

**FLACSO**  
**AREA DE ECONOMIA Y TECNOLOGÍA**  
**Documento de Trabajo N° 22**

# 22

**ELITE EMPRESARIA Y RÉGIMEN ECONÓMICO EN LA ARGENTINA.  
LAS GRANDES FIRMAS EN LA POSCONVERTIBILIDAD\***

*Martín Schorr, Pablo Manzanelli y Eduardo Basualdo*

**Febrero 2012**

---

\* Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto PICT 2008-0406 "La industria argentina en la posconvertibilidad: continuidades y rupturas en la dinámica y la estructura del sector" bajo el patrocinio de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica. Se agradecen los comentarios de Enrique Arceo, Mariano Barrera, Federico Basualdo y Mariana González, a quienes se exime de toda responsabilidad en cuanto a los errores y las omisiones que pudieran existir.

Schorr, Martín

Elite empresaria y régimen económico en la Argentina: las grandes firmas en la posconvertibilidad / Martín Schorr; Pablo Manzanelli; Eduardo Basualdo. - 1a ed. - Buenos Aires: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - FLACSO, 2012. 48 p.; 30x21 cm.

ISBN 978-950-9379-21-3

1. Historia Económica Argentina. I. Manzanelli, Pablo II. Basualdo, Eduardo III.  
Título  
CDD 330.982

## **FLACSO-Argentina**

### **Área de Economía y Tecnología**

[www.flacso.org.ar/economia](http://www.flacso.org.ar/economia)

Documento de Trabajo N° 22, febrero de 2012

© by FLACSO Argentina

Ayacucho 555 C1026AAC Buenos Aires, Argentina.

Tel.: (54-11) 5238-9384 Fax: (54-11) 4375-1373

email: [flacso@flacso.org.ar](mailto:flacso@flacso.org.ar)

[www.flacso.org.ar](http://www.flacso.org.ar)

Queda hecho el depósito Ley 11.723.

Reservados todos los derechos.

Queda rigurosamente prohibida sin la autorización por escrito de FLACSO, la reproducción total o parcial de esta obra, por cualquier medio o procedimiento incluidos la reprografía y el tratamiento informático.

Impreso y encuadernado en Imprenta Dorrego, Dorrego 1102, C.A.B.A.

1 ed.: Tirada 100 ejemplares. Se terminó de imprimir en febrero 2012.

**ELITE EMPRESARIA Y RÉGIMEN ECONÓMICO EN LA ARGENTINA.  
LAS GRANDES FIRMAS EN LA POSCONVERTIBILIDAD**  
*Martín Schorr, Pablo Manzanelli y Eduardo Basualdo*

**INDICE**

I. Introducción. ....	5
II. Precios relativos y concentración económica en la posconvertibilidad .....	7
III. Movilidad en la cúpula empresaria desde la perspectiva sectorial .....	18
IV. Movilidad en la cúpula empresaria desde la perspectiva de las formas de propiedad .....	27
Reflexiones finales .....	34
Anexo.....	37
Bibliografía.....	47



## **I. Introducción**

El estudio de los grandes actores económicos asume especial importancia e interés debido a que se trata de las fracciones del capital que, por su poderío económico, su centralidad estructural en la dinámica del modelo de acumulación y su consiguiente capacidad de *lobbying*, tienen una influencia notable en la definición del sendero evolutivo de las principales variables macroeconómicas, el perfil del crecimiento desde la perspectiva sectorial, los grados y las modalidades de integración al mercado mundial, etc.

De allí que la producción académica sobre la trayectoria de la elite empresaria en la Argentina sea sumamente profusa. Al respecto, en el campo de la economía política y disciplinas afines se destacan especialmente los estudios sobre las características y los factores explicativos de la concentración industrial en los primeros años de la sustitución de importaciones<sup>1</sup>, y la creciente gravitación de los oligopolios extranjeros en el sector manufacturero durante la segunda etapa sustitutiva<sup>2</sup>. También sobresale un conjunto de investigaciones acerca de los cambios acaecidos en el bloque de poder económico y en los liderazgos empresariales al cabo de la última dictadura militar<sup>3</sup>, el afianzamiento del predominio estructural de los grupos económicos locales en el transcurso del gobierno de Alfonsín, sus pugnas con los acreedores externos y el repliegue del capital foráneo<sup>4</sup>, y la dinámica del muy intenso proceso de concentración y centralización del capital de la década de 1990<sup>5</sup>. En los últimos años, en el marco de la denominada posconvertibilidad, las preocupaciones han girado, en gran medida, alrededor de la problemática de la concentración económica en general, y de la industrial en particular, las formas que ha asumido el proceso de extranjerización en el ámbito de las compañías líderes y sus implicancias más salientes, así como otros aspectos específicos vinculados con el comportamiento de las firmas que integran el panel de las más grandes del país<sup>6</sup>.

Este artículo se inscribe en esta tradición, dado que su objetivo principal es el de indagar en las transformaciones registradas en la cúpula empresaria local en el marco de la poscon-

---

<sup>1</sup> A título ilustrativo, se recomienda consultar los trabajos de Dorfman (1983), Goetz (1976) y Jorge (1971).

<sup>2</sup> Por ejemplo, CONADE (1973), Azpiazu y Kosacoff (1985), Basualdo (1984), Skupch (1971) y Sourrouille (1978).

<sup>3</sup> Tales los casos de Acevedo, Basualdo y Khavisse (1990), Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004), Castellani (2004) y Schvarzer (1978 y 1983).

<sup>4</sup> Temáticas analizadas, entre otros, por Azpiazu (1995), Basualdo (1992 y 1997), Bisang (1996) y Ortiz y Schorr (2006).

<sup>5</sup> Véase Azpiazu (1996 y 1997), Basualdo (2000 y 2006), Kulfas (2001) y Schorr (2004).

<sup>6</sup> Entre otros estudios pueden consultarse los de Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011), Azpiazu y Schorr (2010), Basualdo (2011), Burachik (2010), CIFRA (2010), Manzanelli (2011), Manzanelli y Schorr (2011), PNUD (2009) y Wainer (2011a).

vertibilidad, teniendo como parámetro de referencia ineludible lo sucedido bajo el esquema convertible<sup>7</sup>.

A tales efectos, la Sección II se focaliza en dos cuestiones relevantes. Por un lado, en las alteraciones en la estructura de precios relativos de la economía doméstica que se motorizaron a partir de la “salida devaluatoria” de la convertibilidad y la vigencia de un escenario internacional sumamente favorable en lo que hace a la demanda y los precios de los productos exportados por países como la Argentina, con las transferencias intersectoriales del ingreso a ellas asociadas. Por otro, en la evolución del peso relativo de la cúpula empresaria en el conjunto de la economía y en las ventas externas totales (dos indicadores de concentración económica global).

Sobre esas bases, en la Sección III se estudian los procesos de movilidad en la elite en el período 2001-2010 según los sectores de actividad en los cuales se desenvuelven las firmas y sus repercusiones más destacadas sobre el perfil estructural del panel. La Sección IV realiza la misma indagación pero con eje en la jerarquización de las distintas formas de propiedad que cabe reconocer en el interior del universo de las 200 compañías líderes.

Todo ello, con el propósito de poner en discusión el principal interrogante que motiva este trabajo: ¿existe algún tipo de sincronía entre las transformaciones macroeconómicas y sectoriales verificadas en los últimos años y las que se manifiestan en la cúpula empresaria? Y, a partir del mismo, reflexionar en torno de un problema de naturaleza más abstracta: ¿las asimetrías en el contexto macro y mesoeconómico en el que se inscribe el desempeño empresario subordinan cualquier otra diferencia que pueda derivarse de las singularidades propias de las conductas microeconómicas? O, por el contrario, ¿la reconfiguración del bloque dominante, y su propia especificidad, estarían condicionando la forma en la que se estructura y articula el régimen económico que se ha ido configurando tras el colapso del esquema de conversión fija?

Con estos interrogantes de fondo, en las conclusiones se recuperan y articulan los desarrollos previos con el propósito de problematizar la forma en la que se relacionan y retroalimentan la trayectoria estructural de la elite empresaria y la del régimen económico en curso.

---

<sup>7</sup> En este trabajo 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. Precios relativos y concentración económica en la posconvertibilidad**

La forma de resolución de la crisis terminal de la convertibilidad, tras el agotamiento del “modelo de valorización financiera y ajuste estructural” vigente entre 1976 y 2001, trajo aparejados cambios significativos en la organización y el derrotero de las relaciones económicas en la Argentina. El principal efecto de la maxidevaluación del peso en el crítico año 2002 fue la considerable transferencia de ingresos del trabajo al capital (sobre todo a sus segmentos más concentrados); ello, como consecuencia directa de la drástica reducción del salario real<sup>8</sup>. Si bien este factor es el más relevante a la hora de interpretar el carácter social que adoptó la salida de la crisis, otro de no menor importancia se relaciona con las transferencias intersectoriales del ingreso, puesto que ello comporta una modificación sumamente relevante con la dinámica verificada bajo el esquema convertible.

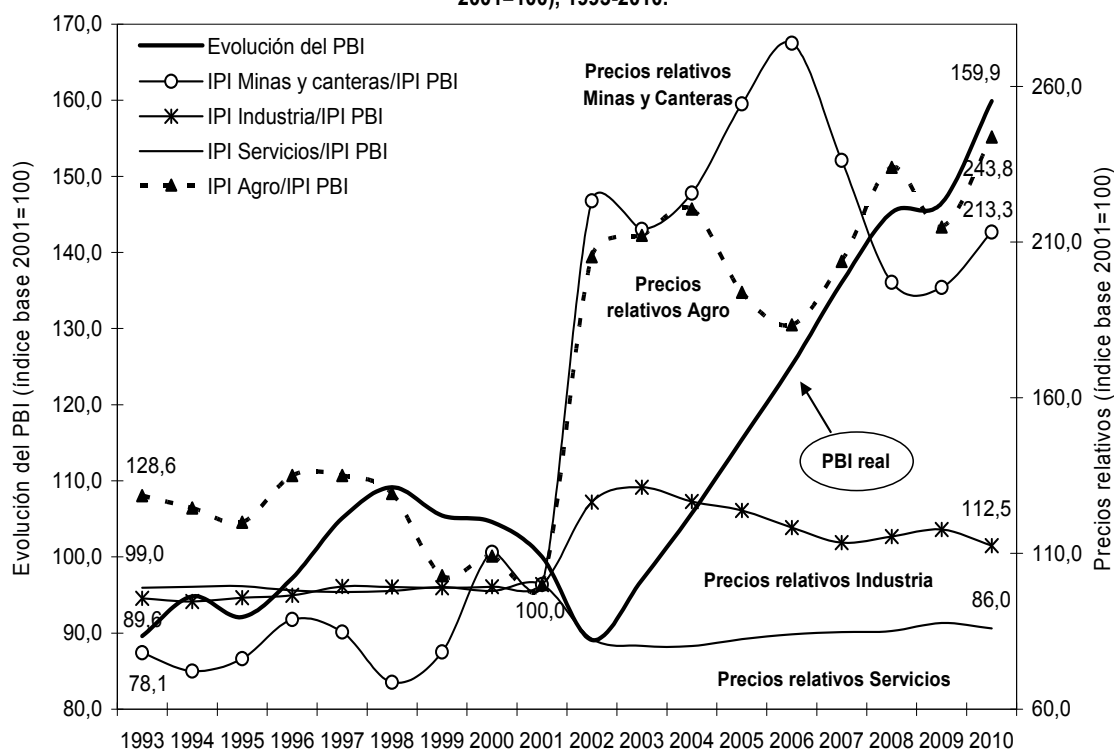
Se trata de la alteración en la estructura de precios relativos de la economía. Ésta viabilizó mutaciones significativas en el orden de prelación de las variables centrales del funcionamiento económico, y repercutió en la conformación y el desempeño de la elite empresaria durante la posconvertibilidad. En el marco de una rápida recuperación y franca expansión posterior de la actividad económica, la elevación del tipo de cambio real indujo un reordenamiento de los precios relativos a favor, con sus matices, de los sectores productores de bienes (minería, hidrocarburos, agropecuario y buena parte del espectro fabril) y en detrimento de los sectores proveedores de servicios. Al respecto, los datos aportados por el Gráfico N° 1 son contundentes en indicar que los precios relativos vinculados a la explotación de minas y canteras (hidrocarburos, minería metálica, etc.) y a la producción agropecuaria emergen como los de mayor crecimiento<sup>9</sup>. Tanto es así que, internalizando también el alza de la demanda y los precios internacionales, sus respectivos precios relativos treparon el 113,3% y el 143,8% entre 2001 y 2010. Ello contrasta, principalmente, con los precios del sector servicios, que cayeron el 14,0% en el mismo horizonte temporal.

---

<sup>8</sup> Según estimaciones de CIFRA (2011), la participación de la masa salarial en el PBI se redujo aproximadamente 7 puntos porcentuales entre 2001 y 2002. En esos años el poder adquisitivo de los salarios descendió alrededor del 30%.

<sup>9</sup> Los precios relativos surgen de relacionar el índice de precios implícito (IPI) de cada sector de actividad con el del PBI global. El IPI es el resultado del cociente entre el PBI a precios corrientes y el valuado a precios constantes, y constituye un indicador *proxy* de la evolución de los precios de producción de los diferentes rubros económicos.

Gráfico N° 1. Argentina. Evolución del producto bruto interno a precios constantes y de los precios relativos\* de la industria, servicios, agricultura y minas y canteras (índice base 2001=100), 1993-2010.



\*Se trata de la relación entre el índice de precios implícito del respectivo valor agregado bruto a precios de productor y el índice de precios implícito del PBI.

Fuente: elaboración propia en base a información del INDEC.

Por su parte, si bien los precios implícitos de la industria crecieron por encima del promedio, lo hicieron a un ritmo marcadamente inferior que los del sector agropecuario y el de minas y canteras (12,5% en el período 2001-2010). No obstante, las heterogeneidades subyacentes a los diversos casilleros del entramado fabril, reflejadas tanto en su perfil de especialización productiva como en la morfología de los mercados y la naturaleza de las respectivas “funciones de producción”, derivaron en comportamientos muy disímiles en lo que refiere a la evolución de los precios mayoristas de los diferentes rubros manufactureros.

Como se desprende de la información proporcionada por el Cuadro N° 1, entre las ramas que se ubicaron por encima de la media del sector se encuentran, entre otras, la fabricación de máquinas y aparatos eléctricos (509,3%), de metales básicos (491,7%), de productos metálicos (417,8%), de papel y derivados (358,3%), de máquinas y equipos (308,2%), de productos de caucho y plástico (301,5%), la refinación de petróleo (298,2%), los minerales no metálicos (291,5%), las sustancias y los productos químicos (290,1%) y el sector automotor de armadura (290,1%). En la mayoría de estas actividades prevalecen mercados con ciertos denominadores comunes (acentuadas economías de escala, intensivas en capital, con altas barreras al ingreso) que devienen en estructuras de oferta altamente concentradas. Tales son los casos, entre otros rubros fabriles, de la industria siderúrgica, la



de aluminio primario, la celulósico-papelera, la elaboradora de vidrio plano y de envases de vidrio, la refinación de petróleo, la automotriz, la producción de neumáticos, la petroquímica y la fabricación de fibra óptica, hilos y cables aislados<sup>10</sup>.

**Cuadro N° 1. Argentina. Evolución de los precios mayoristas del sector industrial según rama de actividad (variación porcentual), 2001-2010.**

	<b>Variación porcentual 2001-2010</b>
Máquinas y aparatos eléctricos	509,3
Productos metálicos básicos	491,7
Productos metálicos (excl. máquinas y equipos)	417,8
Madera y prod. de madera (excl. muebles)	388,2
Papel y productos de papel	358,3
Máquinas y equipos	308,2
Productos de caucho y plástico	301,5
Productos refinados del petróleo	298,2
Productos de minerales no metálicos	291,5
Productos textiles	290,2
Sustancias y productos químicos	290,1
Vehículos automotores, carrocerías y repuestos	290,1
<b>Productos manufacturados</b>	<b>284,5</b>
Muebles y otros productos industriales	276,5
Alimentos y bebidas	248,2
Tabaco	230,8
Otros productos manufacturados	211,3
Equipos para medicina e instrumentos de medición	191,6
Prendas de materiales textiles	180,9
Impresiones y reprod. de grabaciones	150,1
Cuero, artículos de marroq. y calzado	123,3
Otros medios de transporte	121,5
Equipos y aparatos de radio y televisión	96,4
Fabricación de maquinaria de oficina	78,0

*Fuente: elaboración propia en base a información del INDEC.*

En el polo opuesto, el de las ramas cuyo incremento de precios se encuentra por debajo de la media de la industria (siempre entre 2001 y 2010), resaltan, entre otros, los casos de la fabricación de maquinaria de oficina (78,0%), de equipos y aparatos de radio y televisión (96,4%), de derivados del cuero (123,3%), de prendas de materiales textiles (180,9%), tabaco (230,8%) y alimentos y bebidas (248,2%). En algunas de ellas parecería quedar de manifiesto cierta asociación entre la evolución de los precios mayoristas y la respectiva estructura de los mercados. Es el caso de las manufacturas en las que prevalece cierta atomización de la oferta local y que revelaron tasas de incremento de precios relativamente bajas (maquinaria de oficina, textil, calzado y marroquinería, etc.). En otras, como la de alimentos y bebidas, en donde conviven mercados oligopólicos con otros de escasa

<sup>10</sup> Sobre las morfologías de mercado predominantes en cada rama industrial, consúltese Azpiazu (1998 y 2011).

concentración, la variación de precios guarda correspondencia con esa heterogénea estructura de mercado.

Sobre esto último, los datos aportados por el Cuadro N° 2 permiten concluir que en las ramas vinculadas a morfologías de mercados con elevados guarismos de concentración se manifiestan incrementos en los precios mayoristas que se ubican por encima del promedio de la industria alimenticia durante la posconvertibilidad. Tales son los ejemplos que brindan la producción azucarera (391,0%), la aceitera (390,8%), la de chocolate y golosinas (333,1%), la cervecera (329,9%), la de alcohol etílico y bebidas alcohólicas destiladas (287,0%) y la de productos lácteos (284,4%). Además del estímulo cambiario asociado al “dólar alto”, en estas industrias conviven fuertes e importantes oligopolios con capacidad decisiva en la fijación de precios en el ámbito local, una elevada presencia en la cúpula empresaria y, en muchos casos, una considerable inserción en el mercado mundial a partir de sus exportaciones. De allí que en un contexto de alza de precios y demanda en expansión (interna y externa), estos segmentos hayan registrado una mejora sustantiva en sus precios relativos y, en consecuencia, una considerable captación diferencial de excedentes en el ámbito fabril y en la economía en su conjunto. Tales comportamientos difieren de considerar a aquellas ramas alimenticias en las que se verifica una presencia destacada de pequeñas y medianas empresas, cuyos precios mayoristas aumentaron por debajo del promedio (productos de panadería, farináceos y la industria vitivinícola, entre otras).

**Cuadro N° 2. Argentina. Evolución de los precios mayoristas de la rama alimentos y bebidas según rubro de actividad (variación porcentual), 2001-2010.**

	Variación porcentual 2001-2010
Azúcar	391,0
Aceites y grasas vegetales	390,8
Productos de chocolate y golosinas	333,1
Cervezas	329,9
Conservas de pescados	299,5
Alcohol etílico y bebidas alcohólicas destiladas	287,0
Productos lácteos	284,8
Conservas de frutas, hortalizas y legumbres	282,8
Productos cárnicos	267,6
<b>Alimentos y bebidas</b>	<b>248,2</b>
Alimentos balanceados	243,2
Harinas	226,0
Bebidas no alcohólicas	220,4
Productos derivados del almidón	219,7
Otros productos alimenticios n.c.p.	206,9
Productos de panadería	188,2
Productos farináceos	187,5
Vinos y sidra	176,2

*Fuente: elaboración propia en base a información del INDEC.*

A partir de este diagnóstico general del profundo reacomodamiento de los precios relativos domésticos (además de los que vinculan a la economía argentina con el exterior), se puede corroborar la existencia de nuevos escenarios macro y mesoeconómicos tras la megadevaluación de 2002. En la posconvertibilidad las mayores rentabilidades relativas internalizadas por los sectores productores de bienes (hidrocarburos, minería, agropecuario y algunas ramas industriales, principalmente las agroindustrias y otras elaboradoras de *commodities*), junto con la evolución de la tasa de interés real en el ámbito interno, derivaron en el desplazamiento de la valorización financiera como lógica de acumulación hegemónica de las fracciones empresarias predominantes<sup>11</sup>. Pero lo hizo a expensas de consolidar una estructura de especialización en las ventajas comparativas y en algunos espacios privilegiados por las políticas públicas (como la armadura automotriz), es decir, en ámbitos en los cuales, en la generalidad de los casos, las corporaciones oligopólicas detentan una presencia por demás elevada y difundida. En virtud de ello, y este es uno de los principales interrogantes que recorre las indagaciones analíticas de este trabajo, se podría afirmar que estos grandes agentes económicos estarían condicionando y/o siendo articuladores y beneficiarios centrales de las formas y ciertos rasgos distintivos del régimen económico vigente tras el colapso del “modelo de valorización financiera y ajuste estructural”.

Máxime cuando la participación de las 200 empresas más grandes del país en la generación de riquezas es por demás significativa y ha experimentado un considerable salto de nivel en el marco de la posconvertibilidad. Al respecto, las evidencias que aporta el Gráfico N° 2 indican que en 1993 la facturación agregada de las 200 compañías líderes representó el 16,4% del valor bruto de producción nacional (VBP)<sup>12</sup>, y que después de haber alcanzado un pico extremo en el año de la salida del régimen de conversión fija (32,9% en el crítico 2002), en la posconvertibilidad la concentración económica global tendió a estabilizarse en un estadio muy superior al de la década de 1990 (en 2010 las ventas de la cúpula significaron el 27,1% del VBP, frente a registros del 22,8% en 2001)<sup>13</sup>.

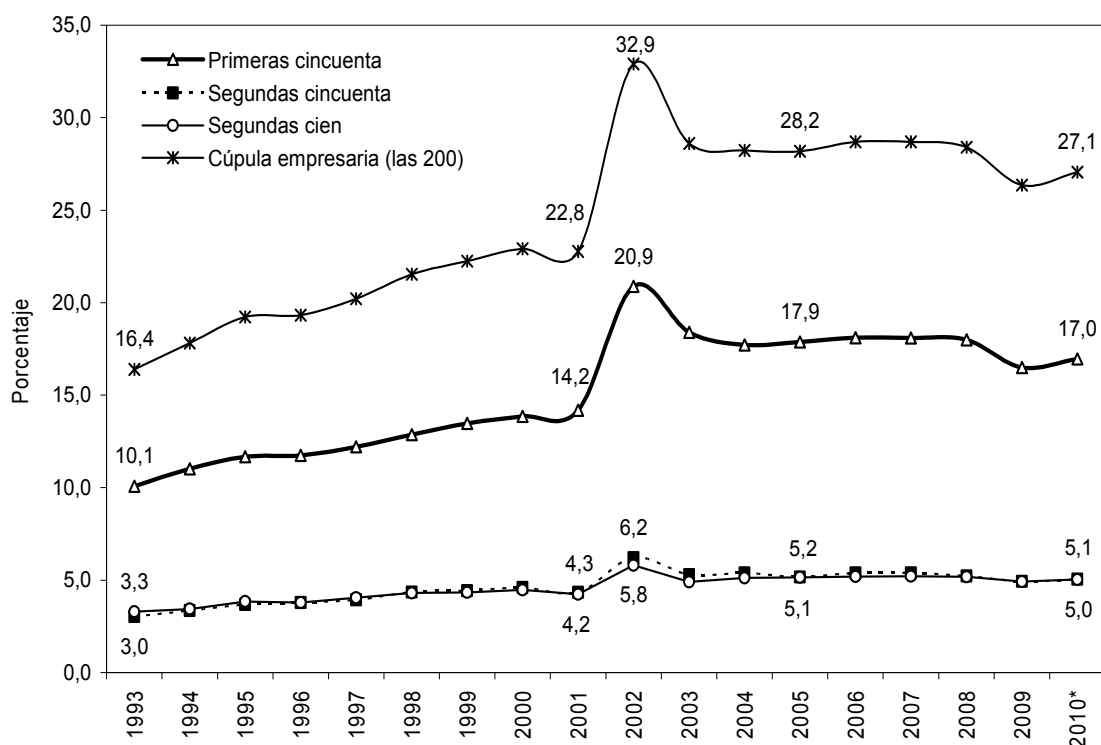
---

<sup>11</sup> Un análisis de la trayectoria de las rentabilidades relativas en la posconvertibilidad, y sus principales diferencias con lo sucedido en el transcurso del decenio de 1990, se puede encontrar en Golonbek y Mareso (2011), Manzanelli (2010), Ortiz y Schorr (2007) y Tavosnanska (2010).

<sup>12</sup> Sobre algunas digresiones metodológicas respecto a la confrontación entre las ventas y el valor bruto de producción nacional para calcular la concentración económica global, así como sobre la validez y la pertinencia de este indicador, véase Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011).

<sup>13</sup> Cabe destacar que muchas de las empresas del panel son controladas por grupos económicos de capital nacional y extranjero, por lo que el nivel de concentración económica global que se presenta en el gráfico de referencia está subestimando el grado de oligopolización real de la economía argentina. Para ilustrar, vale traer a colación el ejemplo del conglomerado Techint, que en el año 2010 tenía participación accionaria en las siguientes firmas de la elite: Siderar, Siderca, Tecpetrol y Techint. Lo propio ocurría con el *holding* brasileiro Petrobras en Compañía Mega, Edesur, Petrobras Argentina, Petrolera Entre Lomas, Refinor y Transportadora de Gas del Sur.

Gráfico N° 2. Argentina. Presencia de las ventas de la cúpula empresaria (de las 200, las 100 y las 50 firmas de mayores ventas) en el valor bruto de producción nacional (porcentajes), 1993-2010.



\* Dato provisorio (se estimó el VBP de 2010 en función de la variación del VABpp)

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

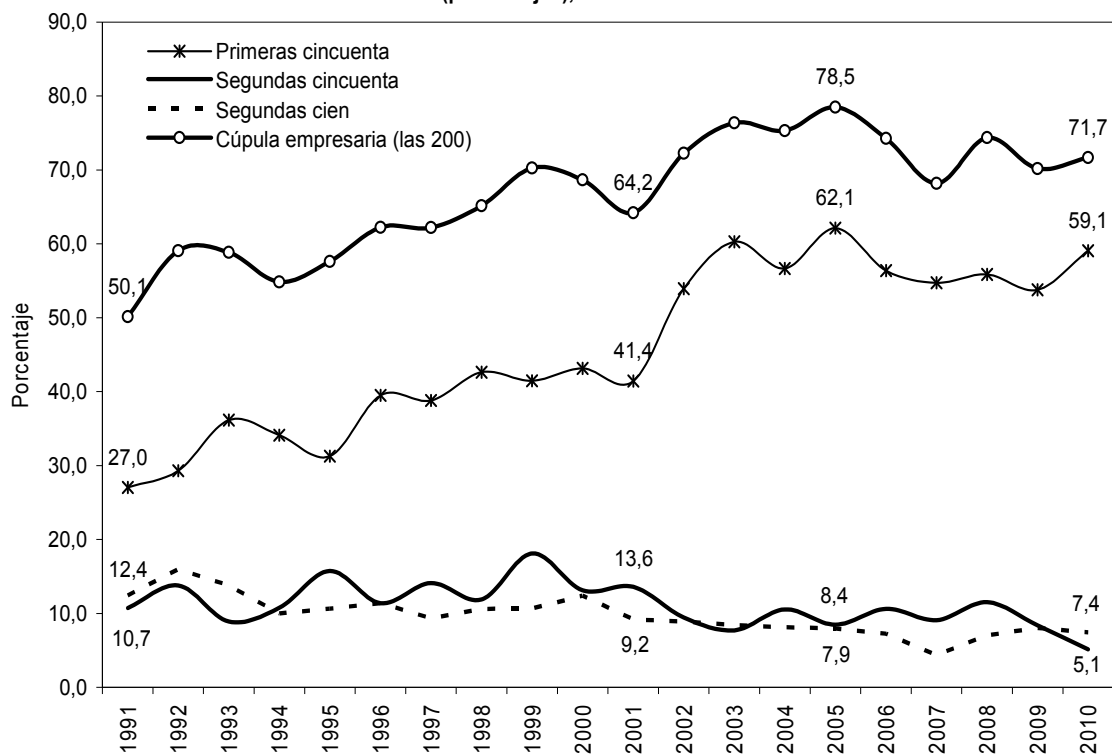
Con sus matices, el aumento en la concentración se ve reflejado en los distintos estratos que conforman la elite empresaria de la Argentina. En efecto, las 50 corporaciones de mayores ventas no sólo asumen un papel relevante (su peso en el VBP alcanzó el 17,0% en 2010), sino que el ritmo de crecimiento de su incidencia relativa en la economía doméstica entre 2001 y 2010 fue más intenso que el de los restantes subgrupos de las 200 firmas de mayor tamaño<sup>14</sup>. En otras palabras, se trataría de un *núcleo duro* que, impulsando el proceso de concentración de la economía, ha mantenido una participación considerable y creciente en la generación de riquezas del país.

Las consideraciones que anteceden cobran mucha más relevancia cuando se considera otro indicador de la concentración económica global: el peso de las ventas externas de la cúpula, y de sus distintos estratos, en las exportaciones totales. Como puede constatar en el Gráfico N° 3, los niveles de participación de las 200 grandes firmas resultan ser por demás significativos (en 2010 el 71,7% de las exportaciones de la Argentina fueron realizadas por

<sup>14</sup> Al deflacionar las ventas totales de los diferentes estratos de la cúpula y el VBP en función del índice de precios implícitos del PBI con el propósito de considerarlos a valores constantes, se comprueba que entre 2001 y 2010 el valor bruto de producción se expandió al 5,8% anual acumulativo, mientras que la facturación agregada de las primeras cincuenta empresas de la cúpula lo hizo al 7,9% promedio anual acumulativo, la de las segundas cincuenta al 7,6% y la de las segundas cien al 7,8%.

la cúpula empresaria) y denotan un incremento notable *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° 3. Argentina. Participación de las exportaciones de la cúpula empresaria (de las 200, las 100 y las 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 compañías asume un papel determinante en esa creciente gravitación. A pesar de tratarse de las 50 principales empresas del medio doméstico 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 empresas de la cúpula explicaron el 27,0% de las exportaciones totales, en 2001 el 41,4%, mientras que en 2010 aportaron el 59,1%<sup>15</sup>. Ello contrasta con los otros estratos de la elite empresaria, los que vieron caer su peso relativo en las ventas externas: las segundas cincuenta pasaron de explicar el 10,7% en 1991 al 5,1% en 2010 (13,6% en 2001); por su parte, las segundas cien firmas de la cúpula redujeron su participación del 12,4% en 1991 al 7,4% en 2010 (9,2% en 2001).

<sup>15</sup> 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.

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 de uno de los “pilares del modelo”: el superávit comercial. No sólo se trata de un número muy limitado de grandes compañías 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 y coacción sobre el diseño de políticas públicas<sup>16</sup>.

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 grandes corporaciones se haya fortalecido, en muchos casos, como sólidas plataformas exportadoras. Pero también cabe destacar 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.

Ello puede corroborarse 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” se pueden producir por disminución en la facturación anual de las firmas, por cierres, absorciones, etc.

A partir de estas consideraciones, del Cuadro N° 3 se desprende que en 2001 y 2010 el elenco “estable” del *núcleo duro*, integrado por 29 compañías, incrementó en 2,5 puntos porcentuales su incidencia en la facturación global de la cúpula (en 2010 fue del 43,3%), situación que contrasta con la pérdida de significación en las ventas que resulta del saldo neto de las “incorporaciones” y las “desvinculaciones” (reducción de 2,1 puntos porcentuales). Esto indicaría un afianzamiento del predominio económico que ejerce la “*crème de la crème*” de la elite empresaria. En este subuniverso de firmas “estables”, insertas en mercados altamente concentrados y que, en la generalidad de los casos,

---

<sup>16</sup> Sobre estos temas, vale mencionar que en 2010 la cúpula empresaria registró un superávit comercial agregado del orden de los 31.734 millones de dólares, mientras que el correspondiente al conjunto de la economía fue de 11.633 millones de dólares (en consecuencia, el “resto de la economía” operó con un déficit superior a los 20.100 millones de dólares). Del excedente comercial de la elite en el año aludido, cerca del 93% fue generado por las 50 firmas más grandes del panel.

usufructúan los beneficios que emergen de la nueva estructura de precios relativos y el crecimiento económico de los últimos años, radican empresas del calibre de YPF, Cargill, Volkswagen, Aceitera General Deheza, Bunge Argentina, Louis Dreyfus, Molinos Río de la Plata, Carrefour, Claro, Shell, Ford, Pan American Energy, Siderar, Esso, Peugeot-Citroen, Renault y Vicentín, entre otras<sup>17</sup>.

**Cuadro N° 3. Argentina. Peso relativo de las 50 firmas de mayores ventas del país en las ventas y exportaciones de la cúpula empresaria, y coeficientes de exportación\*, según condición de permanencia, 2001-2010.**

	2001			2010		
	% ventas	% expo	Coef. expo	% ventas	% expo	Coef. expo
<b>TOTAL 50 PRINCIPALES</b>	<b>62,3</b>	<b>64,5</b>	<b>18,1</b>	<b>62,7</b>	<b>82,4</b>	<b>38,7</b>
<b>ESTABLES 2001 Y 2010</b>	<b>40,8</b>	<b>57,3</b>	<b>24,5</b>	<b>43,3</b>	<b>58,7</b>	<b>39,9</b>
YPF	8,4	10,4	21,7	6,8	3,8	16,4
CARGILL	2,9	8,6	52,6	3,0	8,7	85,5
VOLKSWAGEN ARGENTINA	0,7	1,8	47,7	2,2	3,3	45,2
ACEITERA GENERAL DEHEZA	1,2	4,9	70,8	1,8	4,7	79,0
BUNGE ARGENTINA	0,9	4,7	93,2	1,8	6,9	99,8
LOUIS DREYFUS (LDC)	1,0	5,6	94,5	1,7	5,5	93,2
MOLINOS RÍO DE LA PLATA	0,6	0,9	23,3	1,6	3,7	66,1
CARREFOUR ARGENTINA	1,7	0,0	0,0	1,6	0,0	0,0
CLARO (EX CTI)	0,6	0,0	0,0	1,6	0,0	0,0
SHELL	2,4	0,9	6,4	1,6	0,6	11,0
FORD	1,0	3,1	54,9	1,5	2,4	46,1
PAN AMERICAN ENERGY	0,8	1,4	31,3	1,5	4,1	80,0
SIDERAR	0,8	1,7	38,4	1,5	0,5	9,4
ESSO	1,2	0,8	11,1	1,5	1,4	27,6
PEUGEOT-CITROEN	0,8	1,5	35,7	1,3	1,7	37,7
RENAULT ARGENTINA	0,6	0,4	12,5	1,2	1,0	26,1
VICENTÍN	0,6	2,9	83,1	1,0	3,1	89,9
OSDE	1,1	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0
TELEFÓNICA DE ARGENTINA	2,6	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0
SUPERMERCADOS COTO	1,7	0,1	0,9	1,0	0,0	0,0
ASOCIACIÓN DE COOP. ARGENTINAS	1,2	1,4	21,3	0,9	1,9	61,9
UNILEVER	1,0	0,3	5,9	0,9	0,6	21,1
SIDERCA	1,5	2,7	31,2	0,9	1,8	62,5
NIDERA	0,7	2,5	63,5	0,8	2,6	92,1
TELECOM ARGENTINA	2,3	0,0	0,0	0,8	0,0	0,0
CERVECERÍA QUILMES	0,8	0,1	1,6	0,8	0,1	5,0
IMPORTADORA Y EXPORTADORA PATAGONIA	0,6	0,0	0,0	0,7	0,1	4,2
WAL MART	0,6	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0
MASTELLONE HNOS.	0,7	0,4	10,6	0,7	0,2	8,3
<b>INCORPORACIONES 2001 Y 2010</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>19,4</b>	<b>23,7</b>	<b>36,0</b>
<b>DESVINCLACIONES 2001 Y 2010</b>	<b>21,5</b>	<b>7,3</b>	<b>5,9</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

\* 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.

<sup>17</sup> Si bien la problemática sectorial se aborda en la próxima sección, cabe aquí incorporar una breve digresión. Los datos aportados por el Cuadro N° 3 son indicativos de que, en un contexto de incrementos generalizados en los niveles de facturación empresaria, dentro del panel de las “estables” se manifiestan dos tendencias. Por un lado, un aumento en la participación en las ventas totales de compañías que, en su gran mayoría, se desempeñan en sectores muy favorecidos por el reordenamiento en los precios relativos acaecido tras el abandono de la convertibilidad (armaduría automotriz, agroindustria, comercialización de granos, hidrocarburos y siderurgia). Por otro, un retroceso estructural de firmas que, en muchos casos, se desenvuelven en rubros “perdedores” en términos relativos, como el comercio minorista, los servicios médicos y la telefonía básica (un caso particular es el de YPF, que disminuyó su significación dentro de la cúpula aunque sigue siendo, por lejos, la empresa más grande de país).

Al focalizar el análisis en las exportaciones se corrobora un incremento notable (de casi 18 puntos porcentuales) en la participación de las 50 compañías más grandes en las ventas externas agregadas de la cúpula (en 2010 representaron más del 82%) y un salto de nivel considerable en el coeficiente medio de exportación, que pasó del 18,1% al 38,7% en el transcurso del decenio analizado. En la explicación de estas tendencias concurren básicamente dos procesos:

- la reorientación de las ventas de algunas firmas “estables” hacia los mercados internacionales. Ello se ve reflejado en un incremento del coeficiente exportador promedio que pasó del 24,5% en 2001 a casi el 40% en 2010, lo que derivó en un ligero incremento en la participación de las exportaciones del elenco “estable” en las de la cúpula (aumento de 1,5 puntos porcentuales). Entre las firmas que explican este comportamiento vale citar los casos de Cargill, Aceitera General Deheza, Bunge Argentina, Molinos Río de la Plata, Pan American Energy, Vicentín, Asociación de Cooperativas Argentinas, Siderca y Nidera; y
- fundamentalmente, el desplazamiento de compañías con una dinámica de acumulación de neto corte “mercado-internista” (Disco, Edesur, Edenor, Metrogas, Aysa, etc.), por otras más orientadas hacia los mercados externos. De allí que el coeficiente exportador de las “desvinculadas” en 2001 alcanzó el 5,9% y sus exportaciones 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 las ventas externas de 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, Minera Alumbraera, Minera Argentina Gold, ADM, Alfred Toepfer, Noble, Aluar, Toyota, Fiat Auto, Dow Argentina y General Motors<sup>18</sup>.

En suma, en la posconvertibilidad, al calor del “dólar alto” y un ciclo económico interno y externo fuertemente expansivo (con una breve interrupción en 2009), se registraron cambios trascendentes en la dinámica de los precios relativos de la economía argentina. Esto conllevó importantes transferencias intersectoriales del ingreso a favor de las actividades productivas, en especial hacia aquellas asociadas a la explotación y el procesamiento de recursos naturales (con un eje destacado en los mercados externos) y/o el aprovechamiento de variadas subvenciones estatales. Y acarreó modificaciones considerables respecto de lo sucedido en la década de 1990, cuando el liderazgo lo ejerció un conjunto de rubros

---

<sup>18</sup> Las evidencias disponibles indican que en los casos de Minera Alumbraera, Minera 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 Auto superaron el umbral del 50% y en los de Dow Argentina y General Motors se ubicaron en aproximadamente el 40%.



vinculados con la prestación de servicios (sobre todo los públicos privatizados) y con diferentes modalidades de especulación financiera. En general, los sectores “ganadores” en los años recientes se caracterizan por una presencia destacada de capitales oligopólicos, de allí que no sea casual el incremento que experimentó la concentración económica global en torno de las compañías que integran la cúpula empresaria local. Como se vio, ese mayor protagonismo de las 200 firmas de mayor envergadura del país se dio tanto en su participación en el conjunto de la producción nacional como, con mucha mayor intensidad, en una de las variables clave del nuevo esquema económico: las exportaciones (en este último caso, a favor de un notable desempeño del *núcleo duro* de las 50 más grandes que, de conjunto, más que duplicaron su coeficiente exportador y operaron con abultados superávits comerciales que sostuvieron gran parte de los excedentes en la materia verificados en el plano macroeconómico)<sup>19</sup>.

---

<sup>19</sup> La posición fuertemente superavitaria de estas corporaciones y el déficit comercial agregado del “resto de la economía” invitan a realizar una breve digresión. Se trata de heterogeneidades que ponen de manifiesto que el perfil 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 desindustrialización del período 1976-2001 y 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 marco, deben hacer frente a variados, complejos y, por lo general, adversos “factores de contexto interno”: institucionales, normativos, financieros, etc. (Azpiazu y Schorr, 2010).

### III. Movilidad en la cúpula empresaria desde la perspectiva sectorial

Las características y la intensidad que asumen las transformaciones en la estructura de precios relativos en la economía argentina durante la posconvertibilidad presuponen la presencia de cambios significativos en la conformación de la elite empresaria. En línea con lo planteado en la introducción, se pretende verificar si existe algún tipo de sincronía entre las modificaciones en el desenvolvimiento macroeconómico y en los sectoriales, y las alteraciones en el seno de los sectores dominantes. Para ello el análisis se focaliza en los procesos de movilidad registrados en el panel de las 200 firmas líderes del país<sup>20</sup>. Al respecto, la perspectiva que surge de jerarquizar la rotación en la conformación de la cúpula contiene dos aristas: 1) la *movilidad externa*: que alude a las “altas” o las “bajas” de compañías del *ranking* de las 200 líderes; y 2) la *movilidad interna*: que refiere a los desplazamientos en las posiciones que alcanzan las firmas que integran la elite empresaria en los dos años seleccionados<sup>21</sup>.

En ese marco, y con el objeto de precisar algunas de las principales características de ambos tipos de movilidad y sus efectos más salientes, las 200 empresas de mayor facturación anual fueron subdivididas en distintos subgrupos de acuerdo al tramo del ordenamiento que ocupan en cada uno de los años bajo análisis (primeras cincuenta, segundas cincuenta y segundas cien), y además fueron catalogadas según el principal sector de actividad de cada firma. Como resultado de la clasificación sectorial, quedaron delimitadas seis actividades: industria, servicios públicos, servicios privados, comercio, construcción, y petróleo y minería<sup>22</sup>.

A partir de estas consideraciones, la información sintetizada en el Cuadro N° 4 refleja los cambios que se manifiestan entre 2001 y 2010 en la cúspide del poder económico local por efecto de la denominada *movilidad externa*, es decir, la que refiere a las incorporaciones de empresas a la cúpula y a las desvinculaciones de firmas de dicha elite. Estas respectivas rotaciones se derivan, pues, del aumento/disminución de las ventas anuales, del nacimiento/cierre de compañías, de las reestructuraciones/absorciones de firmas existentes, etc.

---

<sup>20</sup> Con el objetivo de facilitar la lectura de las evidencias cuantitativas sobre los cambios en la configuración de la elite empresaria durante la posconvertibilidad se optó por incluir dos cortes temporales: el año de culminación de la convertibilidad (2001) y el último con información disponible para el régimen económico que le sucedió (2010). En el Anexo se puede consultar el listado de las empresas que integran el *ranking* en cada uno de esos años.

<sup>21</sup> Si bien es extensa la producción del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO sobre esta problemática, la metodología que se desarrolla a continuación se basa principalmente en Azpiazu (1996).

<sup>22</sup> A su vez, las empresas manufactureras fueron consideradas a dos dígitos de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU, Revisión 3).

**Cuadro N° 4. Argentina. Altas y bajas en la cúpula empresaria según tramos de facturación y sector de actividad (valores absolutos, porcentajes y puntos porcentuales). Años seleccionados 2001-2010.**

**A) Altas**

Tramo de facturación de 2010	Industria	Servicios		Comercio	Petróleo y Minería	Construcción	Total
		Vinculados a los servicios públicos*	No vinculados a los servicios públicos				
Entre 1 y 50	2	1	1	1	3	0	8
Entre 51 y 100	6	2	3	3	1	1	16
Entre 101 y 200	26	8	10	7	8	1	60
<b>Total</b>	<b>34</b>	<b>11</b>	<b>14</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>2</b>	<b>84</b>
<b>% en las ventas de las 200 mayores empresas</b>	<b>8,2</b>	<b>3,2</b>	<b>4,6</b>	<b>2,9</b>	<b>5,6</b>	<b>0,5</b>	<b>25,1</b>

**B) Bajas**

Tramo de facturación de 2001	Industria	Servicios		Comercio	Petróleo y Minería	Construcción	Total
		Vinculados a los servicios públicos*	No vinculados a los servicios públicos				
Entre 1 y 50	0	1	3	3	1	1	9
Entre 51 y 100	6	2	2	5	0	1	16
Entre 101 y 200	25	12	8	9	4	1	59
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>15</b>	<b>13</b>	<b>17</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>84</b>
<b>% en las ventas de las 200 mayores empresas</b>	<b>6,5</b>	<b>3,5</b>	<b>4,5</b>	<b>8,4</b>	<b>2,4</b>	<b>1,4</b>	<b>26,8</b>

**C) Saldo neto (A - B)**

	Industria	Servicios		Comercio	Petróleo y Minería	Construcción	Total
		Vinculados a los servicios públicos*	No vinculados a los servicios públicos				
Entre 1 y 50	2	0	-2	-2	2	-1	-1
Entre 51 y 100	0	0	1	-2	1	0	0
Entre 101 y 200	1	-4	2	-2	4	0	1
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>-4</b>	<b>1</b>	<b>-6</b>	<b>7</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>
<b>Saldo neto</b>	<b>1,7</b>	<b>-0,3</b>	<b>0,1</b>	<b>-5,5</b>	<b>3,2</b>	<b>-0,9</b>	<b>-1,8</b>

\*Incluye los servicios de electricidad, gas, agua, correo, telefonía fija, recolección de basura, transporte ferroviario y aerolínea línea de bandera.

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

Desde este encuadre resulta posible comprobar un elevado nivel de rotación dentro de la elite: 84 de las 200 empresas líderes son la resultante de “altas” y “bajas”, y explican algo más de la cuarta parte de la facturación agregada de la cúpula en los dos años estudiados.

Otro aspecto a resaltar es que las rotaciones registradas guardan cierta correspondencia con el esquema de “ganadores” y “perdedores” de la posconvertibilidad en términos sectoriales. A punto tal que la *movilidad externa* está asociada al ingreso neto de 7 compañías del sector de petróleo y minería (resultado de 12 “altas” y 5 “bajas”) que denotan un incremento de 3,2 puntos porcentuales en el aporte sectorial a las ventas agregadas de la elite. Y, en menor medida, pero con un elevado grado de recambio (34 “altas” y 31

“bajas”), al ingreso neto de 3 firmas industriales al panel, que suponen un aumento de 1,7 puntos porcentuales en la facturación global de las 200 mayores firmas.

En el primer rubro subyace, fundamentalmente, la irrupción de compañías mineras metalíferas que se han afianzado en el ámbito local con una importante presencia en la cúpula empresaria. Ello, al amparo de la nueva estructura de precios relativos, el alza en las cotizaciones internacionales y el 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 exenciones impositivas y ha sentado las bases para el despliegue de varios enclaves exportadores<sup>23</sup>. En el segundo, si bien las incorporaciones son heterogéneas en cuanto a su inserción (con una marcada presencia de compañías automotrices), en buena medida se trata de firmas que operan con elevados coeficientes de exportación.

En el estrato de los “perdedores” se ubican las empresas prestadoras de servicios (en particular las vinculadas con los servicios públicos) y las de comercio (sobre todo las del segmento minorista). En la esfera de los servicios, consistente con los nuevos senderos en materia de precios relativos y el virtual congelamiento tarifario (que derivó del proceso *trunco* de renegociación de los contratos con las empresas privatizadas)<sup>24</sup>, se ven desplazadas 4 firmas vinculadas a los servicios públicos (efecto neto de 11 “altas” y 15 “bajas”), situación que contrasta con el ingreso neto de una firma de los servicios privados (13 desvinculaciones y 14 ascensos entre 2001 y 2010). Por su parte, el relativo amesetamiento del supermercadismo, y la centralización del capital a él asociada, juega un papel decisivo en el descenso neto de la presencia de las firmas comerciales entre 2001 y 2010<sup>25</sup>. Pero se encuentra algo morigerado por la incorporación de las comercializadoras de granos y de varias cadenas de ventas de electrodomésticos, en el primer caso a favor de la paridad cambiaria y el propio escenario internacional, y en el segundo a partir del aprovechamiento de la reactivación del mercado interno (que se articuló con el lanzamiento de diversas líneas de crédito preferencial para la adquisición de productos específicos).

Como se indicó, una visión complementaria para analizar la rotación en la conformación de la elite empresaria es a través de la *movilidad interna*, esto es, la que capta los

---

<sup>23</sup> Pese a que la explotación de minerales metalíferos comenzó a fines de la década de 1990, la maduración de ciertas inversiones y, sobre todo, la apertura y la explotación de diversos yacimientos posteriores consolidaron a esta actividad en la posconvertibilidad (Basualdo, en prensa y Basualdo y Manzanelli, 2010).

<sup>24</sup> Sobre el particular, consúltese Azpiazu (2005) y Azpiazu y Schorr (2003).

<sup>25</sup> Tras la buena *performance* de las empresas de supermercados que integran la cúpula durante el decenio de 1990 (Basualdo, 2000 y Schorr, 2004), el mencionado amesetamiento en la posconvertibilidad se desprende de dos factores concurrentes: por una parte, de un menor crecimiento en las ventas de algunas firmas respecto del conjunto de la elite; por otra, y principalmente, de un intenso proceso de fusiones que derivó en la salida del *ranking* de varias empresas (por ejemplo, Día y Norte, ambas absorbidas por su adquirente: Carrefour).

desplazamientos internos en las posiciones que ocuparon las firmas estables en el *ranking* de las 200 líderes en 2001 y 2010. Se trata de los reacomodamientos verificados en el plantel que permanece en la cúpula a partir de los tramos del ordenamiento que alcanza en los años seleccionados (primeras cincuenta, segundas cincuenta y segundas cien).

En términos agregados, la información proporcionada por el Cuadro N° 5 permite corroborar la presencia de 47 firmas estables en la cúpula que cambian de estrato entre 2001 y 2010 (13 en las primeras cincuenta, 22 en las segundas cincuenta y 12 en las segundas cien), así como 69 compañías que integran el panel de las líderes en ambos años y que mantienen su posicionamiento (29 en las primeras cincuenta, 12 en las segundas cincuenta y 28 en las segundas cien).

**Cuadro N° 5. Argentina. Desplazamientos de las firmas estables en la cúpula empresaria según tramos de facturación y sector de actividad (valores absolutos), 2001-2010.**

**A) Las mayores 50 empresas de 2010**

Tramo de facturación de 2001	Industria	Servicios		Comercio	Petróleo y Minería	Construcción	Total
		Vinculados a los servicios públicos*	No vinculados a los servicios públicos				
50 mayores	18	2	2	5	2	0	29
Entre 51 y 100	6	1	1	3	1	0	12
Entre 101 y 200	0	0	0	1	0	0	1
<b>Subtotal estables</b>	<b>24</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>42</b>
<b>Incorporaciones</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>8</b>
<b>Total</b>	<b>26</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>10</b>	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>50</b>

**B) Empresas que ocupan los puestos 51 a 100 en 2010**

Tramo de facturación de 2001	Industria	Servicios		Comercio	Petróleo y Minería	Construcción	Total
		Vinculados a los servicios públicos*	No vinculados a los servicios públicos				
50 mayores	4	2	1	2	1	0	10
Entre 51 y 100	8	0	2	2	0	0	12
Entre 101 y 200	6	2	1	2	1	0	12
<b>Subtotal estables</b>	<b>18</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>34</b>
<b>Incorporaciones</b>	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>16</b>
<b>Total</b>	<b>24</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>50</b>

**C) Empresas que ocupan los puestos 101 a 200 en 2010**

Tramo de facturación de 2001	Industria	Servicios		Comercio	Petróleo y Minería	Construcción	Total
		Vinculados a los servicios públicos*	No vinculados a los servicios públicos				
50 mayores	0	2	0	0	0	0	2
Entre 51 y 100	4	1	0	2	1	2	10
Entre 101 y 200	20	0	5	1	2	0	28
<b>Subtotal estables</b>	<b>24</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>40</b>
<b>Incorporaciones</b>	<b>26</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>1</b>	<b>60</b>
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>11</b>	<b>15</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>3</b>	<b>100</b>

\*Incluye los servicios de electricidad, gas, agua, correo, telefonía fija, recolección de basura, transporte ferroviario y aerolínea línea de bandera.

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

En lo concerniente a las 50 firmas de mayor tamaño del país, cabe señalar que de las 29 empresas que han mantenido su rol protagónico en 2001 y 2010, hay un claro predominio de las corporaciones fabriles (18) y, en mucha menor medida, comerciales (5). En sintonía con ello, de las 13 firmas que escalan de posiciones inferiores en 2001 a la cúspide del empresariado local en 2010, 6 son industriales (automotrices, acero y aluminio primario) y 4 comercializadoras de granos. Un fenómeno peculiar resulta de considerar el caso de las petroleras y mineras, puesto que su fuerte impulso en la posconvertibilidad está asociado, principalmente, a la *movilidad externa* (con el protagonismo señalado de un puñado de corporaciones del segmento de la minería metalífera) y, en menor medida, a la *movilidad interna* (2 petroleras se mantienen estables y apenas una minera escala al tramo de las principales firmas).

El predominio fabril, en cuanto a mantener o mejorar el posicionamiento dentro de las compañías estables, se reproduce en el segundo tramo del ordenamiento. De las 12 empresas que se mantienen en los puestos 51 a 100 del *ranking* en 2001 y 2010, 8 son industriales. Mientras que entre las 12 compañías que provenían del segundo centenar de firmas en 2001 y ascienden al grupo de las segundas cincuenta en 2010, la mitad son corporaciones manufactureras. Ello contrasta con lo ocurrido en el último estrato (el de las firmas que ocupan los puestos 101 a 200). Allí, las empresas industriales manifiestan un bajo grado de rotación: de las 28 que se mantienen en este grupo 20 son del sector fabril, mientras que entre las 12 firmas que son desplazadas de rangos superiores al último tramo, 4 son industriales, 3 se dedican a la prestación de servicios públicos, 2 operan en el ámbito comercial, 2 son constructoras y una es petrolera.

De modo que las empresas del sector manufacturero explican 46 de las 69 firmas que mantienen posiciones en los respectivos tramos del *ranking*, y 12 de las 25 empresas que mejoran su posicionamiento dentro del panel estable de la elite en 2001 y 2010. Mientras que el grupo de firmas que se ve desplazado al último escaño del panel se distribuye con mayor proporcionalidad entre las distintas esferas de actividad.

Con la finalidad de alcanzar una visión más abarcadora del orden de magnitud de los cambios en la conformación de la cúpula empresaria doméstica, fenómeno que subyace a la propia reestructuración económica en la posconvertibilidad, cabe hacer referencia al resultado global de la composición sectorial de las ventas de la elite. Para ello, se incorporan algunas referencias al “antes” y el “después” de la vigencia del esquema convertible, de modo de alcanzar una significación real de las transformaciones acaecidas en el seno del poder económico en la etapa que se inició a partir del abandono de dicho régimen (Cuadro N° 6).

**Cuadro N° 6. Argentina. Distribución de las firmas y las ventas de la cúpula empresaria según sector de actividad (valores absolutos y porcentajes). Años seleccionados 1991-1995-2001-2005-2010.**

	1991		1995		2001		2005		2010	
	Cant. Emp.	% vtas	Cant. Emp.	% vtas	Cant. Emp.	% vtas	Cant. Emp.	% vtas	Cant. Emp.	% vtas
<b>Industria</b>	<b>133</b>	<b>50,4</b>	<b>110</b>	<b>48,9</b>	<b>97</b>	<b>41,9</b>	<b>101</b>	<b>51,6</b>	<b>100</b>	<b>51,0</b>
Alimentos y bebidas	39	16,8	38	19,3	35	18,6	34	21,0	29	19,1
Productos de tabaco	2	1,0	2	0,8	2	0,7	2	0,5	1	0,3
Productos textiles	2	1,0	2	0,7	0	.	0	.	2	0,3
Cuero y derivados	3	0,9	5	1,3	2	0,3	3	0,5	1	0,2
Madera y productos de madera y corcho	1	0,2	0	.	0	.	0	.	0	.
Papel y derivados	5	1,0	3	0,7	5	0,8	5	1,1	6	1,2
Edición e impresión	4	1,0	4	1,0	4	1,0	1	0,3	1	0,3
Fabricación de coque y refinación de petróleo	3	4,6	6	4,7	4	4,1	4	3,9	4	3,4
Sustancias y productos químicos	33	7,5	23	6,0	24	6,6	23	7,7	26	7,5
Productos de caucho y plástico	4	0,8	2	0,3	1	0,1	3	0,6	3	0,5
Productos minerales no metálicos	6	1,1	2	0,6	2	0,5	2	0,6	1	0,4
Metales comunes	8	4,8	5	3,6	5	3,4	5	5,1	6	3,9
Industria metalmeccánica (exc. máq. y equip.)	1	0,1	1	0,2	0	.	0	.	0	.
Máquinas y equipos	4	1,0	3	0,7	2	0,6	4	0,8	3	1,1
Máq. de oficina, contabilidad e informática	2	1,2	0	.	1	0,2	0	.	0	.
Maquinaria y aparatos eléctricos	3	0,6	5	1,4	2	0,5	1	0,2	2	0,3
Equipos de radio, TV y comunicaciones	4	1,5	1	0,2	0	.	2	0,3	1	0,3
Vehículos automotores, remolques y semirrem.	7	5,2	8	7,3	8	4,5	12	9,0	13	11,9
Otras manufacturas	2	0,3	0	.	0	.	0	.	1	0,2
<b>Servicios</b>	<b>29</b>	<b>23,1</b>	<b>39</b>	<b>22,6</b>	<b>50</b>	<b>23,1</b>	<b>42</b>	<b>15,9</b>	<b>47</b>	<b>18,4</b>
Vinculados a los servicios públicos*	19	19,2	23	16,6	25	12,8	21	8,1	21	7,8
No vinculados a los servicios públicos	10	3,9	16	6,0	25	10,3	21	7,9	26	10,6
<b>Comercio</b>	<b>21</b>	<b>7,7</b>	<b>32</b>	<b>15,6</b>	<b>35</b>	<b>18,9</b>	<b>33</b>	<b>13,5</b>	<b>29</b>	<b>13,5</b>
<b>Petróleo y Minería</b>	<b>11</b>	<b>17,0</b>	<b>12</b>	<b>10,4</b>	<b>13</b>	<b>13,8</b>	<b>20</b>	<b>18,0</b>	<b>20</b>	<b>16,2</b>
<b>Construcción</b>	<b>5</b>	<b>1,4</b>	<b>5</b>	<b>1,8</b>	<b>5</b>	<b>2,3</b>	<b>4</b>	<b>1,0</b>	<b>4</b>	<b>0,9</b>
<b>Otros (n.c.p.)</b>	<b>1</b>	<b>0,4</b>	<b>2</b>	<b>0,6</b>	<b>0</b>	<b>0,0</b>	<b>0</b>	<b>0,0</b>	<b>0</b>	<b>0,0</b>
<b>Total</b>	<b>200</b>	<b>100,0</b>	<b>200</b>	<b>100,0</b>	<b>200</b>	<b>100,0</b>	<b>200</b>	<b>100,0</b>	<b>200</b>	<b>100,0</b>

\*Incluye los servicios de electricidad, gas, agua, correo, telefonía fija, recolección de basura, transporte ferroviario y aerolínea línea de bandera.

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

Así, conforme a las modificaciones en los precios y las rentabilidades relativas, y a los registros de rotación de la elite empresaria durante la posconvertibilidad, un primer aspecto a resaltar es la reactivación fabril tras el intenso proceso de desindustrialización que experimentó la misma en la década de 1990 (con sus antecedentes desde la última dictadura militar -Azpiazu y Schorr, 2010 y Basualdo, 2006-). Tal es así que mientras en 1991 casi las dos terceras partes de las grandes firmas tuvieron en la industria a su principal sector de actividad (133), que explicaron la mitad de la facturación agregada de la cúpula, en 2001 la cantidad de firmas manufactureras no alcanzó el centenar (97) y su aporte a las ventas totales cayó más de 8 puntos porcentuales. Revirtiendo las tendencias predominantes bajo la convertibilidad, la importante reactivación fabril de los años recientes y su contribución a la conformación de la elite empresaria no es tan significativa en términos de la cantidad de firmas que aporta (en 2010 ascendieron a 100), pero es especialmente intensa en lo que concierne al peso relativo en la facturación global: al final de la serie

analizada la participación sectorial trepa al 51,0%, un registro casi 9 puntos porcentuales mayor que el de 2001, e incluso superior al de 1991.

En otras palabras, con escasos cambios en términos de la cantidad de empresas manufactureras que conforman la cúpula, la significación estructural de las mismas se incrementó en forma considerable, al igual que la facturación media por firma. Al respecto, la nueva relación de precios relativos (internos y respecto al comercio exterior), la vigencia de bajas tasas de interés (predominantemente negativas), la destacada reactivación del mercado doméstico, un favorable escenario internacional (en demanda y precios) para acceder a una creciente inserción a escala mundial, el poder oligopólico en la fijación de precios internos y la consecuente captación diferencial del excedente son, entre otros, algunos de los factores decisivos en la explicación de este fenómeno industrial.

A su vez, en línea con las modificaciones en los precios relativos de la economía y la reestructuración regresiva sectorial del período 1976-2001 (que no fue revertida mayormente en la posconvertibilidad -Azpiazu y Schorr, 2011, Fernández Bugna y Porta, 2008 y Wainer, 2011b), al cabo de la última década se advierte un engrosamiento de las ramas fabriles ligadas al aprovechamiento de las ventajas comparativas asociadas a la dotación local de recursos naturales (diversas producciones agroindustriales y algunos *commodities* industriales) y/o a rentas institucionales de privilegio (como lo refleja el régimen especial para la actividad automotriz); en su mayoría, se trata de rubros con elevados niveles de concentración económica.

Es el caso, por ejemplo, del sector alimenticio, que si bien denota una pérdida en la cantidad de firmas (en 2001 eran 35 y cayeron a 29 en 2010), es una de las actividades con peso considerable en la elite y que aumentó ligeramente su participación en las ventas agregadas (pasó de explicar el 18,6% al 19,1% entre 2001 y 2010). La excepcional *performance* exportadora durante la posconvertibilidad (nuevo y “alto” tipo de cambio, condiciones por demás favorables en el mercado internacional), y el consiguiente aprovechamiento de ventajas comparativas estáticas, constituyen algunas de las razones por las cuales las agroindustrias emergen holgadamente y se consolidan como la principal rama de actividad de las industriales líderes.

Otro ámbito manufacturero que aumentó su relevancia es el que agrupa a las sustancias y los productos químicos, donde confluyen desde algunas grandes petroquímicas hasta laboratorios medicinales de importancia (en el primer caso productoras de insumos intermedios de uso más o menos difundido, y en el segundo de bienes finales). En la posconvertibilidad, al calor de la reactivación de la demanda interna y de la creciente orientación hacia los mercados externos, se incorporaron dos firmas vinculadas a la



elaboración de sustancias y productos químicos (de 24 a 26 entre 2001 y 2010) y se incrementó la gravitación relativa del sector en la facturación de la cúpula (de 6,6% al 7,5% en el mencionado horizonte temporal).

Por su parte, la industria de metales comunes (esencialmente, siderurgia y aluminio primario) denota un crecimiento relativo durante la posconvertibilidad: entre 2001 y 2010 se verifica el ingreso neto de una firma y el ascenso de 0,5 puntos porcentuales en su aporte a las ventas totales.

Por último, y como uno de los hechos más destacables, resulta notable el avance del rubro automotor tanto en su contribución a la cantidad de empresas (5), como en lo que refiere a su significación estructural: trepó del 4,5% de la facturación agregada de la elite en 2001 al 11,9% en 2010. Estas tendencias son plenamente consistentes con el crecimiento que experimentó esta actividad en la posconvertibilidad (de hecho, fue la rama más dinámica del espectro fabril en materia productiva), al tiempo que se encuentra en el selecto elenco de “ganadores” en términos de captación diferencial de excedentes por el comportamiento de los precios relativos (Sección II) y su desempeño se enmarca en las disposiciones de un régimen de privilegio que fue sancionado en la década de 1990 y se ha mantenido con ligeros retoques en los últimos años (particularmente en el nivel del Mercosur, para beneplácito de los oligopolios transnacionales que controlan la actividad)<sup>26</sup>.

El podio de los “ganadores” de la elite empresaria en la posconvertibilidad es completado por el sector de petróleo y minería, que incorporó 7 firmas al panel y aumentó en 2,4 puntos porcentuales su incidencia en las ventas totales (en 2010 explica el 16,2%). Este fenómeno está directamente vinculado con la conjunción del efecto precio internacional de los minerales metalíferos, la irrupción de prácticamente una nueva rama de actividad en el país (la minería metalífera), su más que marcada orientación exportadora y, a raíz de todo ello, la acelerada inserción de las compañías mineras al segmento dominante del gran empresariado local.

Finalmente, entre las actividades que resultaron relativamente relegadas tras la implosión del régimen convertible (en cuyo marco habían experimentado una tendencia expansiva), resalta el sector de servicios (3 empresas menos entre 2001 y 2010 y una caída de casi 5 puntos porcentuales en su aporte a la facturación agregada) y las comerciales (6 bajas netas y reducción de más de 5 puntos porcentuales en su gravitación en las ventas globales entre 2001 y 2010).

---

<sup>26</sup> Sobre el contenido del régimen automotor y el desempeño de la rama en el período de referencia, véase Arza y López (2008), Segura (2008), Sierra y Katz (2002) y Vispo (1999).

En el primer caso, los dilatados procesos de renegociación de los contratos dispuestos por la Ley N° 25.561 (de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario) y, en la generalidad de los casos, el cuasi congelamiento tarifario que registraron las compañías ligadas a la prestación de servicios públicos, derivaron en una pérdida de puestos en el ordenamiento de la cúpula y, en algunos casos, en un desplazamiento de la misma (todo ello, pese a los abultados subsidios estatales que se canalizaron como “paliativo”). No ocurre lo propio de considerar a los servicios privados (como los de medicina privada, los vinculados al sector hidrocarburífero, la telefonía celular, los juegos de azar, etc.), que han compensado parcial y levemente el efecto de los servicios públicos sobre el agregado sectorial.

El segundo caso también experimenta fenómenos encontrados que se vinculan con el respectivo desempeño de las distintas actividades comerciales. Así, durante la vigencia de la convertibilidad el notable crecimiento de la cantidad de empresas comerciales y de su gravitación en las ventas agregadas estuvo estrechamente asociado a la creciente presencia y la consolidación de grandes cadenas de super e hipermercados y, en menor medida, de las droguerías y una incipiente irrupción de importantes firmas comercializadoras de electrodomésticos. En la posconvertibilidad, el relativo amesetamiento del supermercadismo, no así de las cadenas de electrodomésticos, contrasta con el significativo avance de unas pocas y muy grandes comercializadoras de granos en línea con la nueva paridad cambiaria y las tendencias prevalecientes en el mercado mundial de materias primas.

En definitiva, las evidencias presentadas constituyen elementos de juicio suficientes como para afirmar la existencia de una clara sincronía entre las transformaciones verificadas en los niveles macro y mesoeconómico y el desenvolvimiento de las grandes corporaciones del país durante la posconvertibilidad. A punto tal que el estudio de la rotación en la cúpula empresaria arroja, por la vía de la *movilidad externa*, el ingreso de un conjunto de compañías mineras e industriales (con preponderancia de terminales automotrices) y, en materia de *movilidad interna*, un claro predominio, tanto de las que permanecen en sus puestos como las que ascienden en el *ranking*, de las firmas manufactureras (en lo esencial, ligadas a la agroindustria, el acero, el aluminio primario y la elaboración de sustancias y productos químicos) y, en menor medida, de las grandes comercializadoras de granos. Estas dinámicas quedan de manifiesto en el análisis de las modificaciones verificadas en la configuración estructural de la cúpula y guardan estrecha relación con, entre otros aspectos, el nuevo *set* de precios relativos, la morfología de los mercados, la ausencia de cambio estructural en el perfil de especialización productiva y de inserción internacional, el afianzamiento del proceso de extranjerización, etc.

#### **IV. Movilidad en la cúpula empresaria desde la perspectiva de las formas de propiedad**

Una vez identificados los principales movimientos dentro de la elite empresaria local en el marco de la posconvertibilidad a partir del enfoque sectorial, en esta sección se realiza el mismo análisis pero con eje en las diferentes formas de propiedad de las firmas del panel. En tal sentido, se clasificó a las compañías en función del origen del capital (nacional o extranjero) y de las características estructurales de los propietarios (grupos económicos o firmas independientes), como producto de lo cual quedaron conformadas seis categorías: las compañías estatales, las corporaciones nacionales que forman parte de un grupo, las denominadas empresas locales independientes, las pertenecientes a conglomerados extranjeros, las empresas transnacionales y las asociaciones (en las que el paquete accionario está compartido por más de una de las tipologías mencionadas)<sup>27</sup>.

Hechas estas aclaraciones, en el Cuadro N° 7 se visualizan las “altas” y las “bajas” registradas en el interior del panel de las 200 firmas líderes entre 2001 y 2010.

En términos de *movilidad externa* se destaca, en primer lugar, la profundización del proceso de extranjerización iniciado en la década de 1990 (con especial intensidad a partir de 1995). Ello, incluso, en el marco de dos tendencias contrapuestas. Por un lado, una ligera retracción en la cantidad de compañías y en el aporte a las ventas totales de las firmas controladas por conglomerados de origen foráneo. Por otro, un avance considerable en la gravitación de las empresas transnacionales: el saldo neto del período 2001-2010 arroja la irrupción de 27 nuevas firmas, lo cual supone un incremento de más de 5 puntos porcentuales en la facturación agregada de la elite.

La creciente incidencia de esta fracción del capital extranjero dentro del poder económico de la Argentina se encuentra estrechamente vinculada con el reordenamiento de precios relativos que tuvo lugar tras el abandono de la convertibilidad (Sección II) y con los cambios verificados en el perfil sectorial de la elite (Sección III). De allí que entre las corporaciones transnacionales que se incorporaron al panel por el dinamismo y/o el nivel de sus ventas se destaquen varias dedicadas a la actividad agropecuaria y agroindustrial (Agroservicios Pampeanos, Molfino Hermanos, Noble, Productos de Maíz, Quickfood y Tabacal Agroindustria, entre otras), al sector minero (Cerro Vanguardia, Minera Argentina Gold, Minera Santa Cruz y Minera Titrón), a la armaduría automotriz y rubros conexos (Bridgestone Firestone, Dana Argentina, Mercedes Benz, Pirelli Neumáticos y Honda Motor Argentina) y al complejo químico-petroquímico (Novartis Argentina, Petroken, Petroquímica

---

<sup>27</sup> En cuanto a estos criterios clasificatorios de las firmas líderes, consúltense, entre otras, las investigaciones de Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004) y Basualdo (2000).

Cuyo, Syngenta y Dow Argentina). Pero también debe repararse en el hecho de que en el período bajo estudio ingresó al grupo de las 200 líderes un número importante de transnacionales insertas en otros sectores económicos, lo cual expresa lo difundido de la presencia extranjera dentro de la cúpula y, concentración económica mediante, del conjunto de la economía doméstica. Tales son los casos, entre otros, de Newsan (ensambladora de productos electrónicos en Tierra del Fuego), Falabella y Casino (comercio), Industrias John Deere y Macrosa del Plata (maquinaria agrícola), Oderbrecht (construcción) y Adidas y Nike Argentina (calzado e indumentaria deportiva).

**Cuadro N° 7. Argentina. Altas y bajas en la cúpula empresaria según tramos de facturación y formas de propiedad del capital (valores absolutos, porcentajes y puntos porcentuales). Años seleccionados 2001-2010.**

**A) Altas**

Tramo de facturación de 2010	Estatal	Privada nacional		Privada extranjera		Asociación	Total
		Grupo local	Empresa local	Empresa transnacional	Conglom. extranjero		
Entre 1 y 50	1	1	0	4	2	0	8
Entre 51 y 100	1	1	4	7	1	2	16
Entre 101 y 200	3	8	6	38	3	2	60
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>49</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>84</b>
<b>% en las ventas de las 200 mayores empresas</b>	<b>1,9</b>	<b>2,7</b>	<b>2,5</b>	<b>12,1</b>	<b>4,9</b>	<b>1,0</b>	<b>25,1</b>

**B) Bajas**

Tramo de facturación de 2001	Estatal	Privada nacional		Privada extranjera		Asociación	Total
		Grupo local	Empresa local	Empresa transnacional	Conglom. extranjero		
Entre 1 y 50	0	1	0	2	3	3	9
Entre 51 y 100	0	2	1	5	3	5	16
Entre 101 y 200	0	7	11	15	6	20	59
<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>22</b>	<b>12</b>	<b>28</b>	<b>84</b>
<b>% en las ventas de las 200 mayores empresas</b>	<b>-</b>	<b>3,0</b>	<b>2,2</b>	<b>6,9</b>	<b>5,8</b>	<b>9,0</b>	<b>26,8</b>

**C) Saldo neto (A - B)**

Tramo de facturación de 2001	Estatal	Privada nacional		Privada extranjera		Asociación	Total
		Grupo local	Empresa local	Empresa transnacional	Conglom. extranjero		
Entre 1 y 50	1	0	0	2	-1	-3	-1
Entre 51 y 100	1	-1	3	2	-2	-3	0
Entre 101 y 200	3	1	-5	23	-3	-18	1
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>-2</b>	<b>27</b>	<b>-6</b>	<b>-24</b>	<b>0</b>
<b>Saldo neto</b>	<b>1,9</b>	<b>-0,3</b>	<b>0,4</b>	<b>5,1</b>	<b>-0,9</b>	<b>-8,0</b>	<b>-1,8</b>

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

En segundo lugar, pese a los recambios de firmas verificados, sobresale lo acontecido con las categorías representativas del capital privado nacional, grupos económicos y empresas locales independientes, que en la etapa analizada prácticamente no sufrieron alteraciones en su significación dentro de la cúpula por efecto de la *movilidad externa*.

En tercer lugar, vale resaltar lo sucedido con las asociaciones. En este caso, entre 2001 y 2010 el efecto neto fue de 24 empresas menos, lo cual equivale a una retracción de 8,0 puntos porcentuales en lo que respecta al peso relativo de esta categoría en la facturación global de la elite. En buena medida, esto se vincula con el hecho de que varias asociaciones cayeron por debajo del puesto 200 del *ranking* (como varias vinculadas con la prestación de servicios públicos)<sup>28</sup>. La intensa *movilidad externa* de este segmento, y su correlato en materia de saldo neto, es relevante dado su protagonismo especialmente en la primera parte del decenio de 1990 (muy influido, a su vez, por las modalidades que asumió la privatización de empresas públicas -Azpiazu, 1996 y 2003-).

En cuarto lugar, luego del “desguace del Estado” mediante las privatizaciones durante los años de predominio del neoliberalismo, el decenio 2001-2010 arroja como balance neto una reaparición del capital estatal, pero de muy escasa significación.

Como complemento de estos análisis, en el Cuadro N° 8 se pueden visualizar los desplazamientos que tuvieron lugar entre las firmas que formaron parte del panel de las 200 líderes en 2001 y 2010 (*movilidad interna*).

Al circunscribir la indagación en las cincuenta firmas de mayor facturación se constata, en línea con los análisis realizados en las secciones que anteceden, que 29 corporaciones integraron este tramo del ordenamiento en ambos años. Y, en ese marco, que un número mayoritario de firmas (16, más del 55%) se vincula con alguno de los dos tipos de capital extranjero, mientras que 7 son controladas por grupos económicos de origen nacional<sup>29</sup>. Además, vale apuntar que de las corporaciones que escalaron posiciones en el *ranking* (13), casi la mitad (6) corresponde a empresas transnacionales que se desenvuelven en sectores que, por diversas razones, integran el núcleo selecto de “ganadores” en la posconvertibilidad (ADM, Alfred Toepfer, Minera Alumbrera, General Motors, Toyota y Acindar).

De focalizarse en las segundas cincuenta compañías de la elite se arriba a conclusiones similares en cuanto a la importancia y la creciente centralidad de las empresas transnacionales: esta categoría concentró más de la mitad de las firmas que se mantuvieron en el estrato en 2001 y 2010 y de las que ascendieron del tramo inferior al cabo de esos años (7 de 12 en ambos casos). A su vez, en el último tramo el hecho más relevante se vincula con la incorporación de 60 empresas “nuevas”, con un rol muy destacado de las corporaciones extranjeras que no se integran en el país a conglomerados económicos (se

---

<sup>28</sup> A título ilustrativo cabe traer a colación los ejemplos de Camuzzi Gas del Sur, Camuzzi Pampeana, Litoral Gas, Edea, Gas Natural Ban, Transener, Metrovías y Trenes de Buenos Aires.

<sup>29</sup> Se trata de empresas con una presencia consolidada dentro del universo de las líderes como, por caso, Bunge Argentina, Ford, Louis Dreyfus y Renault en los conglomerados extranjeros, Cargill, Nidera, Peugeot-Citroen y Volkswagen en las empresas transnacionales, y Aceitera General Deheza, Mastellone Hermanos, Molinos Río de la Plata, Vicentín, Siderca y Siderar en los grupos locales.

trata de 38 firmas, es decir, el 63,3% de las compañías que forman parte del *ranking* en 2010 y no lo hicieron en 2001).

**Cuadro N° 8. Argentina. Desplazamientos de las firmas estables en la cúpula empresaria según tramos de facturación y formas de propiedad del capital (valores absolutos), 2001-2010.**

**A) Las mayores 50 empresas de 2010**

Tramo de facturación de 2001	Estatal	Privada nacional		Privada extranjera		Asociación	Total
		Grupo local	Empresa local	Empresa transnacional	Conglom. extranjero		
50 mayores	0	7	3	7	9	3	29
Entre 51 y 100	1	2	2	5	1	1	12
Entre 101 y 200	0	0	0	1	0	0	1
<b>Subtotal estables</b>	<b>1</b>	<b>9</b>	<b>5</b>	<b>13</b>	<b>10</b>	<b>4</b>	<b>42</b>
<b>Incorporaciones</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>8</b>
<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>10</b>	<b>5</b>	<b>17</b>	<b>12</b>	<b>4</b>	<b>50</b>

**B) Empresas que ocupan los puestos 51 a 100 en 2010**

Tramo de facturación de 2001	Estatal	Privada nacional		Privada extranjera		Asociación	Total
		Grupo local	Empresa local	Empresa transnacional	Conglom. extranjero		
50 mayores	1	2	1	3	1	2	10
Entre 51 y 100	0	2	0	7	2	1	12
Entre 101 y 200	0	0	1	7	1	3	12
<b>Subtotal estables</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>17</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>34</b>
<b>Incorporaciones</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>7</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>16</b>
<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>24</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>50</b>

**C) Empresas que ocupan los puestos 101 a 200 en 2010**

Tramo de facturación de 2001	Estatal	Privada nacional		Privada extranjera		Asociación	Total
		Grupo local	Empresa local	Empresa transnacional	Conglom. extranjero		
50 mayores	0	0	0	0	0	2	2
Entre 51 y 100	1	4	2	1	1	1	10
Entre 101 y 200	0	8	4	14	0	2	28
<b>Subtotal estables</b>	<b>1</b>	<b>12</b>	<b>6</b>	<b>15</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>40</b>
<b>Incorporaciones</b>	<b>3</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>38</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>60</b>
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>20</b>	<b>12</b>	<b>53</b>	<b>4</b>	<b>7</b>	<b>100</b>

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

Así, el análisis de la movilidad *externa* e *interna* en la cúpula empresaria local durante la década pasada pone de manifiesto la creciente extranjerización de la cúspide del poder económico de la Argentina.

Ahora bien, por su especificidad, los análisis de rotación realizados no contemplan una cuestión sumamente relevante por su influencia sobre la trayectoria estructural de las diferentes fracciones del gran capital: los cambios en la propiedad accionaria de las empresas líderes (centralización del capital). A los efectos de captar este fenómeno, en el Cuadro N° 9 constan las modificaciones registradas en la estructura de control de algunas empresas de la cúpula en el período 2001-2010. A partir de este encuadre analítico resulta posible identificar dos fenomenologías.

**Cuadro Nº 9. Argentina. Principales cambios en las formas de propiedad del capital\* de las firmas que integran la cúpula empresaria. Período 2001-2010.**

<b>Año del cambio**</b>	<b>Nombre de la empresa</b>	<b>Tipo de cambio de propiedad</b>	<b>Empresa adquirente</b>	<b>Posición en el ranking</b>
2002	CERVECERÍA QUILMES	De GL a CE	AMBEV (BRASIL)	40
2002	LA PLATA CEREAL	De CE a ET	BUNGE LIMITED (EEUU)	24
2002	MASTELLONE HNOS.	De ASOC a GL	MASTELLONE HNOS. (ARGENTINA)	37
2002	OLEAGINOSA MORENO	De ASOC a ET	GLENCORE (SUIZA)	69
2002	OLEAGINOSA OESTE	De ASOC a ET	GLENCORE (SUIZA)	83
2002	PEÑAFLORES	De ASOC a ET	DLJ (FONDO DE INVERSIÓN)	157
2003	CORREO ARGENTINO	De ASOC a Estatal	ESTADO NACIONAL	95
2003	DESTILERÍA ARG. DE PETRÓLEO	De ASOC a GL	SOCIEDAD COMERCIAL DEL PLATA (ARGENTINA)	178
2003	PECOM AGRA	De ASOC a GL	MOLINOS RÍO DE LA PLATA (ARGENTINA)	44
2003	PECOM ENERGÍA (PEREZ COMPANC)	De GL a CE	PETROBRAS (BRASIL)	9
2003	OCA S.A.	De CE a ASOC	FONDO FIDUCIARIO	130
2003	TRIGAGLIA	De ASOC a ET	CARGILL (EEUU)	153
2004	MOLFINO HERMANOS	De GL a ET	SAPUTO INC. (CANADÁ)	161
2004	TELECOM ARGENTINA	De CE a ASOC	GRUPO WERTHEIN (ARGENTINA)	15
2004	TELECOM PERSONAL	De CE a ASOC	GRUPO WERTHEIN (ARGENTINA)	31
2005	ACINDAR	De ASOC a ET	GERDAU (BRASIL), LUEGO ARCELORMITTAL (BELGA-HINDÚ)	27
2005	LOMA NEGRA	De GL a ET	CAMARGO CORREA (BRASIL)	69
2005	PBB POLISUR	De ASOC a ET	DOW QUIMICA (EEUU)	26
2005	PETROKEN	De ASOC a ET	BASELL IBÉRICAS POLIOLEFINAS (HOLANDA)	110
2006	ALPARGATAS	De ASOC a CE	CAMARGO CORREA (BRASIL)	166
2006	AYSA (EX AGUAS ARGENTINAS)	De ASOC a Estatal	ESTADO NACIONAL	165
2006	BAGLEY	De ET a ASOC	ARCOR (ARGENTINA) Y DANONE (FRANCIA)	108
2006	FINEXCOR	De ASOC a ET	CARGILL (EEUU)	154
2006	QUICKFOOD	De GL a ET	MARFRIG (BRASIL)	123
2007	CLARO (EX CTI)	De ASOC a CE	CARLOS SLIM (MÉXICO)	15
2008	QUÍMICA ESTRELLA	De ASOC a GL	MOLINOS RÍO DE LA PLATA (ARGENTINA)	198
2008	YPF	De CE a ASOC	GRUPO PETERSEN (ARGENTINA)	1
2009	AEROLÍNEAS ARGENTINAS	De ASOC a Estatal	ESTADO NACIONAL	42
2010	PEÑAFLORES	De ET a GL	BEMBERG INVERSORA (ARGENTINA)	167
2010	PETRO ANDINA RESOURCES	De CE a ELI	PLUSPETROL (ARGENTINA)	166

\*Asoc.: Empresas propiedad de una asociación entre dos o más firmas; CE: Empresas propiedad de un conglomerado extranjero; ELI: Empresas locales independientes (no integran un grupo económico); Estatal: Empresas propiedad del Estado; ET: Empresas Transnacionales (no integran un conglomerado extranjero); y GL: Empresas propiedad de un grupo económico nacional.

\*\* Se trata del año en el que se computa el cambio en la forma de propiedad en la base de datos de las 200 firmas de mayor facturación anual que elabora el Área de Economía y Tecnología de la FLACSO. Cabe aclarar que el año efectivo de la operación puede haberse registrado un año antes, siempre y cuando haya sido concretado en el segundo semestre del mismo, o con mayor anterioridad aun, siempre y cuando esa firma no haya alcanzado, en ese lapso temporal, a posicionarse dentro de las 200 empresas de mayores ventas del país.

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

La primera, y la más relevante (por la cantidad de operaciones y las características de las firmas involucradas), se vincula con los cambios de mano a favor del capital extranjero que

se registraron en varias e importantes compañías en cuya propiedad participaban accionistas locales y que, por su generalizada condición de oligopolios en un mercado interno reactivado y/o por su inserción exportadora a favor del “dólar alto” y de la demanda mundial de *commodities*, contaban -y cuentan- con amplias potencialidades de crecimiento y expansión. Tales son los casos, entre otros, de Acindar, Alpargatas, Cervecería Quilmes, Loma Negra, Moflino Hermanos, Pecom Energía, Peñaflo, Quickfood y Trigaglia. La segunda se relaciona con cierta “renacionalización” por causa de algunas reestatizaciones (Correo Argentino, Aysa y Aerolíneas Argentinas), así como del ingreso de algunos grupos económicos locales al control total o parcial del paquete accionario de firmas líderes como Destilería Argentina de Petróleo, Pecom Agra, Telecom Argentina, Telecom Personal, Química Estrella, YPF y Peñaflo.

La dinámica y los sesgos del proceso de rotación en la conformación de la elite empresaria doméstica en la posconvertibilidad, en su relación con la centralización del capital verificada y el comportamiento de la facturación de las diferentes compañías que la integran, han tenido repercusiones directas sobre la evolución del perfil estructural de este universo de firmas.

Al respecto, la información que proporciona el Cuadro N° 10 permite concluir, en primer lugar, que entre 2001 y 2010 tuvo lugar una marcada retracción en el peso de las asociaciones, tanto en cantidad de empresas como en lo que se refiere a su contribución a la facturación agregada. Como se mencionó, se trata de un aspecto que merece ser resaltado dado que en el primer quinquenio de la década de 1990 esta tipología había incrementado de modo considerable su presencia en la cúpula, fundamentalmente al calor de las privatizaciones (en 2010 su gravitación en las ventas globales fue inferior a la registrada en 1991).

**Cuadro N° 10. Argentina. Distribución de las firmas y las ventas de la cúpula empresaria según forma de propiedad del capital (valores absolutos y porcentajes). Años seleccionados 1991-1995-2001-2005-2010.**

	1991		1995		2001		2005		2010	
	Cant. Emp.	% ventas	Cant. Emp.	% ventas	Cant. Emp.	% ventas	Cant. Emp.	% ventas	Cant. Emp.	% ventas
<b>Estatual</b>	<b>19</b>	<b>28,9</b>	<b>5</b>	<b>3,4</b>	<b>1</b>	<b>1,6</b>	<b>4</b>	<b>1,5</b>	<b>8</b>	<b>3,4</b>
<b>Privada nacional</b>	<b>105</b>	<b>34,6</b>	<b>94</b>	<b>37,7</b>	<b>59</b>	<b>25,3</b>	<b>57</b>	<b>23,2</b>	<b>58</b>	<b>24,9</b>
Grupo local	66	24,5	56	25,3	34	15,6	30	14,8	35	15,8
Empresa local	39	10,0	38	12,5	25	9,7	27	8,5	23	9,1
<b>Privada extranjera</b>	<b>56</b>	<b>22,6</b>	<b>56</b>	<b>26,5</b>	<b>92</b>	<b>55,0</b>	<b>106</b>	<b>61,6</b>	<b>115</b>	<b>57,8</b>
Empresa transnacional	29	9,9	36	15,3	64	25,3	84	34,9	94	37,6
Conglomerado extranjero	27	12,6	20	11,2	28	29,8	22	26,6	21	20,2
<b>Asociación</b>	<b>20</b>	<b>14,0</b>	<b>45</b>	<b>32,4</b>	<b>48</b>	<b>18,1</b>	<b>33</b>	<b>13,7</b>	<b>19</b>	<b>13,9</b>
<b>Total</b>	<b>200</b>	<b>100,0</b>	<b>200</b>	<b>100,0</b>	<b>200</b>	<b>100,0</b>	<b>200</b>	<b>100,0</b>	<b>200</b>	<b>100,0</b>

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



En segundo lugar, dentro del capital nacional sobresale el ligero aumento en la presencia de las compañías estatales (en su explicación asumen un papel destacado las reestatizaciones mencionadas), pero los registros son exigüos, sobre todo si se los coteja con los vigentes en el año de inicio de la convertibilidad cuando aún no se había concretado el grueso del “desguace del Estado”. Y también se destaca la relativa estabilidad de las empresas privadas, tanto de las que pertenecen a grupos económicos como de las llamadas independientes. En el caso específico de los *holdings* locales, es interesante reparar en que pese a que en los últimos años ingresaron al capital accionario de varias firmas líderes, su participación en la facturación de la cúpula no sufrió mayores modificaciones y en 2010 se ubicó muy por debajo de los guarismos de mediados del decenio de 1990<sup>30</sup>.

En tercer lugar, vale remarcar el aumento en el predominio del capital extranjero, tanto en cantidad de firmas como, en menor medida, en lo que hace a su contribución a las ventas totales. Pero, en los hechos, esta corroboración esconde dos procesos antagónicos: por un lado, una caída sistemática en la significación estructural de los conglomerados extranjeros (entre 2001 y 2010 su peso en la facturación global declinó casi 10 puntos porcentuales) y, por otro, un incremento considerable en el protagonismo de las empresas transnacionales (entre los años señalados el peso de esta tipología en las ventas totales de la elite aumentó 12,3 puntos porcentuales, asociado a la incorporación al panel de 30 firmas). A raíz de ello, a fines del decenio pasado menos de un centenar de empresas transnacionales explicaba alrededor del 40% de la facturación de una cúpula que, como se analizó, ha concentrado porciones crecientes de la riqueza nacional en el marco de la posconvertibilidad (porcentual que asciende a cerca del 60% de considerar también a los conglomerados foráneos y se ubica por encima de los elevadísimos registros de 2001).

En suma, bajo el esquema de acumulación que se ha venido configurando tras la implosión de la convertibilidad se han afianzado o cristalizado las tendencias hacia una fuerte extranjerización del poder económico y, en consecuencia, del conjunto de la economía argentina iniciadas durante la década de 1990. Obviamente, el correlato de esta situación es una ostensible pérdida de “decisión nacional” en lo que atañe a la definición de ciertas temáticas relevantes para el proceso socio-económico y político en el país.

---

<sup>30</sup> Las evidencias disponibles permiten concluir que una proporción considerable de la participación de los grupos económicos locales en la elite se vincula con el protagonismo de un puñado de compañías con una sólida presencia exportadora estructurada fundamentalmente alrededor de la explotación y el procesamiento de recursos naturales y que, como se analizó (Cuadros N° 1 y 2), se desenvuelven en sectores que resultaron ampliamente favorecidos por el *set* de precios relativos que se ha ido delineando tras el abandono de la convertibilidad. Tales son los casos de Aceitera General Deheza, Aluar, Arcor, Ledesma, Molinos Río de la Plata, Siderar y Siderca, entre las principales.

## Reflexiones finales

El estudio de la trayectoria estructural de las 200 empresas más grandes de la Argentina en la posconvertibilidad brinda la posibilidad de acceder a una visión particular sobre la interrelación entre las modificaciones de los precios relativos de la economía y las que transita la elite empresaria doméstica. De hecho, la hipótesis que guió este trabajo es si existe correspondencia entre los cambios macro y mesoeconómicos y los que se registran en la cúpula empresaria. Y, en virtud de ello, si las modificaciones en el régimen económico en curso están condicionadas por la estrategia de la fracción dominante del gran capital o si, por el contrario, es la nueva estructura de precios y rentabilidades relativas la que tiende a reordenar la propia conformación de la elite.

Si bien la resolución de semejante problema teórico, que ha recorrido buena parte de la historia del pensamiento económico, trasciende a los objetivos específicos de este estudio, las evidencias empíricas analizadas tuvieron como finalidad más general poner tal interrogante en tensión, a partir de cotejar las alteraciones que experimentó la composición de la elite empresaria en 2010 con la correspondiente a 2001 (año previo a la megadevaluación de 2002).

En tal sentido, la principal y más valiosa inferencia que permite extraer el conjunto de los análisis que integran este trabajo es la existencia de una clara sincronía entre la forma que adquirió el régimen económico en la posconvertibilidad y la reconfiguración y el desenvolvimiento de la cúpula empresaria entre 2001 y 2010. Ello, desde las dos principales perspectivas analíticas abordadas en el estudio:

- la **sectorial**: en la que se registró la incorporación (*movilidad externa*) y/o el ascenso en el *ranking* y/o la estabilidad en los tramos superiores del mismo (*movilidad interna*) de compañías mineras, comercializadoras de granos y varias del sector manufacturero (automotrices, agroindustriales, productoras de acero, de aluminio primario y de sustancias y productos químicos entre las principales), con el consecuente incremento en el peso de tales actividades en las ventas agregadas de la cúpula. Y un peor desempeño relativo de las empresas proveedoras de servicios (en particular las vinculadas con los servicios públicos) y algunas comerciales (principalmente las del segmento minorista); y
- las **formas de propiedad**: en la cual se manifestaron diferentes mecanismos de consolidación del proceso de extranjerización local. Por un lado, la irrupción de “nuevas” transnacionales a la cúpula mediante la *movilidad externa*; por otro, a través de la *movilidad interna* las corporaciones extranjeras escalaron posiciones en el *ranking* o se mantuvieron estables en los puestos más elevados; finalmente, por la vía de la centralización del capital a partir de la absorción de importantes compañías controladas por capitales nacionales o en

cuya propiedad participaban accionistas locales. En ese marco agregado, cabe destacar las discrepancias en las respectivas trayectorias de las dos formas representativas del capital extranjero (los conglomerados y las empresas transnacionales). También vale resaltar que si bien la significación estructural de los grupos económicos locales no sufrió alteraciones relevantes, en la generalidad de los casos, ha operado un proceso de repliegue de estos actores hacia un núcleo acotado de actividades muy favorecidas en la posconvertibilidad, como la agroindustria y la elaboración de algunos *commodities* fabriles. De allí que un puñado de *holdings* nacionales y, fundamentalmente, las empresas extranjeras constituyan las fracciones dominantes que integran el *núcleo duro* de las 50 firmas más grandes del país, que han sido los actores centrales en el impulso que experimentó la concentración económica global en la posconvertibilidad (tanto en lo que hace a las ventas como, con mucha mayor intensidad, a las exportaciones).

El primer eje analítico guarda estrecha relación con el reordenamiento de los precios relativos que indujo la elevación del tipo de cambio real a partir de 2002, que derivó en una transferencia intersectorial del excedente principalmente hacia los sectores productores de bienes transables. Una buena prueba de ello es el incremento en los precios relativos de los minerales, hidrocarburos, agropecuarios y numerosas industrias (metales básicos, productos metálicos, refinación de petróleo, minerales no metálicos, sustancias y productos químicos, vehículos automotores, azúcar, chocolate y golosinas, aceites, cerveza y lácteos, entre otros). Estas constataciones son importantes por cuanto indican que estos sectores, que ya tenían una presencia considerable en la elite empresaria, han reforzado y acentuado significativamente su predominio económico en dicho ámbito y, por ende, en el conjunto de la economía, conforme a los parámetros definidos por el planteo económico que se ha venido desplegando en el medio doméstico desde los inicios del siglo XXI.

En tanto, la segunda perspectiva analítica se encuentra intrínsecamente asociada a la anterior, dado que el activo proceso de concentración y centralización del capital al que asiste la economía argentina tuvo en el capital extranjero a su actor principal. Máxime cuando la morfología de los mercados parece haber tenido una influencia decisiva en la nueva estructura de precios relativos, de modo tal que en la mayoría de las ramas en donde prevalecen mercados con estructura de oferta altamente concentradas los precios de producción crecieron a un ritmo más acelerado que la media. Con sus matices, se trata de corporaciones que se desenvuelven en mercados con acentuadas economías de escala, intensivas en capital y con altas barreras al ingreso, que se insertan en actividades productivas especializadas en el aprovechamiento de ventajas comparativas estáticas y/o institucionales de privilegio, con un eje destacado en los mercados externos, y que han aprovechado la nueva relación de precios y rentabilidades relativas, la considerable

reactivación del mercado interno, el favorable escenario internacional (en demanda y precios) y el poder oligopólico en la fijación de precios internos, con la consecuente captación diferencial del excedente, para consolidar sus posiciones en la cúspide del poder económico local y devenir actores neurálgicos en el régimen económico en curso<sup>31</sup>.

De modo que se cuenta con elementos de juicio de peso como para concluir que las mutaciones que experimentó la elite empresaria en los años recientes guardan estrecha correspondencia con los cambios suscitados en los niveles macro y mesoeconómico, tanto en lo que refiere a las reestructuraciones sectoriales como a las alteraciones en las formas de propiedad.

No se trata de determinaciones de una u otra dimensión, más bien constituyen articulaciones de una totalidad que se relacionan a través de acciones recíprocas<sup>32</sup>. Pero como un modelo económico no se conforma sólo a partir de las variables económicas que lo jerarquizan y las fracciones del gran capital que ejercen el predominio económico, sino que también las luchas sociales y la forma que adquiere el Estado tienen una incidencia sumamente relevante en su articulación, es que resulta necesario diseñar e implementar políticas activas que, insertas en una estrategia nacional de desarrollo, tiendan a desactivar la *circularidad* de algunos de los procesos económicos analizados (como, por ejemplo, los que tienden a cristalizar la estructura productiva regresiva heredada de la etapa de predominio del neoliberalismo o a consolidar el proceso de concentración económica en diversos frentes asociado a una intensa extranjerización).

Naturalmente, esa tarea es sumamente compleja y requiere de la construcción de un bloque popular que constituya la base social que sustente la reformulación de las políticas económicas para, entre muchas otras cosas, avanzar en la complejización de la estructura productiva, la definición de un nuevo perfil de inserción internacional, la sólida recuperación de capacidades estatales y, en suma, la inducción de un proceso de desarrollo socio-económico en base a la competitividad real y no de la que se asienta casi exclusivamente en un tipo de cambio elevado.

---

<sup>31</sup> En este punto, cabe enfatizar que las compañías transnacionales no sólo se han insertado en los sectores más beneficiados en la posconvertibilidad, lo cual expresa que el fenómeno de la extranjerización trasciende a tales actividades y se expande por gran parte de los casilleros de la estructura económica local.

<sup>32</sup> A juicio de Marx (1974): "Lo concreto es concreto porque es la síntesis de múltiples determinaciones, por lo tanto, unidad de lo diverso. Aparece en el pensamiento como proceso de síntesis, como resultado, no como punto de partida, aunque sea el verdadero punto de partida".

## **ANEXO**



**Listado de empresas que integran la elite empresaria en 2001 y su participación en las ventas, las exportaciones y las importaciones totales (porcentajes).**

Pos.	Nombre de la empresa	Tipo de empresa*	Sector de actividad	% ventas	% expo	% impo
1	YPF	CE	PETRO Y MINERÍA	8,4	10,4	2,1
2	CARGILL	ET	INDUSTRIA	2,9	8,6	0,9
3	TELFÓNICA DE ARGENTINA	CE	SERVICIOS	2,6	0,0	1,2
4	SHELL	CE	INDUSTRIA	2,4	0,9	1,7
5	TELECOM ARGENTINA	CE	SERVICIOS	2,3	0,0	0,6
6	SUPERMERCADOS NORTE	ET	COMERCIO	2,3	0,0	0,3
7	SUPERMERCADOS DISCO	ASOC	COMERCIO	2,0	0,0	0,5
8	SUPERMERCADOS COTO	ELI	COMERCIO	1,7	0,1	1,3
9	PEREZ COMPANC	CE	PETRO Y MINERÍA	1,7	2,1	0,0
10	CARREFOUR ARGENTINA	ET	COMERCIO	1,7	0,0	0,4
11	LOTERÍA NACIONAL	EST	SERVICIOS	1,6	0,0	0,0
12	SIDERCA	GL	INDUSTRIA	1,5	2,7	1,7
13	SISTEMA COCA COLA	CE	INDUSTRIA	1,5	0,1	0,5
14	ESSO	CE	INDUSTRIA	1,2	0,8	4,3
15	ACEITERA GENERAL DEHEZA	GL	INDUSTRIA	1,2	4,9	0,3
16	ASOCIACIÓN DE COOP. ARGENTINAS	ELI	INDUSTRIA	1,2	1,4	0,3
17	OSDE	ELI	SERVICIOS	1,1	0,0	0,0
18	ARCOR	GL	INDUSTRIA	1,1	1,0	0,9
19	LOUIS DREYFUS (LDC)	CE	INDUSTRIA	1,0	5,6	0,0
20	UNILEVER	ET	INDUSTRIA	1,0	0,3	0,9
21	FORD	CE	INDUSTRIA	1,0	3,1	5,1
22	SANCOR	GL	INDUSTRIA	1,0	0,5	0,1
23	SIDECO AMERICANA	GL	CONSTRUCCIÓN	1,0	0,0	0,0
24	DROGUERÍA DEL SUD	ELI	COMERCIO	1,0	0,0	0,0
25	EDESUR	ASOC	SERVICIOS	0,9	0,0	0,2
26	EDENOR	ASOC	SERVICIOS	0,9	0,0	0,2
27	BUNGE ARGENTINA	CE	INDUSTRIA	0,9	4,7	0,0
28	MOVICOM (CRM)	ASOC	SERVICIOS	0,9	0,0	0,9
29	TELECOM PERSONAL	CE	SERVICIOS	0,8	0,0	0,8
30	PAN AMERICAN ENERGY	ASOC	PETRO Y MINERÍA	0,8	1,4	0,3
31	SIDERAR	GL	INDUSTRIA	0,8	1,7	2,1
32	CERVECERÍA QUILMES	GL	INDUSTRIA	0,8	0,1	0,3
33	CENCOSUD (JUMBO)	ET	COMERCIO	0,8	0,0	0,5
34	PEUGEOT-CITROEN	ET	INDUSTRIA	0,8	1,5	4,3
35	NIDERA	ET	COMERCIO	0,7	2,5	0,5
36	METROGAS	ASOC	SERVICIOS	0,7	0,0	0,4
37	MASTELLONE HNOS.	ASOC	INDUSTRIA	0,7	0,4	0,2
38	TELFÓNICA COMUNICACIONES PERSONALES	CE	SERVICIOS	0,7	0,0	0,6
39	VOLKSWAGEN ARGENTINA	ET	INDUSTRIA	0,7	1,8	5,5
40	MOLINOS RÍO DE LA PLATA	GL	INDUSTRIA	0,6	0,9	0,5
41	CHEVRON SAN JORGE	ET	PETRO Y MINERÍA	0,6	3,2	0,1
42	VICENTÍN	GL	INDUSTRIA	0,6	2,9	0,0
43	IMPORTADORA Y EXPORTADORA PATAGONIA	GL	COMERCIO	0,6	0,0	0,1
44	RENAULT ARGENTINA	CE	INDUSTRIA	0,6	0,4	3,2
45	MONSANTO	ET	INDUSTRIA	0,6	0,3	3,8
46	AYSA (EX AGUAS ARGENTINAS)	ASOC	SERVICIOS	0,6	0,0	0,0
47	CLARO (EX CTI)	ASOC	SERVICIOS	0,6	0,0	0,7
48	WAL MART	ET	COMERCIO	0,6	0,0	0,3
49	TRANSPORTADORA DE GAS DEL SUR	ASOC	SERVICIOS	0,6	0,2	0,2
50	SUPERMERCADOS LIBERTAD	ET	COMERCIO	0,6	0,0	0,5
51	MINERA ALUMBRERA	ET	PETRO Y MINERÍA	0,5	2,0	0,5
52	CABLEVISIÓN	ASOC	SERVICIOS	0,5	0,0	0,1
53	PRODUCTOS SUDAMERICANOS	CE	COMERCIO	0,5	0,8	0,0
54	POLISUR	CE	INDUSTRIA	0,5	0,4	1,0
55	ALUAR	GL	INDUSTRIA	0,5	2,0	2,1

(continúa)

**ELITE EMPRESARIA Y RÉGIMEN ECONÓMICO EN LA ARGENTINA. LAS GRANDES FIRMAS EN LA POSCONVERTIBILIDAD**

*Martín Schorr, Pablo Manzanelli y Eduardo Basualdo*

(continuación)

Pos.	Nombre de la empresa	Tipo de empresa*	Sector de actividad	% ventas	% expo	% impo
56	TECHINT	GL	CONSTRUCCIÓN	0,5	0,0	0,1
57	MULTICANAL	GL	SERVICIOS	0,5	0,0	0,1
58	AGRIC. FEDERADOS ARG.	ELI	COMERCIO	0,5	0,3	0,0
59	AGEA	GL	INDUSTRIA	0,5	0,0	0,2
60	CORREO ARGENTINO	ASOC	SERVICIOS	0,5	0,0	0,0
61	IBM	ET	SERVICIOS	0,4	0,0	1,3
62	MASSALIN PARTICULARES	CE	INDUSTRIA	0,4	0,2	0,7
63	NESTLÉ	ET	INDUSTRIA	0,4	0,3	0,4
64	DROGUERÍA SUIZO ARGENTINA	ASOC	COMERCIO	0,4	0,0	0,0
65	ACINDAR	ASOC	INDUSTRIA	0,4	0,5	0,9
66	DROGUERÍA MONROE AMERICANA	ASOC	COMERCIO	0,4	0,0	0,0
67	GAS NATURAL BAN	ASOC	SERVICIOS	0,4	0,0	0,0
68	SUPERMERCADO MAYORISTA MAKRO	ET	COMERCIO	0,4	0,0	0,1
69	BAESA - SISTEMA PEPSI COLA	GL	INDUSTRIA	0,4	0,0	0,0
70	FIAT AUTO	CE	INDUSTRIA	0,4	1,6	3,1
71	GARBARINO	ELI	COMERCIO	0,4	0,0	0,5
72	BAYER ARGENTINA	CE	INDUSTRIA	0,4	0,3	0,5
73	GENERAL MOTORS DE ARGENTINA	ET	INDUSTRIA	0,4	1,1	3,1
74	TECPETROL	GL	PETRO Y MINERÍA	0,4	0,4	0,0
75	ALFRED TOEPFER	ET	COMERCIO	0,4	2,0	0,0
76	AEROLÍNEAS ARGENTINAS	ASOC	SERVICIOS	0,4	0,7	0,6
77	BENITO ROGGIO E HIJOS	GL	CONSTRUCCIÓN	0,4	0,0	0,0
78	MAXICONSUMO	ELI	COMERCIO	0,4	0,0	0,0
79	SIEMENS	CE	INDUSTRIA	0,4	0,1	1,2
80	SOLVAY INDUPA	ET	INDUSTRIA	0,3	0,5	0,1
81	TOYOTA ARGENTINA	ET	INDUSTRIA	0,3	0,8	3,0
82	LA PLATA CEREAL	CE	INDUSTRIA	0,3	1,8	0,2
83	LOMA NEGRA	GL	INDUSTRIA	0,3	0,0	0,3
84	MAYCAR (SUP. MAYORISTA VITAL)	ELI	COMERCIO	0,3	0,0	0,0
85	CAMUZZI GAS PAMPEANA	ASOC	SERVICIOS	0,3	0,0	0,0
86	OLEAGINOSA MORENO	ASOC	INDUSTRIA	0,3	1,1	0,0
87	COSMÉTICOS AVÓN	ET	INDUSTRIA	0,3	0,0	0,4
88	EASY HOME CENTER	ET	COMERCIO	0,3	0,0	0,1
89	IND. METALÚRGICAS PESCARMONA SA	GL	INDUSTRIA	0,3	0,3	0,2
90	SADE (SKANSKA)	ET	CONSTRUCCIÓN	0,3	0,0	0,1
91	PECOM AGRA	ASOC	INDUSTRIA	0,3	1,7	0,0
92	SWISS MEDICAL	ET	SERVICIOS	0,3	0,0	0,0
93	DAIMLER CHRYSLER ARGENTINA	ET	INDUSTRIA	0,3	0,4	0,1
94	LUCENT TECHNOLOGIES	ET	SERVICIOS	0,3	0,0	0,3
95	SAN CAYETANO	ELI	COMERCIO	0,3	0,0	0,0
96	REFINERÍA DEL NORTE (REFINOR)	ASOC	INDUSTRIA	0,3	0,7	0,1
97	LEDESMA	GL	INDUSTRIA	0,3	0,2	0,3
98	BGH	GL	INDUSTRIA	0,3	0,0	1,6
99	JOHNSON'S	ET	COMERCIO	0,3	0,0	0,0
100	OLEAGINOSA OESTE	ASOC	INDUSTRIA	0,3	1,0	0,0
101	QUÍMICA ESTRELLA	ASOC	INDUSTRIA	0,3	0,0	0,0
102	CEPAS ARGENTINAS	CE	INDUSTRIA	0,3	0,1	0,1
103	S.A. ORGANIZACIÓN COORDINADORA ARG. (OCA)	CE	SERVICIOS	0,3	0,0	0,0
104	NOBLEZA PICCARDO	CE	INDUSTRIA	0,3	0,1	0,3
105	TRANSPORTADORA DE GAS DEL NORTE	ASOC	SERVICIOS	0,3	0,0	0,1
106	PRIDE INTERNATIONAL	ET	PETRO Y MINERÍA	0,3	0,0	0,2
107	VINTAGE OIL ARGENTINA	ET	PETRO Y MINERÍA	0,3	0,6	0,0
108	COMPAÑÍA MEGA	ASOC	INDUSTRIA	0,3	0,5	0,0
109	HEWLETT PACKARD	ET	COMERCIO	0,3	0,0	2,5
110	TOTAL AUSTRAL	ET	PETRO Y MINERÍA	0,3	0,6	0,4
111	ROEMMERS	GL	INDUSTRIA	0,2	0,1	0,3
112	TRADIGRAIN	ET	COMERCIO	0,2	1,4	0,0
113	DANONE	ET	INDUSTRIA	0,2	0,0	0,1

(continúa)



**ELITE EMPRESARIA Y RÉGIMEN ECONÓMICO EN LA ARGENTINA. LAS GRANDES FIRMAS EN LA POSCONVERTIBILIDAD**

*Martín Schorr, Pablo Manzanelli y Eduardo Basualdo*

(continuación)

Pos.	Nombre de la empresa	Tipo de empresa*	Sector de actividad	% ventas	% expo	% impo
114	ENDESA COSTANERA (EX CENTRAL COSTANERA)	ASOC	SERVICIOS	0,2	0,4	0,1
115	TETRA PAK ARGENTINA	ET	INDUSTRIA	0,2	0,1	1,2
116	SUPERMERCADOS TOLEDO	ELI	COMERCIO	0,2	0,0	0,1
117	MEDICUS	ELI	SERVICIOS	0,2	0,0	0,0
118	OMINT	ET	SERVICIOS	0,2	0,0	0,0
119	DROGUERÍA BARRACAS	ASOC	COMERCIO	0,2	0,0	0,0
120	TORNEOS Y COMPETENCIAS	ASOC	SERVICIOS	0,2	0,0	0,0
121	METROVÍAS	ASOC	SERVICIOS	0,2	0,0	0,3
122	KRAFT FOODS (SUCHARD)	CE	INDUSTRIA	0,2	0,1	0,3
123	AEROPUERTOS ARGENTINA 2000	ASOC	SERVICIOS	0,2	0,0	0,1
124	ADM ARGENTINA	ET	COMERCIO	0,2	1,0	0,0
125	CAMUZZI GAS DEL SUR	ASOC	SERVICIOS	0,2	0,0	0,0
126	EDITORIAL ATLÁNTIDA (ATLÁNTIDA COMUNIC.)	ASOC	INDUSTRIA	0,2	0,0	0,1
127	MOLINOS CAÑUELAS	ELI	INDUSTRIA	0,2	0,4	0,0
128	LAPA (AIRG)	GL	SERVICIOS	0,2	0,7	0,0
129	COOP. OBRERA DE CONS. Y VIVIENDA	ELI	COMERCIO	0,2	0,0	0,0
130	CENTRAL PUERTO	ASOC	SERVICIOS	0,2	0,0	0,0
131	DUPONT	ET	INDUSTRIA	0,2	0,6	0,3
132	SUPERMERCADO DÍA	ET	COMERCIO	0,2	0,0	0,0
133	TRANSENER	ASOC	SERVICIOS	0,2	0,0	0,1
134	PRODUCTOS ROCHE	ET	INDUSTRIA	0,2	0,1	1,4
135	JUAN MINETTI	ET	INDUSTRIA	0,2	0,0	0,0
136	MUSIMUNDO	CE	COMERCIO	0,2	0,0	0,0
137	KIMBERLY CLARK	ET	INDUSTRIA	0,2	0,2	0,7
138	FRÁVEGA	ELI	COMERCIO	0,2	0,0	0,5
139	S.C. JOHNSON & SON	ET	INDUSTRIA	0,2	0,1	0,2
140	SOC. ITAL. DE BENEFICENCIA	ELI	SERVICIOS	0,2	0,0	0,0
141	SIAT	GL	INDUSTRIA	0,2	0,3	1,3
142	GLAXO SMITHKLINE	ET	INDUSTRIA	0,2	0,3	0,4
143	DISTRIBUIDORA DE GAS DEL LITORAL (LITORAL GAS)	ASOC	SERVICIOS	0,2	0,0	0,0
144	RPB (BAGGIO)	ELI	INDUSTRIA	0,2	0,1	0,1
145	LABORATORIOS BAGÓ	GL	INDUSTRIA	0,2	0,1	0,3
146	BUYATTI	ELI	INDUSTRIA	0,2	1,1	0,0
147	YPF GAS	ASOC	PETRO Y MINERÍA	0,2	0,0	0,0
148	ATANOR	ET	INDUSTRIA	0,2	0,3	0,9
149	TRENES DE BUENOS AIRES (TBA)	ASOC	SERVICIOS	0,2	0,0	0,0
150	GILLETTE	ET	INDUSTRIA	0,2	0,1	0,9
151	PROCTER & GAMBLE	ET	INDUSTRIA	0,2	0,2	0,8
152	JOHNSON & JOHNSON	ET	INDUSTRIA	0,2	0,0	0,3
153	SPM	ELI	SERVICIOS	0,2	0,0	0,0
154	PLUSPETROL	ELI	PETRO Y MINERÍA	0,2	0,1	0,1
155	HSBC SALUD	CE	SERVICIOS	0,2	0,0	0,0
156	PEÑAFLORES	ASOC	INDUSTRIA	0,2	0,2	0,1
157	EDEA	ASOC	SERVICIOS	0,2	0,0	0,0
158	BASF ARGENTINA	ET	INDUSTRIA	0,2	0,1	0,9
159	PLUSPETROL ENERGY	ASOC	PETRO Y MINERÍA	0,2	0,1	1,3
160	PARMALAT	ET	INDUSTRIA	0,2	0,0	0,1
161	BOLDT	GL	INDUSTRIA	0,2	0,0	0,1
162	SAN SEBASTIÁN	ELI	INDUSTRIA	0,2	0,0	0,0
163	SWIFT ARMOUR	ET	INDUSTRIA	0,2	0,5	0,0
164	DISTRIBUIDORA DE GAS DEL CENTRO	ASOC	SERVICIOS	0,2	0,0	0,0
165	ASOCIACIÓN UNIDA DE TAMBEROS (MILKAUT SA)	ASOC	INDUSTRIA	0,2	0,2	0,0
166	EMPRESA DISTR. ELÉCTR. DE MENDOZA	ASOC	SERVICIOS	0,2	0,0	0,0
167	PAPELERA DEL PLATA	ET	INDUSTRIA	0,2	0,0	0,3
168	LABORATORIOS ABBOT	ET	INDUSTRIA	0,2	0,1	1,2
169	EXPOFRUT	ET	COMERCIO	0,2	0,8	0,1
170	ALTO PARANÁ	ET	INDUSTRIA	0,2	0,6	0,5
171	EASTMAN QUIMICA ARGENTINA (EX VORIDIAN)	ET	INDUSTRIA	0,2	0,4	1,5

(continúa)

(continuación)

Pos.	Nombre de la empresa	Tipo de empresa*	Sector de actividad	% ventas	% expo	% impo
172	SADESA (FEDERICO MEINERS)	GL	INDUSTRIA	0,2	0,9	0,2
173	EMPRESA DISTRIBUIDORA ENERGÍA NORTE (EDEN)	ET	SERVICIOS	0,2	0,0	0,0
174	TRIGAGLIA	ASOC	INDUSTRIA	0,2	0,1	0,0
175	XEROX ARGENTINA	ET	INDUSTRIA	0,2	0,0	0,5
176	AMSA ASISTENCIA MÉDICA	ELI	SERVICIOS	0,1	0,0	0,0
177	GATIC	GL	INDUSTRIA	0,1	0,0	0,0
178	CARTOCOR	GL	INDUSTRIA	0,1	0,1	0,7
179	CLOROX	ET	INDUSTRIA	0,1	0,1	0,1
180	VICTORIO AMÉRICO GUALTIERI	ELI	CONSTRUCCIÓN	0,1	0,0	0,0
181	SUC. DE ALFREDO WILLINER	ELI	INDUSTRIA	0,1	0,1	0,0
182	FATE	GL	INDUSTRIA	0,1	0,3	0,4
183	S.A. LA NACIÓN	GL	INDUSTRIA	0,1	0,0	0,2
184	DISTRIBUIDORA DE GAS CUYANA	ASOC	SERVICIOS	0,1	0,0	0,0
185	ARTEAR (ARTE RADIOTELEVISIVO ARG.)	GL	SERVICIOS	0,1	0,0	0,0
186	NEXTEL	ET	SERVICIOS	0,1	0,0	1,0
187	FRIGORÍFICO PALADINI	ELI	INDUSTRIA	0,1	0,0	0,3
188	FRIGORÍFICO CEPA	GL	INDUSTRIA	0,1	0,2	0,0
189	SONY ARGENTINA	ET	COMERCIO	0,1	0,0	0,8
190	TELFÓNICA DATA - UNIFON	CE	SERVICIOS	0,1	0,0	0,3
191	AGROCOM	GL	COMERCIO	0,1	0,0	0,0
192	DESTILERÍA ARGENTINA DE PETRÓLEO (DAPSA)	ASOC	INDUSTRIA	0,1	0,0	0,0
193	ALIMENTOS FARGO	CE	INDUSTRIA	0,1	0,0	0,0
194	SIDUS-BIOSIDUS	ELI	INDUSTRIA	0,1	0,1	0,2
195	COMPAQ LATIN AMERICA	ET	COMERCIO	0,1	0,0	1,1
196	PETROLERA DEL CONOSUR	ET	PETRO Y MINERÍA	0,1	0,0	0,0
197	IMPSAT	ASOC	SERVICIOS	0,1	0,0	0,5
198	CÍA. ERICSSON	ET	INDUSTRIA	0,1	0,0	0,2
199	CAPEX	ASOC	SERVICIOS	0,1	0,0	0,0
200	CELULOSA ARGENTINA	ET	INDUSTRIA	0,1	0,0	0,1

\*Asoc.: Empresas propiedad de una asociación entre dos o más firmas; CE: Empresas propiedad de un conglomerado extranjero; ELI: Empresas locales independientes (no integran un grupo económico); Estatal: Empresas propiedad del Estado; ET: Empresas Transnacionales (no integran un conglomerado extranjero); y GL: Empresas propiedad de un grupo económico nacional.

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

**Listado de empresas que integran la elite empresaria en 2010 y su participación en las ventas, las exportaciones y las importaciones totales (porcentajes).**

Pos.	Nombre de la empresa	Tipo de empresa*	Sector de actividad	% ventas	% expo	% impo
1	YPF	ASOC	PETRO Y MINERÍA	6,8	3,8	1,3
2	CARGILL	ET	INDUSTRIA	3,0	8,7	0,3
3	PETROBRAS ARGENTINA	CE	PETRO Y MINERÍA	2,2	0,9	1,1
4	VOLKSWAGEN ARGENTINA	ET	INDUSTRIA	2,2	3,3	8,9
5	ACEITERA GENERAL DEHEZA	GL	INDUSTRIA	1,8	4,7	0,0
6	BUNGE ARGENTINA	CE	INDUSTRIA	1,8	6,9	0,2
7	LOUIS DREYFUS (LDC)	CE	INDUSTRIA	1,7	5,5	0,0
8	TELEFÓNICA MOVILES ARGENTINA (MOVISTAR)	CE	SERVICIOS	1,7	0,0	1,7
9	MOLINOS RÍO DE LA PLATA	GL	INDUSTRIA	1,6	3,7	0,3
10	CLARO (EX CTI)	CE	SERVICIOS	1,6	0,0	0,0
11	CARREFOUR ARGENTINA	ET	COMERCIO	1,6	0,0	0,0
12	SHELL	CE	INDUSTRIA	1,6	0,6	3,8
13	FORD	CE	INDUSTRIA	1,5	2,4	5,4
14	PAN AMERICAN ENERGY	ASOC	PETRO Y MINERÍA	1,5	4,1	0,0
15	SIDERAR	GL	INDUSTRIA	1,5	0,5	3,7
16	ESSO	CE	INDUSTRIA	1,5	1,4	0,6
17	TOYOTA ARGENTINA	ET	INDUSTRIA	1,4	2,7	3,1
18	PEUGEOT-CITROEN	ET	INDUSTRIA	1,3	1,7	3,0
19	GENERAL MOTORS DE ARGENTINA	ET	INDUSTRIA	1,3	1,6	4,8
20	RENAULT ARGENTINA	CE	INDUSTRIA	1,2	1,0	5,4
21	FIAT AUTO	CE	INDUSTRIA	1,1	2,0	4,9
22	VICENTÍN	GL	INDUSTRIA	1,0	3,1	0,0
23	OSDE	ELI	SERVICIOS	1,0	0,0	0,0
24	DOW ARGENTINA	ET	INDUSTRIA	1,0	1,2	0,6
25	TELEFÓNICA DE ARGENTINA	CE	SERVICIOS	1,0	0,0	0,1
26	SUPERMERCADOS COTO	ELI	COMERCIO	1,0	0,0	0,3
27	ASOCIACIÓN DE COOP. ARGENTINAS	ELI	INDUSTRIA	0,9	1,9	0,3
28	UNILEVER	ET	INDUSTRIA	0,9	0,6	0,8
29	MINERA ALUMBRERA	ET	PETRO Y MINERÍA	0,9	2,9	1,1
30	SIDERCA	GL	INDUSTRIA	0,9	1,8	0,6
31	MINERA ARGENTINA GOLD	ET	PETRO Y MINERÍA	0,9	2,7	0,2
32	NIDERA	ET	COMERCIO	0,8	2,6	0,7
33	TELECOM ARGENTINA	ASOC	SERVICIOS	0,8	0,0	0,1
34	AEROLÍNEAS ARGENTINAS	EST	SERVICIOS	0,8	0,0	0,0
35	CERVECERÍA QUILMES	CE	INDUSTRIA	0,8	0,1	0,2
36	PAMPA ENERGIA	GL	SERVICIOS	0,8	0,0	0,0
37	GARBARINO	ELI	COMERCIO	0,7	0,0	0,3
38	IMPORTADORA Y EXPORTADORA PATAGONIA	GL	COMERCIO	0,7	0,1	0,1
39	ENERGIA ARGENTINA (ENARSA)	EST	PETRO Y MINERÍA	0,7	0,0	2,4
40	ADM ARGENTINA	ET	COMERCIO	0,7	2,3	0,0
41	AGRIC. FEDERADOS ARG.	ELI	COMERCIO	0,7	0,5	0,0
42	MERCEDES BENZ	ET	INDUSTRIA	0,7	0,7	4,0
43	WAL MART	ET	COMERCIO	0,7	0,0	0,3
44	CABLEVISIÓN	ASOC	SERVICIOS	0,7	0,0	0,2
45	MASTELLONE HNOS.	GL	INDUSTRIA	0,7	0,2	0,1
46	ACINDAR	ET	INDUSTRIA	0,7	0,3	1,3
47	NOBLE	ET	COMERCIO	0,6	2,2	0,0
48	ALFRED TOEPFER	ET	COMERCIO	0,6	2,3	0,0
49	ALUAR	GL	INDUSTRIA	0,6	1,3	0,7
50	IND. METALÚRGICAS PESCARMONA SA	GL	INDUSTRIA	0,6	0,2	0,0
51	SISTEMA COCA COLA	CE	INDUSTRIA	0,6	0,0	0,1
52	OLEAGINOSA MORENO	ET	INDUSTRIA	0,6	1,5	0,0
53	SWISS MEDICAL	ET	SERVICIOS	0,5	0,0	0,0
54	LOTERÍA NACIONAL	EST	SERVICIOS	0,5	0,0	0,0
55	CENCOSUD (JUMBO)	ET	COMERCIO	0,5	0,0	0,2

(continúa)

**ELITE EMPRESARIA Y RÉGIMEN ECONÓMICO EN LA ARGENTINA. LAS GRANDES FIRMAS EN LA POSCONVERTIBILIDAD**

*Martín Schorr, Pablo Manzanelli y Eduardo Basualdo*

(continuación)

Pos.	Nombre de la empresa	Tipo de empresa*	Sector de actividad	% ventas	% expo	% impo
56	MONSANTO	ET	INDUSTRIA	0,5	0,2	1,1
57	FRÁVEGA	ELI	COMERCIO	0,5	0,0	0,1
58	YACIRETA	EST	SERVICIOS	0,5	0,0	0,0
59	DROGUERÍA DEL SUD	ELI	COMERCIO	0,5	0,0	0,0
60	ARCOR	GL	INDUSTRIA	0,5	0,7	0,5
61	GALENO	ELI	SERVICIOS	0,5	0,0	0,0
62	SANCOR	GL	INDUSTRIA	0,5	0,3	0,0
63	CLISA	GL	SERVICIOS	0,4	0,0	0,0
64	BAGLEY	ASOC	INDUSTRIA	0,4	0,1	0,1
65	CHEVRON SAN JORGE	ET	PETRO Y MINERÍA	0,4	0,0	0,0
66	SOLVAY INDUPA	ET	INDUSTRIA	0,4	0,1	0,0
67	CASINO CLUB	ELI	SERVICIOS	0,4	0,0	0,0
68	LOMA NEGRA	ET	INDUSTRIA	0,4	0,0	0,1
69	BAYER ARGENTINA	CE	INDUSTRIA	0,4	0,2	0,7
70	EDESUR	ASOC	SERVICIOS	0,3	0,0	0,0
71	SUPERMERCADO MAYORISTA MAKRO	ET	COMERCIO	0,3	0,0	0,1
72	PROCTER & GAMBLE	ET	INDUSTRIA	0,3	0,2	1,2
73	ENDESA COSTANERA (EX CENTRAL COSTANERA)	ASOC	SERVICIOS	0,3	0,0	0,1
74	IBM	ET	SERVICIOS	0,3	0,0	0,4
75	EDENOR	ASOC	SERVICIOS	0,3	0,0	0,0
76	ALTO PARANÁ	ET	INDUSTRIA	0,3	0,6	0,1
77	SAN ANTONIO INTERNATIONAL	ET	PETRO Y MINERÍA	0,3	0,0	0,0
78	LEDESMA	GL	INDUSTRIA	0,3	0,4	0,1
79	HONDA MOTOR ARGENTINA	ET	INDUSTRIA	0,3	0,0	2,4
80	ATANOR	ET	INDUSTRIA	0,3	0,2	1,0
81	NEXTEL	ET	SERVICIOS	0,3	0,0	0,2
82	DROGUERÍA MONROE AMERICANA	ASOC	COMERCIO	0,3	0,0	0,0
83	MEGATONE	ELI	COMERCIO	0,3	0,0	0,0
84	OXY ARGENTINA	ET	INDUSTRIA	0,3	0,1	0,0
85	KRAFT FOODS (SUCHARD)	CE	INDUSTRIA	0,3	0,0	0,4
86	IVECO ARGENTINA	CE	INDUSTRIA	0,3	0,5	1,3
87	NESTLÉ	ET	INDUSTRIA	0,3	0,3	0,3
88	GALAXY ENTERTAINMENT ARGENTINA (DIREC TV)	ET	SERVICIOS	0,3	0,0	0,5
89	NEWSAN	ET	INDUSTRIA	0,3	0,1	1,6
90	COMPAÑÍA MEGA	ASOC	INDUSTRIA	0,3	1,1	0,0
91	MASSALIN PARTICULARES	CE	INDUSTRIA	0,3	0,1	0,3
92	TOTAL AUSTRAL	ET	PETRO Y MINERÍA	0,3	0,3	0,2
93	FARMACITY	ELI	COMERCIO	0,3	0,0	0,0
94	PROFERTIL	ASOC	INDUSTRIA	0,3	0,1	0,3
95	CENTRAL PUERTO	ASOC	SERVICIOS	0,3	0,0	0,0
96	CONSTRUCTORA ODEBRECHT	ET	CONSTRUCCIÓN	0,3	0,0	0,0
97	DANONE	ET	INDUSTRIA	0,3	0,0	0,2
98	GRUPO CASINO (SUP. LIBERTAD + LEADER PRICE)	ET	COMERCIO	0,3	0,0	0,0
99	HEWLETT PACKARD	ET	COMERCIO	0,3	0,0	2,0
100	AGEA	GL	INDUSTRIA	0,3	0,0	0,0
101	LOTERÍA DE CORDOBA SE	EST	SERVICIOS	0,3	0,0	0,0
102	MOLINOS CAÑUELAS	ELI	INDUSTRIA	0,3	0,4	0,0
103	REFINERÍA DEL NORTE (REFINOR)	ASOC	INDUSTRIA	0,3	0,7	0,0
104	AEROPUERTOS ARGENTINA 2000	ASOC	SERVICIOS	0,3	0,0	0,0
105	CERRO VANGUARDIA	ET	PETRO Y MINERÍA	0,3	0,9	0,1
106	MIRGOR (IL TEVERE)	GL	INDUSTRIA	0,3	0,0	0,8
107	VINTAGE OIL ARGENTINA	ET	PETRO Y MINERÍA	0,3	0,0	0,0
108	IND. JOHN DEERE	ET	INDUSTRIA	0,3	0,2	1,6
109	TRANSPORTADORA DE GAS DEL SUR	ASOC	SERVICIOS	0,3	0,4	0,0
110	RPB (BAGGIO)	ELI	INDUSTRIA	0,3	0,1	0,0
111	EPE (EMPRESA PROVINCIAL DE ENERGÍA DE STA. FE)	EST	SERVICIOS	0,2	0,0	0,0

(continúa)

**ELITE EMPRESARIA Y RÉGIMEN ECONÓMICO EN LA ARGENTINA. LAS GRANDES FIRMAS EN LA POSCONVERTIBILIDAD**

*Martín Schorr, Pablo Manzanelli y Eduardo Basualdo*

(continuación)

Pos.	Nombre de la empresa	Tipo de empresa*	Sector de actividad	% ventas	% expo	% impo
112	AES ALICURA	CE	SERVICIOS	0,2	0,0	0,4
113	DIARCO	ELI	COMERCIO	0,2	0,0	0,0
114	QUICKFOOD	ET	INDUSTRIA	0,2	0,5	0,0
115	CIA. ARGENTINA DE GRANOS	ELI	COMERCIO	0,2	0,6	0,0
116	PLUSPETROL	ELI	PETRO Y MINERÍA	0,2	0,0	0,2
117	BASF ARGENTINA	ET	INDUSTRIA	0,2	0,0	0,5
118	JOSÉ CARTELLONE	GL	CONSTRUCCIÓN	0,2	0,0	0,0
119	GRUPO CODERE	ET	SERVICIOS	0,2	0,0	0,0
120	AON RISK SERVICE	ET	SERVICIOS	0,2	0,0	0,0
121	WINTERSHALL ARGENTINA (DEMINE)	ET	PETRO Y MINERÍA	0,2	0,2	0,0
122	CORREO ARGENTINO	EST	SERVICIOS	0,2	0,0	0,0
123	CARTOCOR	GL	INDUSTRIA	0,2	0,0	0,5
124	MINERA SANTA CRUZ	ET	PETRO Y MINERÍA	0,2	0,5	0,1
125	FALABELLA	ET	COMERCIO	0,2	0,0	0,4
126	PIRELLI NEUMÁTICOS	ET	INDUSTRIA	0,2	0,2	1,0
127	OMINT	ET	SERVICIOS	0,2	0,0	0,0
128	SYNGENTA	ET	INDUSTRIA	0,2	0,0	1,2
129	COSMÉTICOS AVÓN	ET	INDUSTRIA	0,2	0,1	0,3
130	CENTRAL PIEDRA BUENA	GL	SERVICIOS	0,2	0,0	0,0
131	SAAB SCANIA ARGENTINA	ET	INDUSTRIA	0,2	0,3	1,3
132	PHILIPS	CE	INDUSTRIA	0,2	0,0	0,7
133	ROEMMERS	GL	INDUSTRIA	0,2	0,0	0,3
134	PRODUCTOS ROCHE	ET	INDUSTRIA	0,2	0,0	0,3
135	SWIFT ARMOUR	ET	INDUSTRIA	0,2	0,4	0,0
136	IRSA	GL	SERVICIOS	0,2	0,0	0,0
137	KIMBERLY CLARK	ET	INDUSTRIA	0,2	0,2	0,2
138	CENTRO AUTOMOTORES	ELI	COMERCIO	0,2	0,0	0,0
139	TETRA PAK ARGENTINA	ET	INDUSTRIA	0,2	0,2	0,6
140	CENTRAL TERMICA DOCK SUD	CE	SERVICIOS	0,2	0,0	0,0
141	ARCOS DORADOS	ET	COMERCIO	0,2	0,0	0,0
142	BGH	GL	INDUSTRIA	0,2	0,0	4,1
143	BENITO ROGGIO E HIJOS	GL	CONSTRUCCIÓN	0,2	0,0	0,0
144	MOLFINO HERMANOS	ET	INDUSTRIA	0,2	0,2	0,0
145	CCU ARGENTINA (INDUSTRIAL CERVECERA)	ET	INDUSTRIA	0,2	0,0	0,0
146	SADESA (FEDERICO MEINERS)	GL	INDUSTRIA	0,2	0,4	0,1
147	S.C. JOHNSON & SON	ET	INDUSTRIA	0,2	0,1	0,1
148	INTEGRACIÓN ELÉCTRICA SUR (ELECTROINGENIERÍA)	GL	SERVICIOS	0,2	0,0	0,0
149	DLS ARGENTINA	ET	SERVICIOS	0,2	0,0	0,0
150	DANA ARGENTINA	ET	INDUSTRIA	0,2	0,0	0,2
151	MAYCAR (SUP. MAYORISTA VITAL)	ELI	COMERCIO	0,2	0,0	0,0
152	PETROKEN	ET	INDUSTRIA	0,2	0,1	0,2
153	TECHINT	GL	CONSTRUCCIÓN	0,2	0,0	0,0
154	CELULOSA ARGENTINA	ET	INDUSTRIA	0,2	0,1	0,0
155	PAPELERA DEL PLATA	ET	INDUSTRIA	0,2	0,0	0,3
156	MINERA TITRÓN	ET	PETRO Y MINERÍA	0,2	0,6	0,0
157	MAXICONSUMO	ELI	COMERCIO	0,2	0,0	0,0
158	TECPETROL	GL	PETRO Y MINERÍA	0,2	0,6	0,0
159	METROGAS	ASOC	SERVICIOS	0,2	0,0	0,0
160	DUPONT	ET	INDUSTRIA	0,2	0,1	0,4
161	LABORATORIOS ABBOT	ET	INDUSTRIA	0,2	0,2	0,3
162	MEDICUS	ELI	SERVICIOS	0,2	0,0	0,0
163	FATE	GL	INDUSTRIA	0,2	0,2	0,5
164	INTEL	ET	INDUSTRIA	0,2	0,0	0,0
165	BRIDGESTONE FIRESTONE	ET	INDUSTRIA	0,2	0,1	0,7
166	PETRO ANDINA RESOURCES	ELI	PETRO Y MINERÍA	0,2	0,0	0,0
167	PEÑAFLORES	GL	INDUSTRIA	0,2	0,3	0,0

(continúa)

(continuación)

Pos.	Nombre de la empresa	Tipo de empresa*	Sector de actividad	% ventas	% expo	% impo
168	NOVARTIS ARGENTINA	ET	INDUSTRIA	0,2	0,0	0,1
169	ACERBRAG	ET	INDUSTRIA	0,2	0,0	0,0
170	MACROSA DEL PLATA (FINNING ARGENTINA)	ET	COMERCIO	0,2	0,1	0,0
171	ADIDAS	ET	INDUSTRIA	0,2	0,0	0,4
172	S.A. ORGANIZACIÓN COORDINADORA ARG. (OCA)	ASOC	SERVICIOS	0,1	0,0	0,0
173	SIPETROL	ET	PETRO Y MINERÍA	0,1	0,0	0,0
174	MANPOWER (COTECSUD)	ET	SERVICIOS	0,1	0,0	0,0
175	LAN AIRLINES	ET	SERVICIOS	0,1	0,0	0,0
176	NIKE ARGENTINA	ET	INDUSTRIA	0,1	0,0	0,4
177	AGUAS DANONE	ET	INDUSTRIA	0,1	0,0	0,0
178	EASTMAN QUIMICA ARGENTINA (EX VORIDIAN)	ET	INDUSTRIA	0,1	0,0	0,1
179	LABORATORIOS BAGÓ	GL	INDUSTRIA	0,1	0,1	0,1
180	PETROQUIMICA COMODORO RIVADAVIA	GL	INDUSTRIA	0,1	0,0	0,0
181	LINEAS MESOPOTAMICAS	ASOC	SERVICIOS	0,1	0,0	0,0
182	SIEMENS	CE	INDUSTRIA	0,1	0,0	1,0
183	PROSEGUR	ET	SERVICIOS	0,1	0,0	0,0
184	RIBEIRO	ELI	COMERCIO	0,1	0,0	0,0
185	SONY ARGENTINA	ET	COMERCIO	0,1	0,0	0,8
186	CLIBA	GL	SERVICIOS	0,1	0,0	0,0
187	SIPAR	ET	INDUSTRIA	0,1	0,0	0,0
188	PETROLERA ENTRE LOMAS (EX PEREZ COMPANC)	ASOC	PETRO Y MINERÍA	0,1	0,0	0,0
189	TABACAL AGROINDUSTRIA	ET	INDUSTRIA	0,1	0,1	0,0
190	ALICORP (EX THE VALUE BRANDS COMPANY)	ET	INDUSTRIA	0,1	0,0	0,1
191	PRODUCTOS DE MAIZ	ET	INDUSTRIA	0,1	0,2	0,0
192	CAPSA (COMPAÑÍAS ASOCIADAS PETROLERAS)	ELI	PETRO Y MINERÍA	0,1	0,4	0,0
193	ZUCAMOR (DLJ)	ET	INDUSTRIA	0,1	0,0	0,1
194	PETROQUIMICA CUYO	ET	INDUSTRIA	0,1	0,1	0,0
195	EPEC	EST	SERVICIOS	0,1	0,0	0,0
196	SULLAIR ARGENTINA	ET	SERVICIOS	0,1	0,0	0,2
197	ARTEAR (ARTE RADIOTELEVISIVO ARG.)	GL	SERVICIOS	0,1	0,0	0,0
198	DESTILERÍA ARGENTINA DE PETRÓLEO (DAPSA)	GL	INDUSTRIA	0,1	0,0	0,0
199	SAN MIGUEL	GL	INDUSTRIA	0,1	0,4	0,0
200	AGROSERVICIOS PAMPEANOS	ET	SERVICIOS	0,1	0,0	0,2

\*Asoc.: Empresas propiedad de una asociación entre dos o más firmas; CE: Empresas propiedad de un conglomerado extranjero; ELI: Empresas locales independientes (no integran un grupo económico); Estatal: Empresas propiedad del Estado; ET: Empresas Transnacionales (no integran un conglomerado extranjero); y GL: Empresas propiedad de un grupo económico nacional.

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

**Bibliografía**

- Acevedo, M., Basualdo, E. y Khavisse, M. (1990): *¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina, 1973-1987)*, Editora 12/Pensamiento Jurídico, Buenos Aires.
- Arza, V. y López, A. (2008): "Capítulo 3. El caso argentino", en López, A. y otros: "La industria automotriz en el MERCOSUR", Serie Red MERCOSUR, N° 10, Montevideo.
- Azpiazu, D. (2011): *La concentración en la industria argentina a principios del siglo XXI*, Cara o Ceca, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (2005): *Las privatizadas. Ayer, hoy y mañana*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (2003): *Las privatizaciones en la Argentina. Diagnóstico y propuestas para una mayor equidad social*, Miño y Dávila/CIEPP/OSDE, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (1998): *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa*, FLACSO/Eudeba, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (1997): "El nuevo perfil de la elite empresaria. Concentración del poder económico y beneficios extraordinarios", en *Realidad Económica*, N° 145, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (1996): "Elite empresaria en la Argentina. Terciarización, centralización del capital, privatización y beneficios extraordinarios", Documento de Trabajo N° 2 del Proyecto "Privatización y Regulación en la Economía Argentina", FLACSO/SECyT/CONICET, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (1995): *Las empresas transnacionales de una economía en transición: la experiencia argentina en los años ochenta*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M. (2004): *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta. Edición definitiva*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Kosacoff, B. (1985): "Las empresas transnacionales en la Argentina", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 16.
- Azpiazu, D., Manzanelli, P. y Schorr, M. (2011): *Concentración y extranjerización. La Argentina en la posconvertibilidad*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2011): "La industria argentina en las últimas décadas: una mirada estructural a partir de los datos censales", en *Realidad Económica*, N° 259, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010): *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2003): *Crónica de una sumisión anunciada. La renegociación de los contratos con las privatizadas durante la Administración Duhalde*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2011): *Sistema político y modelo de acumulación. Tres ensayos sobre la Argentina actual*, Cara o Ceca, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2006): *Estudios de Historia Económica. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, FLACSO-Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2000): *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*, FLACSO/UNQui/IDEP, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (1997): "Notas sobre la evolución de los grupos económicos en la Argentina", IDEP/ATE, Cuaderno N° 49, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (1992): *Formación de capital y distribución del ingreso durante la desindustrialización*, IDEP/ATE, Cuaderno N° 20, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (1984): "La estructura de propiedad del capital extranjero en la Argentina, 1974", CET, Buenos Aires, mimeo.
- Basualdo, F. (en prensa): "Desempeño de la minería metálica en la Argentina. Renta minera y distribución de los beneficios", en *Apuntes para el Cambio. Revista Digital de Economía Política*, N° 2, Buenos Aires.
- Basualdo, F. y Manzanelli, P. (2010): *América Latina y la minería metálica. El caso argentino*, FETIA/CTA, Buenos Aires.

- Bisang, R. (1996): "Perfil tecno-productivo de los grupos económicos en la industria argentina", en Katz, J. (edit.): *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial. Estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años '90*, CEPAL/Alianza, Buenos Aires.
- Burachik, G. (2010): "Extranjerización de grandes empresas en Argentina", en *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, N° 160, México.
- Castellani, A. (2004): "Gestión económica liberal-corporativa y transformaciones al interior de los grandes agentes económicos de la Argentina durante la última dictadura militar", en Pucciarelli, A. (comp.): *Empresarios, tecnócratas y militares: la trama corporativa de la última dictadura*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- CIFRA (2011): "El nuevo patrón de crecimiento y su impacto sobre la distribución del ingreso", Documento de Trabajo N° 9, Buenos Aires.
- CIFRA (2010): "Concentración, centralización y extranjerización. Continuidades y cambios en la post-convertibilidad", Documento de Trabajo N° 4, Buenos Aires.
- CONADE (1973): "El desarrollo industrial en la Argentina: sustitución de importaciones, concentración económica y capital extranjero (1950-1970)", Buenos Aires, mimeo.
- Dorfman, A. (1983): *Cincuenta años de industrialización en la Argentina, 1930-1980*, Ediciones Solar, Buenos Aires.
- Fernández Bugna, C. y Porta, F. (2008): "El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural", en *Realidad Económica*, N° 233, Buenos Aires.
- Goetz, A. (1976): "Concentración y desconcentración en la industria argentina desde la década de 1930 a la de 1960", en *Desarrollo Económico*, N° 60, Buenos Aires.
- Golonbek, C. y Mareso, P. (2011): "Sector financiero argentino 2007/2010. Normalización, evolución reciente y principales tendencias", CEFID-AR, Documento de Trabajo N° 36, Buenos Aires.
- Jorge, E. (1971): *Industria y concentración económica. Desde principios de siglo hasta el peronismo*, Hyspamérica, Buenos Aires.
- Kulfas, M. (2001): "El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local", CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas, N° 2, Buenos Aires.
- Manzanelli, P. (2011): "Peculiaridades en el comportamiento de la formación de capital en las grandes empresas durante la posconvertibilidad", en *Apuntes para el Cambio. Revista Digital de Economía Política*, N° 1, Buenos Aires.
- Manzanelli, P. (2010): "Evolución y dinámica de la tasa general de ganancia en la Argentina reciente", en *Realidad Económica*, N° 256, Buenos Aires.
- Manzanelli, P. y Schorr, M. (2011): "La extranjerización en la posconvertibilidad y sus impactos sobre el poder económico local: un balance preliminar", en *Industrializar Argentina*, N° 14, Buenos Aires.
- Marx, K. (1974): *Introducción general a la crítica de la Economía Política/1857*, Ediciones Pasado y Presente, Buenos Aires.
- Ortiz, R. y Schorr, M. (2007): "La rearticulación del bloque de poder en la Argentina de la post-convertibilidad", en *Papeles de Trabajo*, N° 2, Buenos Aires.
- Ortiz, R. y Schorr, M. (2006): "La economía política del gobierno de Alfonsín: creciente subordinación al poder económico durante la «década perdida»", en Pucciarelli, A. (coord.): *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
- PNUD (2009): *Transformaciones estructurales de la economía argentina. Una aproximación a partir del panel de grandes empresas, 1991-2005*, Buenos Aires.
- Schorr, M. (2004): *Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*, Edhasa, Buenos Aires.
- Schvarzer, J. (1983): "Cambios en el liderazgo industrial argentino en el período de Martínez de Hoz", en *Desarrollo Económico*, N° 91, Buenos Aires.
- Schvarzer, J. (1978): "Estrategia industrial y grandes empresas: el caso argentino", en *Desarrollo Económico*, N° 71, Buenos Aires.
- Segura, V. (2008): "Actualidad y perspectivas de la industria automotriz en Argentina", en *Industrializar Argentina*, N° 8, Buenos Aires.



- Sierra, P. y Katz, L. (2002): *La industria automotriz de cara a su futuro. Escenarios*, UNGS, San Miguel.
- Skupch, P. (1971): "Concentración industrial en la Argentina, 1956-1966", en *Desarrollo Económico*, N° 41, Buenos Aires.
- Sourrouille, J. (1978): *La presencia y el comportamiento de las empresas extranjeras en el sector industrial argentino*, Estudios CEDES, Buenos Aires.
- Tavosnanska, A. (2010): "Crisis, devaluación y después. Breve historia de la recomposición de las ganancias empresariales en la post-convertibilidad", ponencia presentada en el Congreso Anual de AEDA, Buenos Aires.
- Vispo, A. (1999): "Reservas de mercado, cuasi rentas de privilegio y deficiencias regulatorias: el régimen automotriz argentino", en Azpiazu, D. (comp.): *La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo*, FLACSO/Grupo Editorial Norma, Buenos Aires.
- Wainer, A. (2011a): "Más allá del consenso monetario: grandes empresas", en *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, N° 164, México.
- Wainer, A. (2011b): "Inserción argentina en el comercio mundial. De la restricción externa al desarrollo económico", en *Realidad Económica*, N° 264, Buenos Aires.