Mossi&Ghisolfi y Mosaic.

Los grupos vinculados a la Siderurgia se integran verticalmente, abarcando el comercio, la minería, forestal, el transporte e incluso la producción de energía eléctrica para sus plantas. Además se comportan como Holding al mantener participaciones en Venezuela, España, Dinamarca y Uruguay. Este el caso de ArcelorMittal, Usiminas y Vallourec.

Los grupos de telecomunicaciones desarrollan una integración horizontal con sectores como medios de comunicación, telefonía celular y fija, pagos por celular, hasta la electrónica (en una clara integración vertical). Y se destacan empresas como Claro, Ericsson, GVT, TIM, Telefónica, etc.

Por último se destacan grupos altamente diversificados como Brookfield y Siemens. El primero se comporta como un fondo de inversión ligado a negocios en la construcción, la infraestructura, la actividad hidroeléctrica, forestal, comercio (shopping), ingenieril, sector inmobiliario, y financiero. En tanto el segundo se vincula a la producción de bienes electrónicos, mecánica, siderurgia, ingeniería, tecnología e información (software).

3.1 Comparación de CEE de Argentina y Brasil y conclusiones provisorias

Al comparar los datos obtenido de ambos países para el capital foráneo en los años escogidos se pueden observar características comunes y distintivas.

Ambos países comparten la dirección e intensidad en el hecho de que la CEE ha disminuido su participación en el Volumen Bruto de Producción y en la Cúpula Empresarial General de mil

empresas (cabe aclarar que Argentina posee mayor concentración de la producción bruta total que Brasil).

Además, ambos países presentan una notoria inserción del capital de EEUU y de países europeos (Alemania, Francia e Italia). Lo cual permite pensar que el eje de la relación de dependencia de estos países periféricos con el centro no ha cambiado sino que se ha profundizado y especializado. Sin embargo, Argentina posee mayor presencia de los países en desarrollo o de pronto desarrollo (Chile, Brasil, México, China).

No obstante, a pesar de estas características comunes entre ambos países, persisten diferencias en la inserción sectorial y el peso de los Grupos Económicos en las CEE, lo cual permite pensar en niveles de inserción en las CGV y procesos de complejidad diferentes.

En primer lugar, Brasil presenta una CEE más diversificada entre actividades productoras de bienes; Extractivas (Minas e Hidrocarburos) y de Transformación (Automotriz, Química, Siderurgia) y productoras de Servicios; Comercio y Telecomunicaciones. En tanto Argentina, posee una CEE más concentrada en producción de bienes, fundamentalmente en la Industria Extractiva (Aceites y Oleaginosas e Hidrocarburos) y de Transformación (Automotriz), respecto de la producción de servicios (Telecomunicaciones y Supermercados).

En segundo lugar, se observa mayor relevancia de los Grupos Económicos en Brasil tanto por cantidad, como por peso dentro de la CEE, mientras que en 2013 en el país vecino estos concentran el 81% de las ventas en Argentina concentran el 50,17% y están fundamentalmente asociados a la producción de commodities con menor integración horizontal.

Es posible plantear algunas hipótesis a partir del hecho de que Brasil ha continuado su desarrollo industrial hasta la década del 90, mientras que en Argentina este es interrumpido con la última Dictadura Cívico-Militar. Esta disparidad de inicios de los procesos de desindustrialización podría actuar como condicionante de que en Brasil los GGEE sean de mayor antigüedad y vinculación en la Industria, mientras que en Argentina los GGEE se relacionen con otros sectores y se remonten mayormente a las últimas décadas. Es decir, que la mayor madurez de los GGEE de Brasil sea el factor que explique su mayor diversificación e integración. Estas líneas de investigación se continuarán en futuros trabajos.

Estas características invitan a repensar las posibilidades de desarrollo para ambos países. Por un lado existe una inserción que fortalece el carácter dependiente tanto en aquellas actividades que se orientan a una producción global que inserta sus actividades de menor complejidad en el sector extractivo (con fuerte influencia del mercado mundial y los precios de commodities) como en aquellas que se insertan en actividades de mayor complejidad (sector automotriz, químico o siderúrgico), donde los departamentos I+D y diseño se localizan en países centrales como EEUU, Europa o Japón. Por otro lado, la inserción más diversa en la CEE brasilera nos deja planteados futuros interrogantes para continuar trabajando acerca de las especificidades del proceso de acumulación en tal país y sus diferencias con el proceso argentino.

Bibliografía

Arceo, E., 2005. *El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de la dependencia en América Latina*. Cuadernos del CENDES, 22.

Dos Santos, T., 2003. *La teoría de la dependencia*. PAIS Balance y Perspectivas, Plaza Janes.

Fernández, V., 2014. “Global Value Chains in Global Political Networks: Tool for development or neoliberal device?”, en *Review of Radical Political Economy*.

Hernández López, R., 2005. “La dependencia a debate”, en *Revista de Estudios Latinoamericanos*, México.

Ocampo, J. A., y Parra, 2010. “The Terms of Trade for Commodities since the Mid-Nineteenth Century”, en *Journal of Iberian and Latin American Economic History*. *Revista de Historia Económica*, PAIS N° 28.

Revista Mercado (2010, 2014).

Revista valor 1000

Revista Valor Grandes Grupos.

Revista Exame (2010, 2014).

Werner, M.; Bair, J.; Fernández, V., 2014 “Linking up to development? Global value chains and the making of a Post-Washington consensus”, en *Development and Change*, N° 45.

Notas

¹ Ejemplo de este hecho son la compra de Nidera y Noble Argentina por parte de Cofco, ocupando lugar importante en el ranking y con gran participación en la capacidad de molienda de granos del país (10%). Además se agrega la participación del gigante asiático en el sector hidrocarburífero, con CNOOC y SINOPEC.

² En lo que refiere al sector automotriz, dentro del mismo no hubo modificaciones en las posiciones de vanguardia, liderando las ventas Volkswagen (Alemania), Toyota (Japón) y Ford (EEUU).

³ Mientras que por el lado del sector de comercio si ha surgido un nuevo liderazgo, dado que el crecimiento ha sido liderado por el Grupo Carrefour (Francia), seguido por Grupo Paullman (Chile) y Wal-Mart (EEUU).