

Concentración y extranjerización en la economía argentina en la posconvertibilidad (2002-2008)*

DANIEL AZPIAZU **
PABLO MANZANELLI
MARTÍN SCHORR

pp. 97-119

Resumen

Tras la caída de la convertibilidad, en la Argentina se ha ido conformando un nuevo esquema económico que se ha estructurado alrededor del «dólar alto» y ha logrado revertir muchos de los legados críticos de aquel régimen macroeconómico. Sin embargo, en la posconvertibilidad se han profundizado dos tendencias que se expresaron con inusitada fuerza durante la década de los noventa (con sus antecedentes desde la última dictadura militar): la concentración económica y la extranjerización con eje en una acelerada centralización del capital. Este trabajo analiza las modalidades que asumieron ambos procesos en los años recientes, así como los principales factores que concurren en su explicación y las restricciones que imponen en términos de posibilidades ciertas de avanzar en un proceso de desarrollo armónico y sustentable.

Palabras clave

Economía argentina / Concentración económica / Extranjerización / Centralización del capital

Abstract

After the collapse of the Convertibility Plan, a new economic arrangement is taking shape in Argentine. Structured around the «high dollar», it has managed to reverse many of the key legacies of the previous macroeconomic regime. However, two trends have deepened in the post-convertibility era and they expressed themselves with unusual vigor during the 90's (with some history since the last military dictatorship): economic concentration and foreign ownership of corporations anchored in an accelerated centralization of capital. This paper analyzes the forms both processes adopted in recent years, as well as the main factors explaining them and the restrictions they impose in terms of true possibilities of making progress in a harmonious and sustainable development process.

Key words

Argentine economy / Economic concentration / Foreign ownership / Capital centralization

* 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, Argentina. Se terminó de redactar a fines de enero de 2011. Se agradecen los comentarios realizados por los evaluadores acerca de su contenido.

** Investigadores del Área de Economía y Tecnología de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Flacso-Argentina.
Correo-e: azpiazu@flacso.org.ar / manzanelli@flacso.org.ar / schorr_martin@yahoo.com.ar

Introducción

Desde hace casi una década, en el marco de la denominada «posconvertibilidad» se ha venido desplegando en la Argentina un nuevo esquema económico que ha pivotado alrededor del «dólar alto» y ha alterado de manera significativa muchos de los aspectos críticos del modelo de acumulación vigente entre 1976 y 2001.¹ Basta con mencionar la redefinición de los liderazgos sectoriales, la reversión (aunque acotada) del proceso de desindustrialización, la importante creación de puestos de trabajo y la consiguiente mejora en diversos indicadores sociales (potenciada, a su vez, por un conjunto de políticas públicas), el «desendeudamiento», la reestatización del sistema previsional y los «superávit gemelos» (externo y fiscal).

Estos elementos positivos y, en varios sentidos, auspiciosos, luego del sendero transitado durante el cuarto de siglo en el que estuvo vigente la valorización financiera y el ajuste estructural, no impiden reconocer la existencia de numerosos nudos problemáticos «nuevos» o «viejos» no resueltos y, en muchos casos, fortalecidos por la política económica de la posconvertibilidad y el propio escenario internacional. Tales son los casos de la ausencia de cambio estructural en el perfil de especialización productivo-industrial y de inserción del país en la división internacional del trabajo, la tendencia recurrente a la fuga de capitales locales al exterior con sus implicancias sobre el sector externo y el alicaído comportamiento de la inversión, el elevado nivel de empleo precario e informal, la vigencia de salarios muy reducidos en términos internacionales e históricos (correlato de las modalidades del patrón de especialización comercial) y las presiones inflacionarias asociadas al nuevo planteo económico. Estas cuestiones han sido estudiadas en diversas investigaciones.²

Sin embargo, hay dos rasgos críticos asociados al fortalecimiento de tendencias que se manifestaron en la década de los noventa (con sus antecedentes desde 1976), que no han tenido el tratamiento que merecerían y que, por su importancia académica y política, conforman el eje de las preocupaciones y las indagaciones analíticas que integran este

¹ Aspectos críticos estrechamente ligados a las reformas estructurales impulsadas por las políticas neoliberales, las que asumieron una particular intensidad en la década de los noventa. Tales reformas estuvieron asociadas a las leyes de Reforma del Estado (y posteriores privatizaciones) y de Emergencia Económica (remoción de ciertos subsidios, entre otros), la eliminación (asimétrica) de una amplia gama de mecanismos regulatorios, la liberalización del mercado cambiario y los flujos de divisas internacionales, así como el régimen de inversiones extranjeras, la supresión del control de precios, la apertura externa de la economía, la «desregulación» del mercado de trabajo, etc. Todas ellas articuladas en convergencia con el régimen de conversión fija anclada al dólar estadounidense a la relación 1 a 1 (Nochteff, 1999). La traumática salida de la convertibilidad, cristalizada en la sanción de la Ley N° 25.561 en los primeros días de 2002, derivó en un salto de significación del tipo de cambio que, de allí en más, tendió a ubicarse en niveles reales holgadamente superiores a los vigentes durante la convertibilidad, alterando los precios relativos y desplazando el eje de la acumulación, principalmente, hacia los sectores productores de bienes transables (Azpiazu y Schorr, 2010; Cenda, 2010).

² A título ilustrativo se recomienda consultar Arceo y otros, 2008; Arceo y Urturi, 2010; Cenda, 2010; Fernández Bugna y Porta, 2008; Gaggero y otros, 2010; Kosacoff, 2008.

artículo: la creciente concentración económica y la centralización de capital con eje en una acelerada extranjerización.³

Para ello, en la segunda sección se intenta captar la intensidad del proceso de concentración que se ha verificado en la posconvertibilidad, a través del cotejo de la evolución de la participación de las 200 empresas más grandes del país en el conjunto de la actividad económica. La tercera sección busca identificar los rasgos sobresalientes del importante proceso de desnacionalización acaecido en los años recientes a partir de lo sucedido en el interior de ese universo de firmas líderes y, en ese marco, indagar los principales aspectos estructurales y de desempeño de las grandes empresas extranjeras *vis-à-vis* sus similares de capital nacional. Todo ello con vistas a aportar algunos elementos de juicio para reflexionar, en las conclusiones, acerca de las restricciones sobre la dinámica socioeconómica de la Argentina que se desprenden de la concentración y la extranjerización crecientes.

La concentración económica en la posconvertibilidad

En función de la disponibilidad de información básica, existen diversas formas de medir la concentración económica.⁴ En este trabajo se presenta un indicador de *concentración económica global* que surge de ponderar la gravitación en la actividad económica nacional de la cúpula empresaria integrada por las 200 mayores firmas del país (de acuerdo a sus volúmenes de facturación de cada año).⁵ La confrontación de los montos agregados de sus ventas anuales con el respectivo valor bruto de producción (VBP) a precios corrientes brinda una sólida referencia de la relevancia de tales compañías en la economía y de su evolución temporal.

Al respecto, vale introducir dos breves digresiones metodológicas vinculadas a ciertos supuestos implícitos que no invalidan los resultados de la relación entre las variables aludidas. En primer lugar, la consideración de que la facturación de la cúpula empresaria no difiere mayormente del valor de producción generado por la misma. En otras palabras, ello desatiende la posibilidad cierta de que las ventas de las grandes firmas incorporen una proporción vinculada con la comercialización de bienes finales importados y/o de producción de terceros (por ende, no serían parte constitutiva del respectivo VBP). Pero como se desprende de investigaciones previas (Schorr, 2004), a los fines analíticos la adopción de tal

³ Son escasos los trabajos académicos recientes que han tratado estas cuestiones. Es el caso de Azpiazu y Schorr (2010) para el sector industrial y de Arceo y otros, (2010), Bezchinsky y otros (2007), Burachik (2010) y PNUD (2009) para el conjunto de la economía, pero con un horizonte temporal de análisis más acotado que en el presente trabajo y con una aproximación metodológica diferente.

⁴ Sobre las distintas formas de medir la concentración, véase Azpiazu, 1998; Khavisse y Piotrkowski, 1973; Kulfas y Schorr, 2000; Ryten, 1996; Skupch, 1971; Sylos Labini, 1966.

⁵ Este indicador se sustenta en la propuesta metodológica de Sylos Labini (1966), para quien «debemos distinguir entre concentración especial, referida a cada uno de los ramos industriales, o a cada uno de los mercados, y concentración general, referida a amplios sectores de la economía, como la industria transformadora».

supuesto no afecta los resultados agregados respecto a la trascendencia económica de la cúpula empresaria y, menos aún, su dinámica en el tiempo. En segundo lugar, cabe realizar consideraciones similares sobre la incidencia de las variaciones de *stocks* o diferencias entre el valor de producción en determinado año y su realización efectiva (o no) en el mismo. En este caso se asume que la potencial discrepancia asociada a las variaciones interanuales de *stocks* resulta marginal o insignificante en términos generales.

Hechas estas aclaraciones, los datos aportados por el cuadro 1 permiten concluir que entre 1993 y 2008 el VBP a precios corrientes se expandió a una tasa anual acumulativa del 10,7 por ciento; porcentual que se contrae ligeramente si se considera el VBP de las actividades económicas con exclusión de los sectores agropecuario, de caza, silvicultura y pesca, así como la intermediación financiera:⁶ 10,4 por ciento anual acumulativo. En ambos casos se trata de tasas anuales que se ubican en torno a las dos terceras partes del ritmo evidenciado por las ventas de la cúpula empresaria (14,8 por ciento). Con las mediaciones metodológicas apuntadas, estas últimas representaron alrededor del 16-20 por ciento del VBP total durante el quinquenio 1993-1997 (18-22 por ciento en el caso del VBP «acotado»); participación que se ubicó en torno al 22-23 por ciento (o 24-25 por ciento, respectivamente) en el cuatrienio 1998-2001 cuando se desplegó la fase terminal de la convertibilidad; para estabilizarse en un estadio muy superior en la posconvertibilidad (2003-2008) donde las ventas de las 200 mayores empresas del país representaron alrededor del 28-29 por ciento del VBP (o entre 3-33 por ciento del VBP «acotado»), después de haber alcanzado un pico extremo en el año de la salida del régimen de conversión fija (32,9 por ciento y 37,9 por ciento, respectivamente en el crítico año 2002).⁷

En consecuencia, resulta irrefutable que la participación de las 200 empresas más grandes del país en la generación de riquezas es por demás significativa y que la misma ha sido creciente, con un abrupto incremento en 2002, para luego morigerarse y estabilizarse en un estadio inferior al de dicho año, pero muy por encima del predominante durante la vigencia de la convertibilidad.⁸ Las evidencias disponibles indican que son varios los factores

⁶ Ello, con la finalidad de homogeneizar la representatividad sectorial del VBP con la de la base de datos de las 200 empresas de mayores ventas del país que elabora en forma periódica el Área de Economía y Tecnología de la Flasco. En términos sectoriales, en la elaboración de dicho acervo de información se emplean criterios similares a los de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del Instituto Nacional de Estadística y Censos (Indec), en la que también quedan excluidas las grandes firmas de los sectores agropecuario y financiero.

⁷ La implosión de la convertibilidad a inicios de 2002 fue sumamente traumática y regresiva. Los bruscos e intensos cambios en la estructura de precios relativos de la economía, incluyendo sobre todo el tipo de cambio y los ingresos de los asalariados, devinieron en una profunda crisis económica (caída superior al 10 por ciento en el nivel de actividad), convulsionados reajustes en los senderos de los diferentes sectores económicos y una pronunciada retracción de los salarios reales (superior al 30 por ciento). En cuanto a sus implicancias sobre la concentración económica, resultan sumamente pertinentes las observaciones de Kalecki (1977): «el grado de monopolio tiende a elevarse durante la depresión de la actividad económica general, y a volver a disminuir durante el período de auge».

⁸ Cabe destacar que muchas de las empresas integrantes de la cúpula son controladas por grupos económicos de capital nacional y extranjero, de allí que el nivel de *concentración económica global* que se presenta en el cuadro 1 está subestimando el grado de oligopolización real

Cuadro 1

Argentina. Evolución de la participación de las ventas de la cúpula empresaria* en el valor bruto de la producción, 1993-2008

(millones de pesos corrientes y porcentajes)

	Ventas de la cúpula (I)	VBP (II)	Relación (I) / (II)	VBP** (III)	Relación (I) / (III)
1993	62.309,4	379.961,2	16,4	348.099,6	17,9
1994	73.571,7	413.032,1	17,8	378.668,3	19,4
1995	79.946,0	415.758,5	19,2	378.864,2	21,1
1996	84.929,0	439.400,8	19,3	399.529,8	21,3
1997	95.530,5	472.646,0	20,2	432.040,4	22,1
1998	103.366,5	479.977,5	21,5	437.647,4	23,6
1999	100.358,8	451.040,9	22,3	412.556,2	24,3
2000	103.678,1	452.368,9	22,9	413.169,7	25,1
2001	97.599,6	428.565,1	22,8	388.329,0	25,1
2002	183.388,2	557.242,6	32,9	483.970,4	37,9
2003	190.902,3	667.264,8	28,6	588.911,4	32,4
2004	222.558,8	787.946,5	28,2	697.468,8	31,9
2005	262.361,9	930.665,8	28,2	830.752,1	31,6
2006	324.531,4	1.127.849,1	28,8	1.012.130,6	32,1
2007	403.813,9	1.386.738,9	29,1	1.233.296,2	32,7
2008	491.713,8	1.737.471,8	28,3	1.539.750,1	31,9

* Se trata de las 200 empresas más grandes del país (según sus montos de ventas anuales).

** Excluye los rubros agricultura, ganadería, caza y silvicultura, pesca e intermediación financiera.

Fuente: elaboración propia con base en información del Área de Economía y Tecnología de la Flacso y del Indec.

que concurren en la explicación de la intensificación del proceso de concentración económica a favor de la cúpula empresaria en el transcurso de la posconvertibilidad:

- el incremento del margen bruto de explotación (relación productividad/salarios), en particular a partir de la drástica caída de las remuneraciones de los trabajadores que se registró en el bienio 2002-2003 (fenómeno que asumió especial intensidad en el ámbito de las firmas de mayores dimensiones);

de la economía argentina. Al respecto, vale el ejemplo del conglomerado Techint, que en el año 2008 tenía participación accionaria en las siguientes firmas del panel de las 200 de mayores ventas: SIAT, Siderar, Siderca, Tecpetrol y Techint. Lo propio ocurría con el *holding* brasilero Petrobrás en Compañía Mega, Edesur, Petrobrás Argentina, Petrolera Entre Lomas, Refinor y Transportadora de Gas del Sur.

- la intensa centralización de capitales que tuvo lugar en el marco de la crisis terminal y el abandono de la convertibilidad que, como era previsible, favoreció a los segmentos empresarios de mayor poderío económico;
- a favor de su poder de mercado en numerosos ámbitos productivos centrales para el funcionamiento del conjunto de la economía nacional y de diferentes acciones y omisiones estatales, la posibilidad de muchas corporaciones líderes de captar excedente de manera diferencial (por ejemplo, a partir de la fijación oligopólica de precios);
- la integración de muchas de las compañías de la elite a unidades económicas complejas de tipo *holding* que disponen de un amplio abanico de opciones en materia productiva, tecnológica, comercial y financiera (situación que se ve potenciada en el caso de las controladas por capitales extranjeros en su relación con las respectivas casas matrices y/u otras filiales);
- el hecho de que un número importante de las empresas que integran el panel de las 200 de mayor facturación resultó favorecido por distintos espacios privilegiados de acumulación que se generaron o recrearon en los años recientes. Entre otros se destaca la promoción de inversiones establecida a partir de las leyes N° 25.924 y 26.360, que ha tenido entre sus principales beneficiarios a un puñado de grandes firmas de las ramas manufactureras predominantes (procesamiento de soja y otras agroindustrias, acero y aluminio, derivados del petróleo y automotriz). También el mantenimiento, con ligeros retoques, del régimen automotor (para beneplácito de las transnacionales que controlan la actividad en el ámbito subregional, desde donde terminan imponiendo sus estrategias), la prórroga de los plazos de vigencia de los beneficios promocionales para las radicaciones «industriales» en Catamarca, La Rioja, San Juan, San Luis y Tierra del Fuego, y una amplia gama de subvenciones estatales a diversas actividades económicas vinculadas a los grandes capitales;
- la escasa preocupación por ejercer el «poder de policía» gubernamental en términos de control de fusiones y adquisiciones, así como ante al ejercicio de prácticas desleales o anticompetitivas (Ley N° 25.156);
- la inserción de varias de las firmas líderes en los sectores de actividad más favorecidos por la reorientación del esquema económico a partir de la salida de la convertibilidad (petróleo, minería, varios *commodities* procedentes de las industrias alimenticia, metálica básica y química, y la armaduría automotriz); y
- la importante y creciente inserción exportadora de muchas compañías de la cúpula en el marco del «dólar alto», la reducción de los costos salariales en términos internacionales y la vigencia de mercados externos en franca expansión durante el horizonte temporal bajo consideración.

Por su indudable importancia sobre la dinámica macroeconómica, la acumulación y la reproducción ampliada del capital de las grandes empresas que se desenvuelven en el medio local y por constituirse en uno de los principales elementos explicativos de la creciente *concentración económica global*, vale la pena indagar en torno a la evolución de la gravitación de las firmas líderes en las exportaciones totales. Al respecto, de las evidencias que constan en el cuadro 2 se desprende que en 1993 las ventas al exterior de la cúpula representaron el 58,8 por ciento del total exportado por el país, mientras que en 2001 significaron el 64,0 por ciento y en 2008 el 74,3 por ciento. Así, puede afirmarse que en la posconvertibilidad este núcleo acotado del poder económico doméstico se ha constituido en el soporte de la considerable expansión exportadora (explica el 80,5 por ciento del incremento verificado en las exportaciones agregadas entre 2001 y 2008); fenómeno que ha asumido un rol decisivo en su creciente significación en la producción agregada.

Cuadro 2

Argentina. Evolución de la participación de las exportaciones de la cúpula empresaria* en las exportaciones totales del país 1993-2008

(millones de dólares corrientes y porcentajes)

	Exportaciones cúpula (I)	Exportaciones totales (II)	Relación (I) / (II)
1993	7.719,6	13.117,8	58,8
1994	8.686,6	15.839,2	54,8
1995	12.079,5	20.963,1	57,6
1996	14.815,8	23.810,7	62,2
1997	16.440,2	26.430,9	62,2
1998	17.217,5	26.441,0	65,1
1999	16.374,9	23.332,7	70,2
2000	18.079,8	26.341,0	68,6
2001	17.042,3	26.610,1	64,0
2002	18.531,0	25.650,6	72,2
2003	22.861,0	29.484,1	77,5
2004	26.042,6	34.575,7	75,3
2005	31.626,0	40.386,8	78,3
2006	34.559,4	46.456,4	74,4
2007	38.047,1	55.779,6	68,2
2008	52.010,4	70.043,9	74,3

* Por su inserción sectorial, no todas las empresas del panel de las 200 de mayor facturación realizan exportaciones. Por ejemplo, en 1993 un total de 112 firmas efectuó ventas al exterior, en 2001 fueron 109, mientras que en 2008 fueron 111.

Fuente: elaboración propia con base en información del Área de Economía y Tecnología de la Flacso y del Indec.

No sólo se trata de un número limitado de grandes compañías que asumen un papel protagónico en la generación de riquezas sino que, en ese escenario, son los actores centrales y decisivos en cuanto a obtención de divisas; fenómeno no desdeñable si se atiende al rol que le ha correspondido al superávit comercial en la construcción de los nuevos senderos macroeconómicos de la posconvertibilidad. En realidad, el poder económico que resulta del alto y creciente grado de concentración que exhiben en el plano agregado se ve potenciado por su presencia determinante, también creciente, en cuanto a la generación de divisas por la vía del comercio exterior.⁹

Es indudable que los niveles de participación de las firmas líderes en el VBP y las exportaciones globales resultan ser por demás significativos; máxime cuando se corrobora que, con matices en cuanto a su intensidad, ambos fenómenos revelan una clara sincronía en el interior de la cúpula empresaria. En efecto, apenas medio centenar de corporaciones (las de mayores ventas totales) asumen un papel determinante en la señalada mayor gravitación de la elite empresaria en la economía en general, y en las ventas al exterior en especial. Tal como se desprende del cuadro 3, la participación de las 50 mayores empresas en la facturación agregada de las 200 osciló entre un mínimo del 59,7 por ciento (1998) y un máximo del 64,3 por ciento (2003), no mostrando grandes fluctuaciones al cabo de la serie analizada. En otras palabras, y más allá de los cambios registrados en su conformación, se trataría de un «núcleo duro» que impulsando el proceso de concentración de la economía ha mantenido una participación relativamente estabilizada en torno a poco menos de las dos terceras partes de las ventas globales de las 200 grandes firmas.

A pesar de tratarse de las 50 principales empresas del país en orden a su facturación anual y no por la magnitud de sus ventas al exterior, esa relativa estabilidad no se visualiza en el ámbito de las exportaciones de la cúpula, donde queda de manifiesto una creciente participación de las mismas que, particularmente a partir del año de implosión de la convertibilidad, pasa a ubicarse sistemáticamente por encima del 70 por ciento del total, llegando a superar el 80 por ciento en los años 2003 y 2007. Para reflejar cabalmente la significación real del fenómeno basta considerar que en 1993 las 50 mayores empresas (por ventas) explicaron el 36,2 por ciento de las exportaciones totales del país mientras que en 2008 aportaron el 58,5 por ciento.

⁹ En cuanto a estos temas, vale la pena detenerse en el hecho de que, a favor de su importante inserción en los mercados externos, las empresas de la cúpula han venido operando de modo sistemático con superávit comerciales, los que en la posconvertibilidad han sido holgados y crecientes: a modo de ejemplo cabe apuntar que en 2001 el panel de las 200 líderes registró un excedente comercial de 10,7 millardos de dólares, que en 2008 se ubicó en el orden de los 34,1 millardos. En esos años, la balanza de comercio de la Argentina pasó de un superávit de 6,3 millardos de dólares a uno de 16,9 millardos, respectivamente. Estas cifras sugieren que en la posconvertibilidad el «resto de la economía» (es decir, las firmas que no integran el grupo selecto de la elite empresaria) operó con déficit sumamente abultados y crecientes.

Cuadro 3

Argentina. Ventas y exportaciones de las 50 mayores firmas del país, y participación en los respectivos agregados de la cúpula empresaria (200 firmas), 1993-2008

(millones de pesos y dólares corrientes, y porcentajes)

	Ventas		Exportaciones	
	Millones \$	%	Millones US\$	%
1993	38.273,3	61,4	4.743,9	61,5
1994	45.518,8	61,9	5.401,4	62,2
1995	48.571,7	60,8	6.551,7	54,2
1996	51.630,9	60,8	9.402,8	63,5
1997	57.737,2	60,4	10.253,5	62,4
1998	61.730,8	59,7	11.267,5	65,4
1999	60.773,2	60,6	9.668,6	59,0
2000	62.681,6	60,5	11.360,7	62,8
2001	60.802,1	62,3	10.998,9	64,5
2002	116.400,3	63,5	13.829,9	71,6
2003	122.799,4	64,3	18.040,4	80,4
2004	139.593,8	62,7	19.596,2	73,2
2005	166.344,3	63,4	25.089,3	79,2
2006	204.189,5	62,9	26.244,3	75,9
2007	252.776,4	62,6	30.634,7	80,5
2008	308.508,8	62,7	40.959,2	78,7

Fuente: elaboración propia con base en información del Área de Economía y Tecnología de la Flasco.

En este plano tiende a replicarse, claro que a niveles superlativos, el fenómeno constatado en lo concerniente a la evolución del grado de concentración de la economía en las 200 mayores firmas: una clara tendencia alcista durante la vigencia de la convertibilidad que se profundiza significativamente a partir de 2002. En efecto, a favor de la nueva paridad cambiaria, el mantenimiento de un «dólar alto» y un escenario internacional promisorio (por demanda y precios), muchas grandes empresas han fortalecido su presencia en los mercados externos, al tiempo que por la propia dinámica de sus exportaciones otras se han incorporado o han mejorado sustancialmente su posicionamiento en la cúpula empresaria del país.

Se trata, en su mayoría, de firmas controladas por capitales extranjeros y por unos pocos grupos económicos nacionales con inserción en los sectores productivos más favorecidos en la posconvertibilidad: la agroindustria (Cargill, Bunge, Louis Dreyfus, Aceitera General Deheza, Molinos Río de la Plata, Nidera, Vicentín, A. Toepfer, ADM Argentina, Oleaginoso Moreno, Noble y Arcor), la producción de aluminio y derivados del hierro y el acero (Aluar y Siderca),

la armaduría automotriz (Toyota, Ford, Volkswagen, Peugeot-Citroen, General Motors, Fiat Auto y Renault), la minería (Minera Alumbreira y Minera Argentina Gold), la actividad petrolera (YPF, Pan American Energy, Petrobrás Argentina, Refinor, Shell, Sipetrol, Vintage Oil y Esso) y la elaboración de productos químicos (Compañía Mega y Dow Argentina).

En definitiva, en la posconvertibilidad tuvo lugar un nuevo salto de nivel en materia de *concentración económica global* a favor de la elite empresaria, tendencia en la que ocupó un lugar determinante el fortalecimiento de muchas de las corporaciones que integran ese núcleo selecto del poder económico como sólidas plataformas de exportación. A raíz de ello, este conjunto reducido de grandes agentes económicos, además de pasar a detentar porciones crecientes del ingreso nacional, afianzó aún más su control sobre un «bien» clave y, en muchos sentidos, crítico para una economía con las características estructurales de la argentina (las divisas). Esto reforzó la ya de por sí considerable capacidad de veto de estas fracciones del capital concentrado interno sobre el funcionamiento del aparato estatal y, más precisamente, sobre la formulación de las políticas públicas. Dada su inserción sectorial y sus formas de relacionamiento con el mercado internacional, para estas empresas y grupos económicos los salarios constituyen mucho más un costo de producción (que, como tal, debe reducirse tanto como resulte posible), que un factor dinamizador de la demanda interna, lo cual constituye un *dato* del régimen económico en curso.¹⁰

La extranjerización en la posconvertibilidad

Principales modalidades de la extranjerización de la cúpula empresaria

A los efectos de realizar una primera aproximación a ciertas peculiaridades del proceso de extranjerización en la posconvertibilidad, en el cuadro 4 se presenta la evolución entre 1991 y 2008 de la cantidad de firmas y la participación en las ventas totales de las diferentes tipologías empresarias que pueden reconocerse en el interior del panel de las 200 líderes: las compañías estatales, las privadas nacionales, las empresas extranjeras y las asociaciones (se trata de firmas en cuya propiedad participan dos o más accionistas, por lo general de origen nacional y foráneo).

En el transcurso del decenio en el que estuvo vigente el régimen de convertibilidad se desplegaron profundas alteraciones en la propiedad accionaria de las corporaciones de mayores dimensiones del país. Las mismas estuvieron signadas, en una primera etapa (1991-1995), por la privatización de empresas públicas y, en una segunda (1995-2001), por

¹⁰ De allí que no resulten casuales planteos como el realizado por el presidente del grupo Techint, Paolo Rocca, en ocasión de la Conferencia de la Unión Industrial Argentina realizada a fines de 2010: «Tenemos que poder contratar empleados tercerizados para desarrollar nuevos proyectos; los excesivos costos laborales sólo hacen que crezca el empleo en negro» (*Clarín*, 20.11.2010).

una acentuadísima centralización del capital que derivó en una notable extranjerización de la cúpula en particular, y de la economía argentina en general (la adquisición de empresas nacionales por parte de actores foráneos se manifestó en prácticamente la totalidad de los sectores de actividad).¹¹

Cuadro 4

Argentina. Cantidad de empresas y participación porcentual en las ventas agregadas de los distintos tipos de empresa en la cúpula empresaria*, 1991-2008

(valores absolutos y porcentajes)

	1991		1995		2001		2005		2008	
	Cant. emp.	% ventas	Cant. emp.	% ventas	Cant. emp.	% ventas	Cant. emp.	% ventas	Cant. emp.	% ventas
Estatual	19	28,9	5	3,3	1	1,6	4	1,5	7	2,3
Privada nacional	105	34,6	94	37,1	59	25,3	57	23,2	53	23,5
Extranjera	56	22,5	56	27,8	92	55,1	106	61,5	117	58,3
Asociaciones	20	14,0	45	31,8	48	18,0	33	13,8	23	15,9
Total	200	100,0	200	100,0	200	100,0	200	100,0	200	100,0

* Se trata de las 200 empresas más grandes del país (según sus montos de ventas anuales).

Fuente: elaboración propia con base en información del Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

De allí que en el primer quinquenio de la década de los noventa el rasgo distintivo haya sido la drástica retracción de las empresas estatales en la cúpula (una caída de 14 firmas y de 25,6 puntos porcentuales en términos de su participación en la facturación global) y un crecimiento considerable en el aporte de las asociaciones (25 empresas y 15,8 puntos porcentuales, mayoritariamente asociado a las privatizaciones). Por su parte, entre 1995 y 2001 el hecho más destacable se vinculó con la fenomenal expansión de las empresas extranjeras (36 compañías y 27,3 puntos porcentuales); fenómeno estrechamente ligado a la venta de importantes empresas locales integrantes del panel de las 200 líderes a capitales extranjeros y la disolución de muchas asociaciones, fundamentalmente en el ámbito de las prestatarias privadas de servicios públicos (en la generalidad de los casos se trató de la salida de accionistas nacionales a favor de foráneos). Como producto de todo ello, a fines de la convertibilidad las corporaciones extranjeras daban cuenta del 55,1 por ciento de las ventas

¹¹ Un análisis de las características y los impactos de la extranjerización durante la convertibilidad se puede encontrar, entre otros, en los trabajos de Arceo y Basualdo, 1999; Basualdo, 2006; Bleger, 2000; Gaggero, 2008; Kosacoff y Porta, 1997; Kulfas, 2001; Wainer, 2010.

totales de una cúpula empresaria que tenía una gravitación en la economía doméstica que superaba con holgura a la de comienzos de los años noventa (cuadro 1).

Las evidencias con que se cuenta permiten concluir que en la posconvertibilidad continuó el proceso de desnacionalización, claro que con mucha menor intensidad relativa que en la etapa previa. Al respecto, de acuerdo a la información proporcionada por el cuadro 4, entre 2001 y 2005 las empresas extranjeras constituyeron la única categoría que mejoró su posicionamiento en la cúpula en términos de su significación en la facturación agregada (a fines del período dieron cuenta del 65,1 por ciento de las ventas totales). Ello, en gran medida, como producto de una serie de «cambios de mano» que se registraron en esos años en varias 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, contaban —y cuentan— con amplias potencialidades de crecimiento. Tales son los casos, entre otros, de Acindar, Cervecería Quilmes, Loma Negra, Moflino Hermanos, Oleaginosa Moreno, Oleaginosa Oeste, PBB Polisor, Peñaflor y Trigaglia.¹²

En el quinquenio aludido un fenómeno a destacar es que en el ámbito de las empresas privadas nacionales persistió el decrecimiento en la cantidad de firmas (dos menos), al tiempo que su gravitación relativa en las ventas totales decayó en 2,1 puntos porcentuales. Estas tendencias se dieron en el marco de una creciente incidencia dentro de este estrato de un puñado de compañías controladas por conglomerados económicos con una sólida presencia exportadora estructurada fundamentalmente alrededor de la explotación y el procesamiento de recursos naturales: Aceitera General Deheza, Aluar, Arcor, Ledesma, Molinos Río de la Plata, Siderar y Siderca, entre las principales.

Asimismo, siempre de acuerdo a los datos aportados por el cuadro 4, cabe apuntar que entre 2005 y 2008 continuó el proceso de extranjerización en cuanto a la cantidad de firmas que integran la elite (11 empresas transnacionales más), no así en términos del aporte relativo a la facturación global, que decayó ligeramente. La contracara fue un cierto avance estructural de las asociaciones, de las compañías estatales (por efecto de la reestatización del servicio de agua y cloacas en el Área Metropolitana de Buenos Aires y la creación de Enarsa en el sector energético) y de unas pocas firmas privadas nacionales (esencialmente Molinos Río de la Plata, del grupo Pérez Companc, a raíz de la absorción de Química Estrella).

De todas maneras, más allá de estos desenvolvimientos, la creciente extranjerización de la elite empresaria emerge como una línea de continuidad muy importante entre la posconvertibilidad y el «modelo de los noventa». Basta con mencionar que en el año 2008

¹² En este último escenario el gran capital brasileiro desempeñó un papel decisivo contando, en muchos casos, con el apoyo financiero estratégico del Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) a partir de líneas crediticias preferenciales orientadas a la internacionalización de las empresas brasileras. Sobre el particular, consúltese Bianco y otros, 2008; Perrotta y otros, 2011.

aproximadamente el 60 por ciento de la facturación total de las 200 corporaciones líderes fue generada por capitales transnacionales.

En suma, bajo el esquema económico que se ha venido configurando tras la implosión de la convertibilidad, al calor del «dólar alto» se han afianzado o cristalizado las tendencias hacia una fuerte extranjerización del «núcleo duro» del poder económico y, por ende, del conjunto de la economía argentina iniciadas durante el decenio de 1990 (en especial a partir de 1995).¹³ Naturalmente, 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 devenir económico, político y social del país.

En cuanto a las modalidades de implantación del capital extranjero en el ámbito doméstico, los análisis que anteceden permiten extraer dos inferencias relevantes.

En primer lugar, que en el perfil mucho más transnacionalizado de la cúpula empresaria fue sumamente exigua la presencia de firmas extranjeras que hayan conllevado nuevos emprendimientos que implicaran el consiguiente incremento en el acervo de capital de la economía nacional. Ello, dado el predominio que asumió la centralización del capital.

En segundo lugar, en términos productivos, la acelerada extranjerización que ha tenido lugar, lejos de haber contribuido a alterar el vector de especialización y de inserción de la Argentina en el mercado mundial, ha contribuido a afianzarlo aún más (lo cual expresa las insuficiencias y las limitaciones de las políticas estatales).¹⁴ De modo que en la actualidad las transnacionales que se desenvuelven en el medio local tienen una suerte de «doble» inserción estructural. Por un lado están aquellas vinculadas con la «vieja» participación del país en la división internacional del trabajo: producciones estructuradas sobre la base de ventajas comparativas estáticas, principalmente materias primas abundantes y mano de obra barata (es el caso de varias producciones agroindustriales, los sectores minero e hidrocarbúrico y algunos *commodities* industriales). Por otro están aquellas ligadas a la «nueva» fase de internacionalización del capitalismo: desverticalización de procesos a escala regional y/o mundial, siendo un ejemplo emblemático el que brinda el sector automotor, en el que Brasil juega un indudable rol dinamizador en el nivel regional y Argentina ocupa el lugar de «furgón de cola» asociado a una creciente desintegración de la actividad en el marco de estrategias corporativas definidas en el ámbito subregional y/o a escala internacional.¹⁵

¹³ De acuerdo a los datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), la Argentina se encuentra entre los países con mayores registros de presencia extranjera en la economía. Al respecto, consúltese www.unctad.org/. Véase también los anuarios de la Cepal sobre «La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe» (disponibles en www.cepal.org/).

¹⁴ Sobre este tema, consúltese Azpiazu y Schorr, 2010.

¹⁵ Todo ello contrasta con lo sucedido en el país bajo la importante oleada extranjerizadora que se verificó a partir de fines de la década de los cincuenta como resultado de las políticas del llamado «desarrollismo». En aquel entonces, con limitaciones e impactos negativos variados en lo económico y lo social, la radicación de capital foráneo contribuyó a aumentar el stock de capital existente (primaron los procesos de inversión en nuevas plantas y las ampliaciones por sobre las compras de empresas nacionales) y a redefinir el perfil de la

Rasgos estructurales y de desempeño de los grandes capitales extranjeros y nacionales

Para acceder a una caracterización más abarcativa del proceso de extranjerización al que asistió la economía argentina en el transcurso de la posconvertibilidad (con sus antecedentes directos en la década de los noventa), vale la pena incorporar un breve análisis de las principales diferencias estructurales y de comportamiento que se manifiestan entre las distintas fracciones empresarias que integran la cúpula del poder económico local.

Por la naturaleza de la información disponible, en este apartado el estudio no se focaliza en el universo conformado por las 200 firmas líderes, sino en el integrado por las 500 compañías de mayores dimensiones del medio doméstico de acuerdo a la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) que elabora el Indec con periodicidad anual.¹⁶ Si bien, naturalmente, no se trata de universos empresarios homogéneos, la perspectiva planteada permite extraer algunos interesantes elementos de juicio adicionales para reflexionar acerca de ciertos impactos que, sobre la dinámica económica y social de país, se desprenden de la acelerada extranjerización del poder económico verificada en los años recientes.

En tal sentido, en el cuadro 5 se comprueba que en el período 2003-2008 (promedios anuales) las firmas controladas por inversores foráneos tuvieron una participación mayoritaria en las principales variables económicas relevadas por el Indec. Así, por ejemplo, tales empresas (292, el 58,5 por ciento del total) aportaron más del 75 por ciento de la producción total, casi el 80 por ciento del valor agregado, alrededor del 87 por ciento de las utilidades globales, el 56,4 por ciento de la ocupación, el 63,3 por ciento de la totalidad de los salarios abonados, aproximadamente el 82 por ciento de la inversión bruta fija global, el 77,9 por ciento del total de exportaciones, el 83,2 por ciento de las importaciones agregadas y las tres cuartas partes del excedente de comercio exterior. Esos disímiles niveles de participación permiten inferir la presencia de discrepancias de consideración entre las empresas extranjeras y el resto de las compañías líderes, entre otros aspectos, en términos de los tamaños medios de las firmas, las productividades relativas, los respectivos niveles salariales, la distribución funcional del ingreso en su interior, la intensidad de la formación de capital, los márgenes de rentabilidad y los niveles y las modalidades de apertura al mercado internacional.

economía doméstica, sobre todo en el ámbito de la industria manufacturera. Al respecto, se recomienda consultar los estudios de Azpiazu y Kosacoff, 1985; Braun, 1974; Conade, 1973; Sourrouille, 1976; Sourrouille y otros, 1985. Asimismo, sobre las «viejas» y las «nuevas» formas de inserción de la Argentina en el mercado mundial véase Arceo, 2009.

¹⁶ Al igual que en la base de datos sobre las 200 empresas más grandes del país que se genera en el ámbito del Área de Economía y Tecnología de la Flacso, el Indec toma como indicador de tamaño de las empresas sus montos anuales de facturación. En cuanto al origen del capital de las firmas del panel, la ENGE delimita tres categorías: aquellas controladas por capitales foráneos (que aquí se denominan empresas extranjeras); aquellas en las que la participación transnacional en el capital social es superior al 10 por ciento y menor o igual al 50 por ciento (asociaciones); y aquellas controladas por capitalistas locales (empresas nacionales, que pueden incluir hasta un 10 por ciento de participación extranjera en el «paquete» accionario).

Cuadro 5

Argentina. Distribución de las principales variables estructurales y de comportamiento de las 500 empresas más grandes del país según el origen del capital de las firmas, 2003-2008 (promedios anuales)*

(valores absolutos, porcentajes e índice total=100)

	Empresas nacionales	Asociaciones	Empresas extranjeras	Total
Cantidad de empresas	162	46	292	500
Participación en la cantidad de empresas (%)	32,4	9,1	58,5	100,0
Participación en la producción total (%)	17,6	7,0	75,4	100,0
Participación en el valor agregado total (%)	15,1	5,7	79,2	100,0
Participación en las utilidades totales (%)	9,3	4,1	86,6	100,0
Participación en la ocupación total (%)	36,1	7,5	56,4	100,0
Participación en los salarios totales abonados (%)	29,2	7,5	63,3	100,0
Participación en la inversión bruta fija total (%)	14,2	4,3	81,5	100,0
Participación en las exportaciones totales de bienes (%)	15,7	6,4	77,9	100,0
Participación en las importaciones totales de bienes (%)	12,3	4,5	83,2	100,0
Saldo de balanza comercial (%)	17,5	7,4	75,1	100,0
Tamaño medio por empresa según valor de producción (total=100)	54,3	76,7	129,0	100,0
Productividad (índice total = 100)	41,9	76,0	140,3	100,0
Salario medio (índice total = 100)	81,0	99,4	112,2	100,0
Productividad/Salario medio (total = 100)	51,8	76,4	125,0	100,0
Participación de los salarios en el valor agregado total (%)	35,0	23,7	14,5	18,1
Superávit bruto de explotación por ocupado (total = 100)	33,3	70,8	146,5	100,0
Requerimiento de empleo (total = 100)	205,0	107,3	74,8	100,0
Tamaño medio por empresa según cantidad de ocupados (total=100)	111,3	82,3	96,5	100,0
Tasa de inversión** (%)	16,0	12,7	17,6	17,1
Coficiente de exportaciones*** (%)	26,9	27,5	31,1	30,1
Coficiente de importaciones**** (%)	7,3	6,7	11,5	10,4
Coficiente de apertura global***** (%)	34,2	34,2	42,6	40,5
Tasa de utilidades sobre valor de producción (%)	6,7	7,5	14,6	12,7
Tasa de utilidades sobre valor agregado (%)	19,7	23,1	35,0	32,0

* Las empresas nacionales son aquellas con participación mayoritaria de capitales nacionales en la estructura accionaria de la firma (puede incluir hasta un 10 por ciento de participación de capital de origen extranjero); las asociaciones son aquellas en las que la participación accionaria del capital extranjero es mayor al 10 por ciento y menor o igual al 50 por ciento; las empresas extranjeras son aquellas con participación superior al 50 por ciento de capitales extranjeros. Para calcular los promedios anuales todos los datos monetarios fueron deflactados por los precios mayoristas correspondientes al año 2008.

** Medida como el cociente entre la inversión bruta fija y el valor agregado.

*** Medido como el cociente entre las exportaciones y la producción.

**** Medido como el cociente entre las importaciones y la producción.

***** Surge de la suma entre los coeficientes de exportaciones y de importaciones.

Fuente: elaboración propia con base en tabulados especiales de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del Indec.

Al respecto, en la etapa bajo análisis el tamaño promedio de las firmas extranjeras (medido por el cociente entre el valor de la producción y la cantidad de empresas) fue un

29,0 por ciento superior que el correspondiente al conjunto de la elite empresaria, un 68,1 por ciento más elevado que el de las asociaciones y casi un 138 por ciento más holgado que el de las líderes de capital nacional. La inserción del capital foráneo en diversas actividades económicas en las cuales las economías de escala (productivas, tecnológicas, de comercialización) se conjugan con el consiguiente liderazgo oligopólico, sumada a la casi total ausencia de restricciones asociadas a, entre otros elementos, el financiamiento y/o el tamaño de mercado –igualmente subsanables en el marco de una estrategia transnacional e intracorporativa–, asumen sin duda un papel protagónico en ese contraste con las grandes firmas de capital nacional.

Las mencionadas diferencias resultan más pronunciadas cuando se consideran las respectivas productividades de la mano de obra (valor agregado por ocupado): siempre considerando los promedios anuales 2003-2008, el rendimiento productivo promedio de los asalariados empleados en las empresas extranjeras fue un 40,3 por ciento más elevado que el de la cúpula en su conjunto, casi un 85 por ciento superior que el de las asociaciones y 3,3 veces más alto que el registrado en las empresas nacionales. El hecho de que las brechas salariales existentes en el interior del panel de las firmas más grandes del país según el origen del capital de las mismas hayan sido mucho menos acentuadas que en el caso de las respectivas productividades del trabajo¹⁷ sugiere que en el ámbito de las líderes controladas por inversores extranjeros se manifestó una distribución del ingreso mucho más regresiva que en el resto de las grandes firmas; en otros términos, que los empresarios se apropiaron de una mayor porción relativa del producto generado por los asalariados.

Ello se visualiza en que la relación productividad/salario medio en las firmas transnacionales fue un 25,0 por ciento más holgada que la correspondiente a la totalidad de las compañías que integran la elite, un 63,6 por ciento más elevada que en las asociaciones y cerca de un 142 por ciento superior que la registrada en el subconjunto de las líderes controladas por capitales vernáculos. También se refleja en que la participación de los salarios en el valor agregado en las compañías controladas por inversores foráneos (14,5 por ciento) fue muy inferior al verificado en las asociaciones (23,7 por ciento) y, más aún, en las empresas nacionales (35,0 por ciento). Y en que el superávit bruto de explotación por ocupado en las extranjeras fue 4,4 veces más elevado que en las controladas por accionistas locales y 2,1 veces superior que el que se manifestó en las asociaciones.

Asimismo, la disímil gravitación relativa de los distintos segmentos empresarios en la cantidad de firmas, la producción y el empleo globales es expresión de que las líderes en las

¹⁷ La información que consta en el cuadro 5 indica que la retribución media de los obreros ocupados en las firmas de la cúpula controladas por capitales extranjeros fue un 12,9 por ciento superior que la que se verificó en las asociaciones y se ubicó un 38,6 por ciento por encima de la abonada en las grandes empresas nacionales.

que los capitales extranjeros detentan una proporción mayoritaria o total del «paquete» accionario presentan, *vis-à-vis* las restantes empresas del panel, una menor capacidad generadora de puestos de trabajo. Ello se aprecia en el relativamente bajo nivel de requerimiento de empleo que registró este tipo de compañía en el período analizado,¹⁸ o en que la cantidad promedio de asalariados por firma que se manifestó en las extranjeras fue inferior al prevaleciente en las nacionales. De ello se sigue que la reproducción en el ámbito local, aun a diferente nivel, de los estándares económico-tecnológicos prevalecientes en los países de origen de las filiales locales deriva en escalas y funciones de producción mucho más capital-intensivas que las de sus similares nacionales; más aún cuando para las corporaciones internacionales prácticamente no existen rigideces (ni financieras, ni de otro tipo) que condicionen o limiten la adopción de aquellas tecnologías que les garanticen el más apropiado sendero de acumulación y reproducción ampliada del capital en el nivel doméstico o, mejor dicho, de la inserción de este último a escala mundial.

Si bien tuvieron un peso decisivo en la formación de capital realizada en conjunto por las firmas integrantes de la elite, la información que brinda el cuadro de referencia indica que la tasa de inversión (sobre valor agregado) de las empresas extranjeras del panel fue apenas levemente superior a la del conjunto de la cúpula. Ello a pesar de que el nivel de apropiación del excedente por parte de las transnacionales superó holgadamente al del resto de las firmas del panel y en consonancia con la asignación de tales recursos a, entre otros rubros, la remisión al exterior de utilidades y dividendos, el pago de honorarios y regalías, y la fuga de capitales por diversas vías como, por caso, el manejo discrecional de los montos de exportaciones y/o importaciones en operaciones intracorporativas y la cancelación total o parcial de créditos concedidos por la propia casa matriz y/o alguna subsidiaria radicada en otro país.¹⁹ La reticencia a invertir también podría estar asociada a su mayoritaria inserción en mercados oligopólicos y al hecho de haber alcanzado por distintos motivos cierto grado de madurez tecno-productiva que no demanda inversiones de relativa importancia para mantener su posicionamiento competitivo en el mercado interno e, incluso, en el subregional.

Lo que antecede aporta algunos elementos de juicio en relación con los argumentos frecuentemente utilizados para destacar la importancia de una presencia difundida de actores transnacionales en la economía local. De acuerdo a esta visión, dicha situación contribuiría a modernizarla dado que las empresas extranjeras tienen una elevada propensión a invertir asociada a la introducción en el país de bienes de capital de alta complejidad tecnológica,

¹⁸ Como se desprende de las evidencias presentadas, en las compañías extranjeras dicho coeficiente (que mide la cantidad de empleo que se genera por unidad de producción) fue un 30,3 por ciento más bajo que en las asociaciones y un 63,5 por ciento inferior que el que caracterizó a las controladas por inversores nacionales.

¹⁹ Sobre estos temas, consúltese Bezchinsky y otros, 2007; Briner y Schorr, 2002; Cenda, 2010.

así como a la realización de importantes gastos en materia de investigación y desarrollo en el nivel doméstico, con el consiguiente «efecto derrame» que ello traería aparejado.

Sin embargo, de las evidencias disponibles surge que las empresas foráneas suelen conservar en sus países de origen tanto la fabricación de equipamiento de alta tecnología, como la casi totalidad de sus gastos en materia de investigación y desarrollo, de allí su escaso dinamismo en lo atinente a la generación de entramados domésticos virtuosos. Todo ello es particularmente importante de destacar por cuanto indica que en el plano local las compañías transnacionales no parecen haber sido agentes difusores del cambio y/o la innovación tecnológica y, por otra parte, al ser fuertes importadoras de bienes de capital, han contribuido a profundizar el deterioro de la industria local de maquinaria y equipo.²⁰

En relación con lo anterior, vale incorporar un somero comentario respecto del grado de inserción en el comercio internacional de las distintas empresas que integran la cúpula. De los datos aportados por el cuadro 5 se desprende que tanto las grandes firmas de capital nacional como las que tienen más o menos participación extranjera en su propiedad accionaria presentaron en términos globales una similar propensión exportadora (algo superior en el caso de las controladas por intereses foráneos). Sin embargo, como era de esperar, cuando se analiza para cada tipo de firma el peso relativo de las compras en el exterior en la producción total se comprueba que las empresas extranjeras fueron en promedio mucho más importadoras que el resto de las líderes: el coeficiente de importaciones de las primeras fue del 11,5 por ciento, mientras que el de las nacionales fue del 7,3 por ciento y el de las asociaciones del 6,7 por ciento.

De modo que las extranjeras fueron las compañías que registraron el mayor coeficiente de apertura global al mercado internacional.²¹ Ello se asocia a la conjunción de diversos factores como, a modo ilustrativo, la presencia determinante de estas empresas en sectores donde las exportaciones y/o las importaciones tienen un peso relevante en la producción total (por ejemplo, la elaboración de alimentos y otros productos derivados de la explotación agropecuaria, el armado de vehículos automotores, la actividad hidrocarburífera y la minera, la fabricación de productos químicos y la producción siderúrgica). O dado que se trata en muchos casos de filiales de empresas transnacionales, esa mayor exposición al comercio

²⁰ Ante la ausencia de políticas activas que induzcan lo contrario, es habitual que las empresas extranjeras que se desenvuelven en el país externalicen sus áreas de ingeniería local, reemplazándolas por la incorporación de tecnología importada y casi sin desarrollo nacional alguno. Naturalmente, esto disminuye los de por sí escasos vínculos de estas firmas con el entramado local de proveedores y/o subcontratistas y agudiza la problemática de la dependencia tecnológica (véase Cepal-SECyT-Indec, 2003; Ortiz y Schorr, 2009). Estas tendencias se ven potenciadas por el hecho de que en los grandes proyectos de inversión patrocinados por el Gobierno nacional, como en el campo de la infraestructura y del sector energético, suelen resultar favorecidos capitales extranjeros que, por lo general, cuentan con un apoyo financiero fuerte y sostenido del sector público de los respectivos países de origen, y cuyas inversiones están «atadas» a la provisión de equipamiento procedente del exterior (con mayor incidencia en los rubros de más valor agregado).

²¹ En la etapa analizada el coeficiente de apertura global de las corporaciones extranjeras fue en promedio alrededor de ocho puntos porcentuales más elevado que el correspondiente a las otras dos tipologías empresarias.

mundial puede responder al proceso de integración y/o complementación productiva en el nivel internacional de la respectiva casa matriz, así como a la distribución de áreas de mercado entre sus diferentes filiales en el exterior (tal el caso de muchas firmas vinculadas a la industria alimenticia y a la de automóviles y sus partes).

Finalmente, cabe realizar unas breves consideraciones sobre la rentabilidad de las diferentes fracciones del capital concentrado interno. Como se vio, las empresas controladas por accionistas foráneos fueron las que registraron los mayores márgenes brutos de explotación y en las que los capitalistas se apropiaron de una proporción mayor del excedente generado por los trabajadores, en el contexto de una propensión inversora relativamente débil. De allí que no resulte casual que constituyeran el segmento de las líderes que en el período bajo estudio internalizó las mayores tasas de beneficio: cualquiera sea el indicador que se considere (utilidades sobre valor de producción o respecto del valor agregado), las firmas extranjeras presentaron márgenes de ganancia bastante más elevados que el resto de las líderes (sobre todo que las controladas por capitales nacionales).

En cuanto a las tasas de rentabilidad de las corporaciones extranjeras, vale destacar que las mismas pueden estar subestimando los beneficios *reales*, dado que estos actores suelen desplegar distintos mecanismos de transferencia del excedente generado en el nivel doméstico. En tal sentido, y a modo ilustrativo, se distingue el establecimiento de precios de transferencia entre las filiales locales y sus casas matrices en el exterior y/o subsidiarias de la misma matriz radicadas en otro país: por ejemplo, vía la sobrefacturación de importaciones, la subfacturación de exportaciones o la cancelación de líneas crediticias (en rigor de autopréstamos). También, como en el caso particular de ciertas empresas de la cúpula que son controladas por algunos de los principales conglomerados extranjeros que actúan en el país, la posibilidad de realizar traslaciones de ingresos entre las distintas firmas que forman parte del complejo empresario a partir de, por caso, la instrumentación de subsidios cruzados y el aprovechamiento de los beneficios derivados de la integración vertical y/u horizontal de las actividades, etc.

Reflexiones finales

Los distintos análisis que integran este trabajo llevan a concluir que en la posconvertibilidad ha tenido lugar un nuevo salto de nivel en materia de *concentración económica global*, el cual ha sido alentado por una amplia variedad de acciones y omisiones estatales en diferentes frentes. En un país con las características estructurales y político-institucionales de la Argentina (máxime luego del «huracán neoliberal» que asoló durante la hegemonía de la valorización financiera y el ajuste estructural entre 1976 y 2001), es indudable que se trata de una situación sumamente compleja. Ello porque la incidencia cada vez mayor de la cúpula empresaria sobre el conjunto de la actividad económica se da *pari passu* una gravitación

igualmente creciente de estas firmas líderes sobre la dinámica macroeconómica a partir de su lugar protagónico en los senderos evolutivos de variables de indudable importancia como, por caso, la inflación, el tipo de cambio, la inversión, el mercado de trabajo, la distribución del ingreso y las cuentas externas y fiscales. Todo ello tiene hondas repercusiones en términos políticos: una superior capacidad de coacción por parte de estos grandes agentes económicos y la consecuente erosión del margen de maniobra estatal.

Este cuadro, de por sí complicado, resulta agravado por la muy marcada extranjerización que se verificó en el núcleo central del poder económico doméstico (y en la economía en su conjunto) con eje en una intensa centralización del capital y prácticamente sin impactos en materia de redefinición del perfil productivo, de inserción del país en el mercado mundial y de incrementos en el *stock* de capital. Esto comporta una serie de aspectos críticos que hasta el momento, por desconocimiento, desidia o complacencia, no han merecido la debida atención de los «hacedores de política» y diversos ámbitos académicos, políticos e, incluso, sindicales:

- el hecho de que las compañías transnacionales que se desenvuelven en el nivel local sean relativamente poco generadoras de empleo por unidad producida, y que en su interior se manifieste una distribución funcional del ingreso mucho más regresiva que la verificada en el resto de las empresas líderes, constituye un aspecto estructural que plantea numerosos interrogantes en cuanto a que el poder económico *realmente existente* pueda oficiar de nodo dinámico de un «modelo de acumulación con inclusión social», tal como sostiene el discurso oficial; y
- los riesgos que sobre las cuentas externas del país se derivan de que los actores que controlan una proporción muy considerable y creciente del ingreso sean fuertes demandantes de divisas por distintos motivos: altos coeficientes de importación (con su correlato en el plano interno en débiles grados de articulación e integración productiva y tecnológica y el consiguiente afianzamiento del carácter *trunco* de la estructura manufacturera), remisión al extranjero de utilidades y dividendos, pago de honorarios y de regalías por la compra y/o la utilización de tecnologías y/o patentes, fijación de precios de transferencia en sus transacciones intracorporativas, intereses devengados por el endeudamiento con el exterior, etc.²² A ello debería agregarse la tradicional reticencia inversora de las fracciones nacionales del poder económico y su «vocación» por la fuga de capitales.

²² De todos modos, no debe soslayarse que se trata de los principales generadores de divisas a partir de su presencia determinante en sectores ligados al aprovechamiento de ventajas comparativas estáticas (asociadas a la dotación local de recursos naturales, la vigencia de salarios reducidos a escala mundial y mercados externos de escaso dinamismo, más allá de ciertas coyunturas favorables), así como a la privilegiada armadura automotriz.

Se trata de cuestiones que, de no mediar políticas activas que las contrarresten, pueden acarrear efectos negativos sobre la dinámica socioeconómica y profundizar el señalado poder de veto de estos grandes capitales y la pérdida de autonomía relativa del Estado en sus distintos estamentos.

La notable extranjerización de la economía argentina también está expresando la ostensible debilidad del capital nacional. Se trata de una fracción que, ante su incapacidad de competir con el capital extranjero, ha venido desplegando una estrategia que la ha llevado a resignar porciones importantes de la estructura económica en un contexto de repliegue hacia ámbitos productivos ligados al procesamiento de recursos básicos relacionados con la «vieja», pero sumamente actual inserción del país en la división internacional del trabajo, la que, vale enfatizar, tiene en los salarios bajos un *dato* estructural. Así, en su transnacionalización subordinada, estos sectores han renunciado a encarar un proyecto susceptible de impulsar la reindustrialización sobre la base del desarrollo y el control de nuevas capacidades productivas. De allí que se encuentren en las antípodas de lo que constituiría una *genuina* burguesía nacional.²³

Referencias bibliográficas

- Arceo, Enrique** (2009). «América Latina. Los límites de un crecimiento exportador sin cambio estructural», en E. Arceo y E. Basualdo, comps., *Los condicionantes de la crisis en América Latina. Inserción internacional y modalidades de acumulación*, Buenos Aires, Clacso.
- Arceo, Enrique y Eduardo Basualdo** (1999). «Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del noventa», *Cuadernos del Sur*, n° 29, Buenos Aires.
- Arceo, Enrique y María Urturi** (2010). «Centro, periferia y transformaciones en la economía mundial», Cefid-AR, documento de trabajo N° 30, Buenos Aires.
- Arceo, Nicolás, Mariana González y Nuria Mendizábal** (2010). «Concentración, centralización y extranjerización. Continuidades y cambios en la post-convertibilidad», documento de trabajo n° 4, Buenos Aires, Cífra.
- Arceo, Nicolás** y otros (2008). *Empleo y salarios en la Argentina. Una visión de largo plazo*, Buenos Aires, Capital Intelectual.
- Azpiazu, Daniel** (1998). *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa*, Buenos Aires, Flacso/ Eudeba.
- Azpiazu, Daniel y Bernardo Kosacoff** (1985). *Las empresas transnacionales en la Argentina*, Buenos Aires, Cepal-AR.
- Azpiazu, Daniel y Martín Schorr** (2010). *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Buenos Aires, Siglo Veintiuno Editores.
- Basualdo, Eduardo** (2004). «Notas sobre la burguesía nacional, el capital extranjero y la oligarquía pampeana», *Realidad Económica*, n° 201, Buenos Aires.

²³ Sobre la conceptualización de la categoría «burguesía nacional» en la Argentina, consúltese Basualdo, 2004; Peña, 1973; Schorr y Wainer, 2005.

- Basualdo, Eduardo** (2006). *Estudios de Historia Económica. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Buenos Aires, Flacso/ Siglo Veintiuno Editores.
- Bezchinsky, Gabriel** y otros (2007). «Inversión extranjera directa en la Argentina. Crisis, reestructuración y nuevas tendencias después de la convertibilidad», Buenos Aires, Cepal-AR, mimeo.
- Bianco, Carlos, Pablo Moldovan y Fernando Porta** (2008). «La internacionalización de las empresas brasileñas en Argentina», Buenos Aires, Cepal-AR, mimeo.
- Bleger, Leonardo** (2000). «El proceso de concentración y extranjerización del sistema bancario argentino durante los noventa», *Boletín Informativo Techint*, n° 301, Buenos Aires.
- Braun, Oscar** (1974). *El plan económico del gobierno popular*, Buenos Aires, El Coloquio.
- Briner, María y Martín Schorr** (2002). «Principales características e impactos de la extranjerización reciente de la economía argentina. Un análisis del desempeño de las grandes empresas transnacionales durante la década de los noventa», *Realidad Económica*, n° 189, Buenos Aires.
- Burachik, Gustavo** (2010). «Extranjerización de grandes empresas en Argentina», *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, n° 160, México.
- Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino - Cenda** (2010). *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010*, Buenos Aires, Cara o Ceca.
- Cepal-SECYT-Indec** (2003). *Segunda encuesta nacional de innovación y conducta tecnológica de las empresas argentinas*, Buenos Aires.
- Consejo Nacional de Desarrollo - Conade** (1973). «El desarrollo industrial en la Argentina: sustitución de importaciones, concentración económica y capital extranjero (1950-1970)», Buenos Aires, mimeo.
- Fernández Bugna, Cecilia y Fernando Porta** (2008). «El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural», *Realidad Económica*, n° 233, Buenos Aires.
- Gaggero, Alejandro** (2008). «Los grupos económicos nacionales. Repliegue y reestructuración durante las etapas de auge, crisis y salida del régimen de convertibilidad en Argentina (1991-2003)», tesis de maestría, Buenos Aires, Untref/Indec.
- Gaggero, Jorge, Romina Kupelián y María Zelada** (2010). «La fuga de capitales. Argentina en el escenario global (2002-2009)», documento de trabajo n° 29, Buenos Aires, Cefid-AR.
- Kalecki, Michal** (1977). *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Khavisse, Miguel y Juana Piotrkowski** (1973). «Un proceso de sustitución de importaciones con inversiones extranjeras: el caso argentino», Buenos Aires, Conade, mimeo.
- Kosacoff, Bernardo**, edit. (2008). *Crisis y recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, Buenos Aires, Cepal-AR.
- Kosacoff, Bernardo y Fernando Porta** (1997). *La inversión extranjera directa en la industria manufacturera argentina: tendencias y estrategias recientes*, Buenos Aires, CEP, Serie Estudios de la Economía Real (3).
- Kulfas, Matias** (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*, Buenos Aires, Cepal-AR, Serie Estudios y Perspectivas (2).

Kulfas, Matías y Martín Schorr (2000). «Evolución de la concentración industrial en la Argentina durante los años noventa», *Realidad Económica*, n° 176, Buenos Aires.

Nochteff, Hugo (1999). «La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto», *Época*, año 1, n° 1, Buenos Aires.

Ortiz, Ricardo y Martín Schorr (2009). «Dependencia tecnológica e industria trunca en la Argentina de la posconvertibilidad», *Industrializar Argentina*, n° 10, Buenos Aires.

Peña, Milciades (1973). *La clase dirigente argentina frente al imperialismo*, Buenos Aires, Ediciones Fichas.

Perrotta, Daniela, Gastón Fulquet y Eugenia Inchauspe (2011). «Luces y sombras de la internacionalización de las empresas brasileñas en Sudamérica: ¿integración o interacción?», Buenos Aires, Nueva Sociedad, documentos.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo - PNUD (2009). *Transformaciones estructurales de la economía argentina. Una aproximación a partir del panel de grandes empresas, 1991-2005*, Buenos Aires.

Ryten, Jacob (1996). «La empresa y el grupo económico como unidad de observación», Buenos Aires, Indec, mimeo.

Schorr, Martín (2004). *Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*, Buenos Aires, Edhasa.

Schorr, Martín y Andrés Wainer (2005). «A propósito de la crisis del Mercosur. Notas sobre el proyecto de país de la burguesía nacional en la Argentina», *Realidad Económica*, n° 215, Buenos Aires.

Skupch, Pedro (1971). «Concentración industrial en la Argentina, 1956-1966», *Desarrollo Económico*, n° 41, Buenos Aires.

Sourrouille, Juan (1976). *El impacto de las empresas transnacionales sobre el empleo y los ingresos: el caso de la Argentina*, Buenos Aires, OIT.

Sourrouille, Juan, Bernardo Kosacoff y Jorge Lucángeli (1985). *Transnacionalización y política económica en la Argentina*, Buenos Aires, CET/Centro Editor de América Latina.

Sylos Labini, Paolo (1966). *Oligopolio y progreso técnico*, Barcelona, Ediciones Oikos-Tau.

Wainer, Andrés (2010). «Clase dominante, hegemonía y modo de acumulación. La reconfiguración de las relaciones de fuerza al interior de la burguesía durante la crisis y la salida de la convertibilidad (1998-2004)», tesis de doctorado, Buenos Aires, Flacso.