

CONCENTRACIÓN Y EXTRANJERIZACIÓN DEL CAPITAL EN LA ARGENTINA RECIENTE

¿Mayor autonomía nacional o incremento de la dependencia?

Andrés Wainer

*Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales y
Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas*

Martín Schorr

Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas

Resumen: El abandono del régimen de convertibilidad en 2002 implicó cambios sustantivos a nivel macroeconómico que tuvieron un fuerte impacto en el desempeño de los distintos sectores de la economía argentina. Sin embargo, durante la posconvertibilidad parece haberse registrado también cierta continuidad en determinados procesos económico-sociales: si bien desde los elencos gubernamentales se ha reivindicado sucesivamente la necesidad de recuperar un empresariado nacional fuerte, el peso del capital extranjero entre las empresas más grandes del país no ha disminuido. Esto es sumamente relevante teniendo en cuenta que la Argentina es una economía dependiente y, por lo tanto, el rol del capital transnacional en su proceso de acumulación es determinante. El objetivo del artículo es indagar sobre las continuidades y las rupturas en el proceso de extranjerización del gran capital en la Argentina a partir de un análisis de lo ocurrido con las quinientas empresas líderes de la economía durante el período 1993–2008.

En los últimos años se han producido en América Latina procesos políticos y económicos que han contribuido a incrementar los grados de autonomía nacional, al menos respecto a lo acontecido durante la década de 1990. Algunos de estos procesos han buscado sustentarse, sobre todo el caso de la Argentina, a partir de la recuperación de una supuesta “burguesía nacional” desarrollada originalmente bajo la etapa conocida como industrialización por sustitución de importaciones, que abarcó el período abierto con la crisis de los años ‘30 hasta la segunda mitad de la década de 1970. Sin embargo, en las últimas décadas la globalización financiera, los procesos de liberalización del comercio y de internacionalización productiva han generado grandes cambios en la economía mundial y regional que deben ser tenidos en cuenta.

Durante el decenio de 1990 (con sus antecedentes desde 1976) la Argentina sufrió un proceso de apertura de su economía en el marco de un modelo económico apoyado en lo productivo en actividades vinculadas con las ventajas absolutas del país. Esto supuso no sólo cambios en la estructura económica sino también en la dinámica social. Mientras que durante la fase sustitutiva el eje del proceso

económico había pasado, en muchas coyunturas, por la defensa del mercado interno a través de una alianza entre el capital nacional y la clase obrera, bajo el predominio del neoliberalismo se apuntó fundamentalmente a potenciar una inserción en el mercado mundial a partir de rubros asociados a la explotación de recursos naturales, sectores en los cuales, en su gran mayoría, los salarios constituyen mucho más un costo de producción antes que un factor dinamizador de la demanda interna.

Sin lugar a dudas, el abandono del régimen de tipo de cambio fijo conocido bajo el nombre de Convertibilidad (1991–2001)¹ implicó cambios sustantivos a nivel macroeconómico que tuvieron un fuerte impacto en el desempeño de los distintos sectores de actividad, pero no conllevó mayores alteraciones en el perfil de especialización y de inserción del país en la división internacional del trabajo. El modelo de Convertibilidad había beneficiado mayormente a las empresas de servicios públicos privatizadas y los grandes bancos privados, en su mayoría extranjeros (Arceo y Basualdo 1999; Azpiazu 1997; Basualdo 2006; Wainer 2010a). A partir de 2002, el *default* de la deuda externa y la devaluación de la moneda generaron cambios en el patrón de crecimiento que determinaron que uno de los principales favorecidos por la nueva política económica fuese el sector productivo (en especial, aquellas actividades vinculadas con el procesamiento de recursos agropecuarios, mineros e hidrocarbúricos, así como algunas industrias elaboradoras de *commodities* y la armaduría automotriz).²

Sin embargo, durante la posconvertibilidad parece haberse registrado cierta continuidad en determinados procesos económico-sociales que exceden largamente la cuestión cambiaria (el “dólar alto”) y que remiten a los modos de inserción del país en una economía mundial fuertemente internacionalizada. En efecto, los cambios impulsados por la liberalización de los movimientos de capitales a nivel mundial en las últimas décadas derivaron en una creciente internacionalización de los procesos productivos de las grandes empresas. La caída de la tasa de ganancia, que estuvo en el origen de la crisis del modo de acumulación imperante hasta mediados de la década de 1970, impulsó a las grandes firmas, con el objetivo de reducir sus costos, a trasladar hacia la periferia los procesos de producción más intensivos en la utilización de mano de obra.³ En la actualidad, una unidad productiva ya no fabrica necesariamente un producto final (o intermedio, pero vendido a otra empresa diferente), sino que las distintas fases de la producción de un mismo bien se realizan en distintas regiones geográficas, con lo cual no sólo hay una gran interrelación comercial sino también productiva. En buena medida,

1. El “Plan de Convertibilidad” fue instaurado en septiembre de 1991 por el entonces ministro de economía Domingo Cavallo y consistía, básicamente, en la adopción de un tipo de cambio fijo por ley y el condicionamiento de la emisión monetaria a la evolución de las reservas internacionales.

2. Véase, entre otros, los trabajos de Azpiazu y Schorr (2010), CENDA (2010), y Fernández Bugna y Porta (2008).

3. Si bien anteriormente también existieron procesos de transnacionalización productiva como la maquila y las zonas industriales francas, estos fueron más bien la excepción y no la regla. Hasta bien entrada la década de 1970 predominaron los costos relativos (en cada mercado interno) y no los costos absolutos de las mercancías. Sobre el particular consúltese Arceo (2009).

esta deslocalización fue posible gracias a los adelantos tecnológicos en materia de comunicación y a una caída sustancial en los costos del transporte.⁴

Este proceso de internacionalización financiera y productiva ha conducido a un fuerte incremento de la presencia del capital transnacional en América Latina en general. Si bien las grandes empresas extranjeras en los países latinoamericanos han estado presentes desde hace más de un siglo, el carácter y el peso de las mismas, así como su rol, han variado significativamente en las últimas décadas.⁵ Mientras que anteriormente las filiales llevaban a cabo la producción de forma autónoma, manejada por directivos locales, ahora en buena parte de las industrias las directivas sobre el proceso de producción proceden directamente desde la casa matriz y/o de otras filiales importantes en términos regionales, las cuales tienen en cuenta las necesidades globales de la corporación y la articulación necesaria de los procesos parciales de producción de las distintas sucursales alrededor del planeta.

Hasta mediados de la década de 1970 la rentabilidad de las filiales de las empresas transnacionales dependía, en el mediano plazo, del crecimiento del mercado interno y, dado que por lo general la capacidad instalada superaba la capacidad de absorción del mercado, del grado de protección que gozaba el mismo. En cambio, a partir de la década de 1990 la rentabilidad pasó a depender de la relación entre el costo local de producción y el precio del mercado mundial, dando así lugar a tres situaciones diferentes:

- Si los costos son elevados en términos relativos pero aún así justifican la subsistencia de la inversión, la filial de la transnacional queda limitada a la provisión del mercado interno y, por lo tanto, tiene incidencia sobre su rentabilidad la expansión de éste (siendo esta situación similar a la del decenio de 1970, con la diferencia que segmentos más o menos relevantes del proceso productivo han sido eliminados al ser menor su costo en otras localizaciones)
- Si, en cambio, los costos son elevados en términos absolutos, la inversión es eliminada (o se intenta amortizar, pero congelando las inversiones en dicha actividad)
- Si, por el contrario, los costos son lo suficientemente reducidos (esto es, teniendo en cuenta la localización, menores en términos absolutos frente a los de otras filiales en la región o en el mundo), el factor determinante de la rentabilidad pasa a ser, además del beneficio unitario, la expansión de sus ventas externas

En un primer momento durante la década de 1990 la inversión extranjera directa se dirigió en buena medida al sector no transable —especialmente hacia

4. "La forma que reviste esta deslocalización y su amplitud está condicionada por el hecho de que la casa matriz o la sede regional pueden ahora coordinar y controlar un proceso global de producción cuyos fragmentos se encuentran esparcidos en muy disímiles ubicaciones geográficas. Utilizan para ello las posibilidades que brinda la disminución en el costo de las comunicaciones y del procesamiento de datos, así como la incorporación de medios de producción flexibles, básicamente por su ajuste mediante el uso de la computación, y el paulatino desarrollo del diseño asistido por computadoras" (Arceo 2005, 27–63).

5. De acuerdo a datos de la UNCTAD, el *stock* de inversión extranjera como porcentaje del producto bruto interno (PBI) para América del Sur pasó de 8,9 por ciento en 1990 a 26 por ciento promedio en 2006. Por su parte, la inversión extranjera en México y América Central siguió un sendero similar: aumentó del 9,6 por ciento en 1990 al 27,8 por ciento en 2006 (información disponible en <http://www.unctad.org/Templates/StartPage.asp?intItemID=2068>).

las firmas de servicios públicos privatizadas, las cuales fueron en mucho las más rentables del conjunto de la economía—, mientras que en la segunda mitad la extranjerización también alcanzó fuertemente al sector productivo pero, no casualmente, fundamentalmente a aquellas ramas que contaban con ventajas absolutas, sobre todo aquellas vinculadas a la producción agroindustrial, minera y petrolera y de otros *commodities*. Se podría afirmar que tras la devaluación de la moneda en 2002 en la Argentina se intentaron generar las condiciones para fomentar la tercera situación anteriormente descripta, es decir, para que el incremento de la rentabilidad de las grandes empresas esté basado en una expansión exportadora a partir de bajos costos absolutos.

Si bien desde los elencos gubernamentales se manifestó el deseo de que el nuevo esquema económico asentado en el “dólar alto” y la renegociación de la deuda externa propiciara la recuperación de un empresariado nacional fuerte, la reducción de los costos absolutos, empujados fundamentalmente por una fuerte caída del costo salarial a escala mundial, y un ciclo económico local e internacional expansivo, parecen haber beneficiado mayormente al capital extranjero, cuya presencia entre las empresas más grandes del país se ha consolidado. Esto es sumamente relevante teniendo en cuenta que la Argentina es una economía dependiente y, por lo tanto, el rol del capital transnacional en su proceso de acumulación es determinante.⁶

En este sentido, el objetivo principal de este artículo es indagar sobre las continuidades y las rupturas en el proceso de extranjerización del gran capital en la Argentina a partir de un análisis de lo ocurrido con las quinientas empresas de mayor envergadura de la economía argentina durante el período 1993–2008. En ese marco, se propone presentar un conjunto de evidencias y elementos de juicio tendientes a reflexionar acerca de los límites que, para hacer viable un “modelo de acumulación con inclusión social”, se desprenden de la creciente extranjerización económica.

CONCENTRACIÓN Y EXTRANJERIZACIÓN EN LA POSCONVERTIBILIDAD

Contrariamente a lo que se podría suponer a partir del resurgimiento en los elencos gubernamentales de discursos en favor de un “capitalismo nacional”, es decir, un predominio de empresas de capital nacional supuestamente interesadas en desarrollar el mercado interno, las evidencias disponibles señalan que durante la posconvertibilidad el proceso de extranjerización, en lugar de haberse revertido, se ha afianzado. La creciente incidencia del capital extranjero sobre el conjunto de la economía argentina y, particularmente, entre las grandes empresas no financieras, no parece haber detenido su marcha.

Resulta por demás interesante analizar los rasgos generales que asumió este

6. Si bien la “dependencia” puede revestir diferentes modalidades y mecanismos, en este caso se hace referencia concretamente al carácter central que adquiere la provisión de capital desde el exterior para poner en marcha el ciclo de acumulación a nivel local (Mauro Marini 2007). En este sentido, la economía argentina presenta un doble carácter dependiente ya que el ciclo del capital se inicia, en buena medida, por medio de capitales extranjeros que ingresan como inversión extranjera directa o bien a través de medios de producción adquiridos en el exterior.

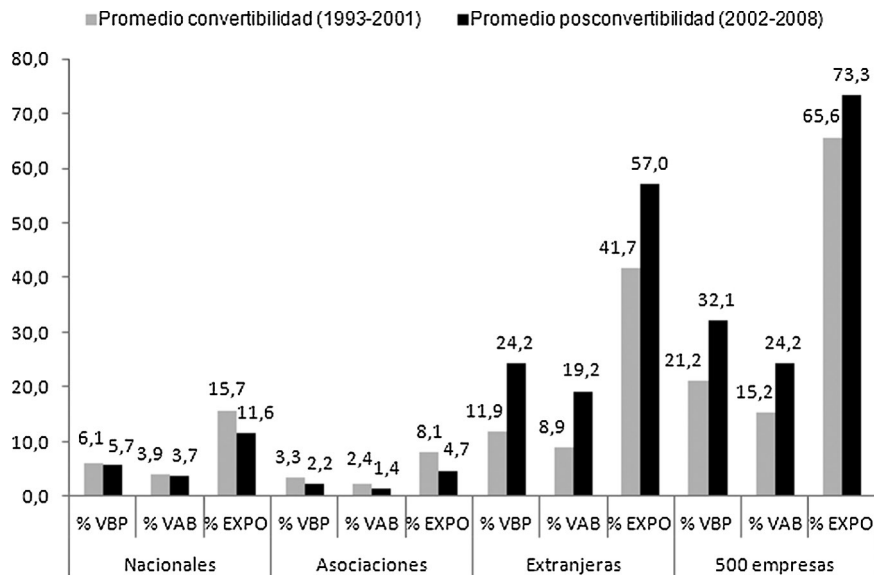


Gráfico 1 Argentina: Participación de las 500 empresas más grandes del país en el valor bruto de producción, en el valor agregado bruto y en las exportaciones nacionales, según el origen del capital de las firmas, períodos 1993–2001 y 2002–2008 (en porcentajes). Elaboración propia en base a tabulados especiales de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC.

proceso de extranjerización dentro del universo de grandes compañías. Entre otras cosas, ello brinda la posibilidad de indagar en dos planos sumamente relevantes: (a) el nivel de concentración en el conjunto de la economía nacional de la elite empresaria y (b) la presencia de las compañías extranjeras entre quienes detentan el predominio económico en la Argentina, a partir de su participación en las quinientas firmas líderes.⁷

Respecto al primero de esos planos analíticos, los datos aportados por la gráfico 1 expresan el considerable aumento que experimentó el grado de concentración de las quinientas firmas más grandes en el agregado nacional entre el régimen de convertibilidad y el que le sucedió tras la implosión del mismo en 2002; ello, cualquiera sea la variable que se tome en cuenta: valor bruto de producción, valor agregado bruto y exportaciones.

En efecto, la gravitación media de la elite empresaria en la producción pasó del 21,2 por ciento al 32,1 por ciento entre los períodos 1993–2001 y 2002–2008

7. Se trata de la información proporcionada por la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) que elabora el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) con periodicidad anual. En cuanto al origen del capital de las firmas del panel, la ENGE delimita tres categorías: aquellas controladas por capitales foráneos (que aquí se denominan empresas extranjeras); aquellas en las que la participación transnacional en el capital social es superior al 10 por ciento y menor o igual al 50 por ciento (asociaciones); y aquellas controladas por capitalistas locales (empresas nacionales, que pueden incluir hasta un 10 por ciento de participación extranjera en el “paquete” accionario).

(promedios anuales), mientras que en el caso del valor agregado la presencia de las grandes firmas aumentó casi el 60 por ciento, para cristalizarse en la posconvertibilidad en el 24,2 por ciento del total del país. Una mención especial merece el tema de las ventas externas por ser justamente uno de los principales elementos que se buscó favorecer a partir de la reducción de los costos absolutos a través de la devaluación de la moneda. En este aspecto —insoslayable para el abordaje del actual esquema de acumulación—, las corporaciones exportadoras que integran la elite empresaria explicaron casi tres cuartas partes del total de las exportaciones del país en la posconvertibilidad (7,7 puntos porcentuales más que en el período 1993–2001). Así, no sólo se trata de un acotado número de grandes compañías que asumen un papel protagónico en la generación de riqueza sino que, en ese escenario, son los actores centrales y decisivos en cuanto a obtención de divisas, fenómeno para nada desdeñable si se atiende al rol que le ha correspondido al superávit comercial en la construcción de los senderos macroeconómicos en la posconvertibilidad. En realidad, el poder económico que se asocia al alto y creciente grado de concentración que exhiben estas compañías en el plano agregado se ve potenciado, a su vez, por su presencia determinante, también creciente, en cuanto a la generación de divisas, lo que reforzó su ya de por sí considerable capacidad de condicionar la orientación de la política económica.

La concreción de significativas reformas de corte neoliberal durante el decenio de 1990 conllevó una aceleración del proceso de concentración y centralización del capital en la economía argentina. No es casual que esto haya sido así: el incremento de la transnacionalización del gran capital durante las últimas décadas exige que las distintas fracciones capitalistas alcancen un tamaño “adecuado” para operar en el mercado mundial o regional. Esta situación le otorga al capital transnacionalizado una ventaja competitiva decisiva sobre las fracciones meramente nacionales del capital (Arceo 2005).

Si bien a partir de 2002 se han modificado algunos aspectos esenciales del patrón de crecimiento —especialmente el rol de liderazgo que asumió el sector productivo—, ciertamente no se han eliminado buena parte de las reformas que llevaron a la desregulación de la economía. Es por ello que, teniendo como parámetros temporales comparativos al régimen convertible y a la posconvertibilidad, las evidencias que brinda el gráfico 1 indican que la presencia de las empresas nacionales y las asociaciones en la economía nacional se redujo en todas las variables bajo análisis, mientras que las compañías extranjeras detentaron una mayor gravitación agregada, a punto tal de alcanzar guarismos que denotan el elevado y creciente predominio económico que experimenta este segmento del capital concentrado interno en la posconvertibilidad. En términos más específicos, la participación de las corporaciones extranjeras que componen la elite en el valor bruto de producción nacional aumentó en 12,3 puntos porcentuales entre los períodos 1993–2001 y 2002–2008, incremento que fue de 10,3 puntos porcentuales de considerar el valor agregado bruto. A raíz de ello, la presencia de las firmas extranjeras líderes en la posconvertibilidad alcanzó, respectivamente, el 24,2 por ciento y 19,2 por ciento de la producción y el producto bruto nacionales.

En lo concerniente al comercio exterior se verifica un comportamiento similar:

la incidencia de las ventas externas de las firmas extranjeras en las totales del país pasó de un promedio del 41,7 por ciento en la etapa 1993–2001 a otro del 57,0 por ciento en 2002–2008. Es decir, en línea con los análisis previos, al elevado grado de concentración en las exportaciones de la cúpula empresaria, con sus implicancias en términos del poder de coacción que le otorga ser importantes generadores de divisas, debe adicionarse la participación por demás elevada y creciente en las mismas de un número acotado de oligopolios extranjeros.

Con el propósito de interpretar estos resultados, resulta pertinente indagar en algunos puntos de inflexión que asumió la movilidad interna de la elite al cabo del período estudiado. En este sentido, el cuadro 1 permite visualizar una primera oleada de desnacionalización del panel de las quinientas grandes empresas

Cuadro 1 Evolución de la cantidad de empresas y del peso relativo en el valor bruto de producción de las 500 empresas más grandes del país según el origen del capital de las firmas, 1993–2008 (en valores absolutos y porcentajes)

	<i>Cantidad de empresas</i>			<i>Valor bruto de producción</i>		
	Nacionales	Asociaciones	Extranjeras	Nacionales	Asociaciones	Extranjeras
1993	281	58	161	40,0	26,2	33,8
1994	258	68	174	36,5	26,9	36,6
1995	248	66	186	35,7	19,1	45,2
1996	234	62	204	31,4	17,1	51,5
1997	211	55	234	27,5	11,5	61,0
1998	206	53	241	25,7	11,8	62,4
1999	189	56	255	24,4	9,9	65,7
2000	182	56	262	20,9	10,9	68,1
2001	175	55	270	20,7	10,3	69,0
<i>1. Prom. convert.</i>	220	59	221	28,6	15,4	56,0
2002	160	47	293	17,9	7,0	75,1
2003	160	44	296	17,7	6,9	75,4
2004	162	47	291	17,2	7,8	75,0
2005	159	51	290	16,4	7,6	76,0
2006	159	49	292	17,3	7,1	75,6
2007	170	42	288	18,3	6,5	75,2
2008	162	41	297	18,2	6,5	75,3
<i>2. Prom. posconv.</i>	162	46	292	17,6	7,0	75,4
<i>Var.% (2)/(1)</i>	-26,4	-22,0	32,1	-38,5	-54,5	34,6

Fuente: Elaboración propia en base a tabulados especiales de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC.

Nota: Las empresas nacionales son aquellas con participación mayoritaria de capitales nacionales en la estructura accionaria de la firma (puede incluir hasta un 10 por ciento de participación de capital de origen extranjero); las asociaciones son aquellas en las que la participación accionaria del capital extranjero es mayor al 10 por ciento y menor o igual al 50 por ciento; las empresas extranjeras son aquellas con participación superior al 50 por ciento de capitales extranjeros.

durante el trienio 1993–1995. En esta etapa puede advertirse que las compañías foráneas pasaron de 161 a 186 firmas, lo que en términos de su participación en el valor de producción de la cúpula empresarial significó un aumento de 11,4 puntos porcentuales, al pasar de representar el 33,8 por ciento al 45,2 por ciento. Ello, en el marco de una caída en el peso relativo de las compañías nacionales y las asociaciones.

Este proceso de extranjerización no estuvo disociado de la privatización de empresas públicas y de sus distintas fases. Ahora bien, las tendencias a la extranjerización se aceleran a partir de 1995 asociadas, fundamentalmente, a la dinámica que adquirió la compra-venta de firmas dentro del propio capital privado, en donde las transferencias de acciones de las empresas privatizadas tuvieron un papel destacado pero no excluyente. Si bien las ventas de activos fijos fueron múltiples, en diversos rubros de actividad y de distinto origen o destino, por los resultados es indiscutible que los compradores fueron mayoritariamente extranjeros y los vendedores, principalmente de origen nacional. De allí que entre 1995 y 2001 se incorporaron al panel ochenta y cuatro empresas transnacionales y que la presencia de los inversores foráneos en el valor de producción de la elite alcanzó al 69,0 por ciento en el último año de vigencia del régimen de conversión fija (supone un incremento de casi 24 puntos porcentuales respecto de su participación en 1995).⁸

Las evidencias presentadas permiten concluir que en el punto más alto de la crisis económica (año 2002) se incrementó fuertemente la presencia extranjera en el panel de las quinientas corporaciones de mayores dimensiones del país: en apenas un año se incorporaron veintitrés firmas y su gravitación en el valor bruto de producción total creció alrededor de 6 puntos porcentuales, para ubicarse en el 75,1 por ciento. En los años subsiguientes ese umbral de participación transnacional en el interior de la elite se mantiene con escasas variaciones, tanto en cantidad de firmas como de su peso relativo en la producción, cristalizándose, en consecuencia, un grado de extranjerización sumamente elevado de la cúspide del poder económico y, por ende, de la economía argentina en su conjunto.

En esta etapa se registró una serie de “cambios de mano” a favor del capital extranjero (con una participación activa de inversores brasileros) que no casualmente involucraron a varias compañías en cuya propiedad participaban accionistas locales y que, por su generalizada condición de oligopolios en un mercado interno reactivado y/o por contar con bajos costos absolutos (en dólares) que favorecen su inserción exportadora —a lo cual debe sumarse la creciente demanda mundial de *commodities*— garantizaban amplios márgenes de rentabilidad (cuadro 2). Por otro lado, cabe destacar que, ante el considerable nivel de extranjerización prevaleciente en muchos sectores de la actividad económica local, se verificó

8. El correlato de la pronunciada extranjerización del poder económico doméstico al cabo de estos años fue la caída considerable en la participación de las restantes categorías, proceso en el que jugaron un rol decisivo la disolución de varias asociaciones y el repliegue y la reestructuración que llevaron adelante varios grupos económicos locales. Sobre estos temas, véase Basualdo (2006), Gaggero (2008) y Wainer (2010a).

Cuadro 2 Principales firmas industriales desnacionalizadas durante la posconvertibilidad

Firma	Sector	Año	Adquirente	País
Peñaflor	Bebidas	2002	DLJ	Fondo inversión
Trigaglia	Molino harinero	2002	Cargill	EE.UU.
Molfino Hermanos	Láctea	2003	Saputo Inc.	Canadá
Alimentos Fargo	Panificación industrial	2003	Bimbo	México
Pecom Energía	Petróleo, refinerías de petróleo, petroquímica	2003	Petrobras	Brasil
Quilmes (más Baesa y Eco de los Andes)	Bebidas	2003	AmBev ^a	Brasil
Acindar	Siderurgia	2004	Gerdau ^b	Brasil
Finexcor	Frigorífico	2005	Cargill	EE.UU.
Loma Negra	Cemento	2005	Camargo Correa	Brasil
Swift Armour	Frigorífico	2005	JBS Friboi	Brasil
CEPA y Colonia Caroya (COLCAR)	Frigorífico	2006	JBS Friboi	Brasil
Zucamor	Envases cartón	2005	DLJ	Fondo inversión
Unisol	Calzado deportivo	2005	Puma	Alemania
AB&P, Estancias del Sur y Best Beef	Frigoríficos	2007	Marfrig	Brasil
Alpargatas Textil	Textil	2007	Camargo Correa	Brasil
Editorial Atlántida	Editorial	2007	Televisa	México
Quickfood	Frigorífico	2007	Marfrig	Brasil
Bieckert, Imperial y Palermo	Bebidas	2008	CCU	Chile
Curtiembre Yoma	Curtiembre	2008	Bom Retiro	Brasil
Moño Azul	Frigorífico de frutas	2008	GF Group SpA	Italia
Phoenix	Laboratorio	2010	GlaxoSmithKline	Gran Bretaña
Milkaut	Láctea	2011	Bongrain	Francia

Fuente: Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011).

^aLuego integrada o absorbida por la belgo-brasilera InBev.

^bLuego absorbida por la mega-corporación belgo-hindú Arcelor-Mittal.

otro proceso relevante: la transferencia de empresas y tenencias accionarias *entre* capitales extranjeros, particularmente en sectores que han devenido claves en el actual proceso económico, tales como las actividades mineras y petroleras.⁹

9. De acuerdo a los datos aportados por el cuadro 1, entre 2002 y 2005 las asociaciones incrementaron levemente su participación dentro del panel, al tiempo que se verificó un retroceso de las compañías nacionales. Sobre esto último, las evidencias disponibles indican que ello se dio en el marco de una creciente incidencia dentro de este estrato de un puñado de compañías controladas por conglomerados

En definitiva, bajo el esquema de acumulación que se ha venido configurando tras la implosión de la Convertibilidad, se han afianzado las tendencias iniciadas durante el decenio de 1990 hacia una fuerte extranjerización del *núcleo duro* del poder económico local y, en consecuencia, del conjunto de la economía argentina. La apertura económica en general ha favorecido principalmente a las empresas transnacionales dado que permitió incrementar su capacidad competitiva a partir de la posibilidad de localizar los distintos fragmentos de su producción en donde los costos fuesen menores, en tanto el capital nacional se tuvo que retirar de algunas de las actividades en las que estaba inserto anteriormente o, al menos, eliminar los procesos tecnológicamente más complejos, donde su desventaja a nivel internacional es mayor. Naturalmente, el correlato de esta situación es una ostensible pérdida de “decisión nacional” en lo que atañe a la definición de ciertas temáticas relevantes para el devenir económico, político y social del país.¹⁰

DESEMPEÑOS DE LAS DISTINTAS FRACCIONES DEL GRAN CAPITAL

Con el objetivo de acceder a una visión más abarcadora del comportamiento de las diferentes fracciones que integran la elite empresaria en la Argentina en la posconvertibilidad, en esta sección se analizan las principales diferencias estructurales y de *performance* que se manifiestan entre las firmas extranjeras, las nacionales y las asociaciones. Se trata de una perspectiva que permite extraer interesantes elementos de juicio adicionales para reflexionar acerca de ciertos impactos que, sobre la dinámica económica y social de país, se desprenden de la extranjerización del poder económico verificada en los últimos años.

En tal sentido, en el cuadro 3 se comprueba que en el período 2003–2008 (promedio anual) las firmas controladas por inversores foráneos tuvieron una participación mayoritaria en las principales variables económicas relevadas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).

Así, por ejemplo, tales empresas (292, el 58,5 por ciento del total) aportaron más del 75 por ciento de la producción total, casi el 80 por ciento del valor agregado, alrededor del 87 por ciento de las utilidades globales, el 56,4 por ciento de la ocupación, el 63,3 por ciento de la totalidad de los salarios abonados, aproximadamente

económicos con una sólida presencia exportadora estructurada fundamentalmente alrededor de la explotación y el procesamiento de recursos naturales: Aceitera General Deheza, Aluar, Arcor, Ledesma, Molinos Río de la Plata, Siderar y Siderca, entre las principales. Por su parte, en el período 2005–2008 las asociaciones cedieron terreno en el interior de la cúpula y las empresas nacionales lo recuperaron ligeramente, procesos relacionados con lo sucedido en el ámbito de algunos servicios públicos y ciertas transferencias accionarias en algunas firmas relevantes.

10. De la investigación de Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011) surge que en los años recientes el flujo inversor del capital extranjero tuvo impactos muy acotados en la expansión de las capacidades productivas domésticas y derivó en la profundización del *statu quo* productivo existente y, asociado a ello, del perfil de especialización y de inserción del país en el mercado mundial. Todo ello contrasta con lo sucedido bajo la importante oleada extranjerizadora que se verificó a partir de fines de la década de 1950 como resultado de las políticas del llamado “desarrollismo”. En aquel entonces, con limitaciones e impactos negativos variados en lo económico y lo social, la radicación de capital foráneo contribuyó a aumentar el *stock* de capital existente (primaron los procesos de inversión en nuevas plantas y las ampliaciones por sobre las compras de empresas nacionales) y a redefinir el perfil de la economía doméstica, sobre todo en el ámbito de la industria manufacturera (CONADE 1973; Sourrouille 1976).

Cuadro 3 Distribución de las principales variables estructurales y de comportamiento de las 500 empresas más grandes del país según el origen del capital de las firmas, 2003–2008 (promedios anuales) (en valores absolutos, porcentajes e índice total = 100)

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

(continued)

Cuadro 3 (continued)

	Empresas nacionales	Asociaciones	Empresas extranjeras	Total
Tasa de inversión (%) ^a	16,0	12,7	17,6	17,1
Coefficiente de exportaciones (%) ^b	26,9	27,5	31,1	30,1
Coefficiente de importaciones (%) ^c	7,3	6,7	11,5	10,4
Coefficiente de apertura global (%) ^d	34,2	34,2	42,6	40,5
Tasa de utilidades sobre valor agregado (%)	19,7	23,1	35,0	32,0

Fuente: Elaboración propia en base a tabulados especiales de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC.

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

^aMedida como el cociente entre la inversión bruta fija y el valor agregado.

^bMedido como el cociente entre las exportaciones y la producción.

^cMedido como el cociente entre las importaciones y la producción.

^dSurge de la suma entre los coeficientes de exportaciones y de importaciones.

el 82 por ciento de la inversión bruta fija global, el 77,9 por ciento del total de exportaciones, el 83,2 por ciento de las importaciones agregadas y las tres cuartas partes del excedente de comercio exterior. Esos disímiles niveles de participación permiten inferir la presencia de discrepancias de consideración entre las empresas extranjeras y el resto de las compañías líderes, entre otros aspectos, en términos de los tamaños medios de las firmas, las productividades relativas, los respectivos niveles salariales, la distribución funcional del ingreso en su interior, la intensidad de la formación de capital, los márgenes de rentabilidad y las modalidades de apertura al mercado internacional.

Al respecto, en la etapa bajo análisis el tamaño promedio de las firmas extranjeras (medido por el cociente entre el valor de la producción y la cantidad de empresas) fue un 68,1 por ciento más elevado que el de las asociaciones y casi un 138 por ciento más holgado que el de las líderes de capital nacional. La inserción del capital foráneo en diversas actividades económicas en las cuales las economías de escala (productivas, tecnológicas, de comercialización) se conjugan con el consiguiente liderazgo oligopólico, sumada a la casi total ausencia de restricciones asociadas a, entre otros elementos, el financiamiento y/o el tamaño de mercado —igualmente subsanables en el marco de una estrategia transnacional e intracorporativa—, asumen un papel protagónico en ese contraste con las grandes firmas de capital nacional.

Tal como se mencionó anteriormente, los procesos de liberalización financiera y comercial impulsaron un incremento del nivel de concentración y centralización

del capital ya que las empresas requieren de un gran tamaño para poder competir en una economía abierta. Sin duda, las empresas transnacionales han sido las principales beneficiarias de este proceso, ya que por definición se encontraban en mejores condiciones para competir en los mercados regionales y mundiales. En definitiva, este proceso no ha hecho más que acentuar las diferencias de tamaño entre las empresas transnacionales y las fracciones locales del gran capital.

Pero las mencionadas diferencias no se restringen a una cuestión de tamaño sino que resultan aún más pronunciadas cuando se consideran las respectivas productividades de la mano de obra (valor agregado por ocupado): siempre considerando los promedios anuales 2003–2008, el rendimiento productivo promedio de los asalariados empleados en las empresas extranjeras fue casi un 85 por ciento superior que el de las asociaciones y 3,3 veces más alto que el registrado en las empresas nacionales. Este hecho pone en evidencia la debilidad relativa, en términos de competitividad, de las empresas nacionales —aún de las grandes— frente a sus pares foráneas.

El hecho de que las brechas salariales existentes en el interior del panel de las firmas más grandes del país según el origen del capital de las mismas hayan sido mucho menos acentuadas que en el caso de las respectivas productividades del trabajo sugiere que en el ámbito de las líderes controladas por inversores extranjeros se manifestó una distribución del ingreso mucho más regresiva que en el resto de las grandes compañías.¹¹ En este sentido, a pesar de pagar mejores salarios, los capitalistas propietarios de las empresas extranjeras se apropian de una porción mayor del excedente o, en otros términos, la tasa de explotación en estas corporaciones es mayor que entre sus pares nacionales.

Ello se visualiza en que la relación productividad/salario medio en las firmas transnacionales fue un 63,6 por ciento más elevada que en las asociaciones y cerca de un 142 por ciento superior que la registrada en el subconjunto de las líderes controladas por capitales vernáculos. Asimismo, el superávit bruto de explotación por ocupado en las extranjeras fue 4,4 veces más elevado que en las controladas por accionistas locales y 2,1 veces superior que el que se manifestó en las asociaciones. Otro indicador de la mayor tasa de explotación vigente entre las líderes en las que los capitales extranjeros detentan una proporción mayoritaria o total del “paquete” accionario presentan *vis-à-vis* las restantes empresas del panel se expresa en que las corporaciones internacionales demandan una menor cantidad de mano de obra por unidad de producción.¹²

En buena medida esta situación se deriva del hecho de que las empresas extranjeras son mucho más capital-intensivas que las grandes firmas locales o, en otros términos, tienen una composición orgánica más elevada. Esto se ve reflejado

11. La información que consta en el cuadro 3 indica que la retribución media de los obreros ocupados en las firmas de la cúpula controladas por capitales extranjeros fue un 12,9 por ciento superior que la que se verificó en las asociaciones y se ubicó un 38,6 por ciento por encima de la abonada en las grandes empresas nacionales.

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

en la participación de los salarios en el valor agregado: en las compañías controladas por inversores foráneos fue muy inferior (14,5 por ciento) al verificado en las asociaciones (23,7 por ciento) y, más aún, en las empresas nacionales (35,0 por ciento). La reproducción en el ámbito local, aún a diferente nivel, de los estándares económico-tecnológicos prevalecientes en los países de origen de las filiales locales deriva en mayores escalas de producción y una composición orgánica mucho más elevada que las de sus similares nacionales. Al respecto, debe tenerse en cuenta que para las corporaciones foráneas prácticamente no existen rigideces (ni financieras, ni de otro tipo) que condicionen o limiten la adopción de aquellas tecnologías que les garanticen el más apropiado sendero de acumulación y reproducción ampliada del capital en el nivel doméstico, así como de la inserción de este último a escala mundial.

Por otra parte, si bien tuvieron un peso decisivo en la formación de capital realizada en conjunto por las firmas integrantes de la elite empresaria, la información que brinda el cuadro de referencia indica que la tasa de inversión (sobre valor agregado) de las empresas extranjeras del panel fue apenas levemente superior a la de las firmas nacionales. Ello, a pesar que el nivel de apropiación del excedente por parte de las firmas extranjeras superó holgadamente al del resto de las firmas del panel. Esta diferencia entre la tasa de inversión real y la "esperada" se deriva fundamentalmente de, justamente, su condición de transnacionales: buena parte del excedente adopta diversas formas como la remisión al exterior de utilidades y dividendos, el pago de honorarios y regalías, y la fuga de capitales por diversas vías como, por caso, el manejo discrecional de los montos de exportaciones y/o importaciones en operaciones intracorporativas y la cancelación total o parcial de créditos concedidos por la propia casa matriz y/o alguna subsidiaria radicada en otro país.¹³ Esta relativa baja tasa de inversión podría estar asociada también a su mayoritaria inserción en mercados oligopólicos y al hecho de haber alcanzado, por distintos motivos, cierto grado de madurez tecno-productiva que no demanda inversiones de relativa importancia para mantener su posicionamiento competitivo en un mercado interno en expansión pero que aún se mantiene reducido en escala para sus respectivos tamaños globales.

Al respecto, los datos aportados por la gráfica 2 son contundentes en indicar que en la posconvertibilidad, en el marco de una ampliación de la demanda por efecto del ciclo expansivo (local e internacional), el coeficiente global de inversión de este segmento empresario se ubicó significativamente por debajo de sus márgenes de rentabilidad (que fueron holgadamente superiores a los internalizados en la Convertibilidad). En otras palabras, pese a la notable capacidad de acumulación que se abrió a partir del "dólar alto" y la vigencia de mercados externos en franca expansión, la contribución de las empresas transnacionales a la expansión de las capacidades productivas locales fue, en términos relativos, bastante acotada.

Por supuesto que la relativa baja tasa de inversión no es privativa del capital extranjero sino que alcanza también a las grandes empresas nacionales, las cuales suelen mantener una proporción considerable del excedente en estado líquido y,

13. Sobre estos temas, consúltese Bezchinsky y otros (2007), Briner y Schorr (2002) y CENDA (2010).

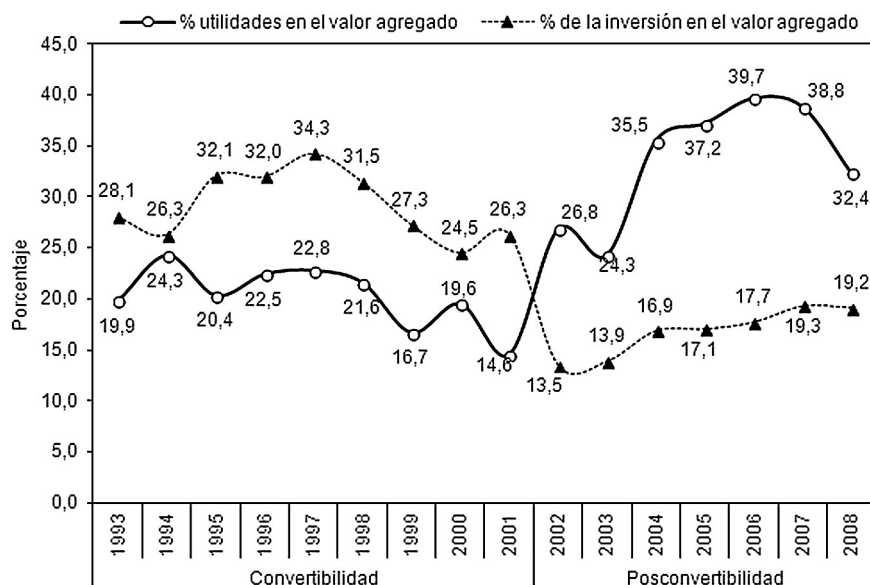


Gráfico 2 Participación de las utilidades y de la inversión bruta fija en el valor agregado de las empresas extranjeras que integran el panel de las 500 más grandes del país, 1993-2008 (en porcentajes). Elaboración propia en base a tabulados especiales de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC.

generalmente, en divisas.¹⁴ Sin lugar a dudas, al menos durante la posconvertibilidad, esta reticencia inversora no se debe a una insuficiente tasa de ganancia,¹⁵ ni tampoco debería ser atribuida enteramente a una supuesta “mentalidad rentística” de la clase capitalista local. Muy probablemente buena parte de la respuesta a este interrogante haya que buscarla en la ausencia de incentivos para invertir en sectores donde la producción local ha sido desmantelada y/o carece de ventajas comparativas estáticas o donde su participación implicaría grandes inversiones para poder competir en igualdad de condiciones con el capital extranjero (el cual, como se vio, no tiene necesidad de realizar grandes inversiones de capital para mantener su posición privilegiada en el mercado interno).

Parecería que la sola caída en el costo salarial a escala internacional que propició la fenomenal devaluación del peso en 2002 no ha sido una condición suficiente para impulsar la recuperación o creación de nuevas ramas de producción, muy especialmente en aquellos sectores capital-intensivos donde la brecha tecnológica de la Argentina con las naciones desarrolladas es mayor o incluso en industrias mano de obra intensivas en las cuales predomina la producción proveniente de

14. Sobre la relativa baja tasa de inversión tanto de las grandes firmas locales, consúltese la investigación de Azpiazu y Manzanelli (2011).

15. Los niveles extraordinarios de las ganancias de las firmas líderes en la posconvertibilidad, así como sus principales factores explicativos, han sido analizados por Manzanelli (2010).

países periféricos con salarios mucho más bajos en términos absolutos. En este sentido, parece muy difícil que, con la estructura social argentina y la tradición de lucha y organización de la clase obrera, se puedan bajar los costos salariales lo suficiente como para hacer rentable la inversión en sectores exportadores donde predomina la producción de países como China, India, Tailandia, Vietnam, etcétera. Pero, dada la ampliación de la brecha tecnológica durante las últimas décadas (Nochteff 2000), tampoco parece ser suficiente la sola modificación cambiaria para impulsar por sí misma la inversión para la exportación en sectores intensivos en el uso de tecnología.¹⁶

Lo dicho brinda algunos elementos de juicio en relación con los argumentos frecuentemente utilizados para destacar la importancia de una presencia difundida de actores foráneos en el país. De acuerdo a esta visión, tal situación contribuiría a modernizar la estructura productiva dado que las empresas extranjeras tendrían una elevada propensión a invertir asociada a la introducción de bienes de capital de alta complejidad tecnológica, así como a la realización de importantes gastos en materia de investigación y desarrollo en el nivel local, con el consiguiente “efecto derrame” que ello traería aparejado.

Se suponía que la inserción de grandes empresas transnacionales beneficiaría a los países “en vías de desarrollo” a través de la transferencia de la tecnología más avanzada, lo cual eliminaría los problemas de contar una industria “infantil” y la falta de economías de escala. Sin embargo, las evidencias disponibles sugieren que las empresas extranjeras suelen conservar en sus países de origen tanto la fabricación de equipamiento de alta tecnología, como la casi totalidad de sus gastos en materia de investigación y desarrollo; de allí su escaso dinamismo en lo atinente a la generación de entramados locales virtuosos. Todo ello es particularmente importante de destacar por cuanto indica que en el plano interno las compañías transnacionales no parecen haber sido agentes difusores de la inversión ni del cambio y/o la innovación tecnológica y, por otra parte, al ser fuertes importadoras de bienes de capital, han contribuido a profundizar el deterioro de la industria local de maquinaria y equipo y el desequilibrio comercial en la materia.¹⁷

En relación con lo anterior, vale incorporar un breve comentario respecto del grado de inserción en el comercio internacional de las distintas empresas que

16. Una de las pocas excepciones a lo apuntado fue el incremento de la inversión en el rubro del *software*. Esto se explica en buena medida porque la programación de *software* no requiere de grandes inversiones de capital fijo sino más bien en recursos humanos, siendo que el nivel de calificación de la mano de obra en este sector en la Argentina es relativamente elevada y sus costos en comparación con los de programadores de los países centrales son más reducidos. No obstante, el impacto de las inversiones en dicho sector es aún muy reducido sobre el conjunto de la economía nacional (López y Ramos 2008).

17. Ante la ausencia de políticas activas que induzcan lo contrario, es habitual que las empresas extranjeras que se desenvuelven en el país externalicen sus áreas de ingeniería local, reemplazándolas por la incorporación de tecnología importada y casi sin desarrollo nacional alguno. Naturalmente, esto disminuye los de por sí escasos vínculos de estas firmas con el entramado local de proveedores y/o subcontratistas y agudiza la problemática de la dependencia tecnológica (Ortiz y Schorr 2009; CEPAL-SECyT-INDEC 2003). Estas tendencias se ven potenciadas por el hecho de que en los grandes proyectos de inversión patrocinados por el gobierno nacional y/o por los provinciales suelen resultar favorecidos capitales extranjeros cuyas inversiones vienen “atadas” a la provisión de equipamiento procedente del exterior (con mayor incidencia en los rubros de más valor agregado).

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

De modo que las extranjeras fueron las compañías que registraron el mayor coeficiente de apertura global al mercado mundial.¹⁸ Ello se asocia a la conjunción de diversos factores como, a modo ilustrativo, la presencia determinante de estas empresas en sectores donde las exportaciones y/o las importaciones tienen un peso relevante en la producción total (por ejemplo, la elaboración de alimentos y otros productos derivados de la explotación agropecuaria, el armado de vehículos automotores, la actividad hidrocarburífera y la minera, la fabricación de productos químicos y la producción siderúrgica). O dado que se trata en muchos casos de filiales de empresas transnacionales, esa mayor exposición al comercio mundial puede responder al proceso de integración y/o complementación productiva en el nivel internacional de la respectiva casa matriz, así como a la distribución de áreas de mercado entre sus diferentes filiales en el exterior (tal el caso de muchas firmas vinculadas a la industria alimenticia y a la de automóviles y sus partes).

Si bien, como se vio en la gráfica 1, las empresas transnacionales son las principales exportadoras, esta elevada propensión a importar, sumado a la remisión de utilidades y diversos mecanismos de fuga de capitales, ponen en tela de juicio el argumento de que la inversión extranjera sea un elemento que contribuya a superar la histórica restricción externa que ha caracterizado a economías dependientes como la argentina.¹⁹ Esto es así sobre todo en el caso de la inversión extranjera en el sector industrial, donde el nivel de integración de la producción nacional suele ser muy bajo.²⁰ De hecho, parecería ser cierto que, tal como lo afirmaba Oscar Braun (1975) en otro contexto nacional e internacional, la inversión extranjera directa sólo tiende a profundizar, en el mediano plazo, el carácter dependiente de la economía argentina.

Finalmente, cabe realizar unas breves consideraciones sobre la rentabilidad de las diferentes fracciones del capital concentrado interno. Como se vio, las empre-

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

19. La restricción externa ha sido un problema recurrente de varias economías semi-industrializadas de América Latina, en las cuales el crecimiento del producto se encuentra limitado por la disponibilidad de divisas. Al respecto, consultar, entre otros, Braun (1975) Diamand (1973); Moreno-Brid (1998) y Thirlwall (1979).

20. El ejemplo paradigmático de esta propensión a importar por parte de las grandes firmas transnacionales lo constituyen las terminales automotrices radicadas en el país. De hecho, entre los años 2003 y 2008 la industria automotriz que integra la cúpula empresaria mostró importantes déficits comerciales (Azpiazu y Schorr 2010; Wainer 2010b).

sas controladas por accionistas foráneos fueron las que registraron los mayores márgenes brutos de explotación y en las que los capitalistas se apropiaron de una proporción mayor del excedente generado por los trabajadores, en el contexto de una propensión inversora relativamente débil. De allí que no resulte casual que constituyeran el segmento de las líderes que en el período bajo estudio internalizó las mayores tasas de beneficio (utilidades sobre valor agregado): de acuerdo a los datos aportados por el cuadro 3, en el período 2003–2008 el margen medio de ganancia de las líderes extranjeras fue del 35,0 por ciento, frente al 19,7 por ciento de las nacionales y el 23,1 por ciento de las asociaciones.

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

REFLEXIONES FINALES

El primer elemento a destacar es que en la posconvertibilidad ha tenido lugar un nuevo salto de nivel en materia de concentración económica global. Pero no sólo se ha agudizado el proceso de centralización del capital, sino que el capital concentrado ha afianzado su proceso de extranjerización.

En efecto, en segundo lugar, lo que demuestran las evidencias presentadas y analizadas es que la tendencia a la extranjerización del gran capital en la economía argentina se ha convertido en un dato estructural que no se debe a factores coyunturales de tipo “etapa de crisis” o “etapa de crecimiento” o al nivel del tipo de cambio. En este sentido, puede afirmarse que el proceso de extranjerización se debió principalmente a la incapacidad de las grandes empresas argentinas para competir en igualdad de condiciones con sus pares transnacionales tras los procesos de apertura económica y de profunda desregulación de la economía impulsados durante la década de 1990; reformas estructurales que, en lo sustantivo y a pesar de la modificación del tipo de cambio, prácticamente no se han revertido en la posconvertibilidad.

Si bien tras el *default* de la deuda, el abandono de la paridad cambiaria y la cancelación de la deuda con el Fondo Monetario Internacional el país logró mayor autonomía respecto al capital financiero internacional, el rol central que juegan las grandes empresas extranjeras en variables clave como el nivel de la inflación, el tipo de cambio, la inversión, el mercado de trabajo, la distribución del ingreso

y las cuentas externas y fiscales ha reforzado ciertos aspectos de la dependencia económica. Todo esto erosiona, en otro sentido, la autonomía del Estado argentino, ya que la concentración de poder económico en una fracción del capital cuyo centro de decisión escapa, en lo sustancial, a los límites territoriales, impone importantes condicionamientos a la hora de planificar la política económica del país.

Esta situación conlleva una serie de aspectos críticos adicionales que hasta el momento no han merecido la debida atención de los *policy makers* y de diversos ámbitos académicos, políticos e, incluso, sindicales:

- El hecho de que las compañías transnacionales que se desenvuelven en el nivel local sean relativamente poco generadoras de empleo por unidad producida y que en su interior se manifieste una distribución funcional del ingreso sumamente regresiva, constituye un aspecto estructural que plantea numerosos interrogantes en cuanto a que el poder económico *realmente existente* pueda oficiar de vector conductor de un “modelo de acumulación con inclusión social”
- Los riesgos que sobre las cuentas externas del país se derivan de que los actores que controlan una proporción muy considerable y creciente del ingreso sean fuertes demandantes de divisas por distintos motivos: altos coeficientes de importación (con su correlato en el plano interno en débiles grados de articulación e integración productiva y tecnológica y el consiguiente afianzamiento del carácter *trunco* de la estructura manufacturera), remisión al extranjero de utilidades y dividendos, pago de honorarios y de regalías por la compra y/o la utilización de tecnologías y/o patentes, fijación de precios de transferencia en sus transacciones intracorporativas, intereses devengados por el endeudamiento con el exterior, etcétera²¹—en este sentido, difícilmente se pueda afirmar que la inversión extranjera directa contribuya en el largo plazo a superar definitivamente el problema del estrangulamiento externo crónico
- A todo ello debería agregarse la insuficiente inversión de capital por parte de las grandes empresas nacionales y la persistencia de buena parte del excedente en estado “líquido” (en su mayor parte, bajo la forma de fuga de capitales).

En síntesis, la notable extranjerización de la economía argentina en las últimas décadas no hace más que expresar, ante la ausencia de políticas estatales compensatorias, la ostensible debilidad del capital nacional *vis-à-vis* el capital extranjero. Se trata de una fracción que, ante su incapacidad de competir en igualdad de condiciones con el capital extranjero, ha venido desplegando una estrategia que lo ha llevado a resignar porciones importantes de la estructura económica. Si bien la burguesía argentina emergente del proceso de industrialización por sustitución de importaciones conserva, en algunos casos, la producción de productos primarios y el procesamiento de los mismos, además de participar en la elaboración de ciertos bienes de consumo masivo y de algunos insumos intermedios, en general realiza actividades complementarias y no competitivas con las filiales extranjeras. En este contexto, la burguesía local que logró sobrevivir a los procesos de apertura y desregulación económicas se inserta en un marco de profundización

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

del proceso de transnacionalización del capital y, consecuentemente, ha tendido a estrechar sus lazos con el capital extranjero.

Esto último marca una diferencia sustancial entre el papel de la burguesía argentina y otras periféricas como las del sudeste asiático, cuyas empresas nacieron mayormente como proveedoras o clientes de empresas foráneas pero luego se desarrollaron hasta terminar compitiendo con ellas. Así, en su transnacionalización subordinada, los capitalistas argentinos han renunciado a encarar un proyecto susceptible de impulsar la reindustrialización sobre la base del desarrollo y el control de nuevas capacidades productivas.

En efecto, para definir el carácter de la burguesía argentina debe tenerse en cuenta una cuestión central: la forma de inserción predominante que propugnan las distintas burguesías periféricas. Como surge de diversas investigaciones, países como Corea del Sur, Taiwán y China también procuraron insertarse en la economía globalizada a través de sus exportaciones, pero a diferencia del grueso de América Latina estos países carecen de ventajas comparativas naturales y sus respectivos Estados buscaron crear o fortalecer burguesías nacionales asentadas sobre la producción industrial (con una creciente densidad tecnológica). Ello, a partir de burocracias estatales con grados más o menos relevantes de autonomía respecto de la sociedad civil (Amsden 1992; Amsden y Chu 2003; Arceo 2004, 2011). En cambio, en América Latina en general, y en la Argentina en particular, la mayor parte de los sectores dominantes sigue asentándose en buena medida sobre la explotación de las ventajas comparativas que ofrecen sus recursos naturales y, consecuentemente, los Estados nacionales no han llevado adelante una verdadera política industrial. De allí que las distintas regiones de la periferia (Asia y América Latina) ocupen hoy en día muy disímiles lugares en la división internacional del trabajo.²²

De esta forma, lo que revela la continuidad del proceso de desnacionalización en la Argentina es la debilidad competitiva de la burguesía local en una economía abierta y ante la ausencia de políticas públicas que fomenten una reconversión estratégica de las firmas de capital nacional que exceda al puñado de actores previamente consolidados. Sin duda, la sola modificación del tipo de cambio —el “dólar alto”— no ha alcanzado para revertir este proceso. Todo esto se ha visto reflejado tanto en la persistencia de la fuga de capitales, en el direccionamiento de inversiones de capitales nacionales hacia sectores donde el capital transnacional aún no encontró una manera eficiente de controlar la producción desde sus países de origen —como en el sector agropecuario—, o donde no existen significativas

22. A grandes rasgos puede diferenciarse dentro de la periferia a los países de industrialización reciente de los que, por el contrario, han visto involucionar su estructura industrial. Entre los primeros se encuentran Corea, Taiwán, China y, en menor medida, Vietnam y la India, mientras que entre los segundos se encuentra la mayor parte de los países latinoamericanos y, especialmente, por el relativamente importante grado de integración que habían alcanzado en su estructura industrial tras la segunda guerra mundial, la Argentina y Brasil. Mientras que entre los primeros buena parte de las empresas industriales líderes son nacionales, predomina la adaptación y el desarrollo interno de tecnología y la relación con las empresas extranjeras es de competencia, entre los segundos las principales firmas manufactureras son extranjeras, predomina la adquisición de paquetes tecnológicos cerrados y las relaciones con las transnacionales son de integración (Amsden 2001).

diferencias de productividad por el propio carácter de la actividad, como en el comercio.

En tanto, el capital transnacional continúa acrecentando su predominio en el núcleo más dinámico de la actividad económica. De allí que en la actualidad las transnacionales que se desenvuelven en el país tienen, en términos productivos, una suerte de “doble” inserción estructural. Por un lado, están aquellas vinculadas con la “vieja” división internacional del trabajo: producciones estructuradas sobre la base de ventajas comparativas estáticas, principalmente materias primas abundantes (agroindustria, minería, petróleo y algunos *commodities* industriales). Por otro, están aquellas ligadas a la “nueva” fase de internacionalización de los procesos productivos: desverticalización de procesos a escala regional y/o mundial, siendo un ejemplo emblemático el que brinda el sector automotor, en el que Brasil juega un indudable rol dinamizador en el nivel regional y Argentina ocupa el lugar de “furgón de cola” asociado a una creciente desintegración de la actividad en el marco de estrategias corporativas definidas en el ámbito subregional y/o a escala internacional.

Difícilmente se encuentre entre las prioridades de las empresas transnacionales el modificar sustancialmente el rol de la economía argentina en el mercado mundial, mucho menos cuando la misma no ofrece ventajas comparativas más allá de su abundante dotación de recursos naturales. Pero tampoco parece existir una burguesía nacional dispuesta a llevar adelante un proyecto de país distinto al que surge “naturalmente” de la tradicional división del trabajo internacional. En este contexto, de no mediar una fuerte acción estatal que limite y condicione el libre juego del mercado en el espacio nacional, la economía argentina parece condenada a mantener o profundizar los aspectos centrales de su carácter dependiente.

REFERENCIAS

- Amsden, Alice H.
 1992 *Corea, un proceso exitoso de industrialización tardía*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
 2001 *The Rise of “the Rest”: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*. Oxford: Oxford University Press.
- Amsden, Alice H., y Wan-wen Chu
 2003 *Beyond Late Development: Taiwan’s Upgrading Policies*. Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology Press.
- Arceo, Enrique
 2004 “La crisis del modelo neoliberal en la Argentina (y los efectos de la internacionalización de los procesos productivos en la semiperiferia y la periferia)”. *Realidad Económica* 206–207:10–27, 70–89.
 2005 “El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de la dependencia en América Latina”. *Cuadernos del Cendes* 60 (22): 27–63.
 2009 “América Latina: Los límites de un crecimiento exportador sin cambio estructural”. En *Los condicionantes de la crisis en América Latina*, compilado por E. Arceo y E. Basualdo, 61–118. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
 2011 *El largo camino a la crisis: Centro, periferia y transformaciones en la economía mundial*. Buenos Aires: Cara o Ceca.
- Arceo, Enrique, y Eduardo Basualdo
 1999 “Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del 90”. *Cuadernos del Sur* 29:33–55.

- Azpiazu, Daniel
 1997 "El nuevo perfil de la elite empresaria". *Realidad Económica* 145:7–32.
- Azpiazu, Daniel, y Pablo Manzanelli
 2011 "Reinversión de utilidades y formación de capital en un grupo selecto de grandes firmas (1998–2009)". *Realidad Económica* 257:56–81.
- Azpiazu, Daniel, Pablo Manzanelli y Martín Schorr
 2011 *Concentración y extranjerización: La Argentina en la posconvertibilidad*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Azpiazu, Daniel, y Martín Schorr
 2010 *Hecho en Argentina: Industria y economía, 1976–2007*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Basualdo, Eduardo
 2006 *Estudios de historia económica: Desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Siglo XXI Editores.
- Bezchinsky, Gabriel, Marcelo Dinenzon, Luis Giussani, Omar Caino, Beatriz López y Silvia Amiel
 2007 "Inversión extranjera directa en la Argentina. Crisis, reestructuración y nuevas tendencias después de la convertibilidad". Mimeo, Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Buenos Aires.
- Braun, Oscar
 1975 "Desarrollo del capital monopolista en la Argentina". En *El capitalismo argentino en crisis*, editado por Oscar Braun, 11–44. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Briner, María A., y Martín Schorr
 2002 "Principales características e impactos de la extranjerización reciente de la economía argentina: Un análisis del desempeño de las grandes empresas transnacionales durante la década de los noventa". *Realidad Económica* 189:37–66.
- CENDA (Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino)
 2010 *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual: La economía argentina en el período 2002–2010*. Buenos Aires: Cara o Ceca.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina), SECyT (Secretaría de Ciencia y Técnica) e INDEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos)
 2003 *Segunda encuesta nacional de innovación y conducta tecnológica de las empresas argentinas*. Buenos Aires: CEPAL, SECyT e INDEC.
- CONADE (Consejo Nacional de Desarrollo)
 1973 "El desarrollo industrial en la Argentina: Sustitución de importaciones, concentración económica y capital extranjero (1950–1970)". Mimeo, CONADE, Buenos Aires.
- Diamand, Marcelo
 1973 *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*. Buenos Aires: Paidós.
- Fernández Bugna, Cecilia, y Fernando Porta
 2008 "El crecimiento reciente de la industria argentina: Nuevo régimen sin cambio estructural". *Realidad Económica* 233:17–48.
- Gaggero, Alejandro
 2008 "Los grupos económicos nacionales: Repliegue y reestructuración durante las etapas de auge, crisis y salida del régimen de convertibilidad en Argentina (1991–2003)". Tesis de maestría, Universidad Nacional Tres de Febrero e Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Buenos Aires.
- López, Andrés, y Daniela Ramos
 2008 "La industria de software y servicios informáticos en Argentina: Tendencias, factores de competitividad y clusters". Documento de Trabajo N° 31, Centro de Investigaciones para la Transformación, Buenos Aires.
- Manzanelli, Pablo
 2010 "Evolución y dinámica de la tasa general de ganancia en la Argentina reciente". *Realidad Económica* 256:29–61.
- Mauro Marini, Ruy
 2007 *América Latina, dependencia y globalización*. Buenos Aires: CLACSO, Prometeo Libros.
- Moreno-Brid, Juan Carlos
 1998 "On Capital Flows and the Balance-of-Payments-Constrained Growth Model". *Journal of Post Keynesian Economics* 21 (2): 283–298.

- Nochteff, Hugo
 2000 "¿Del industrialismo al posindustrialismo? Las desigualdades entre economías. Observaciones preliminares". *Realidad Económica* 172:11–29.
- Ortiz, Ricardo, y Martín Schorr
 2009 "Dependencia tecnológica e industria trunca en la Argentina de la posconvertibilidad". *Industrializar Argentina* 10:12–17.
- Sourrouille, Juan V.
 1976 *El impacto de las empresas transnacionales sobre el empleo y los ingresos: El caso de la Argentina*. Buenos Aires: Organización Internacional de Trabajo.
- Thirlwall, Anthony
 1979 "The Balance-of-Payments-Constrained Growth as an Explanation of International Growth Rate Differences". *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review* 32 (128): 45–53.
- Wainer, Andrés
 2010a "Clase dominante, hegemonía y modo de acumulación: La reconfiguración de las relaciones de fuerza al interior de la burguesía durante la crisis y la salida de la convertibilidad (1998–2004)". Tesis de doctorado, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Buenos Aires.
 2010b "Burguesías exportadoras: ¿Un camino para el desarrollo en América Latina? El caso de la Argentina reciente". *Cuadernos del Cendes* 75 (27): 95–117.