

## Transformaciones

# Régimen económico y cúpula empresaria en la posconvertibilidad\*

*Martín Schorr\*\**  
*Pablo Manzanelli\*\**  
*Eduardo Basualdo\*\**

### I. Introducción

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

De allí que la producción académica sobre la trayectoria de la elite empresaria en la Argentina sea sumamente profusa. Al respecto, en el campo de la economía política y disciplinas afines se destacan especialmente los estudios sobre las características y los factores explicativos de la concentración industrial en los primeros años de la sustitución de importaciones<sup>1</sup>

\* En este artículo se presentan algunos de los principales hallazgos de una investigación de próxima aparición realizada 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. El mismo está dedicado a la memoria del querido Daniel Azpiazu (1948-2011), un referente ineludible en los análisis críticos sobre el poder económico en la Argentina

\*\* Investigadores del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO-Sede Argentina.

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

y la creciente gravitación de los oligopolios extranjeros en el sector manufacturero durante la segunda etapa sustitutiva<sup>2</sup>. También sobresale un conjunto de investigaciones acerca de los cambios acaecidos en el bloque de poder económico y en los liderazgos empresariales al cabo de la última dictadura militar<sup>3</sup>, la profundización del predominio estructural de los grupos económicos locales en el transcurso del gobierno de Alfonsín, sus pugnas con los acreedores externos y el repliegue del capital foráneo<sup>4</sup>, y la dinámica del muy intenso proceso de concentración y centralización del capital de la década de 1990<sup>5</sup>. En los últimos años, en el marco de la denominada posconvertibilidad, las preocupaciones han girado, en gran medida, alrededor de la problemática de la concentración económica en general, y de la industrial en particular, las formas que ha asumido el proceso de extranjerización en el ámbito de las compañías líderes y sus implicancias más salientes, así como otros aspectos puntuales vinculados con el comportamiento de las firmas que integran el panel de las más grandes del país<sup>6</sup>.

Este artículo se inscribe en esta tradición, dado que su objetivo principal es el de indagar en las transformaciones registradas en la cúpula empresaria local en el marco de la posconvertibilidad, teniendo como referencia ineludible lo sucedido bajo el esquema convertible<sup>7</sup>.

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

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

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

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

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

<sup>7</sup> En este trabajo se utilizan indistintamente los conceptos de cúpula empresaria y de elite empresaria. En términos operacionales, este universo está conformado por las 200 firmas de mayor facturación anual que se desempeñan en los distintos sectores de la actividad económica (con la excepción del financiero y el agropecuario -salvo aquellas compañías que se dedican a la comercialización de granos-). La elaboración de la mencionada base de datos supone un arduo proceso de sistematización de información básica. En una primera instancia se trabaja con datos procedentes de balances empresarios, los que, en una segunda etapa, son complementados a partir del uso y la compatibilización de fuentes diversas y heterogéneas como las revistas Mercado y Prensa Económica, la Comisión Nacional de Valores y los sistemas Nosis y Económica.

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

Sobre esas bases, en la Sección III se estudian los procesos de movilidad en la elite en el período 2001-2010 según los sectores de actividad en los cuales se desenvuelven las firmas y sus repercusiones más destacadas sobre el perfil estructural del panel. Ello, con el propósito de poner en discusión el principal interrogante que motiva este ensayo: ¿existe algún tipo de sincronía entre las transformaciones macroeconómicas y sectoriales verificadas en los últimos años y las que se manifiestan en la cúpula empresaria? Y, a partir del mismo, reflexionar en torno de un problema más abstracto: ¿las asimetrías en el contexto macro y mesoeconómico en el que se inscribe el desempeño empresarial subordinan cualquier otra diferencia que pueda derivarse de las singularidades propias de las conductas microeconómicas? O, por el contrario, ¿la reconfiguración del bloque dominante, y su propia especificidad, estarían condicionando la forma en la que se estructura y articula el régimen económico que se ha ido configurando tras el colapso del esquema de conversión fija?

De allí que en las conclusiones se recuperen los desarrollos previos con el propósito de problematizar la forma en la que se relacionan y retroalimentan la trayectoria estructural de la elite empresaria y la del régimen económico en curso.

## **II. Precios relativos y concentración económica en la posconvertibilidad**

La forma de resolución de la crisis terminal de la convertibilidad, tras el agotamiento del “modelo de valorización financiera y ajuste estructural” vigente entre 1976 y 2001, trajo aparejados cambios significativos en la organización y el derrotero de las relaciones económicas en la Argentina. El principal efecto de la maxidevaluación del peso en el crítico año 2002 fue la considerable transferencia de ingresos del trabajo al capital (sobre todo a sus segmentos más concentrados); ello, como

consecuencia directa de la drástica reducción del salario real<sup>8</sup>. Si bien este factor es el más relevante a la hora de interpretar el carácter social que adoptó la salida de la crisis, otro de no menor importancia se relaciona con las transferencias intersectoriales del ingreso, puesto que ello comporta una modificación sumamente relevante con la dinámica verificada bajo el esquema convertible.

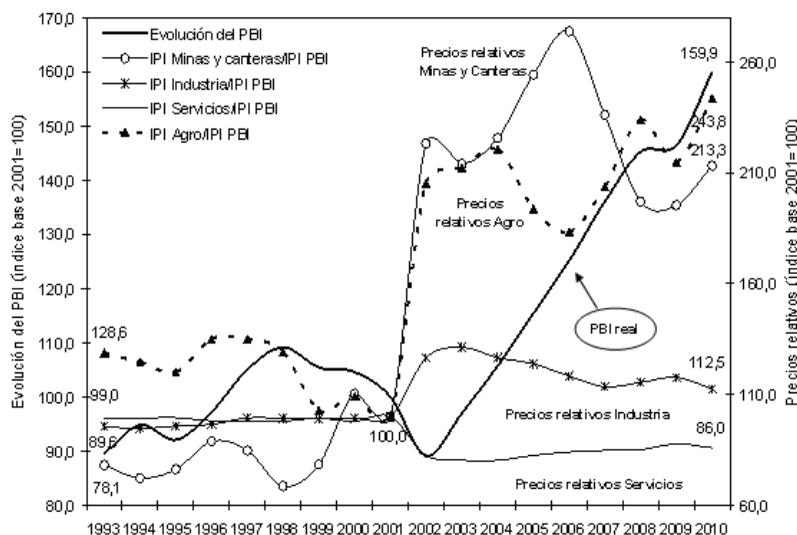
Se trata de la alteración en la estructura de precios relativos de la economía. Ésta viabilizó mutaciones significativas en el orden de prelación de las variables centrales del funcionamiento económico, repercutiendo en la conformación y el desempeño de la elite empresaria durante la posconvertibilidad.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

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

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

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

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



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

Fuente: elaboración propia sobre información del INDEC

Como se desprende de la información proporcionada por el **cuadro N° 1**, entre las ramas que se ubicaron por encima de la media del sector se encuentran, entre otras, la fabricación de máquinas y aparatos eléctricos (509,3%), de metales básicos (491,7%), de productos metálicos (417,8%), de papel y derivados (358,3%), de máquinas y equipos (308,2%), de productos de caucho y plástico (301,5%), la refinación de petróleo (298,2%), los minerales no metálicos (291,5%), las sustancias y los productos químicos (290,1%) y el sector automotor de armaduría (290,1%). En la mayoría de estas actividades prevalecen mercados con ciertos denominadores comunes (acentuadas economías de escala, intensivas en capital, con altas barreras al ingreso) que devienen en estructuras de oferta altamente concentradas. Tales son los casos, entre otros rubros fabriles, de la industria siderúrgica, la de aluminio primario, la celulósico-papelera, la elaboradora de vidrio plano y de envases de vidrio, la refinación de petróleo, la automotriz, la producción de neumáticos, la petroquímica y la fabricación de fibra óptica, hilos y cables aislados<sup>10</sup>.

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

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

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

Fuente: elaboración propia sobre información del INDEC.

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

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

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

Fuente: elaboración propia sobre información del INDEC.

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

rar a aquellas ramas alimenticias en las que se verifica una presencia destacada de pequeñas y medianas empresas cuyos precios mayoristas aumentaron por debajo del promedio (productos de panadería, fari-náceos y la industria vitivinícola, entre otras).

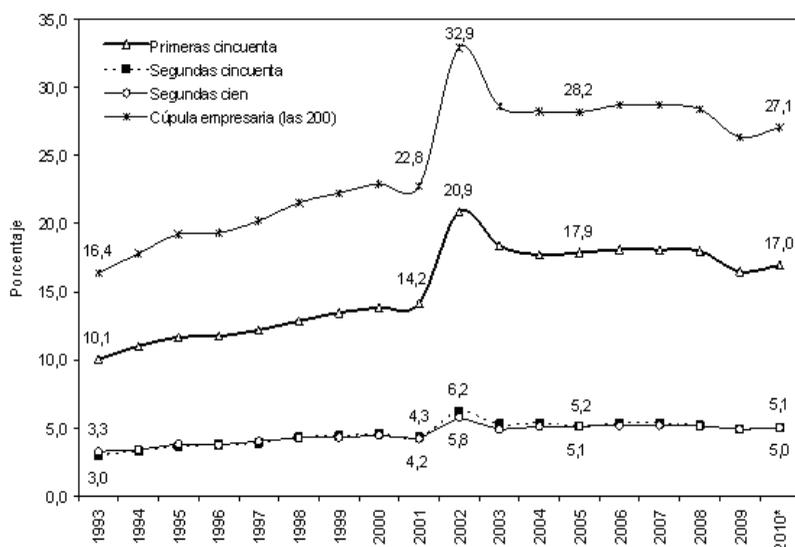
A partir de este diagnóstico general del profundo reacomodamiento de los precios relativos domésticos (además de los que vinculan a la economía argentina con el exterior), se puede corroborar la existencia de nuevos escenarios macro y mesoeconómicos tras la megadevaluación de 2002. En la posconvertibilidad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

Máxime cuando la participación de las 200 empresas más grandes del país en la generación de riquezas es por demás significativa y ha experimentado un considerable salto de nivel en el marco de la posconvertibilidad. Al respecto, las evidencias que aporta el **gráfico N° 2** indican que en 1993 la facturación agregada de las 200 compañías líderes representó el 16,4% del valor bruto de producción nacional (VBP)<sup>12</sup>, y que después de haber alcanzado un pico extremo en el año de la salida del régimen de conversión fija (32,9% en el crítico 2002), en la posconvertibilidad la concentración económica global tendió a estabilizarse

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

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

**Gráfico N° 2.** Argentina. Presencia de las ventas de la cúpula empresarial (de las 200, las 100 y las 50 firmas de mayores ventas) en el valor bruto de producción nacional (porcentajes), m1993-2010



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

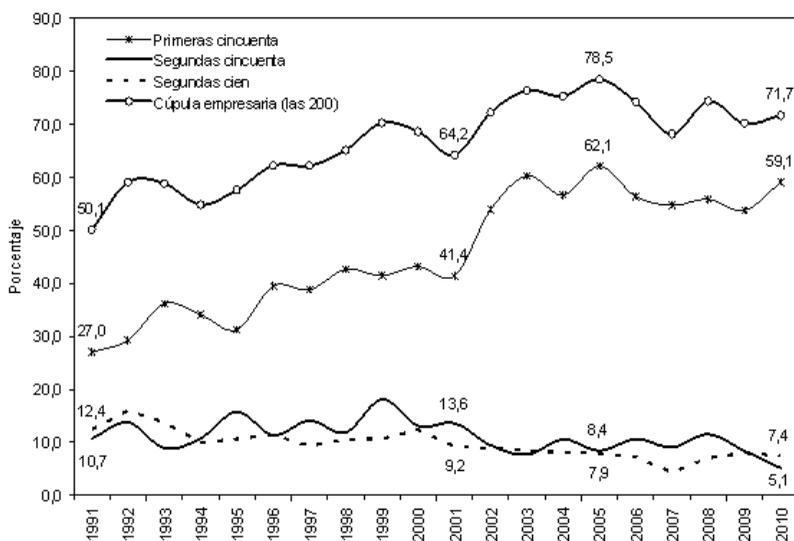
Fuente: elaboración propia sobre información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales

en un estadio muy superior al de la década de 1990 (en 2010 las ventas de la cúpula significaron el 27,1% del VBP, frente a registros del 22,8% en 2001)<sup>13</sup>.

Con sus matices, el aumento en la concentración se ve reflejado en los distintos estratos que conforman la elite empresarial de la Argentina. En efecto, las 50 corporaciones de mayores ventas no sólo asumen un papel relevante (su peso en el VBP alcanzó el 17,0% en 2010), sino que el ritmo de crecimiento de su incidencia relativa en la economía doméstica entre 2001 y 2010 ha sido más intenso que el de los restantes sub-

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

**Gráfico N° 3.** Argentina. Participación de las exportaciones de la cúpula empresaria (de las 200, las 100 y las 50 firmas de mayores ventas) en las exportaciones totales del país (porcentajes), 1991-2010



Fuente: elaboración propia sobre información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y del INDEC

grupos de las 200 firmas de mayor tamaño<sup>14</sup>. En otras palabras, se trataría de un *núcleo duro* que, impulsando el proceso de concentración de la economía, ha mantenido una participación considerable y creciente en la generación de riquezas del país.

Las consideraciones que anteceden cobran más relevancia cuando se considera otro indicador de la concentración económica global: el peso de las ventas externas de la cúpula, y de sus distintos estratos, en las exportaciones totales. Como puede constatarse en el **gráfico N° 3**, los niveles de participación de las 200 grandes firmas resultan ser por demás significativos (en 2010 el 71,7% de las exportaciones de la Argentina fueron realizadas por la cúpula empresaria) y denotan un incremento notable *vis-à-vis* los años de vigencia de la convertibilidad (en 1991 la señalada gravitación fue del 50,1% y en 2001 del 64,2%).

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

Tales tendencias adquieren una dimensión todavía más relevante cuando se comprueba que apenas medio centenar de compañías asume un papel determinante en esa creciente gravitación. A pesar de tratarse de las 50 principales empresas del medio doméstico en orden a su facturación anual y no por la magnitud de sus exportaciones, su participación en el período 2002-2010 se ubica en torno del 50-60% de las ventas externas del país, lo cual supone un crecimiento considerable en referencia a los registros prevalecientes en la década de 1990. Basta con mencionar que en 1991 las 50 mayores empresas de la cúpula explicaron el 27,0% de las exportaciones totales, en 2001 el 41,4%, mientras que en 2010 aportaron el 59,1%<sup>15</sup>. Ello contrasta con los otros estratos de la elite empresaria que vieron caer su peso relativo en las ventas externas: las segundas cincuenta pasaron de explicar el 10,7% en 1991 al 5,1% en 2010 (13,6% en 2001); por su parte, las segundas cien firmas de la cúpula redujeron su participación del 12,4% en 1991 al 7,4% en 2010 (9,2% en 2001).

De modo que es el *núcleo duro* de la elite empresaria el que ha tenido un rol decisivo en el “boom exportador” que experimentó la economía argentina en la posconvertibilidad y, en ese marco, ha sido central en el sostenimiento de uno de los “pilares del modelo”: el superávit comercial. No sólo se trata de un número muy limitado de grandes compañías que han incrementado su predominio económico, sino que devienen en los actores centrales y decisivos en cuanto a la generación de divisas por la vía del comercio exterior, con el consecuente incremento en su capacidad de veto y coacción sobre el diseño de políticas públicas<sup>16</sup>.

Entre otros factores, la vigencia de un “dólar alto”, la presencia de un escenario mundial favorable (por demanda y precios) y la prevalencia de bajos costos laborales en términos internacionales, indujeron a que ese selecto grupo de grandes firmas se haya fortalecido, en muchos casos, como sólidas plataformas exportadoras. Pero también cabe destacar que otras firmas han desplazado del panel de las 50 firmas de mayores ventas a empresas de naturaleza eminentemente “mercado-internista” y se han incorporado al mismo por la propia dinámica de sus exportaciones.

<sup>15</sup> Acotando aún más el nivel de análisis, vale apuntar que en 2010 las 10 empresas de mayor envergadura dieron cuenta del 26,9% de las exportaciones totales de la Argentina.

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

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

A partir de estas consideraciones, del **cuadro N° 3** se desprende que en 2001 y 2010 el elenco “estable” del *núcleo duro*, integrado por 29 compañías, incrementó en 2,5 puntos porcentuales su incidencia en la facturación global de la cúpula (en 2010 fue del 43,3%), situación que contrasta con la pérdida de significación en las ventas que resulta del saldo neto de las “incorporaciones” y las “desvinculaciones” (reducción de 2,1 puntos porcentuales). Esto indicaría un afianzamiento del predominio económico que ejerce la “*crème de la crème*” de la elite empresaria. En este subuniverso de firmas “estables”, insertas en mercados altamente concentrados y que, en la generalidad de los casos, usufructúan los beneficios que emergen de la nueva estructura de precios relativos y el crecimiento económico de los últimos años, radican empresas del calibre de YPF, Cargill, Volkswagen, Aceitera General Deheza, Bunge Argentina, Louis Dreyfus, Molinos Río de la Plata, Carrefour, Claro, Shell, Ford, Pan American Energy, Siderar, Esso, Peugeot-Citroen, Renault y Vicentín, entre otras<sup>17</sup>.

Al focalizar el análisis en las exportaciones se corrobora un incremento notable (de casi 18 puntos porcentuales) en la participación de las 50 compañías más grandes en las ventas externas agregadas de la cúpula

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

**Cuadro Nº 3.** Argentina. Peso relativo de las 50 firmas de mayores ventas del país en las ventas y exportaciones de la cúpula empresaria, y coeficientes de exportación\*, según condición de permanencia, 2001-2010.

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

\* Medido por la participación porcentual de las exportaciones en las ventas totales de las firmas.  
Fuente: elaboración propia sobre información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

la (en 2010 representaron más del 82%) y un salto de nivel considerable en el coeficiente medio de exportación, que pasó del 18,1% al 38,7% en el transcurso del decenio analizado. En la explicación de estas tendencias concurren básicamente dos procesos:

- la reorientación de las ventas de algunas firmas “estables” hacia los mercados internacionales. Ello se ve reflejado en un incremento del coeficiente exportador promedio que pasó del 24,5% en 2001 a casi el 40% en 2010, lo que derivó en un ligero incremento en la participación de las exportaciones del elenco “estable” en las de la cúpula (aumento de 1,5 punto porcentual). Entre las firmas que explican este comportamiento vale citar los casos de Cargill, Aceitera General Deheza, Bunge Argentina, Molinos Río de la Plata, Pan American Energy, Vicentín, Asociación de Cooperativas Argentinas, Siderca y Nidera; y
- fundamentalmente, el desplazamiento de firmas con una dinámica de acumulación de neto corte “mercado-internista” (Disco, Edesur, Edenor, Metrogas, Aysa, etc.), por otras más orientadas hacia los mercados externos. De allí que el coeficiente exportador de las “desvinculadas” en 2001 alcanzó el 5,9% y sus exportaciones representaron el 7,3% de las totales de la cúpula empresaria, mientras que el coeficiente de las “incorporadas” ascendió en 2010 al 36,0%, al tiempo que su gravitación en las ventas externas de la elite empresaria se aproximó al 24%. Se trata de compañías ampliamente favorecidas por las transferencias intersectoriales del ingreso resultantes de la “salida devaluatoria” de la convertibilidad y/o por mercados externos en franca expansión como, entre otras, Minera Alumbrera, Minera Argentina Gold, ADM, Alfred Toepfer, Noble, Aluar, Toyota, Fiat Auto, Dow Argentina y General Motors<sup>18</sup>.

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

<sup>18</sup> Las evidencias disponibles indican que en los casos de Minera Alumbrera, Minera Argentina Gold, ADM, Alfred Toepfer y Noble los respectivos montos de exportaciones correspondientes a 2010 se ubicaron por encima del 90% de la facturación total, mientras que en los de Aluar, Toyota y Fiat Auto superaron el umbral del 50% y en los de Dow Argentina y General Motors se ubicaron en aproximadamente el 40%.

pecto de lo sucedido en la década de 1990, cuando el liderazgo lo ejerció un conjunto de rubros vinculados con la prestación de servicios (sobre todo los públicos privatizados) y con diferentes modalidades de especulación financiera. En general, los sectores “ganadores” en los años recientes se caracterizan por una presencia destacada de capitales oligopólicos, de allí que no sea casual el incremento que experimentó la concentración económica global en torno de las compañías que integran la cúpula empresaria local. Como se vio, ese mayor protagonismo de las 200 firmas de mayor envergadura del país se dio tanto en su participación en el conjunto de la producción nacional como, con mucha mayor intensidad, en una de las variables clave del nuevo esquema económico: las exportaciones (en este último caso, a favor de un notable desempeño del *núcleo duro* de las 50 más grandes que, en conjunto, más que duplicaron su coeficiente exportador).

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

Las características y la intensidad que asumen las transformaciones en la estructura de precios relativos en la economía argentina durante la posconvertibilidad presuponen la presencia de cambios significativos en la conformación de la elite empresaria. Específicamente, se pretende verificar si existe algún tipo de sincronía entre las modificaciones en el desenvolvimiento macroeconómico y en los sectoriales, y las alteraciones en el seno de los sectores dominantes. Para ello el análisis se focaliza en los procesos de movilidad registrados en el panel de las 200 firmas líderes del país. Al respecto, la perspectiva que surge de jerarquizar la rotación en la conformación de la cúpula contiene dos aristas: 1) la *movilidad externa*: que alude a las “altas” o las “bajas” de compañías del *ranking* de las 200 líderes; y 2) la *movilidad interna*: que refiere a los desplazamientos en las posiciones que alcanzan las firmas que integran la elite empresaria en los dos años seleccionados<sup>19</sup>.

En ese marco, y con el objeto de precisar algunas de las principales características de ambos tipos de movilidad y sus efectos más salientes, las 200 empresas de mayor facturación anual fueron subdivididas en distintos subgrupos de acuerdo con el tramo del ordenamiento que ocupan en cada uno de los años bajo análisis (primeras cincuenta, segundas cincuenta y segundas cien), y además fueron clasificadas según el principal sector de actividad de cada firma. Como resultado de

<sup>19</sup> Si bien es extensa la producción del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO sobre esta problemática, la metodología que se desarrolla a continuación se basa sobre Azpiazu (1996).

la clasificación sectorial, quedaron delimitadas seis actividades: industria, servicios públicos, servicios privados, comercio, construcción, y petróleo y minería<sup>20</sup>.

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

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

Otro aspecto a resaltar es que las rotaciones registradas guardan cierta correspondencia con el esquema de “ganadores” y “perdedores” de la posconvertibilidad en términos sectoriales. A punto tal que la *movilidad externa* está asociada con el ingreso neto de 7 compañías del sector de petróleo y minería (resultado de 12 “altas” y 5 “bajas”) que denotan un incremento de 3,2 puntos porcentuales en el aporte sectorial a las ventas agregadas de la elite. Y, en menor medida, pero con un elevado grado de recambio (34 “altas” y 31 “bajas”), al ingreso neto de 3 firmas industriales al panel, que suponen un aumento de 1,7 puntos porcentuales en la facturación global de las 200 mayores firmas.

En el primer rubro subyace, principalmente, la irrupción de compañías mineras metalíferas que se han afianzado en el ámbito local con una importante presencia en la elite empresaria; ello, al amparo de la nueva estructura de precios relativos, el alza en las cotizaciones internacionales y el usufructo de un marco normativo sectorial de privilegio que data del decenio de 1990, sigue vigente en la actualidad y combina estabilidad fiscal con una “sobreabundancia” de exenciones impositivas<sup>21</sup>. En el segundo, si bien las incorporaciones son heterogéneas en cuanto a su inserción (con una marcada presencia de compañías automotrices), en buena medida se trata de firmas que operan con elevados coeficientes de exportación.

<sup>20</sup> A su vez, las empresas manufactureras fueron consideradas a dos dígitos de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU, Revisión 3).

<sup>21</sup> Pese a que la explotación de minerales metalíferos comenzó a fines de la década de 1990, la maduración de ciertas inversiones y, sobre todo, la apertura y la explotación de diversos yacimientos posteriores consolidaron a esta actividad en la posconvertibilidad (Basualdo y Manzanelli, 2010).

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

**A) Altas**

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

**B) Bajas**

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

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

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

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

Fuente: elaboración propia sobre información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

En el estrato de los “perdedores” se ubican las empresas prestadoras de servicios (en particular las vinculadas con los servicios públicos) y las de comercio (sobre todo las del segmento minorista). En la esfera de los servicios, consistente con los nuevos senderos en materia de precios relativos y el virtual congelamiento tarifario (que derivó del proceso *trunco* de renegociación de los contratos con las empresas privatizadas)<sup>22</sup>, se ven desplazadas 4 firmas vinculadas con los servicios públicos (efecto neto de 11 “altas” y 15 “bajas”), situación que contras-

<sup>22</sup> Sobre el particular, consúltese Azpiazu (2005) y Azpiazu y Schorr (2003).

ta con el ingreso neto de una firma de los servicios privados (13 desvinculaciones y 14 ascensos entre 2001 y 2010). Por su parte, el relativo amesetamiento del supermercadismo, y la centralización del capital con él asociada, juega un papel decisivo en el descenso neto de la presencia de las firmas comerciales entre 2001 y 2010<sup>23</sup>. Pero se encuentra algo morigerado por la incorporación de las comercializadoras de granos y de varias cadenas de electrodomésticos, en el primer caso a favor de la paridad cambiaria y el propio escenario internacional, y en el segundo a partir del aprovechamiento de la reactivación del mercado interno (que se articuló con el lanzamiento de diversas líneas de crédito preferencial para la adquisición de productos específicos).

Como se indicó, una visión complementaria para analizar la rotación en la conformación de la elite empresaria es a través de la *movilidad interna*, esto es, la que capta los desplazamientos internos en las posiciones que ocuparon las firmas estables en el *ranking* de las 200 líderes en 2001 y 2010. Se trata de los reacomodamientos verificados en el plantel que permanece en la cúpula a partir de los tramos del ordenamiento que alcanza en los años seleccionados (primeras cincuenta, segundas cincuenta y segundas cien).

En términos agregados, la información proporcionada por el **cuadro Nº 5** permite corroborar la presencia de 47 firmas estables en la cúpula que cambian de estrato entre 2001 y 2010 (13 en las primeras cincuenta, 22 en las segundas cincuenta y 12 en las segundas cien), así como 69 compañías que integran el panel de las líderes en ambos años y que mantienen su posicionamiento (29 en las primeras cincuenta, 12 en las segundas cincuenta y 28 en las segundas cien).

En lo concerniente a las 50 firmas de mayor tamaño del país, cabe señalar que de las 29 empresas que han mantenido su rol protagónico en 2001 y 2010, hay un claro predominio de las corporaciones fabriles (18) y, en mucha menor medida, comerciales (5). En sintonía con ello, de las 13 firmas que escalan de posiciones inferiores en 2001 a la cúspide del empresariado local en 2010, 6 son industriales (automotrices, acero y aluminio primario) y 4 comercializadoras de granos. Un fenómeno peculiar resulta de considerar el caso de las petroleras y mineras, puesto que su fuerte impulso en la posconvertibilidad está asociado,

<sup>23</sup> Tras la buena *performance* de las empresas de supermercados que integran la cúpula durante el decenio de 1990 (Basualdo, 2000 y Schorr, 2004), el mencionado amesetamiento en la posconvertibilidad se desprende de dos factores concurrentes: por una parte, de un menor crecimiento en las ventas de algunas firmas respecto del conjunto de la cúpula; por otra, y principalmente, de un intenso proceso de fusiones que derivó en la salida del *ranking* de varias empresas (por ejemplo, Día y Norte, ambas absorbidas por su adquirente: Carrefour).

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

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

Tramo de facturación de 2001	Industria	Servicios		Comercio	Petróleo y Minería	Construcción	Total
		Vinculados a los servicios públicos*	No vinculados a los servicios públicos				
50 mayores	18	2	2	5	2	0	29
Entre 51 y 100	6	1	1	3	1	0	12
Entre 101 y 200	0	0	0	1	0	0	1
Subtotal estables	24	3	3	9	3	0	42
Incorporaciones	2	1	1	1	3	0	8
<b>Total</b>	<b>28</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>10</b>	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>50</b>

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

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

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

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

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

Fuente: elaboración propia sobre información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

principalmente, con la *movilidad externa* (con el protagonismo aludido de un puñado de corporaciones del segmento de la minería metálica) y, en menor medida, con la *movilidad interna* (2 petroleras se mantienen estables y apenas una minera escala al tramo de las principales firmas).

El predominio fabril, en cuanto a mantener o mejorar el posicionamiento dentro de las compañías estables, se reproduce en el segundo tramo

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

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

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

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

**Cuadro Nº 6. Argentina. Distribución de las firmas y las ventas de la cúpula empresaria según sector de actividad (valores absolutos y porcentajes). Años seleccionados 1991-1995-2001-2005-2010.**

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

\*Incluye los servicios de electricidad, gas, agua, correo, telefonía fija, recolección de basura, transporte ferroviario y aerolínea línea de bandera. Fuente: elaboración propia sobre información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

aporta (en 2010 ascendieron a 100), pero es especialmente intensa en lo que concierne al peso relativo en la facturación global: en 2010 la participación sectorial trepa al 51,0%, un registro casi 9 puntos porcentuales mayor que el de 2001, e incluso superior al de 1991<sup>24</sup>.

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

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

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

Otra actividad manufacturera que aumentó su relevancia es la que agrupa a las sustancias y los productos químicos, donde confluyen

<sup>24</sup> Con un mero propósito ilustrativo, en el Anexo se presentan las empresas que integran el ranking de 2010 en función del sector de actividad en el que se desenvuelven.

desde algunas grandes petroquímicas hasta laboratorios medicinales de importancia (en el primer caso productoras de insumos intermedios de uso más o menos difundido, y en el segundo de bienes finales). En la posconvertibilidad, al calor de la reactivación de la demanda interna y de la creciente orientación hacia los mercados externos, se incorporaron dos firmas vinculadas con la elaboración de sustancias y productos químicos (de 24 a 26 entre 2001 y 2010) y se incrementó la gravitación relativa del sector en la facturación de la cúpula (de 6,6% a 7,5% en el mencionado horizonte temporal).

Por su parte, la industria de metales comunes (esencialmente, siderurgia y aluminio primario) denota un crecimiento relativo durante la posconvertibilidad: entre 2001 y 2010 se verifica el ingreso neto de una firma y el ascenso de 0,6 punto porcentual en su aporte a las ventas totales.

Por último, y como uno de los hechos más destacables, resulta notable el avance del rubro automotor tanto en su contribución a la cantidad de empresas (5), como en lo que refiere a su significación estructural: trepó del 4,5% de la facturación agregada de la elite en 2001 al 11,9% en 2010. Estas tendencias son plenamente consistentes con el crecimiento que experimentó esta actividad en la posconvertibilidad (de hecho, fue la rama más dinámica del espectro fabril en materia productiva), al tiempo que se encuentra en el selecto elenco de “ganadores” en términos de captación diferencial de excedentes por el comportamiento de los precios relativos (Sección II) y su desempeño se enmarca en las disposiciones de un régimen de privilegio que fue sancionado en la década de 1990 y se ha mantenido con ligeros retoques en los últimos años (particularmente en el ámbito del Mercosur, para beneplácito de los oligopolios transnacionales que controlan la actividad)<sup>25</sup>.

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

<sup>25</sup> Sobre el contenido del régimen automotor y el desempeño de la rama en el período de referencia, véase Arza y López (2008), Segura (2008), Sierra y Katz (2002) y Vispo (1999).

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

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

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

En definitiva, las evidencias presentadas constituyen elementos de juicio suficientes como para afirmar la existencia de una clara sincronía entre las transformaciones verificadas en los niveles macro y mesoeconómico y el desenvolvimiento de las grandes corporaciones del país durante la posconvertibilidad. A punto tal que el estudio de la rotación en la cúpula empresaria arroja, por la vía de la *movilidad externa*, el ingreso de un puñado de compañías mineras e industriales (con preponderancia de terminales automotrices) y, en materia de *movilidad interna*, un claro predominio, tanto de las que permanecen en sus puestos como las que ascienden en el *ranking*, de las firmas manufactureras

(en lo esencial, ligadas con la agroindustria, el acero, el aluminio primario y la elaboración de sustancias y productos químicos) y, en menor medida, de las grandes comercializadoras de granos. Estas dinámicas quedan de manifiesto en el análisis de las modificaciones verificadas en la configuración estructural de la cúpula y guardan estrecha relación con, entre otros aspectos, el nuevo *set* de precios relativos, la morfología de los mercados, la ausencia de cambio estructural en el perfil de especialización productiva y de inserción internacional, el afianzamiento del proceso de extranjerización, etc.

### Reflexiones finales

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

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

En tal sentido, la principal y más valiosa inferencia que permite extraer el conjunto de los análisis que integran este trabajo es la existencia de una clara sincronía entre la forma que adquirió el régimen económico en la posconvertibilidad y la reconfiguración y el desenvolvimiento de la cúpula empresaria entre 2001 y 2010. En lo que atañe a la perspectiva sectorial se comprobó la incorporación (*movilidad externa*) y/o el ascenso en el *ranking* y/o la estabilidad en los tramos superiores del mismo (*movilidad interna*) de compañías mineras, comercializadoras de granos y varias del sector manufacturero (automotrices, agroindustriales, productoras de acero, de aluminio primario y de sustancias y productos químicos entre las principales), con el consecuente incremento en el peso de tales actividades en las ventas agregadas de la cúpula. Y

un peor desempeño relativo de las empresas proveedoras de servicios (en particular las vinculadas con los servicios públicos) y algunas comerciales (principalmente las del segmento minorista).

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

De modo que se cuenta con sobrados elementos de juicio como para concluir que las mutaciones que experimentó la elite empresaria local en los años recientes guardan estrecha correspondencia con los cambios suscitados en el nivel macroeconómico y en los sectoriales.

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

Naturalmente, esa tarea es sumamente compleja y requiere de la construcción de un bloque popular que constituya la base social que sustente la reformulación de las políticas económicas para, entre muchas otras cosas, avanzar en la complejización de la estructura productiva, la definición de un nuevo perfil de inserción internacional, la sólida recuperación de capacidades estatales y, en suma, la inducción

de un proceso de desarrollo socioeconómico sobre la base a la competitividad real y no de la que se asienta casi exclusivamente sobre un tipo de cambio elevado.

## Anexo

### Empresas que integran la cúpula empresarial según sector de actividad, 2010.

	Cant. emp.	% ventas	Empresa*
<b>INDUSTRIA</b>	100	51,0	
Alimentos y bebidas	29	19,1	Cargill, Aceitera Gral. Deheza, Bunge Arg., Louis Dreyfus, Molinos Río de la Plata, Vicentín, Asoc. de Coop. Argentinas, Cervecería Quilmes, Mastellone Hnos., Coca Cola, Oleaginosas Moreno, Arcor, Sancor, Bagley, Ledesma, Kraft Foods, Nestlé, Danone, Molinos Cañuelas, RPB, Quickfood, Swift Armour, Molino Hnos., CCU Arg., Peñaflor, Aguas Danone, Tabacal Agroindustria, Productos de Maíz, San Miguel
Productos de tabaco	1	0,3	Massalin Particulares
Productos textiles	2	0,3	Adidas, Nike Argentina
Cuero y derivados	1	0,2	Sadesa
Papel y derivados	6	1,2	Alto Paraná, Cartocor, Tetra Pak, Celulosa Argentina, Zucamor, Papelera del Plata
Edición e impresión	1	0,3	AGEA/Clarín
Fabricación de coque y refinación de petróleo	4	3,4	Shell, Esso, Refinor, DAPSA
Sustancias y productos químicos	26	7,5	Dow Arg., Unilever, Monsanto, Solway Indupa, Bayer Arg., Procter & Gamble, Atanor, OXY Arg., Compa�a Mega, Profertil, Basf Arg., Syngenta, Cosméticos Av�n, Roemmers, Productos Roche, Kimberly Clark, S.C. Johnson & Son, Petroken, Dupont, Laboratorios Abbot, Novartis Arg., Eastman Química, Laboratorios Bag�, Petroquímica Comodoro Rivadavia, Alicorp, Petroquímica Cuyo
Productos de caucho y plástico	3	0,5	Pirelli Neumáticos, Fate, Bridgestone Firestone
Productos minerales no metálicos	1	0,4	Loma Negra
Metales comunes	6	3,9	Siderar, Siderca, Acindar, Aluar, Acerbrag, Sipar
Máquinas y equipos	3	1,1	Ind. Metalúrgicas Pascoarmona, John Deere, BGH
Maquinaria y aparatos eléctricos	2	0,3	Philips, Siemens
Equipos de radio, TV y comunicaciones	1	0,3	Newsan
Vehículos automotores, remolques y semirrem.	13	11,9	Volkswagen, Ford, Toyota, Peugeot-Citroen, General Motors, Renault, Fiat Auto, Mercedes Benz, Honda Motor, Iveco, Mirgor, Saab Scania, Dana
Otras manufacturas	1	0,2	Intel
<b>SERVICIOS</b>	47	18,4	
Vinculados a los servicios públicos	21	7,8	Telefónica de Arg., Telecom Arg., Aerolíneas Argentinas, Pampa Energía, Yacoret�, Clisa, Edesur, Endesa Costanera, Edenor, Central Puerto, Transportadora de Gas del Sur, EPE, Aes Alicur�, Correo Argentino, Central Piedra Buena, Central Térmica Dock Sud, Integración Eléctrica Sur, Metrogas, Líneas Mesopot�micas, Cliba, Epec
No vinculados a los servicios públicos	26	10,6	Movistar, Claro, Osde, Cablevisión, Lotería Nacional, Swiss Medical, Galeno, Casino Club, IBM, Nextel, Galaxy Entertainment Argentina, Lotería de Córdoba, Aeropuertos Argentina 2000, Grupo Codere, Aon Risk Service, Dmint, Irsa, DLS, Medicus, OCA, Lan Airlines, Manpower, Prosegur, Sullair Arg., Artear, Agroservicios Pampeanos

## Régimen económico y cúpula empresaria

87

	Cant. emp.	% ventas	Empresa*
COMERCIO	29	13,5	Carrefour, Coto, Nidera, Garbarino, Importadora y Exportadora Patagonia, ADM, Agric. Federados Arg., Wal Mart, Alfred Toepfer, Noble, Cencosud, Frávega, Droguería del Sud, Makro, Monroe Americana, Megatone, Farnacly, Grupo Casino, Hewlett Packard, Diarco, Cía. Arg. de Granos, Falabella, Centro Automotores, Arcos Dorados, Maycar, Maxiconsumo, Macrosa del Plata, Ribeiro, Sony
PETRÓLEO Y MINERÍA	20	16,2	YPF, Petrobras, Pan American Energy, Minera Alumbreira, Minera Argentina Gold, Enarsa, Chevron San Jorge, San Antonio International, Total Austral, Cerro Vanguardia, Vintage Oil, Pluspetrol, Wintershall, Minera Santa Cruz, Minera Titirón, Tecpetrol, Petro Andina Resources, Sipetrol, Petrolera Entre Lomas, Capsa
CONSTRUCCIÓN	4	0,9	Constructora Odebrecht, José Cartellone, Benito Roggio e Hijos, Techint
TOTAL	200	100,0	

\* Las empresas aparecen listadas en orden descendente en función de su participación porcentual en las ventas del sector.

Fuente: elaboración propia sobre información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

## Bibliografía

- Acevedo, M., Basualdo, E. y Khavisse, M. (1990): *¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina, 1973-1987)*, Editora 12/Pensamiento Jurídico, Buenos Aires.
- Arza, V. y López, A. (2008): "Capítulo 3. El caso argentino", en López, A. y otros: "La industria automotriz en el MERCOSUR", Serie Red MERCOSUR, N° 10, Montevideo.
- Azpiazu, D. (2011): *La concentración en la industria argentina a principios del siglo XXI*, Cara o Ceca, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (2005): *Las privatizadas. Ayer, hoy y mañana*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (1998): *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa*, FLACSO/Eudeba, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (1997): "El nuevo perfil de la elite empresaria. Concentración del poder económico y beneficios extraordinarios", en **Realidad Económica**, N° 145, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (1996): "Elite empresaria en la Argentina. Terciariización, centralización del capital, privatización y beneficios extraordinarios", Documento de Trabajo N° 2 del Proyecto "Privatización y Regulación en la Economía Argentina", FLACSO/SECyT/CONICET, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (1995): *Las empresas transnacionales de una economía en transición: la experiencia argentina en los años ochenta*, CEPAL, Santiago de Chile.

- Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M. (2004): *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta. Edición definitiva*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Kosacoff, B. (1985): "Las empresas transnacionales en la Argentina", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 16.
- Azpiazu, D., Manzanelli, P. y Schorr, M. (2011): *Concentración y extranjerización. La Argentina en la posconvertibilidad*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2011): "La industria argentina en las últimas décadas: una mirada estructural a partir de los datos censales", en **Realidad Económica**, N° 259, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010): *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2003): *Crónica de una sumisión anunciada. La renegociación de los contratos con las privatizadas durante la Administración Duhalde*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2011): *Sistema político y modelo de acumulación. Tres ensayos sobre la Argentina actual*, Cara o Ceca, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2006): *Estudios de Historia Económica. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, FLACSO-Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2000): *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*, FLACSO/UNQui/IDEP, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (1997): "Notas sobre la evolución de los grupos económicos en la Argentina", IDEP/ATE, Cuaderno N° 49, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (1992): *Formación de capital y distribución del ingreso durante la desindustrialización*, IDEP/ATE, Cuaderno N° 20, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (1984): "La estructura de propiedad del capital extranjero en la Argentina, 1974", CET, Buenos Aires, mimeo.
- Basualdo, F. y Manzanelli, P. (2010): *América Latina y la minería metalífera. El caso argentino*, FETIA/CTA, Buenos Aires.
- Bisang, R. (1996): "Perfil tecno-productivo de los grupos económicos en la industria argentina", en Katz, J. (edit.): *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial. Estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años '90*, CEPAL/Alianza, Buenos Aires.
- Burachik, G. (2010): "Extranjerización de grandes empresas en Argentina", en *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, N° 160, México.
- Castellani, A. (2004): "Gestión económica liberal-corporativa y transformaciones al interior de los grandes agentes económicos de la Argentina durante la últi-

- ma dictadura militar”, en Pucciarelli, A. (comp.): *Empresarios, tecnócratas y militares: la trama corporativa de la última dictadura*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- CIFRA (2011): “El nuevo patrón de crecimiento y su impacto sobre la distribución del ingreso”, Documento de Trabajo N° 9, Buenos Aires.
- CIFRA (2010): “Concentración, centralización y extranjerización. Continuidades y cambios en la post-convertibilidad”, Documento de Trabajo N° 4, Buenos Aires.
- CONADE (1973): “El desarrollo industrial en la Argentina: sustitución de importaciones, concentración económica y capital extranjero (1950-1970)”, Buenos Aires, mimeo.
- Dorfman, A. (1983): *Cincuenta años de industrialización en la Argentina, 1930-1980*, Ediciones Solar, Buenos Aires.
- Fernández Bugna, C. y Porta, F. (2008): “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural”, en **Realidad Económica**, N° 233, Buenos Aires.
- Goetz, A. (1976): “Concentración y desconcentración en la industria argentina desde la década de 1930 a la de 1960”, en *Desarrollo Económico*, N° 60, Buenos Aires.
- Golonbek, C. y Mareso, P. (2011): “Sector financiero argentino 2007/2010. Normalización, evolución reciente y principales tendencias”, CEFID-AR, Documento de Trabajo N° 36, Buenos Aires.
- Jorge, E. (1971): *Industria y concentración económica. Desde principios de siglo hasta el peronismo*, Hyspamérica, Buenos Aires.
- Kulfas, M. (2001): “El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local”, CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas, N° 2, Buenos Aires.
- Manzanelli, P. (2011): “Peculiaridades en el comportamiento de la formación de capital en las grandes empresas durante la posconvertibilidad”, en *Apuntes para el Cambio. Revista Digital de Economía Política*, N° 1, Buenos Aires.
- Manzanelli, P. (2010): “Evolución y dinámica de la tasa general de ganancia en la Argentina reciente”, en **Realidad Económica**, N° 256, Buenos Aires.
- Manzanelli, P. y Schorr, M. (2011): “La extranjerización en la posconvertibilidad y sus impactos sobre el poder económico local: un balance preliminar”, en *Industrializar Argentina*, N° 14, Buenos Aires.
- Ortiz, R. y Schorr, M. (2007): “La rearticulación del bloque de poder en la Argentina de la post-convertibilidad”, en *Papeles de Trabajo*, N° 2, Buenos Aires.
- Ortiz, R. y Schorr, M. (2006): “La economía política del gobierno de Alfonsín: creciente subordinación al poder económico durante la «década perdida»”, en Pucciarelli, A. (coord.): *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.

- PNUD (2009): *Transformaciones estructurales de la economía argentina. Una aproximación a partir del panel de grandes empresas, 1991-2005*, Buenos Aires.
- Schorr, M. (2004): *Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*, Edhasa, Buenos Aires.
- Schvarzer, J. (1983): "Cambios en el liderazgo industrial argentino en el período de Martínez de Hoz", en *Desarrollo Económico*, N° 91, Buenos Aires.
- Schvarzer, J. (1978): "Estrategia industrial y grandes empresas: el caso argentino", en *Desarrollo Económico*, N° 71, Buenos Aires.
- Segura, V. (2008): "Actualidad y perspectivas de la industria automotriz en Argentina", en *Industrializar Argentina*, N° 8, Buenos Aires.
- Sierra, P. y Katz, L. (2002): *La industria automotriz de cara a su futuro. Escenarios*, UNGS, San Miguel.
- Skupch, P. (1971): "Concentración industrial en la Argentina, 1956-1966", en *Desarrollo Económico*, N° 41, Buenos Aires.
- Sourrouille, J. (1978): *La presencia y el comportamiento de las empresas extranjeras en el sector industrial argentino*, Estudios CEDES, Buenos Aires.
- Tavosnanska, A. (2010): "Crisis, devaluación y después. Breve historia de la recomposición de las ganancias empresariales en la post-convertibilidad", ponencia presentada en el Congreso Anual de AEDA, Buenos Aires.
- Vispo, A. (1999): "Reservas de mercado, cuasi rentas de privilegio y deficiencias regulatorias: el régimen automotriz argentino", en Azpiazu, D. (comp.): *La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo*, FLACSO/Grupo Editorial Norma, Buenos Aires.
- Wainer, A. (2011): "Más allá del consenso monetario: grandes empresas", en *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, N° 164, México.