



TRANSFORMACIONES ESTRUCTURALES DE LA ECONOMÍA ARGENTINA

UNA APROXIMACIÓN A PARTIR DEL PANEL DE GRANDES EMPRESAS, 1991 — 2005



	PÁGINA
CAPÍTULO 1 PRESENTACIÓN DEL TRABAJO	5
CAPÍTULO 2 ANTECEDENTES GENERALES	
2.1 La trayectoria histórica de la relación entre el capital y el trabajo en la Argentina	11
2.1.1 La evolución de la relación entre el salario real y la productividad en las últimas décadas	11
2.1.2 La distribución del ingreso durante la segunda etapa de la sustitución de importaciones	12
2.1.3 El replanteo de la relación entre el salario y la productividad durante la valorización financiera	14
2.2 Las diferentes fracciones del capital nacional y extranjero en la economía argentina	19
2.2.1 Origen y evolución del capital extranjero y nacional en la producción industrial	19
2.2.2 Notas acerca de la inserción estructural de las fracciones de capital nacional a fines de la sustitución de importaciones	23
2.2.3 La situación de las fracciones del capital a partir de la dictadura militar	26
CAPÍTULO 3 CONSIDERACIONES GENERALES	
3.1 La significación económica de la cúpula empresaria	31
3.2 Las exportaciones y la cúpula empresaria	35
3.3 Las tasas de rentabilidad en la cúpula empresaria	37
3.4 La problemática distributiva	40
CAPÍTULO 4 INCIDENCIA Y MODALIDADES DE LAS DIFERENTES FORMAS DE PROPIEDAD EN EL COMPORTAMIENTO DE LAS GRANDES FIRMAS DE LA ECONOMÍA ARGENTINA (1991-2005)	
4.1 Una primera aproximación: la evolución relativa de las empresas de capital nacional y de capital extranjero durante la década de 1990 y la postconvertibilidad	47
4.2 La evolución de las fracciones del capital nacional	51
4.2.1 Los grupos económicos locales	51
4.2.2 Las empresas locales independientes	59
4.3 Formas de propiedad que sustentan el vertiginoso avance del capital extranjero desde mediados de la década de 1990	61
4.4 Auge y ocaso de las asociaciones en la cúpula empresaria	64
CAPÍTULO 5 LA ESTABILIDAD DE LAS EMPRESAS QUE INTEGRAN LA CÚPULA EMPRESARIA	
5.1 Aproximación general	75
5.1.1 Permanencia de las firmas entre las 200 de mayores ventas (1991-2005)	76
5.1.2 La rotación en las firmas y los cambios en las formas de propiedad	78
5.2 El impacto de la rotación sobre las diferentes formas de propiedad	81
5.3 La estabilidad de la cúpula durante la postconvertibilidad	85
CAPÍTULO 6 EL INTERCAMBIO COMERCIAL DE LA CÚPULA EMPRESARIA	
6.1 La expansión y el impacto de las exportaciones de la elite empresaria	87
6.1.1 La concentración de las exportaciones totales	89
6.1.2 Las exportaciones de las distintas fracciones del capital y los diferentes sectores de actividad	92
6.2 Evolución de las importaciones de la cúpula empresaria	94
6.2.1 Evolución general	94
6.2.2 Las importaciones de las distintas fracciones del capital y los diferentes sectores de actividad	95
6.3 El balance comercial de la cúpula empresaria local.	97
6.3.1 Evolución general	97
6.3.2 El saldo comercial obtenido por las distintas fracciones del capital y los diferentes sectores de actividad	99
CAPÍTULO 7 EL QUINQUENIO 2001-2005. LAS DRÁSTICAS TRANSFORMACIONES DE LA CÚPULA EMPRESARIA DURANTE LA POSTCONVERTIBILIDAD	
7.1 Visión general de las transformaciones	105

	PÁGINA
7.2 Evolución sectorial: el predominio del petróleo y la industria	106
7.3 Los tipos de empresa: el predominio de las transnacionales	107
7.4 Relación entre tipo de empresa y sector de actividad	111
7.5 Una profundización del análisis de las fracciones del capital dominante	113
7.6 Evolución de las utilidades de las grandes firmas	116
CAPÍTULO 8 REFLEXIONES FINALES	123
ANEXO I FORMACIÓN DE CAPITAL Y CÚPULA EMPRESARIA, 1998-2006	
1.1 Introducción	131
1.2 La inversión en las empresas seleccionadas y su contexto	132
1.3 Inversión de las empresas seleccionadas según sector de actividad	135
1.4 Inversión según forma de propiedad.	137
1.5 Algunas reflexiones	140
1.6 Cuestiones metodológicas	141
ANEXO II CONFORMACIÓN DE LA BASE DE DATOS	143
BIBLIOGRAFÍA	146
NOTAS	150
ÍNDICE DE GRÁFICOS:	
GRÁFICO Nº 2.1 Evolución del salario real y de la productividad, 1969-2007 (en número índice base 1976 = 100)	12
GRÁFICO Nº 2.2 Evolución de la participación de los asalariados, el PBI y la masa salarial, 1995-2007 (primer semestre) (en porcentajes y en números índices base 2001 = 100)	20
GRÁFICO Nº 2.3 Distribución del valor bruto de la producción de la burguesía nacional y los grupos económicos locales, según el grado de concentración de las ramas industriales, 1973 (en porcentajes)	25
GRÁFICO Nº 2.4 Distribución del valor de producción industrial de la burguesía nacional y los grupos económicos locales, según tipo de bien, 1973 (en porcentajes)	26
GRÁFICO Nº 2.5 Evolución de la participación de las formas de propiedad en las ventas de las 200 firmas de mayor facturación, 1975 – 1989 (en porcentajes)	29
GRÁFICO Nº 3.1 Participación de la cúpula empresaria en las exportaciones totales de bienes del país, 1991-2005 (en porcentajes)	37
GRÁFICO Nº 3.2 Evolución de la rentabilidad (utilidades / ventas) de la cúpula empresaria, 1991-2005 (en porcentajes)	38
GRÁFICO Nº 3.3 Evolución del salario y de la productividad de la economía, y apropiación del excedente, 1992-2005 (en números índices base 1991 = 100 y millones de pesos de 2005)	41
GRÁFICO Nº 3.4 Evolución de la productividad de la mano de obra y del costo salarial industrial, 1993-2005 (en números índices base 1997 = 100)	42
GRÁFICO Nº 3.5 Evolución de la productividad, el salario medio y la participación del salario en el valor agregado, 1993-2005 (en miles de pesos corrientes y porcentajes)	43
GRÁFICO Nº 3.6 Evolución de la ocupación de las 500 empresas de mayores ventas y su participación en el empleo total, 1993-2005 (en miles de puestos de trabajo y porcentajes).	44
GRÁFICO Nº 3.7 Evolución comparada del excedente de explotación y de la remuneración al trabajo, 1993-2001 (en números índices base 1993 = 100)	45
GRÁFICO Nº 4.1 Evolución de la participación de las firmas nacionales, extranjeras y de las asociaciones en las ventas a precios de 2005 de las 200 empresas de mayor facturación, 1991-2005 (en porcentajes)	48
GRÁFICO Nº 4.2 Evolución de los ingresos por privatizaciones y la compraventa de empresas privadas, 1990-2001 (en miles de millones de dólares)	49

	PÁGINA
GRÁFICO Nº 4.3 Evolución de los diversos tipos de capital nacional en las ventas a precios constantes de las 200 firmas de mayor facturación, 1991-2005 (en porcentajes)	51
GRÁFICO Nº 4.4 Evolución de la cantidad de firmas controladas por los grupos económicos y de sus ventas promedio en términos absolutos y en relación con el total de la cúpula, 1991-2005 (en cantidad, porcentajes y millones de pesos constantes de 2005)	54
GRÁFICO Nº 4.5 Evolución de la cantidad de firmas y de la incidencia en las ventas de la cúpula de las empresas locales independientes, 1975-2005 (en cantidad y porcentajes)	60
GRÁFICO Nº 4.6 Evolución de la cantidad de empresas y de la participación en las ventas totales de los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales, 1991-2005 (en cantidad y porcentajes)	62
GRÁFICO Nº 4.7 Incidencia del mercado externo en las ventas de la cúpula según formas de propiedad, 1991-2005 (en porcentajes)	64
GRÁFICO Nº 4.8 Evolución de la cantidad de empresas y de la incidencia de las ventas de las asociaciones en la cúpula, 1991-2001 (cantidad y porcentajes)	66
GRÁFICO Nº 4.9 Evolución de la participación de los grupos económicos en las asociaciones, 1991-2005 (en cantidad y porcentajes)	72
GRÁFICO Nº 5.1 Cantidad de empresas según años de permanencia en la cúpula de las 200 de mayor facturación en el período 1991-2005	76
GRÁFICO Nº 5.2 Cantidad de empresas según años de permanencia en la cúpula en cada año (1991-2005)	79
GRÁFICO Nº 5.3 Cantidad de empresas según años de permanencia en la cúpula en cada año sin cambios en la forma de propiedad, 1991-2005.	81
GRÁFICO Nº 6.1 Evolución de las exportaciones y de la tasa de crecimiento de estas de las 200 firmas de mayor facturación, 1991-2005 (en millones de dólares corrientes y porcentajes)	88
GRÁFICO Nº 6.2 Porcentaje de firmas exportadoras en la cúpula empresaria y valor medio de las exportaciones de dichas firmas, 1991-2005 (en millones de dólares corrientes y porcentajes)	89
GRÁFICO Nº 6.3 Distribución porcentual de las ventas de las 200 firmas de mayor facturación según mercado de destino, 1991-2005 (en porcentajes)	90
GRÁFICO Nº 6.4 Evolución de las ventas totales y según mercado de destino de las 200 firmas de mayor facturación, 1991-2005 (en millones de pesos a precios constantes de 2005)	91
GRÁFICO Nº 6.5 Evolución de la participación de las 200 firmas de mayor facturación en las exportaciones totales de bienes y servicios, 1993-2005 (en porcentajes)	92
GRÁFICO Nº 6.6 Evolución de las exportaciones de la cúpula empresaria, del conjunto de la economía y del resto de las empresas, 1993-2005 (en millones de dólares corrientes)	93
GRÁFICO Nº 6.7 Distribución de las exportaciones de la cúpula según estratos de empresas por nivel de facturación, 1991-2005 (en porcentajes)	94
GRÁFICO Nº 6.8 Evolución de las exportaciones según forma de propiedad, 1991-2005* (en millones de dólares)	95
GRÁFICO Nº 6.9 Evolución de las importaciones de la cúpula empresaria, del conjunto de la economía y del resto de las empresas, 1993-2005 (en millones de dólares corrientes)	96
GRÁFICO Nº 6.10 Evolución de las importaciones de las 200 firmas de mayor facturación según forma de propiedad, 1993-2005 (en porcentajes)	98
GRÁFICO Nº 6.11 Evolución del saldo comercial de la cúpula empresaria, del conjunto de la economía y del resto de las empresas, 1993-2005 (en millones de dólares corrientes)	100
GRÁFICO Nº 6.12 Evolución del saldo comercial de los distintos tipos de firmas, 1993-2005 (en millones de dólares)	101
GRÁFICO Nº 7.1 Evolución del PBI a precios constantes de 1993 y a precios corrientes, y de las ventas de la cúpula empresaria a precios corrientes y constantes, 2001-2005 (en números índices base 2001=100)	106
GRÁFICO Nº 7.2 Distribución de la cantidad de empresas y las ventas agregadas de la cúpula, a valores corrientes, según principal sector de actividad, 2001-2005 (en porcentajes)	107
GRÁFICO Nº 7.3 Distribución de la cantidad de empresas y de las ventas agregadas de la cúpula, a valores corrientes, según tipo de empresa, 2001-2005 (en porcentajes)	108
GRÁFICO Nº 1.1 Representatividad de la muestra en términos de ventas e inversiones, 1998-2006 (en porcentajes)	133

	PÁGINA
GRÁFICO Nº 1.2 Ventas, ganancia neta e inversión de las empresas seleccionadas, 1998-2006 (en millones de pesos constantes de 1993)	133
GRÁFICO Nº 1.3 Inversión de las empresas seleccionadas y relación con las ventas, 1998-2006 (en millones de pesos constantes de 1993 y porcentajes)	134
GRÁFICO Nº 1.4 Inversión de las 32 empresas seleccionadas e inversión bruta interna privada, 1998-2006 (en millones de pesos constantes de 1993)	135
GRÁFICO Nº 1.5 Participación de las empresas seleccionadas en la inversión según sector, 1998-2006 en porcentajes)	136
GRÁFICO Nº 1.6 Participación de las empresas seleccionadas en la inversión según forma de propiedad, 1998-2006 (en porcentajes)	139

ÍNDICE DE CUADROS:

CUADRO Nº 2.1 Composición de las ventas de las cien empresas industriales de mayor facturación considerando las empresas estatales, las extranjeras, los grupos económicos y las empresas locales independientes, 1958-1976 (en porcentajes)	22
CUADRO Nº 2.2 Distribución de la cantidad, valor de producción y ocupación de los establecimientos industriales con cien o más ocupados según tipo de empresa, 1973 (cantidad, miles de pesos de 1973 y porcentajes)	23
CUADRO Nº 2.3 Las veinte principales empresas industriales integrantes de la burguesía nacional, 1973	27
CUADRO Nº 2.4 Las veinte principales empresas industriales integrantes de los grupos económicos, 1973	28
CUADRO Nº 3.1 Evolución de las ventas de la cúpula empresaria, 1991-2005 (en millones de pesos y porcentajes)	32
CUADRO Nº 3.2 Evolución del PBI y de las ventas de la cúpula empresaria, a precios corrientes, 1991-2005 (en pesos corrientes, relación y porcentajes)	33
CUADRO Nº 3.3 Indicadores seleccionados. Coeficientes de variación interanual 2002 y 2003 (en porcentajes)	34
CUADRO Nº 3.4 Evolución de las exportaciones totales de bienes y de la cúpula empresaria, 1991-2005 (en millones de dólares corrientes y porcentajes)	36
CUADRO Nº 3.5 Evolución de la tasa de rentabilidad sobre ventas, según sector de actividad de las firmas de la cúpula empresaria (en porcentajes)	39
CUADRO Nº 4.1 Evolución de la tasa de utilidades sobre ventas de las firmas extranjeras, nacionales y de las asociaciones, 1991-2005 (en porcentajes)	50
CUADRO Nº 4.2 Cantidad de empresas y participación en las ventas de las asociaciones que tienen los grupos económicos con empresas controladas en la cúpula empresaria, 1996 (en cantidad, porcentajes y millones de pesos constantes de diciembre de 2005)	53
CUADRO Nº 4.3 Evolución de las ventas efectivas de los grupos económicos y de las "perdidas" por la transferencia total o parcial de sus firmas controladas, años seleccionados (en millones de pesos de diciembre de 2005 y porcentajes)	54
CUADRO Nº 4.4 Participación accionaria y transferencias de capital realizadas por los principales conglomerados económicos en los distintos sectores privatizados, 1994-2001	56
CUADRO Nº 4.5 Distribución del saldo comercial total y de las 200 empresas de mayores ventas según tipo de capital, 1993-2001 (en millones de dólares)	57
CUADRO Nº 4.6 Evolución de la masa de utilidades según forma de propiedad, 1991-2005 (en millones de pesos de diciembre de 2005)	58
CUADRO Nº 4.7 Ganancias patrimoniales y rendimiento anual total de la inversión inicial en la adquisición de ENTel de un conjunto seleccionado de grupos económicos empresarios (en porcentajes y millones de dólares)	59
CUADRO Nº 4.8 Evolución de la cantidad de empresas y la incidencia de las ventas de las empresas locales independientes, según principales actividades, 1976-2005 (en cantidad y porcentajes)	61
CUADRO Nº 4.9 Evolución de la cantidad de empresas y de la distribución de las ventas de los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales según sector de actividad, 1998-2005 (en cantidad y porcentajes)	63

	PÁGINA
CUADRO Nº 4.10 Evolución de la incidencia exportadora en los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales según principales sectores de actividad, 2000-2005. (en millones de pesos de diciembre de 2005 y porcentajes)	65
CUADRO Nº 4.11 Etapas y composición de las asociaciones en cada una de ellas, 1991-2005 (en porcentajes y millones de pesos de diciembre de 2005)	67
CUADRO Nº 4.12 Evolución de la participación de las asociaciones con presencia de los grupos económicos en su propiedad según tipo de asociación, 1991-2005 (en millones de pesos de 2005 y porcentajes)	69
CUADRO Nº 5.1 Distribución de la cantidad de empresas y las ventas según los años de permanencia de las firmas en la cúpula empresaria, 1991-2005 (en cantidad, millones de pesos de diciembre de 2005 y porcentajes)	77
CUADRO Nº 5.2 Distribución de la cantidad de empresas y las ventas según los años de permanencia de las firmas en la cúpula empresaria sin cambios en la forma de propiedad, 1991-2005* (en cantidad, millones de pesos de diciembre de 2005 y porcentajes)	80
CUADRO Nº 5.3 Distribución de la cantidad de empresas por forma de propiedad según años de permanencia en la cúpula, 1991-2005	82
CUADRO Nº 5.4 Sentido de los cambios de forma de propiedad entre 1991 y 2005 (en cantidad de empresas)	84
CUADRO Nº 5.5 Distribución de la cantidad de empresas y las ventas según los años de permanencia de las firmas en la cúpula empresaria, 2002-2005 (cantidad, millones de pesos de diciembre de 2005 y porcentajes)	85
CUADRO Nº 5.6 Distribución de la cantidad de empresas y las ventas según los años de permanencia de las firmas en la cúpula empresaria sin cambios en la forma de propiedad, 2002-2005 (cantidad, millones de pesos de diciembre de 2005 y porcentajes)	86
CUADRO Nº 6.1 Evolución de las exportaciones por sector, 1991-2005 (en promedios por periodo en millones de dólares corrientes y porcentajes)	96
CUADRO Nº 6.2 Distribución de las importaciones de la cúpula según estratos, 2002-2005 (en porcentajes)	97
CUADRO Nº 6.3 Importaciones de las principales empresas transnacionales, años seleccionados (en millones de dólares y porcentajes)	98
CUADRO Nº 6.4 Evolución de las importaciones de las firmas pertenecientes a la cúpula empresaria según sector de actividad, 2001-2005 (en millones de dólares y porcentajes)	99
CUADRO Nº 6.5 Evolución del saldo comercial por sector de actividad, 2001-2005 (en millones de dólares y porcentajes)	102
CUADRO Nº 6.6 Evolución del saldo comercial de la cúpula por sector de actividad, 2001-2005 (en millones de dólares)	103
CUADRO Nº 6.7 Evolución del saldo comercial, las exportaciones y las importaciones de la cúpula por sector de actividad, 2001-2005 (en millones de dólares)	103
CUADRO Nº 7.1 Cúpula empresaria. Sector de actividad principal y tipo de empresa, 2001 y 2005 (valores absolutos y participación en ventas a precios corrientes)	112
CUADRO Nº 7.2 Cambios en la cúpula empresaria entre 2001 y 2005, según tipo de firma (cantidades absolutas, millones de pesos corrientes y porcentajes)	114
CUADRO Nº 7.3 Comparación ventas de la cúpula empresaria según tipo de empresa, 2001-2005 (precios corrientes, constantes sectoriales* año 2005, y porcentajes)	115
CUADRO Nº 7.4 Evolución ventas de la cúpula empresaria según destino y tipo de firma, 2001 y 2005 (en millones de pesos corrientes y porcentajes)	117
CUADRO Nº 7.5 Evolución rentabilidad sobre ventas, según tipo de empresa, 2001-2005 (en porcentajes)	118
CUADRO Nº 7.6 Evolución rentabilidad sobre ventas, según sectores de actividad, 2001-2005 (en porcentajes)	120
CUADRO Nº 7.7 Cúpula empresaria. Tipo de empresa y sector de actividad principal, 2001 y 2005 (valores absolutos y participación en ventas a precios corrientes)	121
CUADRO Nº 1.1 Representatividad de la muestra según el sector de actividad en relación con la cúpula, 2005 (valores absolutos y porcentajes)	136
CUADRO Nº 1.2 Tasa de inversión sobre ventas según sector, 1998-2006 (en porcentajes).	137

	PÁGINA	
CUADRO Nº 1.3	Representatividad de la muestra según la forma de propiedad en relación con la cúpula, 2005 (en millones de pesos y porcentajes)	138
CUADRO Nº 1.4	Tasa de inversión sobre ventas según forma de propiedad de capital, 1998-2006 (en porcentajes).	139
CUADRO Nº 1.5	Empresas de la cúpula en 2005 que conforman la muestra	142
CUADRO Nº 11.1	Diccionario de la base de datos	144
CUADRO Nº 11.2	Índice de precios utilizados para cada sector	145

CAPÍTULO 1

PRESENTACIÓN DEL TRABAJO

En su sentido más general, el propósito de este estudio es indagar los alcances y las características que presentan la concentración y centralización del capital en la economía argentina. Ciertamente, esta inquietud se origina en el hecho que desde mediados de los años setenta, en consonancia con las profundas transformaciones que se registraban en la economía internacional, se desplegaron marcadas alteraciones en la propiedad de las firmas en la Argentina. Por supuesto, esas modificaciones dentro del capital privado estuvieron relacionadas tanto con la transferencia de paquetes accionarios y fusiones empresarias, como con la repatriación de capital extranjero e incorporación de nuevos inversores foráneos.

Sin duda, la trascendencia que asume el sector privado en este proceso es indiscutible, sin embargo, en los años noventa el protagonista primordial fue el Estado a través de la privatización de las empresas de servicios públicos, en tanto las corporaciones estatales constituían las firmas de mayor envergadura de la economía argentina a juzgar por su notoria incidencia en el valor de producción, la ocupación de mano de obra y su aporte a la formación de capital. No obstante, desde la problemática de la centralización del capital, la importancia de la privatización de las empresas estatales no se agota en su impacto directo, sino que a este hay que sumarle los posteriores "cambios de manos" del capital social de los nuevos consorcios que le sucedieron en el tiempo, pero ya como operaciones dentro de la esfera del sector privado.

Como los conceptos de concentración y de centralización del capital son sumamente abarcativos y, en consecuencia, quedaría planteada la posibilidad de abordar su análisis desde muy diferentes ángulos, resulta necesario explicitar las preocupaciones centrales que guía-

rán el estudio de esta problemática en este trabajo. La primera de ellas se refiere a la relación que se entabla entre el capital y el trabajo que, a su vez, determina la evolución de la distribución del ingreso. Dado que la experiencia histórica y la teoría económica han establecido que un incremento de la concentración económica y la centralización del capital trae aparejado en el largo plazo un aumento en la regresividad distributiva, la intención para el análisis del caso argentino es establecer el grado de sincronía que se establece entre ambos procesos y, en ese contexto, determinar la profundidad que alcanzan y los hitos que jalonan su desarrollo durante las últimas décadas, incluyendo dentro de estos últimos la conformación de alianzas entre los sectores asalariados y fracciones del capital nacional.

La segunda perspectiva que se adopta para abordar esta problemática se refiere a las transformaciones que se despliegan dentro del capital a medida que evoluciona, con sus avances y retrocesos, el proceso de concentración y centralización del capital. Desde esta perspectiva, es indudable la relevancia que asume el estudio de las alternativas que sigue el capital extranjero *vis a vis* la evolución del capital nacional, en tanto el predominio, las características y el grado de autonomía que asume cada uno de ellos y que dan como resultado tanto formas de producción como de distribución del ingreso diferentes.

Si bien el horizonte temporal del estudio está centrado en los años noventa y los inicios del nuevo siglo, resulta indiscutible que se trata de una problemática con una enorme densidad histórica y estrechamente vinculada a los planteos políticos en pos de lograr avances sustanciales en la industrialización y la equidad distributiva en la región.

Al respecto, cabe recordar que las experiencias nacionalistas latinoamericanas de los años cuarenta y cincuenta (que reconocieron como figuras emblemáticas, aunque no únicas, a L. Cárdenas en México, J. D. Perón en la Argentina y G. Vargas en Brasil) se profundizaron en las décadas de 1960 y 1970, con una serie de regímenes políticos que, a pesar de ser muchos de ellos efímeros, delinearon una amplia gama de posturas nacionalistas en la región que reconocía en la regulación del capital extranjero un elemento neurálgico de sus políticas. Tales los casos de Velasco Alvarado en Perú y de Torrijos en Panamá (1968), de Torres en Bolivia (1970), de Allende en Chile (1970), de Rodríguez Jara en Ecuador (1972), y de Cámpora y Perón en la Argentina (1973), que fueron administraciones que asumieron como el eje central de sus formulaciones de política económica profundizar la industrialización pero intentando neutralizar la influencia decisiva del capital extranjero y potenciando la expansión de las empresas nacionales públicas y privadas como medio para lograr crecimiento económico, desarrollo tecnológico y distribución equitativa del ingreso en sus sociedades.

Obviamente, estas experiencias —a las que pueden agregarse, con sus particularidades, las de México y Brasil— reconocen diferencias relevantes en sus políticas nacionales, cuyas posiciones extremas oscilaban entre las que preconizaban meros cambios regulatorios respecto al capital transnacional y las que planteaban cambios radicales orientados a culminar en regímenes socialistas. Pese a sus diferencias, todas ellas se veían compelidas a reaccionar ante la evidente concentración del poder económico y la regresiva distribución del ingreso que provocaba el predominio extranjero y las políticas de estabilización características de la época. De allí, la simultaneidad de todas estas iniciativas y la virulencia que alcanzaron los conflictos en aquellos países en donde algunos enclaves norteamericanos detentaban un dominio histórico sobre producciones primario exportadoras, como fue el caso de Perú o Chile y de las naciones andinas en general, en tanto estos ponían al descubierto de una manera brutal el saqueo de los recursos naturales y la apropiación del excedente por parte de los intereses extranjeros.

Si bien la búsqueda de la autonomía respecto a los países centrales y particularmente al capital transnacional fue muy intensa en América Latina, sería un error concebir que se trató de iniciativas circunscriptas exclusivamente a la región. Contemporáneas con ellas, también desplegaron regulaciones al capital extranjero en otros países periféricos (como fue el caso de la India o Indonesia), e incluso en países centrales que eran importadores netos de capital, como era el caso de Australia, Bélgica y Canadá.

Más aún, la autonomía nacional, la industrialización y la centralidad del Estado en el proceso económico fueron rasgos básicos de la experiencia que llevaron a cabo algunos de los denominados “tigres asiáticos” (como Corea y Taiwán), que encabezaron la expansión económica mundial en la década de 1980, e incluso de China a partir de la política adoptada por Deng Xiaoping en 1978 y que en la actualidad lidera el crecimiento en la economía mundial.

En conjunto, todas estas experiencias indican que la autonomía, y el tratamiento al capital extranjero como parte de ella, constituye una problemática neurálgica en términos del desarrollo económico. Sin embargo, resulta imprescindible insistir con que en todos los casos fueron procesos sociales y políticos que exhibieron tanto acentuadas diferencias políticas como situaciones económico-sociales particulares. Por ejemplo, los países del sudeste asiático, y en buena medida China con sus peculiaridades, encararon sus políticas con un contenido y en un contexto social no sólo distinto sino en muchos casos contradictorio con los enfoques y realidades de los países latinoamericanos. Así, estos se caracterizaron por la existencia de una reforma agraria que eliminó el poder de los terratenientes y permitió una mejora en la distribución del ingreso; un muy bajo ingreso *per cápita* que reducía el mercado interno pero cerraba también el acceso a las formas de consumo de los países centrales; la expropiación del sistema financiero y de las grandes empresas industriales (que en el caso de Corea y Taiwán habían estado en manos de capitales japoneses, como parte de la dominación colonial que dicho país había ejercido durante más de cincuenta años). A todo ello se le suma un componente adicional: un Estado fuerte integrado por una burocracia basada en la “meritocracia” y con escasas ligazones con una burguesía industrial débil, pero que no se veía amenazada por las reivindicaciones de los sectores populares, en tanto estos últimos fueron controlados mediante una dura y prolongada represión.

Como se desprende de lo expuesto, esta temática no sólo ha estado muy presente en la Argentina sino que probablemente haya sido uno de los países latinoamericanos en el que mayor tradición y repercusiones ha tenido en términos académicos y políticos. Con sus más y sus menos, en todos los países de la región durante los años sesenta y setenta, el análisis de las características e impacto del capital extranjero constituyó un tema clásico tanto en el ámbito académico como político. Es indudable que la Argentina participó de ese proceso, pero iniciándolo tempranamente a mediados del siglo XX, cuando se consolida la industrialización con la irrupción del peronismo en la escena política y social del país.

Más peculiar aún fue que desde el comienzo el debate sobre la industrialización involucró no sólo el papel del capital extranjero sino también, y con la misma intensidad, la discusión acerca de la burguesía nacional. Es decir, sobre la fracción del capital que, junto a las empresas estatales, querían potenciar las propuestas populares, en tanto su producción de bienes constituían un componente fundamental de la demanda de los asalariados (bienes salarios no exportables).

Por cierto, esta problemática cobra fuerza y nuevos matices en la Argentina a partir de la segunda etapa de sustitución de importaciones, cuando la conjunción de la clase trabajadora y la burguesía nacional dio lugar a la conformación de la alianza social defensiva que derrotará a los sucesivos recambios que caracterizan a las dictaduras militares de las décadas de 1950 y 1960, hasta el retorno del peronismo al poder en 1973. Es insoslayable mencionar que no se trata de controversias solamente históricas, sino que constituyen problemáticas de notable actualidad. Así, las relaciones contradictorias que se establecieron entre el capital extranjero, la burguesía nacional y los asalariados –antes, durante y después de los diferentes gobiernos peronistas que se sucedieron en el tiempo– sigue siendo un tema candente, y con razón, porque allí se originan o consolidan los sectores que serán decisivos en las etapas posteriores. Más todavía, constituye uno de los arcanos, es decir de los temas ocultos pero centrales en la definición de las agendas políticas de las administraciones de gobierno posteriores a la disolución de la convertibilidad en 2001.

En el contexto de estas preocupaciones analíticas, es pertinente señalar que esta investigación del proceso de concentración y centralización del capital está basada en el análisis del desempeño de las empresas de mayor facturación de la economía argentina en los últimos quince años. En términos más específicos, este estudio se propone analizar esta problemática a partir de la evaluación del comportamiento de las 200 firmas de mayor facturación en la economía argentina (excluidas las del sector financiero y agropecuario), en tanto estas conforman el núcleo central de la economía nacional y del mercado formal de trabajo y, por lo tanto, tienen un impacto significativo en términos de la distribución del ingreso.

En efecto, la facturación de esta elite empresarial superó los 260 mil millones de pesos en 2005, lo que es equivalente a casi el 50% del PBI, generando alrededor del 20% del valor agregado de la economía nacional y el 35% del correspondiente al sector industrial. Igualmente trascendente es su influencia en el mercado laboral, en tanto la ocupación generada por estas grandes corporaciones ronda los 500 mil trabajadores, los cuales

exhiben niveles salariales que se ubican no sólo por encima del promedio sino que son los más elevados de la economía, debido a que se trata de firmas que operan con una elevada intensidad de capital y, en consecuencia, tienen una productividad que supera largamente el promedio nacional.

No obstante, la relevancia de estas corporaciones no se agota en su impacto directo sobre distintos aspectos cruciales de la economía interna, sino que a ello se le suma su incidencia indirecta, a través del control que ejercen en los encadenamientos de insumo-producto constituidos por numerosas ramas de la actividad económica, como es el caso del complejo metalmecánico. Estas empresas ejercen dicho control por su inserción en las actividades que, exhibiendo un alto grado de concentración (oligopólicas), constituyen instancias decisivas –técnica y económicamente– en sus respectivas cadenas de producción, lo cual les permite influir decisivamente en la incorporación de tecnología y en el movimiento de los precios relativos dentro de ellas.

En consonancia con el abordaje analítico propuesto, durante esta investigación se indagan –siempre dentro de las 200 empresas de mayor facturación– las características y el comportamiento tanto de las subsidiarias extranjeras como de las firmas de capital nacional. Sin embargo, en esta oportunidad –a diferencia de lo ocurrido históricamente en los estudios de este tipo, así como en el diseño de las políticas económicas– se diferencian las fracciones del capital que están subsumidas dentro de cada una de ellas, debido a que tienen un origen y un comportamiento económico distintivo, que es especialmente relevante para analizar el decurso de la concentración y centralización del capital.

Si bien posteriormente se tratará la metodología para determinar cada una de ellas, es apropiado mencionar que dentro del capital extranjero se discriminan dos fracciones (conglomerados extranjeros y empresas transnacionales), mientras que entre las de capital nacional se diferencian tres fracciones (estatales, grupos económicos locales y empresas locales independientes), para finalmente separar de todas ellas a las asociaciones que consisten en las corporaciones cuyo capital está compartido entre diferentes inversores extranjeros y/o nacionales.

Aun cuando durante el desarrollo del trabajo se incorporarán notas acerca de la evolución histórica y de las tendencias de largo plazo de esta cúpula empresarial, la parte principal del estudio estará dedicada a la indagación de los fenómenos que caracterizan a la elite empresarial durante la vigencia de la convertibilidad (1991-2001) y la etapa posterior a su disolución (2002-2005). Teniendo en cuenta que los estudios

realizados anteriormente por otros investigadores indagaron la evolución y características de la cúpula empresarial dentro de un mismo patrón de acumulación (generalmente durante la segunda etapa sustitutiva), el horizonte temporal considerado en este estudio implica otro desafío porque rompe con esa tradición, en tanto incursiona en la investigación de la cúpula empresarial durante los años en que se fuera consolidando el patrón de acumulación que puso en marcha la dictadura militar en 1976 (regresividad distributiva, desindustrialización y hegemonía de la valorización financiera) pero también en la nueva fase que se inicia a principios de 2002.

En términos metodológicos, este estudio se sustenta en una base de datos con información referente a las 200 empresas de mayor facturación de nuestro país. Esta se conformó inicialmente a partir de los relevamientos publicados por las revistas Mercado y Prensa Económica, aunque dicha información se ha logrado mejorar sustancialmente a partir de la revisión y el análisis de los balances de tales firmas y de otras que, por sus montos de facturación, así lo justificaban. Ello permite contar, al presente, con un ordenamiento preciso de las 200 mayores empresas del país para el período 1991 a 2005. En este se han identificado las distintas empresas según su pertenencia o no a conglomerados empresarios, el respectivo origen del capital (incluso cuando en una misma firma convergen distintos capitales) [1]. Asimismo, además de los correspondientes montos de facturación anual, se cuenta con la información relativa a los respectivos sectores de actividad, comercio exterior, utilidades anuales, etc. A su vez, se desarrolló una base de datos complementaria a la de las 200 grandes empresas, en la que se registraron los diversos procesos de transferencias de capital, fusiones y adquisiciones verificados en el país durante el horizonte temporal de análisis. Esta permitió identificar a las distintas empresas según su pertenencia o no a conglomerados empresarios y el respectivo origen del capital.

La información sobre la balanza comercial del período 1991-2001 (importaciones y exportaciones por empresa) proviene principalmente de las revistas Mercado y Prensa Económica y la información de múltiples balances corporativos. No ocurre lo mismo con la información entre 2002 y 2005, especialmente en el caso de las importaciones de cada firma de la cúpula, debido a que las mencionadas revistas dejaron de publicar esa información. De allí que la fuente de información para esos años sean directamente los balances empresarios.

Es pertinente señalar además que las variables consideradas en esta base de datos y en este estudio (facturación y utilidades básicamente) se consideraron en

valores corrientes o constantes según el propósito analítico. En las oportunidades en que se utilizaron valores constantes se deflataron los valores nominales de las variables por el nivel general del índice de precios internos al por mayor elaborado por el INDEC o la variación de los precios sectoriales.

Adicionalmente, se utilizó la información de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE), que releva, procesa y publica el INDEC sobre las 500 mayores firmas (según monto de ventas) del país. De esta (y de tabulados especiales que se le requirieron al INDEC en el marco del Acuerdo de Cooperación Técnica que dicha institución celebró con el Área de Economía y Tecnología de la FLA-CSO) se accedió a información que permitió estimar, por ejemplo, por sector de actividad y origen del capital, la productividad de la mano de obra, los salarios medios y la consiguiente relación entre ambas variables

A su vez, la Encuesta Industrial del INDEC, elaborada sobre el relevamiento de una muestra representativa de las empresas manufactureras con más de diez ocupados, se utilizó para caracterizar la evolución del conjunto del sector manufacturero y de los distintos sectores que lo componen a lo largo de la etapa analizada. Dicha información hizo posible la comparación del desempeño de las 200 empresas de mayor facturación en términos del comportamiento del conjunto manufacturero, así como realizar dicho análisis a nivel sectorial. Finalmente, la información referente al producto bruto interno, tanto a nivel agregado como sectorial, es la elaborada y publicada por la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales dependiente del INDEC.

En este marco conceptual y metodológico, este estudio contiene ocho capítulos y tres anexos. En el primer capítulo se realiza una presentación general del trabajo. En el segundo (Antecedentes generales) se encara una revisión de largo plazo de las dos líneas analíticas que constituyen las perspectivas principales para el abordaje del proceso de concentración y centralización del capital en la Argentina: la relación entre el trabajo y el capital, y dentro de este último, la evolución de las diferentes fracciones del capital nacional y extranjero. La evolución histórica de la relación entre el salario real promedio y la productividad constituye el hilo conductor del análisis acerca de las alternativas seguidas por la distribución del ingreso y su articulación con el cambiante contexto económico durante los años considerados. A renglón seguido, dentro de este capítulo, se encara una breve revisión de la evolución del capital extranjero y nacional, así como de las contradicciones que históricamente se desplegaron entre ellos. Cabe señalar que este desarrollo adolece de un sesgo deliberado, ya que intenta profundizar el análisis de las

características estructurales que presentan las fracciones del capital nacional durante la segunda etapa de sustitución de importaciones.

En el tercer capítulo (Consideraciones generales) se aborda el análisis general de la incidencia que tienen las grandes firmas de la economía argentina considerando la trayectoria de las principales variables de comportamiento (ventas, utilidades, importaciones y exportaciones) entre 1991 y 2005. En el cuarto apartado (Incidencia y modalidades de las diferentes formas de propiedad en el comportamiento de las grandes firmas de la economía argentina) la atención está centrada en la investigación de las formas de propiedad presentes en esta cúpula empresaria. Allí se encara el estudio de la importancia de las fracciones de capital nacional y extranjero, fenómeno que tiene una gran trascendencia porque durante el período analizado se registra el proceso de transferencias de capital más intenso, quizás, de la historia argentina. Le sigue, en el quinto capítulo (La estabilidad de las empresas que integran la cúpula empresaria), la indagación sobre el ritmo de rotación de las firmas líderes, considerando tanto su permanencia dentro de la cúpula como la de sus propietarios. La sexta parte (El intercambio comercial de la cúpula empresaria) está dedicada a estudiar la presencia de las grandes firmas en el comercio exterior, específicamente en las importaciones, exportaciones y el saldo de la balanza comercial de bienes y servicios. Debe aclararse que se trata de un análisis centrado en el comportamiento de las exportaciones, las importaciones y el saldo comercial de las empresas pertenecientes a la cúpula y de su impacto en el saldo comercial de la economía argentina, sin avanzar en un estudio completo del balance de divisas que exhiben dichas empresas a raíz de su endeudamiento externo, pago de patentes e intereses, remisión de utilidades al exterior (en el caso de las firmas extranjeras), etc. En este marco, la séptima parte (El quinquenio 2001-2005. Las drásticas transformaciones de la cúpula empresaria durante la postconvertibilidad") está dedicada a profundizar el análisis de la cúpula empresaria en el período de la postconvertibilidad a través del conjunto de enfoques y variables utilizadas en el trabajo. Por último, en el capítulo octavo se presentan algunas reflexiones finales.

Más allá del metodológico, el otro Anexo es muy relevante y no se consideró como capítulo por sus diferencias metodológicas con el resto del trabajo, ya que su tratamiento está circunscripto sólo a una muestra de grandes firmas. Allí se tratan, diversos aspectos de la relación que mantiene la cúpula empresaria y la formación de capital en la economía nacional ("Formación de capital y cúpula empresaria, 1998-2006"), a partir del

análisis del impacto de un conjunto de grandes firmas en la inversión agregada.

Por último cabe incorporar una digresión. La inclusión del capítulo dos obedece al intento de brindar una contextualización de largo plazo que, en muchos temas, emerge como génesis de los procesos que se despliegan -bajo diversas formas específicas-, también, en los últimos años. No obstante, el lector interesado pura y exclusivamente en los acontecimientos relativos a la temática tratada y registrados entre 1991 y 2005 (período neurálgico en este estudio) puede prescindir de su lectura.