

**Área de Economía y Tecnología de la Facultad  
Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) –  
Sede Argentina**

**Ministerio de Economía y Finanzas Públicas  
Secretaría de Política Económica**

**Programa de Fortalecimiento Institucional de la Secretaría de  
Política Económica**

**Préstamo BID 1575/OC-AR**

**Componente 2**

**Octubre 2010**

## **“Comportamiento y transformaciones en la elite empresaria según grandes variables de análisis (1991-2008). Continuidades y rupturas en la posconvertibilidad en el ámbito industrial”**

Daniel Azpiazu, Eduardo M. Basualdo,  
Nicolás Arceo y Pablo Manzanelli

### **I. Presentación**

En los últimos años, después de más de un cuarto de siglo de sostenido deterioro relativo en el escenario internacional e, incluso, en el latinoamericano, la economía y, en particular, la industria argentinas revelaron notables tasas de expansión durante el período 2002-2008. En lo relativo al sector fabril, y tomando como referencia la información compatibilizada por la CEPAL<sup>1</sup>, en la Argentina el ritmo de crecimiento anual acumulativo del sector manufacturero (9,4%) duplica y más que triplica, respectivamente, los registrados en los principales países de la región (Brasil: 3,8 %; y México: y 2,6%). Se trata de un peculiar desempeño que contrasta acentuadamente con las correspondientes tasas de crecimiento en los años noventa y principios de siglo. Así, entre 1990 y 2002, la industria argentina creció apenas el 0,3% (en el marco de un proceso de desindustrialización y regresividad estructural que se remontaba a mediados de los años setenta), mientras que sus similares de Brasil y México lo hicieron a una tasa anual acumulativa de 1,2% y 3,2%, respectivamente.

Ello no está disociado, en lo estrictamente cuantitativo (que no hace más que reflejar fenómenos mucho más trascendentes), de los consiguientes comportamientos entre fines del siglo pasado y principios del presente. Así, durante el período 1998-2002, las respectivas tasas de expansión manufacturera fueron de -7,5% (la fase terminal del régimen de conversión fija con el dólar estadounidense) en la Argentina, de 1,1% anual en Brasil y de 1,3% anual promedio en México.

Esos tan disonantes desempeños han tenido a la industria argentina (y a la economía, en su conjunto) como su factor explicativo por excelencia, y al año 2002 como un punto de ruptura en numerosos aspectos. En efecto, con sus matices y especificidades, las industrias latinoamericanas (y sus respectivas economías) revelaron ciertos sesgos que, a la vez, no estuvieron desvinculados del propio escenario internacional en el que se insertan. Sin embargo, en el atípico ejemplo argentino, tales factores generales parecerían casi subordinarse frente a componentes endógenos que, en tan contrastantes fases del ciclo, asumieron una intensidad muy distante de las que adoptaron en las restantes industrias (y economías) de la región.

Mientras a fines de siglo (particularmente desde mediados de 1998) se ingresó en el caso argentino en la fase terminal de un esquema de ajuste estructural y hegemonía de la valorización financiera cuya génesis histórica se remonta a ese gran quiebre histórico que fue la dictadura militar de 1976-1983, a comienzos del siglo XXI, implosión del régimen de convertibilidad mediante, se inició una fase de reactivación fabril (y económica) para nada despreciable.

---

<sup>1</sup> Disponible en: <http://websie.eclac.cl/sisgen> (consultado el 20/9/10).

La devaluación monetaria implementada a principios de 2002 trajo aparejado un profundo reordenamiento de los precios relativos de la economía (incluyendo, en especial, al tipo de cambio real y los salarios), una severa crisis (caída superior al 10% en el PBI total y en el industrial) y, en última instancia, el punto de quiebre del modelo de valorización financiera y ajuste estructural, hegemónico hasta allí. A partir de ese por demás crítico año 2002, el sector manufacturero (y la economía argentina, en su conjunto) ingresaron en una senda sostenida de expansión, con altas tasas de crecimiento.

Al respecto, aunque pueda parecer sorprendente, debieron transcurrir más de tres décadas para que la industria argentina creciera durante más de seis años consecutivos. Efectivamente, hay que remontarse a mediados del decenio de 1960 para que, en el marco de la estrategia de sustitución de importaciones, se pueda encontrar un período de tal naturaleza<sup>2</sup>. La abrupta interrupción del modelo sustitutivo por las políticas implementadas por la dictadura militar de 1976 conllevó una prolongada etapa de desindustrialización y de reestructuración regresiva del espectro fabril; proceso que tuvo como correlato la creciente hegemonía de la valorización financiera y el ajuste estructural.

La reconquista de la democracia en 1983 no conllevó cambios sustantivos en el patrón evolutivo de la economía y la industria; todo lo contrario, hacia fines de los años ochenta se inició una nueva fase en la que las políticas públicas neoliberales profundizaron y avanzaron sobre ciertas asignaturas pendientes del gobierno dictatorial y afianzaron en niveles extremos el señalado deterioro industrial. De resultas de ello, entre 1991 y 2001 (último año de vigencia plena de la convertibilidad) el sector industrial creció menos de un 8% (una tasa media anual de 0,8%), al tiempo que su participación en el producto agregado se contrajo casi tres puntos porcentuales (de 18,1% a 15,4%, respectivamente). El magro desempeño fabril se vio acompañado por la desintegración del entramado sectorial, la expulsión de mano de obra y la redistribución regresiva del ingreso, un perfil crecientemente volcado hacia la explotación de ventajas comparativas naturales y el aprovechamiento de nichos privilegiados por las políticas públicas (como la industria automotriz y otras actividades de ensamblaje o de enclave), y crecientes niveles de concentración productiva y centralización del capital inscriptos en una acelerada extranjerización<sup>3</sup>.

Como era de esperar, la salida de la convertibilidad resultó por demás traumática, conllevando turbulencias significativas en materia de precios relativos. Así, por ejemplo, al cabo de ese crítico año 2002, el tipo de cambio con el dólar estadounidense había acumulado un incremento del 249,1% (con un pico del 265,0% a mediados de año), los precios minoristas habían registrado un alza del 40,9%,

---

<sup>2</sup> En realidad lo superó holgadamente en lo temporal, en tanto el crecimiento sostenido e ininterrumpido se extendió a once años (1964-1974) a un ritmo medio del 5,1% anual acumulativo; tasa que se elevó al 7,0% anual en el sector manufacturero.

<sup>3</sup> La dinámica manufacturera durante la convertibilidad ha sido estudiada, entre otros, por Azpiazu, 1994 y Kosacoff, 1998. Asimismo, una visión del proceso industrial de los años noventa en perspectiva histórica se puede encontrar en Azpiazu y Schorr, 2010 (a); Katz, 1999 y Kosacoff, 2000.

porcentaje que se elevaba al 118,0% en el caso de los precios mayoristas, y se reducía a apenas el 13,3% en lo relativo a los salarios medios en la industria.

Fue a partir de ese profundo y generalizado reacomodamiento de los precios relativos domésticos y los que vinculan la economía argentina con el exterior que se vieron plasmados nuevos escenarios macroeconómicos, los que derivaron en el paulatino desplazamiento de la valorización financiera y el ajuste estructural regresivo como esquema hegemónico durante largos años.

Es en ese escenario donde se inscribe el análisis del desempeño de las cien mayores empresas industriales del país entre 1991 y 2008, con un doble objetivo. En primer lugar, el de dimensionar la significación económica real de las mismas en su relación con el peculiar comportamiento manufacturero durante las últimas casi dos décadas. En segundo término, el de evaluar los rasgos subyacentes en los cambios que pudieran haberse registrado en el interior de esa cúpula fabril, según el principal sector de actividad de las mismas, el tipo de empresa –integrada, o no, en grupos económicos de capital nacional o foráneo, estatal o resultante de la asociación de distintos tipos de capital–, y su grado de orientación hacia los mercados externos.

En cuanto al primero de esos temas, la confrontación de los montos agregados de sus ventas anuales con el respectivo Valor Bruto de la Producción (VBP) de la industria manufacturera a precios corrientes brinda una sólida referencia de la relevancia de tales firmas en la industria nacional y, a la vez, de la evolución temporal de la misma ante muy disímiles escenarios y regímenes macroeconómicos. Si bien el horizonte temporal del presente estudio remite al período 1991-2008, se ha optado por realizar tal comparación con los valores homogéneos de la serie de VBP correspondiente al período 1993-2008<sup>4</sup>. Ello no haría más que reflejar, en última instancia, la evolución del grado de concentración global de la industria argentina al cabo de los, en este caso, quince años bajo análisis.

En procura de tal objetivo, cabe introducir dos breves digresiones metodológicas respecto a ciertos supuestos implícitos –que, igualmente, no invalidan los resultados de la confrontación de tales variables–. En primer lugar, la consideración de que la facturación agregada de la cúpula fabril no difiere mayormente del valor de producción generado por las mismas. En otras palabras, ello desatiende la posibilidad cierta (muy particularmente durante la vigencia de la convertibilidad) de que las ventas de las grandes firmas incluyan una proporción vinculada con la comercialización de bienes finales importados y/o de producción de terceros (por ende, no serían parte constitutiva del respectivo VBP). Sin embargo, como se desprende de investigaciones previas<sup>5</sup>, a los fines analíticos, la adopción de tal supuesto no afecta los resultados agregados respecto a la trascendencia económica de la cúpula empresaria y, menos aún, su evolución durante el horizonte temporal de análisis (o, en otras palabras, esas posibles diferencias son marginales en el plano agregado).

---

<sup>4</sup> INDEC, Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

<sup>5</sup> Al respecto consultar: Schorr, 2004.

En segundo término, cabría realizar idénticas consideraciones respecto a la incidencia de la variación de *stocks* o diferencias entre el valor de la producción en determinado año y su realización efectiva –o no– en el mismo. En este caso se asume que la potencial discrepancia asociada a las variaciones interanuales de *stocks* resulta marginal o insignificante en términos generales al cabo de una década y media.

A partir de estas consideraciones introductorias y como se desprende del Cuadro N° 1, el VBP industrial a precios corrientes de la economía argentina creció, entre 1993 y 2008, a una tasa media anual de 11,9% (23,4% anual entre 2001 y 2008, y nulo entre 1993 y 2001); porcentual que se ubica por debajo del ritmo evidenciado por las ventas de la cúpula empresaria fabril (15,2%). En ese sentido, éstas últimas representan –con las mediaciones metodológicas señaladas– alrededor del 28%-33% del VBP industrial durante el quinquenio 1993-1997; porcentaje que se ubica en torno al 35%-37% en el cuatrienio 1998-2001 (despliegue de la fase terminal del régimen de convertibilidad); para estabilizarse en un estadio muy superior en la posconvertibilidad (2003-2008) donde las ventas de las 100 mayores empresas industriales del país representan alrededor del 39%-43% del VBP, después de haber alcanzado su nivel más elevado en el año de la salida del régimen de conversión fija (47,9% en el crítico año 2002).

**Cuadro N° 1. Argentina. Presencia de las ventas de la cúpula empresaria industrial en el valor bruto de la producción sectorial, 1993-2008**

(millones de pesos corrientes y porcentajes)

Año	Ventas de la Cúpula (I)	VBP (II)	Relación (I)/(II)
1993	30.906,3	111.373,1	27,8
1994	36.988,5	120.049,4	30,8
1995	39.088,4	119.151,6	32,8
1996	39.992,1	126.300,9	31,7
1997	45.577,7	137.834,4	33,1
1998	48.064,2	137.674,7	34,9
1999	43.478,5	123.551,0	35,2
2000	43.125,6	120.676,8	35,7
2001	41.200,8	111.519,8	36,9
2002	89.687,3	187.349,0	47,9
2003	93.129,1	239.359,4	38,9
2004	114.863,3	283.930,9	40,5
2005	135.047,1	330.224,9	40,9
2006	164.581,6	391.275,0	42,1
2007	206.460,0	479.142,7	43,1
2008	256.535,3	600.567,6	42,7

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO e INDEC

Al respecto, resulta irrefutable que, en primer lugar, la participación de las 100 empresas más grandes del país en la generación de riquezas es por demás significativa y, en segundo término, que la misma ha sido creciente, con un abrupto incremento en el crítico año 2002, para luego morigerarse y estabilizarse en un estadio inferior al de dicho año, pero muy por encima del predominante durante la vigencia de la convertibilidad.

En suma, mientras en 1993 la facturación de las 100 mayores empresas industriales del país representaban el 27,8% del VBP fabril, quince años después tal concentración de la producción se incrementó poco más de 15 puntos porcentuales, al tiempo que persisten los sesgos concentradores subyacentes en los años noventa pero en un nuevo nivel (muy superior) después de los profundos reajustes que trajo aparejada la salida del régimen de convertibilidad. El recorte analítico que supone centrar la atención en apenas 100 firmas queda, por ende, sólidamente justificado por la importancia (creciente) que asumen como núcleo central del desempeño de la industria en su conjunto.

De allí que, en cuanto al primer objetivo de análisis del desempeño del selecto grupo de las 100 firmas industriales de mayor facturación anual pueda constatarse que: 1) su gravitación sectorial es por demás trascendente y significativa y, 2) revela una clara tendencia creciente o, en otros términos, el fenómeno de la concentración de la producción industrial en un número muy acotado de firmas emerge como una de las continuidades que se advierten entre la fase de la convertibilidad (1991-2001) y la posconvertibilidad (2002-2008).

Siempre en orden a acceder a una primera visión general sobre la significación económica de las mayores empresas industriales del país, cabe incorporar otra dimensión complementaria que, nuevamente, deja en evidencia el alto grado de trascendencia estructural de la cúpula empresaria fabril: la gravitación que asumen en materia de exportaciones.

Así, por ejemplo, mientras las ventas totales al exterior de productos manufacturados más que se quintuplicaron entre 1991 y 2008, las realizadas por las 100 mayores firmas se incrementaron en casi nueve veces, en idéntico lapso. De resultados de ello, la presencia exportadora de la elite empresaria industrial del país se incrementó de poco más del 50% del total en 1991, a más de las tres cuartas partes diecisiete años después.

En otras palabras, como se desprende del Cuadro Nº 2, a pesar de los muy disímiles ritmos de crecimiento de las exportaciones industriales del país, durante la convertibilidad respecto a la posconvertibilidad (más que se duplica la tasa media anual), la creciente gravitación de las 100 mayores firmas emerge como una constante que, incluso, se acentúa fuertemente desde la implosión del régimen convertible. En efecto, las líderes fabriles que a principios de los años noventa explicaban poco más de la mitad de las ventas al exterior de manufacturas, durante dicho decenio estabilizaron su participación en torno al 65-70% para, en la posconvertibilidad, alcanzar valores extremos de 86,2% y 84,4% en 2003 y 2005, respectivamente, y promedios del orden del 80% de las exportaciones totales de bienes industriales.

**Cuadro Nº 2. Argentina. Participación de las exportaciones de la cúpula industrial en el total de las ventas externas de manufacturas del país, 1991-2008**

(millones de dólares corrientes y porcentajes)

<b>Año</b>	<b>Exportaciones Cúpula Industrial (I)</b>	<b>Exportaciones Totales (II)</b>	<b>Relación (I)/(II)</b>
1991	4.108,9	7.914,1	51,9
1992	5.140,4	7.659,7	67,1
1993	5.513,0	8.608,0	64,0
1994	5.870,6	10.451,4	56,2
1995	8.514,2	13.976,5	60,9
1996	9.873,9	14.903,1	66,3
1997	11.510,4	17.437,9	66,0
1998	12.064,0	17.385,8	69,4
1999	10.992,9	15.132,3	72,6
2000	11.646,7	16.093,0	72,4
2001	11.602,7	15.734,6	73,7
2002	12.638,1	15.739,2	80,3
2003	15.189,2	17.612,6	86,2
2004	17.685,0	21.542,7	82,1
2005	21.199,4	25.126,1	84,4
2006	23.013,9	30.069,9	76,5
2007	27.062,6	36.508,3	74,1
2008	36.073,5	45.700,7	78,9

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

En principio, el sesgo creciente de la presencia de la cúpula empresaria fabril en las exportaciones industriales emerge como una constante entre 1994 y 1999, después de un incremento significativo en 1992 para luego estabilizarse en torno a las dos terceras partes del total. El trienio 1999-2001 denota –en un escenario de creciente retraso cambiario y desfavorable escenario internacional (devaluaciones en Rusia, Brasil y en el sudeste asiático, mediante)– un ligero incremento en la participación relativa de las mayores firmas industriales. A partir de 2002, ya en la fase posconvertibilidad, las 100 mayores empresas del país se perfilan, holgadamente, como el núcleo central de la expansión exportadora, en un escenario internacional por demás favorable atento al perfil de tales ventas en el exterior.

Al respecto, basta confrontar la participación que las mismas tenían a principios de la década de los años noventa (51,9%), con la que les corresponde en el último cuatrienio –alrededor del 75%-78% del total–. La notable *performance* del país en materia de ventas al exterior entre 2001 y 2008 (16,5% anual acumulativo de crecimiento en dólares corrientes) tiene en el grupo selecto de las 100 mayores firmas fabriles a, sin duda, su principal sustento (sus ventas al exterior crecieron el 17,6% anual acumulativo). Es más, retrotrayéndose a principios de los años noventa, las mismas explican, por sí solas, casi el 80,0% del incremento del valor de las exportaciones registrado en los últimos diecisiete años (porcentual que se eleva ligeramente de considerarse el período 2001 a 2008, donde aportan el 81,7% del crecimiento de las ventas al exterior de la Argentina).

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

Sin duda, esos niveles de participación de las 100 grandes firmas industriales resultan ser por demás significativos. Más aún cuando se constata que, con matices en cuanto a su intensidad, ambos fenómenos revelan una clara sincronía en el interior de la cúpula empresaria fabril. En efecto, apenas 25 corporaciones industriales (las de mayores ventas totales) asumen un papel determinante en esa creciente gravitación de la cúpula empresaria en la industria en general, y en las ventas de manufacturas al exterior en especial.

Tal como se desprende del Cuadro N° 3, la participación de esas 25 líderes fabriles en la facturación agregada de las 100 mayores empresas industriales osciló entre un mínimo de 57,1% (1991 y 1995) y un máximo de 63,6% (2007); estabilizándose en la posconvertibilidad en torno al 63%. En otras palabras, y más allá de los cambios registrados en su conformación (ver, más adelante, el tema de “altas” y “bajas”), se trataría del núcleo central que, impulsando el proceso de concentración de la industria, ha mantenido una participación cercana a poco menos de las dos terceras partes de las ventas agregadas de las 100 grandes firmas industriales.

Idéntico fenómeno, solo que mucho más intenso, se verifica en cuanto al aporte de ese pequeño número de grandes empresas industriales en las exportaciones de la cúpula fabril. Mientras en la primera mitad de los años noventa, explicaban alrededor del 50% de las ventas externas de esa elite industrial, en la segunda mitad de tal decenio pasaron a generar alrededor del 60%-65% para, en la posconvertibilidad ubicarse en porcentuales que oscilan, en términos generales, entre 73% y 76%, para estabilizarse en el último bienio en el 80%.

Ello supone en términos de las exportaciones manufactureras totales del país, que ese muy acotado grupo de grandes industrias (vale reiterar, las mayores por su nivel de facturación anual) concentraban el 26,2% del total en 1991; en el último año de vigencia de la convertibilidad poco más del 50% del total de las exportaciones industriales, y en los últimos años alrededor del 60% (en 2003 se eleva a más de las dos terceras partes de las ventas externas del país).

Si bien, como se desprende de diversos documentos<sup>6</sup>, el escenario de dólar “alto” o “competitivo”, bajos salarios en dólares, y favorable contexto internacional para el perfil de las exportaciones argentinas, ha posibilitado el creciente ingreso de pequeñas y medianas industrias al competitivo mercado mundial, no es menos cierto que

---

<sup>6</sup> Véase CEP, 2007 y Crespo Amengol, 2006



contemporáneamente se asistió a un inusitado proceso de concentración de las exportaciones fabriles, a punto tal que apenas 25 empresas dan cuenta de cerca de las dos terceras partes del total de las ventas al exterior de manufacturas.

**Cuadro Nº 3. Argentina. Ventas y exportaciones de las 25 mayores firmas industriales del país, y participación en los respectivos agregados de la cúpula fabril (100 empresas), 1991-2008**  
(millones de pesos, dólares corrientes, y porcentajes)

	Ventas		Exportaciones	
	Mill.\$	%	Mill. u\$s	%
1991	11.583,8	57,1	2.073,7	50,5
1992	15.871,2	58,8	2.393,3	46,6
1993	18.429,1	59,6	3.054,5	55,4
1994	22.141,3	59,9	3.454,0	58,8
1995	21.604,4	57,1	4.521,6	53,1
1996	23.104,4	57,8	6.544,2	66,3
1997	26.569,5	58,3	7.089,2	61,6
1998	28.405,7	59,1	8.366,7	69,4
1999	25.233,5	58,0	7.343,5	66,8
2000	24.547,8	56,9	7.308,3	62,7
2001	24.786,0	60,2	8.007,0	69,0
2002	56.525,5	63,0	9.212,4	72,9
2003	58.956,0	63,3	11.759,5	77,4
2004	72.291,6	62,9	13.334,4	75,4
2005	84.968,8	62,9	16.719,1	78,9
2006	102.331,1	62,2	17.500,1	76,0
2007	131.314,7	63,6	21.619,4	79,9
2008	162.847,6	63,5	28.546,5	79,1

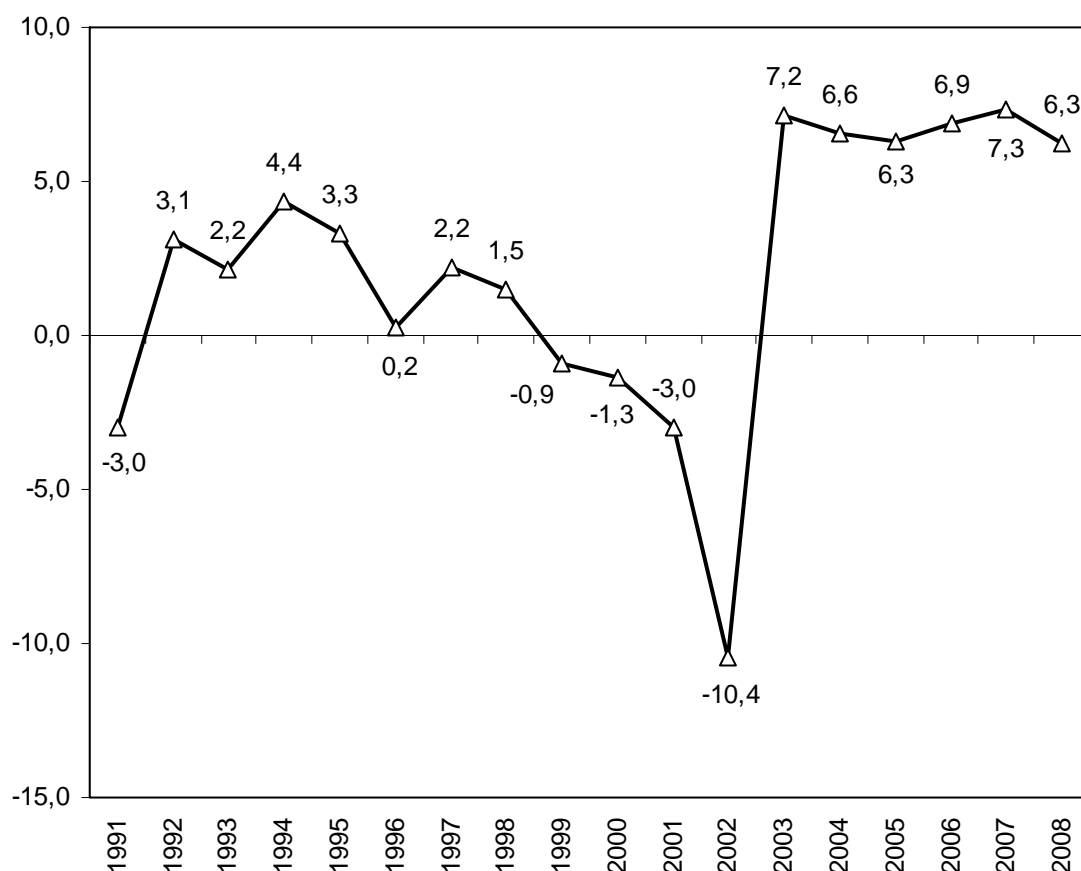
Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

En esta presentación general sobre el desempeño de las 100 mayores empresas industriales cabe incorporar algunas consideraciones introductorias sobre la evolución, entre 1991 y 2008, de la tasa media de ganancias sobre la facturación de las mismas<sup>7</sup>. Como queda irrefutablemente de manifiesto en el Gráfico Nº 1, en el transcurso de la convertibilidad esas grandes firmas fabriles registraron una pobre *performance* económica agregada, que se vio reflejada en márgenes de rentabilidad relativamente reducidos (el máximo se registra en 1994: 4,4%) o negativos (no ajenos al nivel de exposición a la competencia externa, al retraso cambiario, la vigencia de altas tasas de interés real, etc.). Después del por demás crítico año 2002 (-10,1%), muy distinta resulta ser la situación en la posconvertibilidad. El reordenamiento de la estructura de precios relativos a favor de las actividades productivas y fabriles, en particular las exportadoras, la propia recuperación de la demanda doméstica, de la productividad y la reducción de los costos salariales permitieron, en su conjunción, que las empresas líderes del sector pasaran a operar con tasas de rentabilidad por demás significativas

<sup>7</sup> Al respecto, cabe aclarar que en dicha estimación quedan incluidas todas aquellas firmas de la elite empresaria fabril sobre las que se cuenta con información, en un mismo año, de ambas variables (ventas y utilidades) que, en promedio de los 18 años bajo análisis, serían 91,5 firmas de las 100.

(entre 6,3% y 7,3%) y, sostenidamente por encima de los mejores registros durante la vigencia del régimen de convertibilidad.

**Gráfico N° 1. Argentina. Evolución de la tasa de ganancia sobre ventas de la cúpula industrial, 1991-2008 (porcentajes)**



Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

Las consideraciones precedentes pretenden servir de marco general sobre el papel que ha desempeñado la cúpula industrial fabril en las últimas casi dos décadas, de la significación económica de la misma y, naturalmente, de los cambiantes escenarios que quedan de manifiesto entre el “antes” y el “después” de la salida del régimen convertible. Se trata, ahora, de analizar bajo ese contexto general las mutaciones que se han ido operando en su configuración.

## II. El perfil sectorial de la cúpula empresaria fabril

Como se desprende de las consideraciones precedentes, el contexto operativo en que se insertó el desempeño industrial durante los años noventa difiere sustancialmente del correspondiente a los años posteriores a la implosión de la convertibilidad. Ello no sólo se vincula con el nivel del tipo de cambio (creciente retraso durante la vigencia del régimen convertible y “alto” o “competitivo” a partir de 2002), sino también con otros campos no menos relevantes (tasas de interés reales positivas *versus* predominantemente negativas, retracción del mercado interno *versus* recuperación de la demanda doméstica, entre otros). No obstante ello, en esos tan disímiles escenarios

macroeconómicos, quedan de manifiesto ciertas continuidades estructurales que, incluso, se acentúan y profundizan hasta alcanzar una peculiar intensidad durante la posconvertibilidad. Al respecto basta con hacer referencia al creciente y elevado grado de concentración de la producción industrial en un número acotado de grandes firmas y, más aún, de las exportaciones manufactureras.

En ese marco, podría preverse que tan cambiantes entornos en los que ha debido desenvolverse el sector industrial durante las últimas (casi) dos décadas, donde –a la vez– un núcleo reducido de empresas ha incrementado sustancialmente su poderío, conllevarían cambios trascendentes en la configuración de esa elite fabril, en especial en lo relativo a sus respectivos sectores de actividad (más o menos afectados por la apertura de los años noventa, más o menos beneficiados por la nueva paridad cambiaria, la recuperación del mercado interno o su especialización mercado-externista en la posconvertibilidad; más o menos apremiados por la retracción económica y las altas tasas de interés real durante la convertibilidad, etc.).

Sin embargo, a partir de la identificación del principal sector de actividad<sup>8</sup> de las 100 empresas fabriles líderes, tales mutaciones no resultan ser tan significativas; por lo menos como podría llegar a suponerse ante tan variables condiciones de contexto. Tal parecería ser la principal inferencia que surge de la lectura de la información presentada en el Cuadro N° 4 donde, en principio, la relativamente “amplia” diferenciación sectorial de las firmas que integran la cúpula industrial determina la presencia de casilleros con escasa (o nula, en algunos de los años seleccionados) inserción de líderes fabriles. Ello, de todas maneras, no hace más que reflejar fehacientemente la respectiva configuración sectorial de la elite industrial y, es allí, donde cabe reflexionar sobre la “calidad” de los cambios verificados en su interior entre 1991 y 2008.

Así, cabría destacar el relativamente contrastante desempeño entre dos de las tres principales ramas de actividad de considerarse los respectivos grados de incidencia en las ventas agregadas de la cúpula fabril durante la posconvertibilidad y en los años posteriores a 2002. Se trata de las productoras de alimentos y bebidas, por un lado, y de la automotriz, por otro; sectores en los que se concentraba, en 1991, el 45,2% de la facturación de las 100 mayores firmas industriales, porcentual que, inscripto en un sesgo creciente, se ubica en el 55,2% en 2001 y asciende a 57,8% en 2008. En esa notable expansión conjunta (mucho menos acentuada en cuanto a la progresión de la cantidad de firmas que aportan a la elite) subyacen, sin embargo, patrones de comportamiento diferenciados.

En efecto, durante la vigencia de la convertibilidad aumenta considerable y sostenidamente el número de empresas alimenticias (de 32 en 1991, a 36 en 2001), al tiempo que su participación en las ventas agregadas se incrementa en, casi, 10 puntos porcentuales (de 34,6% a 44,4%). En el marco del proceso de desindustrialización y regresividad estructural del sector que remite a la dictadura militar de mediados de los

---

<sup>8</sup> Dos dígitos de la CIU, Rev. 3 que, indistintamente se caracterizarán como ramas, sectores o grupos fabriles.

setenta, agravado por las formas que adoptó la apertura de la economía (donde hasta se tornaron mucho más laxos los controles sobre las prácticas de *dumping* en aras de objetivos de estabilización de los precios domésticos), el retraso cambiario, la contracción del mercado interno, etc., las grandes industrias agroalimentarias no solo mantuvieron sus posiciones de liderazgo sectorial sino que mejoraron sustancialmente su gravitación en la elite fabril. Sin grandes cambios en su orientación exportadora (ver sección IV), y a favor de los crecientes niveles de concentración de la producción local<sup>9</sup>, las principales empresas productoras de alimentos y bebidas emergen, holgadamente, como las de mayor crecimiento relativo durante los años noventa. Paradójicamente, a pesar de la excepcional *performance* exportadora durante la posconvertibilidad (nuevo y “alto” tipo de cambio, condiciones por demás favorable en el mercado internacional –por demanda y precios–, y el consiguiente aprovechamiento de ventajas comparativas estáticas –muy por debajo de sus potencialidades en términos de generación de valor agregado local–), la presencia de las mismas en la elite fabril decrece tanto en términos de la cantidad de firmas que aportan (en 2008, ocho menos que en 2001) como por su aporte a la facturación agregada (6,5 puntos porcentuales menos). De todas maneras, en el último año de la serie emerge, holgadamente, como la principal rama de actividad de las empresas líderes, en el marco de una significativa expansión de la facturación agregada de la cúpula, aun mayor al elevado crecimiento de la industria en su conjunto.

**Cuadro Nº 4. Argentina. Evolución de las ventas de la cúpula industrial por rama de actividad, Años seleccionados 1991-2008**  
(valores absolutos y porcentajes)

Rama de actividad	1991		1995		2001		2005		2008	
	Cant. Emp.	%	Cant. Emp.	%	Cant. Emp.	%	Cant. Emp.	%	Cant. Emp.	%
Alimentos y bebidas	32	34,6	35	39,8	36	44,4	33	40,5	28	37,9
Productos de tabaco	2	2,2	2	1,7	2	1,7	2	1,0	2	0,7
Productos textiles	2	2,2	2	1,5	0	-	0	-	0	-
Cuero y derivados	3	2,0	4	2,4	2	0,7	3	1,0	2	0,6
Madera y productos de madera y corcho	1	0,4	0	-	0	-	0	-	0	-
Papel y derivados	4	1,9	3	1,4	5	1,9	5	2,1	5	2,0
Edición e impresión	3	1,9	4	2,2	4	2,3	1	0,6	1	0,6
Fabricación de coque y refinación de petróleo	3	10,0	6	9,9	4	9,6	4	7,7	3	6,3
Sustancias y productos químicos	23	13,5	20	11,7	24	15,7	23	14,9	27	16,6
Productos de caucho y plástico	4	1,7	1	0,4	2	0,6	3	1,2	3	1,0
Productos minerales no metálicos	1	0,8	2	1,3	2	1,3	2	1,2	2	1,1
Metales comunes	8	10,5	5	7,6	5	8,0	5	9,9	6	9,5
Industria metalmeccánica (exc. máq. y equip.)	0	-	1	0,4	0	-	0	-	0	-
Máquinas y equipos	4	2,1	2	1,2	2	1,4	4	1,6	4	2,1
Máq. de oficina, contabilidad e informática	1	2,4	0	-	1	0,4	0	-	0	-
Maquinaria y aparatos eléctricos	2	1,0	5	3,0	2	1,2	1	0,3	3	1,0
Equipos de radio, TV y comunicaciones	2	2,6	1	0,5	0	-	2	0,6	1	0,4
Vehículos automotores, remolques y semirrem.	5	10,6	7	15,1	9	10,8	12	17,5	12	19,9
Actividades n.c.p.	0	-	0	-	0	-	0	-	1	0,3
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100,0</b>	<b>100</b>	<b>100,0</b>	<b>100</b>	<b>100,0</b>	<b>100</b>	<b>100,0</b>	<b>100</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

<sup>9</sup> Ver, entre otros, Gutman y Lavarello, 2002 y Azpiazu, Basualdo y Schorr, 2001.

La industria automotriz aparece, en cierto sentido y con sus matices, como un claro contraste con la alimenticia, en el ámbito de la cúpula empresaria fabril. Ello no está disociado de, por un lado, la sanción en los inicios de la década de los años noventa de un régimen de promoción y de privilegio (Decreto N° 2.677/91) que terminó por ir configurando una actividad de ensamblaje, con escasos –y decrecientes– eslabonamientos productivos e ínfimo desarrollo tecnológico locales<sup>10</sup> que, como tal, brindó excelentes posibilidades de crecimiento a un número acotado de transnacionales en el marco de estrategias de integración productiva y comercial esencialmente subregional (MERCOSUR). Y, por otro, de los propios ciclos de la demanda doméstica inscripta, en los noventa, en un relativo estancamiento y, en la posconvertibilidad en una franca recuperación<sup>11</sup>.

En efecto, durante la vigencia del régimen de convertibilidad (cuando el complejo automotriz fuera caracterizado como la “locomotora” de la industria y la economía en su conjunto) la paulatina irrupción de nuevas terminales a la cúpula fabril conllevó, también, un crecimiento en su participación en las ventas agregadas de las 100 mayores firmas (ver, por ejemplo, año 1995); sesgo que tiende a decaer desde el inicio (mediados de 1998) de la crisis terminal de la paridad fija con el dólar para ubicarse en 2001 casi en idéntico nivel que a principios de la década de los años noventa. Muy distinta es la situación en la posconvertibilidad, en tanto la incorporación de la totalidad de las empresas del sector a la elite fabril derivó en la casi duplicación de la incidencia de las terminales automotrices en las ventas agregadas de la cúpula (de 10,8% en 2001, a 19,9% en 2008); para consolidarse como la segunda rama industrial por el aporte de las líderes a la cúpula empresaria fabril.

La tercera actividad manufacturera, en orden a la importancia relativa que asumen las empresas de la rama en el agregado que conforma la cúpula industrial del país es la que agrupa a las sustancias y productos químicos, donde confluyen desde algunas grandes petroquímicas hasta laboratorios medicinales de importancia; en el primer caso, productoras de insumos intermedios de uso más o menos difundido y, en el segundo, de bienes finales<sup>12</sup>. Así, durante la vigencia de la convertibilidad, mientras el desempeño de las petroquímicas acompañaron, en general, los ciclos económicos domésticos, los grandes laboratorios medicinales se vieron beneficiados, paradójicamente, por el contexto de desregulación, apertura y liberalización de precios que se iniciara a principios de la década (con un considerable incremento en la concentración del sector). En ese marco, la presencia de las mismas en la elite industrial revela una relativa estabilidad (tanto por las firmas que aporta como por su participación en las ventas); fenómeno que se extiende (aunque con un cierto sesgo expansivo) en la posconvertibilidad donde, a la reactivación de la demanda interna –en

---

<sup>10</sup> Véase, al respecto, entre otros: Arza y López, 2008; Santarcángelo y Pinazo, 2009, Sierra y Katz, 2004; y Vispo, 1999.

<sup>11</sup> De allí que, como se analizará en la sección IV, en la primera fase, la participación de las exportaciones en las ventas totales de las terminales automotrices denote un muy acelerado crecimiento, para decaer en la posconvertibilidad.

<sup>12</sup> Ver, entre otros, Chudnovsky y López, 1997; CEP, 1997 y Azpiazu, 1999.

especial, en el caso de los insumos químicos y petroquímicos– se le suma que una proporción creciente de la facturación de las mismas deviene de una creciente orientación hacia los mercados externos.

Dos ramas que revelaban, a principios de los años noventa, un similar aporte de sus empresas líderes a las ventas de la elite fabril (en torno al 10%) son la refineries de petróleo y la de metales comunes (esencialmente, siderurgia y aluminio primario). La primera de ellas mantuvo relativamente estable tal gravitación durante la convertibilidad, en tanto la desregulación de los precios domésticos coadyuvó a compensar el relativo amesetamiento de la demanda interna. Muy distinta es la situación en la posconvertibilidad en tanto la reactivación del mercado interno se vio acompañada por una velada regulación de precios que, en términos de facturación y a pesar de la intensa apertura exportadora, explica la considerable pérdida de participación en las ventas (6,3% en 2008). El caso de las industrias siderúrgicas y de aluminio denota un cierto decrecimiento relativo dentro de la elite durante la convertibilidad (pérdida de 2,5 puntos porcentuales) y una recuperación en la posconvertibilidad (mejora de 1,5 puntos porcentuales) donde, en la primera fase la retracción de la demanda interna no pudo ser compensada (siempre en términos relativos a las ventas agregadas de una elite fabril que explica proporciones crecientes de la producción industrial) por la creciente incidencia de las exportaciones. Desde la salida del régimen convertible, con un nuevo y más alto tipo de cambio, alzas en los precios internacionales y reactivación de la demanda local, las líderes del sector mejoraron su posicionamiento dentro de la cúpula (en 2008, explican el 9,5% de las ventas totales).

En suma, y más allá de la dispersión de parte importante de las 100 mayores empresas fabriles en una amplia gama de actividades o, en otras palabras, de la presencia entre las mismas de unas pocas y grandes firmas que lideran ostensible y casi excluyentemente los respectivos mercados, las mutaciones verificadas en el perfil sectorial de la cúpula industrial entre 1991 y 2008 no alcanzan una intensidad superlativa sino, más bien, con sus matices, parecería que en la posconvertibilidad, ante la convergencia de distintos factores, tienden a consolidarse algunas tendencias que se vislumbraban o eran incipientes durante el régimen de conversión fija con el dólar estadounidense. Pero, ahora, en un contexto de elevado crecimiento económico y de una no desdeñable expansión industrial.

De circunscribir el análisis al selecto grupo de las 25 mayores corporaciones industriales del país al cabo de (casi) dos décadas, que revelan una ascendente gravitación en la creciente concentración del sector, quedan de manifiesto ciertos sesgos que no hacen más que corroborar algunas de las interpretaciones referidas a los cambios en la configuración sectorial de la elite fabril. Así, a simple título ilustrativo, bastaría con hacer referencia al paulatino desplazamiento, durante la convertibilidad, y a su desalojo en los años posteriores, de las principales firmas de varios sectores de actividad. Como queda de manifiesto en el Cuadro Nº 5, el subconjunto de ramas “resto” (tabaco, textiles, cuero, equipos de radio, televisión y comunicaciones) que, en 1991, aportaban 7 compañías a esa elite de la cúpula fabril y el 17,3% de las

correspondientes ventas agregadas, ve sustancialmente reducida su presencia hacia fines del régimen convertible (sólo una firma, y el 1,8% de la facturación), para pasar a la condición de inexistente en la conformación sectorial de la elite en los primeros años del presente siglo.

**Cuadro Nº 5. Argentina. Distribución de las firmas y las ventas de las 25 mayores compañías de la cúpula industrial según rama de actividad. Años seleccionados 1991-2008**  
(valores absolutos y porcentajes)

Rama de actividad	1991		1995		2001		2005		2008	
	Cant. emp.	% ventas	Cant. emp.	% ventas	Cant. emp.	% ventas	Cant. emp.	% ventas	Cant. emp.	% ventas
Alimentos y bebidas	8	34,2	12	44,1	12	52,7	9	43,9	8	41,0
Fabricación de coque y refinación de petróleo	2	16,0	3	14,7	2	14,3	2	10,0	2	9,1
Sustancias y productos químicos	1	2,2	1	3,4	3	8,4	3	7,5	3	7,8
Metales comunes	4	14,5	3	11,1	3	10,9	4	15,3	4	13,9
Vehículos automotores, remolques y semirrem.	3	15,9	3	20,9	4	11,9	7	23,4	8	28,2
Resto	7	17,3	3	5,9	1	1,8	0	0,0	0	0,0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100,0</b>	<b>25</b>	<b>100,0</b>	<b>25</b>	<b>100,0</b>	<b>25</b>	<b>100,0</b>	<b>25</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

La consiguiente reasignación sectorial de tales desplazamientos tiene, durante los años noventa, a las agroindustrias como principal contraparte en tanto no solo aumenta considerablemente el número de firmas que aportan a esa elite de la cúpula sino que, también, las mismas incrementan su gravitación en las ventas del subconjunto de referencia en 18,5 puntos porcentuales, entre 1991 y 2001 (casi los registros correspondientes a las desplazadas –por su pertenencia según rama de actividad–).

Las discontinuidades en la posconvertibilidad o, tal vez, mejor dicho, la acentuación de las tendencias que comienzan a evidenciarse durante la vigencia de la convertibilidad y se expresan a principios del siglo XXI, se ven reflejadas en el desempeño relativo de las líderes de los sectores industriales que, a la vez, emergen como los más dinámicos, siempre en términos de su reflejo en los respectivos liderazgos empresarios. Al igual que en lo analizado en el ámbito de las cien corporaciones fabriles de mayor facturación anual, en el estricto y mucho más acotado ámbito de las 25 principales firmas, el mayor contraste es el que queda en evidencia entre, por un lado, las agroindustrias (a favor de su estrecha vinculación con las ventajas naturales de su base de sustentación) y las terminales automotrices (contexto operativo de privilegio). En ese marco, tal vez, las resultantes alcancen una mayor significación económica: entre 2001 y 2008, la participación en las ventas agregadas de las primeras decreció en 11,7 puntos porcentuales –y cuatro firmas menos–, al tiempo que la de las automotrices –ahora, cuatro empresas más que se integran al selecto grupo de las 25 mayores del país– se incrementó en 16,3 puntos porcentuales.

Siempre desde la perspectiva sectorial y el núcleo central de las grandes firmas industriales, el resto de las tendencias, continuidades y discontinuidades entre el “antes” y el “después” de la implosión de la convertibilidad, no difieren mayormente de lo analizado, como factores causales o explicativos, en relación a las 100 mayores compañías fabriles. Sólo que, en éste ámbito muchas de ellas adquieren una mayor

trascendencia económica.

Una visión complementaria de los cambios registrados en el interior de dicha elite remite a la consideración de uno de sus componentes básicos, en tanto subyace –y explica– la orientación sectorial de los mismos: las “altas” y “bajas” verificadas en la conformación de la cúpula empresaria fabril según sea la principal actividad económica desarrollada por sus integrantes, tanto se la analice en su conjunto como en lo referido al núcleo de elite; siempre teniendo como principal y natural perspectiva de estudio el “antes” y el “después” de la vigencia del régimen convertible.

Al respecto, la información proporcionada por los Cuadros Nº 6 y 7 permite comprobar la distribución, según principal rama de actividad, de las firmas que ingresaron a la elite empresaria en cada uno de los cuatro subperíodos considerados como representativos para el análisis del período en su conjunto (1991-1995; 1995-2001; 2001-2005 y 2005-2008) así como de las que fueron desplazadas y, a la vez, su respectiva inserción –en las “altas” o en las “bajas”– en los diferentes estratos según monto de ventas (las primeras 25 y “resto”), y la consiguiente participación en la facturación agregada de las 100 mayores firmas industriales.

Antes de reseñar los rasgos principales que caracterizan, en cada lapso temporal, a la movilidad en el interior de la cúpula fabril según rama de actividad de las líderes, cabe incorporar una reflexión medular en torno al muy dispar escenario que, en términos de estabilidad relativa, queda de manifiesto entre los años de vigencia de la convertibilidad y los de la posconvertibilidad. Mientras en los primeros, se registra una marcada mutabilidad en la configuración sectorial de las firmas líderes (33 firmas entre 1991 y 1995, y 38 de considerar 1995 y 2001), en los segundos se asiste a una considerable estabilidad en la configuración de la elite fabril (23 cambios entre 2001 y 2005 y apenas 13 entre 2005 y 2008, con el aditamento de casi la inexistencia de modificaciones en el subconjunto de las 25 líderes).

- *1991-1995.* En los primeros años de vigencia de la convertibilidad, más precisamente los que se extienden hasta la primera minirecesión (1995), quedan de manifiesto cambios importantes en la conformación de la cúpula fabril, tanto en lo estrictamente cuantitativo (involucran a la tercera parte de las firmas que la conforman) como en lo cualitativo (en términos de las desplazadas, por caída debajo del puesto 100 del ordenamiento por ventas o por cese, casi el 25%; y en cuanto a las que irrumpen a la cúpula en 1995, casi el 20% de las ventas agregadas). Desde el estricto campo sectorial, varias ramas ven desplazadas de la cúpula fabril a quienes ocupaban posiciones de liderazgo a principios de la década. Tal el caso de la industria de la madera (Industrias Molturadoras), de productos de caucho y plástico (Pirelli Neumáticos, Neumáticos Goodyear, Bridgestone Firestone), o la de máquinas de oficina e informática (IBM se convierte en comercializadora y deja de producir en su planta de Martínez). A la par, otras ramas aportan nuevas firmas al grupo de elite sin que contemporáneamente se verifiquen “bajas” de la misma. Como algunos ejemplos basta referenciar a la industria automotriz (General Motors), a la cementera



(Corcemar), a la de maquinaria y equipos eléctricos (Pecom-Nec, Cía. Ericsson, Siemens).

Más allá de ese tipo de cambios interesa resaltar aquellos que por el efecto neto de desplazamientos de –e irrupciones a– la cúpula fabril asumen una mayor relevancia, por la cantidad de firmas que involucran en las distintas ramas y por su respectiva gravitación en las ventas. Al respecto asumen un papel protagónico ciertos fenómenos como las privatizaciones (desaparición de SOMISA –siderurgia– y Fabricaciones Militares –maquinaria y equipo–, e incorporación de tres nuevas refinerías de petróleo –Refinor, Refisan y DAPSA–, una de sustancias químicas –Polisur–; liquidación de Petroquímica General Mosconi –al no presentarse interesados fue absorbida por Y.P.F.–); procesos de fusiones que suponen la inclusión en 1995 de una nueva empresa siderúrgica líder como Siderar, que surge como producto de la fusión de Propulsora Siderúrgica, Aceros Revestidos, Aceros Paraná –ex-SOMISA– (y otras firmas del grupo Techint que no formaban parte de la elite en 1991) o de Guereño que fuera absorbida por Unilever (la primera integrante de la cúpula en 1991, la segunda en 1995); el cierre o desplazamiento definitivo de algunas grandes firmas como Aurora, Alba, Refinería de Metales Uboldi; etc.

De resultados de todo ello, las ramas que más perdieron presencia en términos de ventas como producto de las respectivas altas y bajas fueron la de metales comunes (2,6 puntos porcentuales) y sustancias químicas (2,2 puntos porcentuales), al tiempo que quedaron mejor posicionadas las refinerías de petróleo (2,0 puntos porcentuales más en 1995 que en 1991) y la automotriz (1,7 puntos porcentuales)

- *1995-2001*. En los últimos años de vigencia del régimen convertible se mantiene la intensidad de recambio de los años previos (involucra a 38 empresas), al tiempo que, al igual que en esos años se conjuga con, por un lado, el desplazamiento de ramas con presencia de sus líderes en la cúpula y de otras donde solo se verifica el ingreso de nuevas firmas (sin “bajas”) y, por otro, fundamentalmente, la reconfiguración de los liderazgos sectoriales en otras importantes ramas de actividad.

Así, en un escenario recesivo que, desde mediados de 1998, deviene en el preanuncio de la crisis final de la convertibilidad, varias son las ramas de actividad donde sus líderes (a mediados de la década) dejan de formar parte de la elite fabril en 2001, por su desplazamiento a posicionamientos por debajo de las 100 de mayor facturación o por desaparición. Casos como los de productos textiles (Alpargatas y Alpargatas Textil), refinerías de petróleo (Refisan y EG3 –absorbida por Petrobrás–), metalmecánicas (Comesi, absorbida por el grupo Techint), productoras de maquinaria y aparatos eléctricos (Pecom-Nec, Prysmian Energía –ex Pirelli Cables– y Philips) y de equipos de radio, TV y comunicaciones (Philco Ushuaia), resultan suficientemente ilustrativos.

En contraposición, en algunas pocas ramas se verifica la incorporación a la elite fabril de nuevas firmas sin que, en paralelo, se manifieste el desplazamiento de algunas líderes sectoriales. Tales los casos de máquinas de oficina (Xerox Argentina), de productos de caucho y plástico (retorna a la cúpula Bridgestone Firestone), y papel y

derivados (Papelera del Plata y Cartocor, controladas por CMPC de Chile y el grupo Arcor, respectivamente).

**Cuadro Nº 6. Argentina. Altas y bajas en la elite industrial según tramos de facturación y rama de actividad en la convertibilidad, 1991-2001** (valores absolutos y porcentajes)  
Período 1991-1995

**a) Altas**

Rama de actividad	Tramo de facturación de 1995			
	25 mayores	Resto	Total	% en las ventas de las 100 mayores empresas
Alimentos y bebidas	0	9	9	4,9
Productos textiles	0	1	1	0,4
Cuero y derivados	0	3	3	1,5
Papel y derivados	0	1	1	0,4
Edición e impresión	0	1	1	0,3
Fabricación de coque y refinación de petróleo	1	3	4	2,9
Sustancias y productos químicos	0	3	3	1,2
Productos minerales no metálicos	0	1	1	0,3
Metales comunes	1	1	2	2,6
Industria metalmeccánica (exc. máq. y equip.)	0	1	1	0,4
Máquinas y equipos	0	1	1	0,4
Maquinaria y aparatos eléctricos	1	2	3	1,9
Equipos de radio, TV y comunicaciones	0	1	1	0,5
Vehículos automotores, remolques y semirrem.	0	2	2	1,7
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>30</b>	<b>33</b>	<b>19,4</b>

**b) Bajas**

Rama de actividad	Tramo de facturación de 1991			
	25 mayores	Resto	Total	% en las ventas de las 100 mayores empresas
Alimentos y bebidas	1	5	6	4,3
Productos textiles	0	1	1	0,6
Cuero y derivados	0	2	2	0,8
Madera y productos de madera y corcho	0	1	1	0,4
Papel y derivados	0	2	2	0,7
Fabricación de coque y refinación de petróleo	0	1	1	0,9
Sustancias y productos químicos	0	6	6	3,4
Productos de caucho y plástico	0	3	3	1,3
Metales comunes	1	4	5	5,2
Máquinas y equipos	0	3	3	1,4
Máq. de oficina, contabilidad e informática	1	0	1	2,4
Equipos de radio, TV y comunicaciones	2	0	2	2,6
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>28</b>	<b>33</b>	<b>24,0</b>

**Período 1995-2001**

**a) Altas**

Rama de actividad	Tramo de facturación de 2001			
	25 mayores	Resto	Total	% en las ventas de las 100 mayores empresas
Alimentos y bebidas	1	9	10	6,0
Cuero y derivados	0	1	1	0,4
Papel y derivados	0	2	2	0,7
Edición e impresión	0	1	1	0,4
Sustancias y productos químicos	1	10	11	6,4
Productos de caucho y plástico	0	1	1	0,3
Productos minerales no metálicos	0	1	1	0,5
Metales comunes	0	1	1	0,5
Máquinas y equipos	0	1	1	0,7
Máq. de oficina, contabilidad e informática	0	1	1	0,4
Vehículos automotores, remolques y semirrem.	4	4	8	9,9
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>32</b>	<b>38</b>	<b>26,0</b>

**b) Bajas**

Rama de actividad	Tramo de facturación de 1995			
	25 mayores	Resto	Total	% en las ventas de las 100 mayores empresas
Alimentos y bebidas	0	9	9	5,3
Productos textiles	1	1	2	1,5
Cuero y derivados	0	3	3	1,5
Edición e impresión	0	1	1	0,3
Fabricación de coque y refinación de petróleo	1	1	2	2,0
Sustancias y productos químicos	0	7	7	3,7
Productos minerales no metálicos	0	1	1	0,3
Metales comunes	0	1	1	0,3
Industria metalmeccánica (exc. máq. y equip.)	0	1	1	0,4
Máquinas y equipos	0	1	1	0,4
Maquinaria y aparatos eléctricos	0	3	3	1,5
Equipos de radio, TV y comunicaciones	0	1	1	0,5
Vehículos automotores, remolques y semirrem.	3	3	6	14,4
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>33</b>	<b>38</b>	<b>32,0</b>

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

De todas maneras, en el marco que imponen los últimos años de vigencia del régimen de convertibilidad, resultan tan o más significativos los reordenamientos en los liderazgos sectoriales en algunas de las principales ramas fabriles. Tal el caso de la industria de alimentos y bebidas (donde las dos principales fábricas de galletitas, Bagley y Terrabusi desaparecen del *ranking* siendo reemplazadas por sus adquirentes –Danone y Kraft Foods, respectivamente–), son desplazados varios frigoríficos (como Quickfood, el Frigorífico Rioplatense y FRIAR, Frigorífico Regional Rioplatense), e ingresan algunas importantes transnacionales (como Parmalat, lácteos, y Bunge Argentina). Esos reordenamientos suponen, igualmente, un incremento de 0,7 puntos porcentuales netos (resultante de las bajas y las altas) en la participación del sector en la cúpula de 2001, en relación a la que le correspondía en 1995.

Algo relativamente similar queda de manifiesto en el interior de las grandes empresas del sector de sustancias químicas donde los consiguientes reordenamientos dieron lugar a una mayor gravitación relativa en las ventas en 2001 (las “altas” aportan 6,4% de la facturación de la cúpula en 2001, mientras que las “bajas” representan 3,7% de las ventas agregadas de la elite en 1995). En este caso, en consonancia con el desempeño de la economía, las principales desplazadas son empresas petroquímicas (PASA, Ipako, Indupa) mientras que las que ingresan a la cúpula son mayoritariamente productoras de bienes finales (Laboratorios Abbot, Glaxo Smithkline, Johnson & Johnson, Procter & Gamble, Química Estrella).

Por último, son esos años los particularmente álgidos en la reconfiguración empresarial de la industria automotriz; en tanto la disolución de Autolatina (Ford y Volkswagen), Ciadea (Renault y General Motors) y Sevel (Fiat y Peugeot) da paso a la irrupción a la cúpula de las antes transnacionales asociadas, al tiempo que se integran a la misma firmas como Toyota Argentina y Daimler Chrysler Argentina. En suma, seis firmas se ven desplazadas de la cúpula (tres de ellas ubicadas entre los primeros 25 puestos), al tiempo que ingresan ocho (cuatro en el selecto grupo de las 25 de mayor facturación) pero, con su correlato en la pérdida de participación en las ventas agregadas de la cúpula de 4,5 puntos porcentuales entre 1995 y 2001.

El conjunto de las consideraciones precedente pone en evidencia que durante la vigencia del régimen de conversión fija con el dólar estadounidense y en el marco de un acentuado proceso de desindustrialización de la economía y de reestructuración regresiva del entramado fabril, las mutaciones en la configuración de la elite fabril han sido por demás intensas y, naturalmente, no ajenas al propio contexto macroeconómico en el que se insertó el desenvolvimiento de los distintos sectores manufactureros. No acontece lo propio en la posconvertibilidad donde, como se esbozó, la intensidad de los cambios en la conformación de la cúpula fabril se ve menguada considerablemente (Cuadro N° 7).

**Cuadro Nº 7. Argentina. Altas y bajas en la elite industrial según tramos de facturación y rama de actividad en la posconvertibilidad, 2001-2008** (valores absolutos y porcentajes)

**Período 2001-2005**

**a) Altas**

Rama de actividad	Tramo de facturación de 2005			
	25 mayores	Resto	Total	% en las ventas de las 100 mayores empresas
Alimentos y bebidas	0	8	8	2,8
Cuero y derivados	0	2	2	0,6
Sustancias y productos químicos	1	4	5	3,8
Productos de caucho y plástico	0	1	1	0,4
Máquinas y equipos	0	2	2	0,8
Equipos de radio, TV y comunicaciones	0	2	2	0,6
Vehículos automotores, remolques y semirrem.	0	3	3	1,4
<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>10,3</b>

**b) Bajas**

Rama de actividad	Tramo de facturación de 2001			
	25 mayores	Resto	Total	% en las ventas de las 100 mayores empresas
Alimentos y bebidas	0	11	11	5,1
Cuero y derivados	0	1	1	0,3
Edición e impresión	0	3	3	1,2
Sustancias y productos químicos	1	5	6	3,2
Máq. de oficina, contabilidad e informática	0	1	1	0,4
Maquinaria y aparatos eléctricos	0	1	1	0,3
<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>10,6</b>

**Período 2005-2008**

**a) Altas**

Rama de actividad	Tramo de facturación de 2008			
	25 mayores	Resto	Total	% en las ventas de las 100 mayores empresas
Alimentos y bebidas	0	2	2	0,7
Sustancias y productos químicos	1	5	6	4,0
Metales comunes	0	1	1	0,3
Maquinaria y aparatos eléctricos	0	2	2	0,8
Vehículos automotores, remolques y semirrem.	0	1	1	0,4
Actividades n.c.p.	0	1	1	0,3
<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>6,5</b>

**b) Bajas**

Rama de actividad	Tramo de facturación de 2005			
	25 mayores	Resto	Total	% en las ventas de las 100 mayores empresas
Alimentos y bebidas	0	7	7	2,1
Cuero y derivados	0	1	1	0,3
Fabricación de coque y refinación de petróleo	0	1	1	0,3
Sustancias y productos químicos	0	2	2	0,6
Equipos de radio, TV y comunicaciones	0	1	1	0,3
Vehículos automotores, remolques y semirrem.	0	1	1	0,3
<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>3,9</b>

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

- 2001-2005. La recomposición de la estructura de precios relativos que devino de la implosión del régimen convertible y la posterior vigencia de un tipo de cambio “alto” o “competitivo” no conllevaron cambios radicales y significativos en la conformación sectorial de la elite fabril. Durante el primer quinquenio, contrastando con la mutabilidad de los años noventa, las “altas” y “bajas” en la misma involucran a sólo 23 firmas que representan, apenas, el 10% de la facturación agregada. En estos últimos

términos (participación en las ventas) y por la cantidad de firmas incluidas se destacan los ejemplos que quedan de manifiesto en la rama de alimentos y bebidas (pérdida de 2,3 puntos porcentuales en las ventas y un efecto neto de tres firmas menos en 2005 respecto a 2001), la industria automotriz (tres firmas y 1,4 puntos porcentuales más), edición e impresión (desplazamiento de dos firmas y 1,2 puntos porcentuales en términos de las ventas de 2001), maquinaria y equipos (dos nuevas firmas y 0,8% de la facturación), y equipos de radio, TV y comunicaciones (dos firmas nuevas que explican el 0,6% de las ventas agregadas de la cúpula en 2008).

El ejemplo de las alimenticias es, sin duda, el más importante por la cantidad de firmas que ingresan –8– a (y egresan –11– de) la elite fabril. Buena parte de las desplazadas remite a procesos de cierre, quiebra o absorción (Parmalat, láctea; San Sebastián, frigorífico avícola; La Plata Cereal, aceitera absorbida por Bunge) o desplazamientos por debajo del puesto 100 del *ranking* (Frigorífico Cepa, RPB, Cafés La Virginia, etc.). En paralelo también ingresan varios frigoríficos como Finexcor, Granja Tres Arroyos, Unión Agrícola de Avellaneda, Rasic Hermanos (estos tres últimos, avícolas), y empresas lácteas (Molfino Hnos.).

Los restantes cambios significativos del período están asociados a la irrupción a la cúpula fabril de tres nuevas automotrices (Saab Scania Argentina, Iveco Argentina y Honda Motor Argentina), el desplazamiento de tres empresas de edición e impresión (Boldt, Agea y Editorial Atlántida), la incorporación de dos firmas productoras de maquinaria y equipo, más precisamente tractores (John Deere y Agco Argentina) y de dos empresas productoras de equipos de radio, TV y comunicaciones en Tierra del Fuego (Famar Fueguina y Newsan).

\*2005-2008. Si bien se trata de un corto lapso de tiempo, los cambios involucran a apenas 13 empresas que, por los montos de facturación de las “altas” en su relación con la de las “bajas” suponen un alza de 2,6 puntos porcentuales en las ventas agregadas. En el marco de esa relativa estabilidad en la conformación de la cúpula fabril, donde la mayoría de las mutaciones está asociada a desplazamientos desde (o hacia) puestos inferiores del *ranking* (como son los ingresos a la elite de Carrier y Philips –maquinaria y aparatos eléctricos–, SIAT –metales comunes del grupo Techint–, Cepas Argentinas y Friar –alimentos– o, los desplazamientos de Curtiembre Fonseca, la destilería DAPSA, Famar Fueguina, Honda Motor Argentina, Laboratorios Bagó, etc.). De todas maneras, por diversas razones, cabe destacar la irrupción a la elite y su posicionamiento entre las 25 mayores empresas industriales del país de la agroquímica Syngenta, así como el desplazamiento de la cúpula de Trigaglia absorbida por Cargill.

En suma, la marcada inestabilidad en la composición de la elite fabril durante la convertibilidad según sea el principal sector de actividad de las firmas que la conforman, fenómeno que se vincula con la peculiar dinámica de la industria manufacturera, contrasta con la relativa estabilidad a la que se asiste en el marco del proceso de reactivación fabril en la posconvertibilidad y de la consiguiente ligera reversión de la prolongada fase de desindustrialización.

La tediosa y puntillosa descripción que antecede pretende satisfacer un doble objetivo analítico. Por un lado, el de identificar minuciosamente gran parte de los cambios registrados en el interior de la cúpula fabril entre 1991 y 2008 teniendo como referente al principal sector de actividad de las firmas que la integraron durante esas casi dos décadas. Ello será, a la vez, un insumo crítico (por el grado de detalle en la individualización de las firmas) para otros abordajes analíticos (como el que remite al reconocimiento de distintas fracciones del capital que las controlan). Por otro, el de contar con suficientes elementos de juicio como para corroborar que en la posconvertibilidad la mutabilidad en la cúpula fabril es considerablemente menos intensa que en la década precedente; bajo contextos macroeconómicos muy disímiles.

Si bien el tema de la apertura exportadora de las distintas ramas fabriles que se ven representadas en la cúpula sectorial –y sus alteraciones, particularmente entre el “antes” y el “después” del cambio de la paridad cambiaria en los inicios de 2002– será tratado en la sección IV, en el primer acápite quedó claramente de manifiesto el notable grado de concentración de las exportaciones industriales en las corporaciones que integran la elite y, a la vez, la más que significativa profundización de dicho proceso durante la posconvertibilidad (basta recordar que en el bienio 2007-2008 las cien mayores industrias –por facturación– dan cuenta de casi el 80% del total de las ventas al exterior de productos manufacturados). Se trata, ahora, de indagar en torno a la conformación –dentro de la elite– sectorial de esa creciente gravitación de la cúpula fabril.

Tanto en los años noventa como en los posteriores a la modificación del régimen cambiario, las compañías productoras de alimentos emergen, holgadamente, como las de mayor participación en las exportaciones de la cúpula y, por ende de la economía en su conjunto (Cuadro N° 8). Ese ostentoso y sostenido liderazgo reconoce, igualmente, algunos matices en su relación con las dos grandes fases históricas bajo análisis. Así, durante la vigencia del régimen de conversión fija con el dólar estadounidense, tal gravitación decrece casi cinco puntos porcentuales (63,7% en 1991 y 58,8% diez años después) en un escenario en el que, como se analizará en la sección IV, el coeficiente de exportaciones de las grandes alimenticias denota una marcada estabilidad. En la posconvertibilidad, a pesar de la decreciente cantidad de empresas alimenticias en la cúpula fabril (36 en 2001 y 28 en 2008), se incrementa en casi 2,5 puntos porcentuales la participación de las mismas en el total de las 100 mayores industrias (y obviamente, en la economía en su conjunto), al tiempo que más que se duplica el grado de apertura externa de las mismas (ver sección IV). En otros términos, un núcleo muy acotado de grandes corporaciones agroalimentarias, asentadas sobre las ventajas comparativas que brinda la constelación de recursos naturales del país, se ha posicionado como crecientemente volcado a la atención de las demandas externas y, de allí que termine por dar cuenta de más del 60% de las ventas al exterior de la elite industrial.

A partir del reconocimiento de esa notable supremacía de las exportaciones agroindustriales en ambos subperíodos cabe resaltar algunos cambios en el

ordenamiento de las distintas ramas que se encuentran representadas en la cúpula en términos de sus respectivos aportes a las exportaciones.

**Cuadro Nº 8. Argentina. Evolución de las exportaciones de la cúpula industrial por rama de actividad. Años seleccionados, 1991-2008**  
(valores absolutos y porcentajes)

Rama de actividad	1991		1995		2001		2005		2008	
	Cant. Emp.	%	Cant. Emp.	%	Cant. Emp.	%	Cant. Emp.	%	Cant. Emp.	%
Alimentos y bebidas	32	63,7	35	59,6	36	58,8	33	52,7	28	61,1
Productos de tabaco	2	1,3	2	0,3	2	0,3	2	0,1	2	0,1
Cuero y derivados	3	1,9	4	1,1	2	1,3	3	1,7	2	0,9
Papel y derivados	4	0,8	3	1,8	5	1,2	5	1,7	5	1,0
Fabricación de coque y refinación de petróleo	3	2,7	6	2,4	4	3,4	4	10,0	3	3,9
Sustancias y productos químicos	23	6,6	20	4,1	24	7,6	23	9,7	27	9,2
Productos de caucho y plástico	4	0,4	1	0,3	2	0,5	3	0,8	3	0,6
Metales comunes	8	11,6	5	10,0	5	10,5	5	9,3	6	7,6
Máquinas y equipos	4	0,7	2	1,5	2	0,4	4	0,2	4	0,2
Maquinaria y aparatos eléctricos	2	0,2	5	0,4	2	0,1	1	0,0	3	0,0
Vehículos automotores, remolques y semirremolques	5	5,7	7	17,2	9	15,8	12	13,8	12	15,2
Resto	4	1,1	3	1,0	0	-	2	0,0	1	0,1
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100,0</b>	<b>100</b>	<b>100,0</b>	<b>100</b>	<b>100,0</b>	<b>100</b>	<b>100,0</b>	<b>100</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

En ese sentido el fenómeno más significativo remite a dos importantes sectores fabriles: la fabricación de metales comunes (segunda en importancia en orden a sus ventas al exterior a principios de los años noventa) y la automotriz (para ese entonces la cuarta por sus exportaciones precedida, también, por la de sustancias y productos químicos). En el último año de vigencia de la convertibilidad, ya se había consolidado un reordenamiento en el perfil exportador de la elite fabril: la industria automotriz, a favor del régimen de promoción y privilegio sancionado a principios de la década y de la propia recomposición del espectro empresario del sector, se afirmó como segunda rama por su aporte a las exportaciones de la cúpula (15,8%). Fenómeno que, con una mayor presencia de sus firmas líderes en la misma, se afianza en la posconvertibilidad. En contraposición, las exportaciones de metales comunes que, hacia fines del régimen de convertibilidad ya habían sido desplazadas al tercer puesto (10,5%), continuaron perdiendo gravitación relativa a partir de la salida del régimen de convertibilidad (7,6% en 2008). De todas maneras es dable resaltar que se trata de un número muy reducido de firmas (mucho menor que el de las alimenticias, automotrices y químicas) que, con muy ligeros matices, revelan crecientes coeficientes de exportación (ver Sección IV).

La cuarta actividad fabril con representantes en la cúpula que asume cierta relevancia por su aporte a las exportaciones de la misma (la participación de esas cuatro ramas se ubica en torno al 90% del total, en todos los años bajo análisis), es la de sustancias y productos químicos donde, según los años, bastante más de la mitad de las firmas realizan ventas al exterior aunque son unas pocas –esencialmente, petroquímicas– las que concentran una parte decisiva de tales exportaciones.

Si bien, como se señaló, el tema de las exportaciones (cambios en los coeficientes, diferenciación de distintos tipos de corporaciones fabriles en función de los mismos, sectores de origen y naturaleza de las firmas), será abordado en detalle en la sección IV, en esta presentación general en torno a los rasgos sectoriales de la cúpula industrial vale rescatar el muy elevado grado de concentración de las exportaciones en un acotado número de actividades (y empresas) donde, como era previsible suponer, se destaca nítidamente la industria agroalimentaria que, tanto bajo un contexto recesivo y de desindustrialización de la economía como, más aún, en la posconvertibilidad, cuenta con las ventajas comparativas que emanan, en última instancia, de los propios recursos naturales, con un relativamente escaso (atento a sus potencialidades) grado de elaboración fabril.

Siempre desde la perspectiva sectorial cabe incorporar una última dimensión de análisis que, por la propia naturaleza de la información de base (ver nota 7), debe tomarse como una aproximación: el desempeño económico de las empresas líderes fabriles a partir de la referencia que ofrece la tasa de rentabilidad sobre ventas de las mismas (Cuadro N° 9). Al respecto, teniendo como referencia agregada las evidencias presentadas en el Gráfico N° 1, y considerando los registros de los años seleccionados (por demás representativos) es dable resaltar algunos resultados significativos:

\* con la única excepción de la elaboración de minerales no metálicos en 2008, en los dos años de la posconvertibilidad, todas las ramas muestran márgenes de utilidad positivas que, incluso, en muchos casos superan el 10% (también el 20%, en el caso de los metales comunes en 2005);

**Cuadro N° 9. Argentina. Evolución de la tasa de ganancia sobre ventas de la cúpula industrial<sup>1</sup> por rama de actividad. Años seleccionados 1991-2008**  
(valores absolutos y porcentajes)

Rama de actividad	1991		1995		2001		2005		2008	
	Cant. Emp.	Util/vtas	Cant. Emp.	Util/vtas	Cant. Emp.	Util/vtas	Cant. Emp.	Util/vtas	Cant. Emp.	Util/vtas
Alimentos y bebidas	23	1,2	35	3,8	30	0,8	29	1,6	21	7,5
Productos de tabaco	2	1,8	2	16,8	2	12,4	2	11,0	2	7,2
Cuero y derivados	3	6,4	4	4,6	2	-14,3	3	5,2	1	0,4
Papel y derivados	4	-24,9	3	-25,3	4	3,1	4	9,9	3	8,9
Edición e impresión	2	22,5	4	9,9	3	-0,7	1	10,3	1	10,5
Fabricación de coque y refinación de petróleo	3	-3,4	6	5,8	3	-4,6	4	8,1	3	2,0
Sustancias y productos químicos	18	-0,6	20	8,3	21	-3,8	21	10,7	18	7,8
Productos de caucho y plástico	3	-13,4	1	4,5	2	-14,4	3	6,0	2	4,1
Productos minerales no metálicos	1	9,1	2	9,7	2	3,7	2	10,8	2	-1,7
Metales comunes	6	-12,7	5	6,4	5	-1,2	5	21,6	4	14,9
Máquinas y equipos	3	5,7	2	3,9	2	-11,4	4	5,8	3	1,9
Maquinaria y aparatos eléctricos	2	-7,3	5	2,5	2	-1,6	1	10,8	2	3,8
Vehículos automotores, remolques y semirrem.	5	-5,9	7	-5,1	7	-18,5	12	2,7	11	2,3
Resto	5	-14,7	4	0,8	0	-	2	16,1	1	6,6
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>-3,0</b>	<b>100</b>	<b>3,3</b>	<b>85</b>	<b>-3,0</b>	<b>93</b>	<b>6,3</b>	<b>74</b>	<b>6,3</b>

<sup>1</sup> Se trata de un subuniverso de las empresas de la elite industrial, que se encuentra delimitado por las firmas de las que se tiene registro de ambas variables: ventas y utilidades.

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO



\* en contraposición, tanto en el año de lanzamiento del plan de convertibilidad como en el último de su vigencia predominan las ramas de actividad con tasas negativas de rentabilidad (8 sobre 14 en 1991, y 9 sobre 13 en 2001);

\* las ramas de alimentos y bebidas y la de productos de tabaco son las únicas que, tanto durante la vigencia de la convertibilidad como en los años posteriores a la implosión del régimen, registran tasas positivas de rentabilidad;

\* la industria automotriz es la única que bajo el contexto recesivo de los años noventa muestra pérdidas contables (en algunos casos, por demás significativas como en 2001: 18,5% de las ventas), y márgenes positivos en la reactivación fabril de la posconvertibilidad;

\* tanto en 1991 como en 2001, con idénticos resultados negativos de balance en el agregado (-3,0%), son cuatro las ramas de actividad en que tales registros críticos superan el 10%. Tales son los casos, en 1991, de papel y derivados (-24,9%), productos de caucho y plástico (-13,4%), metales comunes (-12,7%) y el subconjunto de ramas resto (-14,7%). Por su parte, en 2001 se trata de cuero y derivados (-14,3%), nuevamente productos de caucho y plástico (-14,4%), máquinas y equipos (-11,4%), y la industria automotriz (-18,5);

\* en la posconvertibilidad, por los márgenes de rentabilidad internalizados se destaca nítidamente la industria de metales comunes (siderurgia y aluminio primario) que, tanto en 2005 como en 2008 obtuvo rentabilidades superiores al 10% de las ventas (21,6% y 14,9%, respectivamente).

De todas maneras, más allá de algunas especificidades puntuales y/o sectoriales, el fenómeno a resaltar por excelencia es que desde la perspectiva de la rentabilidad empresaria los años de la posconvertibilidad son, casi, la antítesis de los desempeños fabriles durante los años noventa.

### **III. Cúpula fabril y tipo de empresas líderes**

Con una superior intensidad relativa que la que surge de la visión que emana de jerarquizar la perspectiva sectorial de análisis, el notable incremento en el nivel de concentración de la industria argentina y de las exportaciones fabriles en manos de las 100 mayores firmas (y, también de las principales 25) tuvo como correlato mutaciones sustantivas en términos de los distintos tipos de propiedad de las mismas. Al respecto, como se esbozó en la introducción, se reconocen seis subconjuntos de firmas que tienden a reflejar la presencia de distintas fracciones del capital. Se trata de: empresas de capitales nacionales integradas a grupos económicos locales (GL), de las que no forman parte de una estructura conglomeral (ELI), de capitales foráneos que, en el ámbito local, también son parte constitutiva de conglomerados locales (CE), de aquellas transnacionales no diversificadas en el país, de las estatales (todas privatizadas en los inicios de los años noventa) y, por último, de las emergentes de asociaciones entre distintos capitales (Asociaciones).

Bajo esta dimensión de análisis, las transformaciones en el interior de la cúpula fabril adquieren una muy superior pujanza en tanto en este ámbito a los reposicionamientos

empresarios se le adiciona un fenómeno de particular trascendencia: los cambios en la propiedad del capital social de muchas de ellas, muy particularmente los que se vinculan con el sostenido proceso de extranjerización de una proporción no desdeñable de firmas industriales de envergadura.

Sobre la base de la tipología señalada, en el Cuadro N° 10 se expone la configuración de la cúpula fabril según cada una de esas formas de propiedad, en años seleccionados de las casi últimas dos décadas (1991-2008). Dichas evidencias ponen de manifiesto modificaciones radicales en la *performance* de cada una de ellas que, por ejemplo, entre los años extremos y como tendencia de largo plazo se ven expresadas en un derrumbe de la presencia de las corporaciones de capital nacional (de 57 a bastante menos de la mitad –26–, y de más de 20 puntos porcentuales en términos de participación en las ventas agregadas). En paralelo queda de manifiesto un incremento, muy acentuado, de la gravitación de las firmas pertenecientes a inversores extranjeros (más que se duplica la cantidad de empresas –de 34 a 70, respectivamente–, al tiempo que su aporte a la facturación creció más de 30 puntos porcentuales<sup>13</sup>).

Esos fenómenos contrapuestos que, en buena medida, son dos caras de una misma moneda se caracterizan por lo sostenidos e ininterrumpidos, tanto durante los años noventa como en la posconvertibilidad, donde no hacen más que profundizarse hasta alcanzar niveles superlativos. Ello se conjuga con un elemento adicional: son esencialmente las empresas extranjeras no integradas en conglomerados locales las que lo explican en forma casi excluyente.

**Cuadro N° 10. Argentina. Evolución de las ventas de la cúpula industrial según tipo de empresa. Años seleccionados 1991-2008**  
(valores absolutos y porcentajes)

Tipo de empresa	1991		1995		2001		2005		2008	
	Cant. Emp.	%	Cant. Emp.	%	Cant. Emp.	%	Cant. Emp.	%	Cant. Emp.	%
Asoc	9	13,4	17	20,1	13	8,6	5	3,9	4	2,5
CE	17	23,2	17	22,0	17	28,4	16	24,7	18	24,7
ELI	14	8,7	10	4,5	9	5,8	9	4,1	5	3,5
Estat.	3	4,2	0	-	0	-	0	-	0	-
ET	17	15,5	20	16,4	36	29,2	48	43,0	52	45,8
GL	40	34,9	36	37,0	25	28,0	22	24,3	21	23,5
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100,0</b>	<b>100</b>	<b>100,0</b>	<b>100</b>	<b>100,0</b>	<b>100</b>	<b>100,0</b>	<b>100</b>	<b>100,0</b>

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

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

Así, durante la primera mitad de los años noventa, la conformación de la elite fabril no denota grandes cambios en su relación con la propiedad del capital de las compañías que la integran, más allá de una creciente participación de las asociaciones (muchas de ellas resultado de las privatizaciones –casos como Refinor, DAPSA o Petroquímica Bahía Blanca– o del despliegue de estrategias defensivas por parte de empresas

<sup>13</sup> Ver, entre otros, Bezchinsky, et al., 2007; Azpiazu y Schorr, 2010 (b) y CIFRA-CTA, 2010.

preexistentes ante el recesivo contexto fabril que, más adelante, devinieron en la transferencia de tenencias accionarias a empresas transnacionales –como Tetra Pak, Alpargatas Textil, Alpargatas Calzado, etc.).

Muy distinta es la situación en la segunda mitad de los años noventa donde converge la disolución de importantes asociaciones, un notable proceso de desnacionalización de firmas nacionales (tanto controladas por grupos nacionales como independientes) y la radicación fabril de unas pocas grandes empresas extranjeras. Es en esos años donde, sin duda, se inicia con particular virulencia esa creciente transnacionalización de la elite fabril que se extenderá a la posconvertibilidad.

En esos pocos años (1995 a 2001), el número de firmas de capital extranjero se incrementa de 34 a 53, respectivamente (en todos los casos, no integradas en conglomerados locales), al tiempo que su participación en las ventas hace lo propio en casi 19 puntos porcentuales –sólo cinco provienen de la mayor participación relativa de los grupos locales de capital foráneo–. Se trata de una fase en la que se desplegó uno de los mayores cambios en la propiedad del gran capital industrial de la historia argentina contemporánea (tanto por la cantidad de operaciones como por los montos involucrados); proceso que abarcó a muchas empresas que lideraban diferentes mercados fabriles y poseían una vasta trayectoria en el país. De allí su correlato en la significativa disminución en el peso relativo en el interior de la elite de las asociaciones de capital y las empresas nacionales, tanto las controladas por grupos como las independientes.

Es en es tan corto lapso temporal donde, por ejemplo, se produjo la señalada disolución de tres asociaciones que operaban en la industria automotriz (Autolatina, Ciadea y Sevel), que conllevó la reasignación de la facturación de tal tipología empresaria hacia empresas transnacionales como Peugeot-Citroen, Volkswagen, Fiat, Ford, General Motors y Renault). Lo propio, aunque bajo otras formas, involucra la disolución de asociaciones de capital controlantes de Celulosa Argentina y Alto Paraná que pasan a constituirse en empresas transnacionales locales.

Por su parte, la sistemática disminución en la cantidad de firmas nacionales y en su gravitación en la facturación global de la cúpula (12 empresas menos y la pérdida de 7,7 puntos porcentuales, entre 1995 y 2001, respectivamente) estuvo asociada, fundamentalmente, a que ciertos grupos económicos nacionales se desprendieron de numerosas compañías de su propiedad que integraban el panel de las cien de mayor facturación del país, en la totalidad de los casos a favor de empresas de capital foráneo (entre otras, Astra, Bagley, Terrabusi, Canale, Indupa, Atanor, etc.). A ello se le suman algunas otras nacionales independientes que pasaron a ser controladas por transnacionales (como Juan Minetti S.A) y, seguramente, como la principal radicación fabril de una nueva empresa extranjera: Toyota Argentina S.A.

Ese álgido proceso de desnacionalización del gran capital manufacturero no estuvo disociado de una serie de factores domésticos de “atracción” que ofrecieron, aún en un contexto de retracción sectorial, ciertas ventajas de localización al capital transnacional (que, en la generalidad de los casos, se han mantenido en la posconvertibilidad). Se

destacan entre otras: a) la puesta en práctica de políticas de tipo horizontal, entre las que sobresalen la liberalización comercial y financiera, la “desregulación” de una amplia gama de mercados, la extrema liberalización del régimen legal con el establecimiento de distintas garantías y beneficios para los inversionistas extranjeros<sup>14</sup> y la celebración de tratados bilaterales de inversión con cláusulas “leoninas” para la Argentina; b) la decisión gubernamental de apoyar el Mercosur, con la consiguiente ampliación de la demanda “interna” y la posibilidad de desplegar estrategias de complementación productiva entre filiales radicadas en los países miembro (sobre todo en Brasil); y c) la vigencia de importantes incentivos sectoriales como el régimen especial de promoción a la industria automovilística.

Por su parte, en la posconvertibilidad prosiguió el desplazamiento de empresas nacionales de la cúpula (8 firmas menos entre 2001 y 2008) y la consiguiente pérdida en términos de su participación en las ventas agregadas (6,8 puntos porcentuales). La consolidación de algunos grandes grupos nacionales con una fuerte presencia exportadora de manufacturas<sup>15</sup>, impidió que tal proceso se profundizara aún más. De todas maneras, el fenómeno a resaltar es que en el año 2008 más del 70% de las empresas líderes y de los montos facturados por las mismas quedaron en manos del capital extranjero.

Ese notable grado de transnacionalización de una elite empresaria sectorial que, al mismo tiempo, explica una proporción creciente de una también expansiva producción industrial, reconoce varios factores explicativos, aunque de distinta intensidad en términos de sus impactos agregados. Desde compañías extranjeras que incrementaron sustancialmente sus ventas a partir de la fusión de algunas de sus firmas controladas (como el caso de Dow Química que absorbió a PBB Polisur y Dow Agrosciences), hasta la compra de las tenencias accionarias de grandes compañías nacionales oligopólicas en el mercado doméstico (proceso en el que tuvo un rol destacado el gran capital brasileiro). Tales son los casos de, entre otras firmas, los frigoríficos Swift, Finexcor y Quickfood, la bodega Peñaflor, la cementera Loma Negra, la cervecería Quilmes, uno de los integrantes del duopolio siderúrgico local (Acindar) y las textiles de Alpargatas (en los últimos dos casos, previa condición de asociaciones).

Así, en la posconvertibilidad no se ha visto morigerado, ni mucho menos revertido el proceso de extranjerización fabril. La selección local de compañías con mayores potencialidades de crecimiento, muy particularmente en el escenario internacional (sin desmedro de las resultantes de su generalizada condición de oligopolios enfrentados a la reactivación de la demanda interna), denota la presencia de estrategias transnacionales que encontraron en el nuevo contexto macro y mesoeconómico local

---

<sup>14</sup> Como, a título ilustrativo, la vigencia de una legislación sumamente permisiva en lo que se vincula con el tratamiento a los capitales foráneos que actúan en la economía doméstica. La misma se remonta a la sanción de la Ley de Inversiones Extranjeras (Nº 21.382) bajo la dictadura militar con las ligeras y más permisivas disposiciones del Decreto Nº 1.853/93.

<sup>15</sup> Entre las principales firmas exportadoras del país hay varias pertenecientes a grupos económicos locales con una importante presencia en el ámbito fabril: Arcor, Ledesma, Fate/Aluar, Mastellone, Pérez Companc, Techint y Urquía.

la posibilidad de consolidarse como la principal fracción del capital con, a la vez, una creciente inserción en los mercados externos.

Una interesante visión complementaria de las consideraciones precedentes se desprende de las inferencias que pueden extraerse de la información presentada en el Cuadro N° 11, en el que se identifican los cambios en la propiedad del capital social de las firmas de la cúpula fabril en el marco de la vigencia de la convertibilidad (incorporando el corte adicional de 1995) y en la posconvertibilidad (*idem* con el año 2005). Si bien tales evidencias se circunscriben a aquellas firmas que cambiaron de forma de propiedad durante el período manteniendo su razón social (en otras palabras quedan excluidas, fundamentalmente, las industrias privatizadas y aquellas que, como sería el caso de Guereño al ser absorbida por Unilever, pierden su identidad), queda claramente de manifiesto el fenómeno de la transnacionalización de la cúpula y la intensidad relativa de los cambios de tenencias accionarias en ese ámbito entre los dos subperíodos centrales bajo análisis (convertibilidad y posconvertibilidad).

**Cuadro N° 11. Argentina. Cambios en las formas de propiedad de las firmas que conforman la cúpula industrial, 1991-2008**  
(valores absolutos)

Tipo de empresa "original"	Tipo de empresa en la que se transforman				TOTAL
	Asoc.	CE	ET	GL	
<i>De 1991 a 1995</i>					
Asoc.	-	1	-	1	2
ELI	-	-	1	-	1
GL	-	-	1	-	1
<b>Subtotal</b>	-	1	2	1	4
<i>De 1995 a 2001</i>					
Asoc.	-	-	2	1	3
CE	-	-	1	1	2
ELI	1	-	-	-	1
GL	7	1	1	-	9
<b>Subtotal</b>	8	1	4	2	15
<i>De 2001 a 2005</i>					
Asoc.	-	-	5	2	7
GL	-	1	1	-	2
<b>Subtotal</b>	-	1	6	2	9
<i>De 2005 a 2008</i>					
Asoc.	-	-	-	1	1
ET	1	-	-	-	1
GL	-	-	2	-	2
<b>Subtotal</b>	1	-	2	1	4
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>3</b>	<b>14</b>	<b>6</b>	<b>32</b>

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

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

En efecto, en el conjunto de las transferencias de capital que suponen un cambio en el tipo de propiedad puede reconocerse, en primer lugar, una similar intensidad relativa en ambos horizontes temporales: 19 casos entre 1991 y 2001 (promedio de 1,9 por

año) contra 13 entre 2001 y 2008 (casi 1,9 casos anuales). Sin embargo es nítidamente en la segunda mitad de los años noventa donde queda de manifiesto el mayor número de compra-ventas en el interior de la cúpula (15).

En segundo término, son las empresas transnacionales las que emergen como la principal fracción de capital adquirente del capital social de otros tipos de firmas (14 casos, ocho de los cuales se registraron en los primeros años de la posconvertibilidad), seguidas por las asociaciones (9 ejemplos) y los grupos nacionales (6). Por su parte, no se registra ningún caso en que quede involucrada alguna firma nacional independiente como nueva tenedora del capital accionario de empresas líderes.

En tercer lugar, entre las que vendieron tenencias accionarias de control que conllevan el cambio de tipo de empresa se destacan nítidamente los grupos nacionales (14 ejemplos); fenómeno que se verificó primordialmente durante la vigencia del régimen convertible, más precisamente en la segunda mitad de los años noventa (9 firmas). Tales transferencias de capital se efectivizaron a manos de asociaciones (7 casos), empresas extranjeras (5 ejemplos) y conglomerados transnacionales (2 firmas).

Son precisamente las asociaciones las que, al margen de los grupos nacionales, se desprendieron de un mayor número de firmas controladas (13 casos) que, mayoritariamente, pasaron a integrarse al núcleo de empresas transnacionales (en 7 oportunidades<sup>16</sup>) y de grupos nacionales (5 ejemplos).

Por último, vale resaltar las muy peculiares situaciones que se presentan en los únicos tres casos en que empresas de capital extranjero (dos controladas por conglomerados locales) se constituyen en vendedores de tenencias accionarias de empresas industriales líderes.

El primero de ellos es el que se vincula con Bagley que deviene, en la posconvertibilidad, en una asociación entre la francesa Danone (que, a principios de los años noventa le había adquirido la empresa a un grupo nacional) y el grupo Arcor. Los dos ejemplos que tienen como vendedores a conglomerados extranjeros también tienen sus atipicidades. El primero de ellos se vincula con Celulosa Argentina que, a principios de los años noventa fue adquirida por el fondo de inversión CEI, controlado por el Citibank, tenedor de acciones mayoritarias en varias firmas en el país. A fines del decenio, en el marco de la fuerte crisis del CEI, la firma fue transferida a la empresa uruguaya Fanapel. El segundo caso es también atípico en tanto se trata de una empresa (BAESA-Sistema Pepsi Cola) que, a fines de los noventa fue adquirida por el grupo nacional Quilmes que, por su parte, en la posconvertibilidad fue absorbido por AmBev, la filial brasileña del grupo belga InBev.

---

<sup>16</sup> Quedan involucrados varios casos de firmas que habiendo estado bajo control de grupos nacionales a principios de los noventa, en la segunda mitad del decenio devinieron en asociaciones que, posteriormente, pasaron a control del capital extranjero (Oleaginoso Moreno, Oleaginoso Oeste, Acindar).

En realidad, los pocos ejemplos que involucran como vendedores a empresas de capital foráneo no suponen, con la excepción de las tenencias del grupo Arcor en la composición del capital de Bagley, una consiguiente “nacionalización” de las mismas.

En síntesis, los procesos de extranjerización de la cúpula empresaria y su persistencia o consolidación durante la posconvertibilidad, el consiguiente desplazamiento por transferencia de sus activos de empresas nacionales, y la desintegración de las asociaciones de capital (mayoritariamente a favor de sus socios foráneos) quedan claramente corroborados a partir del análisis de los “cambios de mano” registrados durante el período. Cabe reiterar, en tal sentido, que en el nuevo perfil mucho más transnacionalizado de la cúpula fabril del país es ínfima la presencia de firmas extranjeras que conlleven nuevos emprendimientos que implicaran el consiguiente incremento del acervo de capital de la industria argentina.

El acentuado proceso de extranjerización de la cúpula industrial (y, por ende, dado el peso creciente de la misma en el sector, en el propio espectro fabril de la Argentina) también queda de manifiesto de circunscribir el ámbito de estudio al de su propia elite: las 25 mayores firmas manufactureras del país aunque, en este plano, pueden reconocerse ciertas peculiaridades (Cuadro N° 12). Al igual que en lo analizado precedentemente, el avance de las compañías de capitales foráneos no integradas en complejos empresarios locales comienza a tomar cuerpo en la segunda mitad de los años noventa para extenderse a –y profundizarse en– la posconvertibilidad, tanto por el número de firmas como por su aporte a las ventas del selecto subconjunto (en 2008 explican el 41,4% de la facturación agregada a partir de la presencia de una decena de firmas). Se trata, en este último año (sesgo que se remonta a los primeros años de la salida del régimen convertible) de la presencia decisiva de grandes terminales automotrices (5), químicas y petroquímicas (3), una siderúrgica y otra agroalimentaria.

**Cuadro N° 12. Argentina. Distribución de las firmas y las ventas de las 25 mayores compañías de la cúpula industrial según tipo de empresa. Años seleccionados 1991-2008**  
(valores absolutos y porcentajes)

	1991		1995		2001		2005		2008	
	Cant. emp.	% ventas	Cant. emp.	% ventas	Cant. emp.	% ventas	Cant. emp.	% ventas	Cant. emp.	% ventas
Asoc.	4	18,7	5	25,1	1	2,6	1	2,1	0	0,0
CE	6	30,7	6	26,7	8	36,0	8	32,5	8	30,9
ELI	2	5,7	0	0,0	1	4,5	1	2,5	1	3,0
Estat.	1	5,2	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
ET	3	12,1	3	11,2	5	23,2	9	39,1	10	41,4
GL	9	27,4	11	37,0	10	33,7	6	23,9	6	24,7
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100,0</b>	<b>25</b>	<b>100,0</b>	<b>25</b>	<b>100,0</b>	<b>25</b>	<b>100,0</b>	<b>25</b>	<b>100,0</b>

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

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

No obstante, aunque durante la posconvertibilidad han perdido parte de su gravitación, las grandes empresas integradas en grupos económicos locales (de capital nacional o extranjero) mantienen niveles de participación en las ventas que no difieren

mayormente de los registros de principios de los noventa (en el primer caso, los grupos nacionales, con una menor cantidad de firmas y, en el otro, con dos nuevas, como efecto neto). Ello no está disociado de la presencia de ciertos agentes estables en la elite que no registraron cambios en la estructura de su capital social y que, en general, denotan una marcada orientación exportadora (como Siderca, Aceitera General Deheza, Aluar o Vicentín, entre los primeros o, de Louis Dreyfus, Ford Argentina, Fiat o Renault Argentina, entre los segundos).

Ello se conjuga con el desplazamiento de las asociaciones (ya en 2001, la única sobreviviente en la elite de la cúpula fabril era la Compañía Mega –asociación entre Repsol YPF, Petrobrás y Dow Chemical– que, en 2008, se vio desplazada por debajo del puesto 30 del *ranking*) y de la única estatal (SOMISA).

Más allá de algunos pocos matices, en la posconvertibilidad parecería tender a consolidarse como núcleo selecto de la elite fabril un subconjunto de firmas que tienen como denominador más o menos común el de desenvolverse en muy favorables contextos operativos a favor de, en algunos casos, plexos normativos de privilegio y, en otros, el aprovechamiento de ventajas comparativas asociadas a la dotación de recursos naturales y/o a la vigencia de un dólar “alto” o “competitivo” que, con un elevado componente exportador –no ajeno, en muchos casos, a un escenario internacional por demás propicio–, las ubica en posiciones de liderazgo por ventas.

El exuberante grado de extranjerización de la cúpula fabril que comenzó a desplegarse en la segunda mitad de los noventa para profundizarse en la posconvertibilidad se manifiesta, también, pero bajo formas mucho más acotadas, en el plano de las ventas al exterior de ese centenar de firmas líderes. Si bien las empresas de capital foráneo concentran, en 2008, casi el 55,0% de las exportaciones industriales cuando, a principios de los noventa, explicaban poco más de la tercera parte (Cuadro N° 13), la intensidad del fenómeno no es asimilable a la que queda en evidencia en materia de ventas agregadas. Como se deslizó en algunas de las consideraciones precedentes, la irrupción avasalladora de las transnacionales no integradas en conglomerados locales en materia de facturación no alcanzó la intensidad suficiente como para sobreponerse al repliegue de los grupos económicos, a través de sus empresas industriales controladas, hacia aquellas con mayores potencialidades exportadoras (en particular, durante la posconvertibilidad, aunque su génesis se remonta a los años noventa; en especial, en el caso de los de capital nacional ).

En efecto, tanto los conglomerados extranjeros como los grupos nacionales tenían, en el último año de vigencia de la convertibilidad, una casi idéntica participación en el total de las ventas de la cúpula que en lo relativo a las exportaciones. Distinta es la situación en la posconvertibilidad, contemporánea al acelerado avance de las transnacionales: ambos subconjuntos de estructuras conglomeradas revelan una superior gravitación relativa en las exportaciones que la que les corresponde en materia de ventas (Cuadro N° 10), al tiempo que el fenómeno inverso se manifiesta en el ámbito de las transnacionales (casi 10 puntos porcentuales menos en las ventas al exterior que en términos de la facturación agregada).



**Cuadro N° 13. Evolución de las exportaciones de la cúpula industrial según tipo de empresa. Años seleccionados, 1991-2008**  
(valores absolutos y porcentajes)

Año	Asoc.		CE		ELI		Estat.		ET		GL		Total	
	Cant. Emp.	%	Cant. Emp.	%	Cant. Emp.	%	Cant. Emp.	%	Cant. Emp.	%	Cant. Emp.	%	Cant. Emp.	%
1991	9	7,6	17	12,0	14	20,5	3	1,6	17	22,9	40	35,3	100	100,0
1995	17	17,1	17	10,6	10	6,6	0	-	20	20,5	36	45,3	100	100,0
2001	13	9,2	17	29,6	9	4,6	0	-	36	28,6	25	27,9	100	100,0
2005	5	4,5	16	29,6	9	4,9	0	-	48	33,4	22	27,5	100	100,0
2008	4	4,2	18	28,6	5	4,4	0	-	52	36,3	21	26,5	100	100,0

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

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

En otras palabras, algunas grandes firmas industriales integradas en estructuras conglomeradas con una vasta historia en el país han logrado posicionarse como importantes exportadoras fabriles donde, en buena medida, como se analizará en la próxima sección, se consolidaron como actores neurálgicos. Por su parte, el arrollador avance de las empresas transnacionales no se ha extendido con igual intensidad en lo relativo a su participación en las ventas de manufacturas al exterior.

Por último, como cierre de la presente sección cabe indagar en torno a la existencia –o no– de diferencias marcadas en el desempeño económico de las distintas fracciones del capital ante los alicaídos –cuando no negativos– márgenes de rentabilidad registrados durante la vigencia del régimen de convertibilidad y la notable recuperación de los mismos en la posconvertibilidad. Como se señaló (ver nota 7), la información de base debe ser considerada como una (buena) aproximación sobre la *performance* económica de las grandes firmas si bien no cubre la correspondiente información sobre todas ellas (Cuadro N° 14).

**Cuadro N° 14. Argentina. Evolución de la tasa de ganancia sobre ventas de la cúpula industrial según tipo de empresa. Años seleccionados 1991-2008**  
(valores absolutos y porcentajes)

Rama de actividad	1991		1995		2001		2005		2008	
	Cant. Emp.	%	Cant. Emp.	%	Cant. Emp.	%	Cant. Emp.	%	Cant. Emp.	%
Asoc.	8	-6,9	17	-0,9	11	-8,5	5	15,8	4	10,8
CE	17	-4,6	17	3,3	16	-7,7	15	3,1	15	2,8
ELI	9	3,8	10	0,9	7	5,8	7	3,8	4	1,9
Estat.	1	9,2	0	-	0	-	0	-	0	-
ET	15	-0,4	20	2,4	28	-3,6	45	5,8	34	8,9
GL	30	-2,8	36	6,0	23	2,9	21	9,3	17	5,2
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>-3,0</b>	<b>100</b>	<b>3,3</b>	<b>85</b>	<b>-3,0</b>	<b>93</b>	<b>6,3</b>	<b>74</b>	<b>6,3</b>

<sup>1</sup> Se trata de un subuniverso de las empresas de la elite industrial, que se encuentra delimitado por las firmas de las que se tiene registro de ambas variables: ventas y utilidades.

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

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

Los comportamientos resultantes de acuerdo a los respectivos registros medios son bastante heterogéneos. Así, por ejemplo, en los dos años más críticos en el plano agregado (1991 y 2001, en ambos una tasa negativa de 3,0% de las ventas), las empresas nacionales independientes y, la única estatal en 1991, obtuvieron márgenes positivos de rentabilidad, al tiempo que en esos mismos años son las asociaciones las que muestran los peores resultados contables. Por su parte, en la posconvertibilidad, todas las fracciones del capital con representación en la elite fabril revelan tasas de beneficio positivas e, incluso, superiores al 10% de las ventas en, precisamente, las asociaciones.

En realidad, la *performance* resultante en los distintos tipo de empresas líderes parecería estar mucho más vinculada al desempeño sectorial (contextos operativos, aprovechamiento de ventajas comparativas a escala mundial, etc.) de las firmas que los integran que a las condiciones diferenciales que presentan en cuanto a la fracción de capital que reflejan. A ello se le adiciona que, sin duda, por su integración en estrategias empresarias que trascienden el mercado doméstico, la rentabilidad que surge de los balances de las firmas de capital foráneo podría verse mediada por prácticas contables que, también, responden a los intereses globales de las mismas.

#### **IV. Cambios en la orientación exportadora de la cúpula fabril**

Como se señaló en la sección I, distintas son las dimensiones de análisis de la cúpula industrial del país que aportan diversos elementos de juicio en torno a su significación económica y, fundamentalmente, a los cambios que se verifican en el interior de la misma en su relación con los propios desempeños de la industria y la economía argentinas. En ese sentido, en la presente sección se indaga en torno a algunos aspectos vinculados con la propensión u orientación exportadora de las mayores firmas industriales del país, con cierto énfasis en su expresión en la evolución del coeficiente de las ventas que se destinan al mercado internacional. Como en las anteriores secciones, uno de los ejes centrales es el que se vincula con el intento de identificar la existencia –o no– de cambios relevantes en la posconvertibilidad respecto a los años precedentes (más precisamente, el decenio de los años noventa).

Antes de entrar en el tema específico cabe incorporar unas breves digresiones introductorias. En esa misma primera sección se comprobó la creciente gravitación de la cúpula fabril en la generación de riquezas por parte del sector manufacturero entre 1993 y 2008; sesgo que revela una clara aceleración en la posconvertibilidad (Cuadro N° 1). Idéntico fenómeno, en cuanto a tendencia e intensidad relativa (agudizadas), se reproduce en lo relativo al aporte de esa elite fabril a las exportaciones industriales entre 1991 y 2008 (Cuadro N° 2). De allí, y de otras consideraciones previas afines podría inferirse, preliminarmente, que para las grandes corporaciones fabriles las exportaciones asumirían un peso creciente en sus ventas a lo largo del período bajo análisis y, en particular, desde la convulsionada salida devaluatoria del régimen convertible.

Tal posibilidad se ve ampliamente corroborada en las evidencias cuantitativas que surgen del Cuadro N° 15, donde se comprueba que para las 100 mayores industrias

del país, entre los años extremos de la serie (1991 y 2008), las exportaciones pasaron de representar el 20,2% de sus ventas al 48,5%, respectivamente. En suma, la orientación exportadora de la cúpula fabril se incrementó en más de 28 puntos porcentuales en poco menos de dos décadas. Un fenómeno de tal naturaleza e intensidad difícilmente pueda ser resultado de un proceso madurativo de una industria crecientemente volcada al mercado mundial que, a la vez, no reconozca ciertos hitos trascendentes de carácter cualitativo y transformadores por excelencia. En el ejemplo argentino, se trata de la profunda alteración en el escenario macroeconómico a principios de 2002, que trajo aparejado un incremento por demás significativo en la participación de las exportaciones en las ventas de la cúpula fabril (por debajo del 29% en todos los años de vigencia de la convertibilidad; por encima del 41% en los años subsiguientes).

**Cuadro Nº 15. Argentina. Participación relativa de las exportaciones en las ventas de la cúpula industrial, 1991-2008**  
(millones de pesos corrientes y porcentajes)

	<b>Ventas</b>	<b>Exportaciones</b>	<b>%</b>
1991	20.303,6	4.108,9	20,2
1992	26.998,2	5.140,4	19,0
1993	30.906,3	5.513,0	17,8
1994	36.988,5	5.870,6	15,9
1995	37.858,2	8.514,2	22,5
1996	39.992,1	9.873,9	24,7
1997	45.577,7	11.510,4	25,3
1998	48.064,2	12.064,0	25,1
1999	43.478,5	10.992,9	25,3
2000	43.125,6	11.646,7	27,0
2001	41.200,8	11.602,7	28,2
2002	89.687,3	42.590,5	47,5
2003	93.129,1	44.504,4	47,8
2004	114.863,3	52.524,5	45,7
2005	135.047,1	64.234,1	47,6
2006	164.581,6	70.422,5	42,8
2007	206.460,0	84.976,7	41,2
2008	256.535,3	124.453,7	48,5

*Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO*

Al respecto, vale la pena incorporar algunas precisiones, vinculadas con el “antes” y el “después” de la implosión de la convertibilidad. Durante los años noventa podrían reconocerse, en términos estilizados, dos grandes fases con un cierto interregno entre ambas. La primera se extiende hasta 1994, donde por efecto de la reactivación de la demanda interna, decae la incidencia de las exportaciones en las ventas de la cúpula. El año 1995 fue, en cierto sentido, un punto de ruptura asociado al denominado efecto “tequila” y la minirecesión local que devino en el despliegue de conductas contracíclicas por parte de algunas grandes industrias (en particular, las de proceso, con elevadas escalas de producción) que comenzaron a volcar al exterior proporciones crecientes de sus ventas. La segunda fase, el período 1996 a 2001, revela ligeras fluctuaciones en las ventas totales (franca caída desde 1998) y al

exterior de la cúpula fabril, que dan por resultado un creciente sesgo exportador (pasa de 24,7% a 28,2%, respectivamente).

En este último período, el comportamiento de las 100 mayores firmas industriales (igualmente en el marco de una creciente gravitación económica) no difiere sustancialmente de los correspondientes a la economía y a la industria en su conjunto. El inicio, en 1998, de la crisis terminal del régimen de convertibilidad trajo aparejado una clara retracción de las ventas agregadas de la cúpula (consistente con el desenvolvimiento del mercado interno) que tuvo como contrapartida una ligera alza contracíclica de sus ventas al exterior. A pesar del creciente retraso cambiario, el deterioro en los términos de intercambio de los principales bienes exportados, la pérdida de competitividad relativa asociada a las “devaluaciones competitivas” de numerosos países, el inicio de una fase recesiva en el escenario internacional y la aplicación de políticas proteccionistas por parte de los países centrales, las grandes firmas industriales revelan, en esos años, una incipiente alza en el coeficiente de exportación agregado.

Muy distinta es la situación que queda de manifiesto en la posconvertibilidad donde, precisamente, como podía preverse, los principales impulsores –y beneficiarios potenciales, aunque luego, reales– de la salida devaluatoria<sup>17</sup> del régimen de conversión fija fueron parte sustantiva de la cúpula fabril. Se trata de aquellas grandes firmas que se habían ido consolidando como plataformas exportadoras, capaces de usufructuar las ventajas comparativas derivadas de la dotación de recursos naturales del país o de contextos operativos de privilegio, más allá de su usual recurrencia a ventas al exterior de carácter contracíclico. El nuevo y alto tipo de cambio, con bajos costos salariales reales –especialmente, en dólares–, en un escenario internacional por demás proclive y beneficioso (en demanda y precios) para la colocación externa de sus bienes, conllevó un salto cualitativo en la orientación exportadora de la cúpula fabril. No se trata de (sólo) crecientes coeficientes de exportación por parte del elenco estable de la cúpula (muchas agroindustriales) durante la vigencia de la convertibilidad, sino también de cambios en la configuración de la misma ante la incorporación de grandes firmas con una fuerte orientación exportadora (como, por ejemplo, las terminales automotrices).

Este último comentario remite, siempre a título introductorio, al tema central de la presente sección (el reconocimiento de distintos tipos de firmas industriales de acuerdo a su respectivo, y cambiante en muchos casos, coeficiente de exportación), a una consideración que surge de la articulación de los comentarios precedentes relacionados con la creciente participación agregada de las ventas al exterior en la facturación total de las firmas de elite, con la consiguiente dimensión sectorial del fenómeno. En otras palabras se trata de indagar, siempre en el marco que impone la cúpula industrial, las especificidades que asume esa, en términos agregados, creciente gravitación de las exportaciones en el total de las ventas pero, ahora, en el nivel de las distintas ramas de actividad fabril (Cuadro N° 16).

---

<sup>17</sup> Ver, al respecto, entre otros, Basualdo, 2006, Peralta Ramos, 2007 y Schorr, 2005.

Al respecto quedan de manifiesto situaciones muy heterogéneas que, de todas maneras, se ven mediadas por la importancia relativa que asumen las distintas ramas fabriles, desde la perspectiva de las ventas al exterior. Así, por ejemplo, que en 2008 los coeficientes de exportación más elevados (cerca del 80% de las ventas) sean los correspondientes a la industria de alimentos y bebidas y a la del cuero y derivados es consistente con la potenciación que la nueva paridad cambiaria y el atractivo mercado internacional le imprime al aprovechamiento de las ventas comparativas naturales. No obstante, por su trascendencia, el caso de las líderes alimenticias (en ese mismo año explican más del 60% de las exportaciones de la cúpula) adquiere particular significación en tanto el grado de apertura exportadora del último año de la serie bajo análisis más que duplica los registros usuales durante los años noventa. No obstante ello, los rasgos centrales de esas crecientes (en términos agregados y respecto a las ventas totales de las líderes) participaciones de las exportaciones no suponen alteración alguna en cuanto a su perfil, donde predominan los *commodities* y los bienes que suponen una primera transformación de recursos naturales que son los que, en última instancia, sustentan las ventajas comparativas que, naturalmente, se han visto potenciadas frente a la salida devaluatoria del régimen de convertibilidad.

**Cuadro Nº 16. Argentina. Coeficiente de exportaciones sobre ventas de la cúpula industrial por rama de actividad. Años seleccionados, 1991-2008**  
(porcentajes)

Rama de actividad	1991	1995	2001	2005	2008
Alimentos y bebidas	37,3	33,7	37,3	61,9	78,3
Productos de tabaco	11,9	3,6	5,8	4,7	8,9
Productos textiles	8,8	1,5	-	-	-
Cuero y derivados	19,6	10,8	50,5	79,7	78,7
Papel y derivados	8,9	28,2	18,0	37,6	24,0
Edición e impresión	-	1,3	-	-	-
Fabricación de coque y refinación de petróleo	5,5	5,5	10,0	62,2	30,2
Sustancias y productos químicos	9,9	7,9	13,6	30,8	27,0
Productos de caucho y plástico	5,3	18,9	21,5	30,5	28,8
Productos minerales no metálicos	-	-	-	1,2	-
Metales comunes	22,4	29,3	36,7	44,8	38,8
Industria metalmeccánica (exc. máq. y equip.)	-	16,1	-	-	-
Máquinas y equipos	6,9	28,0	8,5	6,7	4,4
Máq. de oficina, contabilidad e informática	27,8	-	-	-	-
Maquinaria y aparatos eléctricos	5,0	2,7	2,6	5,0	1,0
Equipos de radio, TV y comunicaciones	1,3	43,3	-	3,8	13,8
Vehículos automotores, remolques y semirrem.	10,8	25,6	41,1	37,4	37,1
<b>Total</b>	<b>20,2</b>	<b>22,5</b>	<b>28,2</b>	<b>47,6</b>	<b>48,5</b>

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

Otra interesante rama de actividad en cuanto a la evolución del grado de apertura exportadora de las firmas de la cúpula fabril es la automotriz. En efecto, siempre en el marco del régimen de promoción (y privilegios, para las terminales) instaurado a principios de los noventa, que viabilizó el tránsito hacia una actividad práctica y

crecientemente de ensamblaje<sup>18</sup>, funcional a los intereses de las transnacionales (en especial, en el ámbito subregional del MERCOSUR), la participación de las exportaciones en las ventas de las líderes se multiplicó por más de cuatro veces durante la vigencia de la convertibilidad para, luego, evidenciar un sesgo ligeramente decreciente. Mientras en los noventa, la relativa contracción del mercado interno, agudizada desde 1998, y la reconfiguración empresarial del espectro sectorial en la segunda mitad del decenio, explican el creciente grado de orientación hacia los mercados externos de las ventas de las terminales (la gravitación de las mismas en las exportaciones de la cúpula se triplica entre 1991 y 2001), en la posconvertibilidad, la reactivación del mercado interno derivó en una cierta estabilización del coeficiente de exportación, ligeramente por debajo del registrado en 2001.

Siempre considerando las tendencias que quedan de manifiesto entre los años 1991, 2001 y 2008 como una forma de reflejar estilizadamente los respectivos sesgos temporales, las industrias de sustancias y productos químicos, así como las refinerías de petróleo revelan un creciente coeficiente de apertura, tanto durante la vigencia de la convertibilidad como, con mayor intensidad, en la posconvertibilidad. En general, en los años noventa, ello estuvo asociado al impacto sobre industrias productoras esencialmente de bienes de uso intermedio del propio contexto recesivo que se profundizó en la segunda mitad del decenio. Después de la implosión del régimen de convertibilidad, la nueva paridad cambiaria y la presencia de una demanda internacional expansiva (también en materia de precios) favoreció ese creciente grado de apertura externa de las empresas líderes de ambas ramas fabriles. Cabe acotar que sendas industrias revelan, a la vez, en ambos subperíodos, una mayor gravitación en las ventas al exterior de la cúpula fabril.

Esto último no se ve replicado en, por ejemplo, la industria de metales comunes que, sin embargo, denota (con ciertos vaivenes) una mayor vocación exportadora tanto entre los años 1991 a 2001, como entre este último y 2008. La importancia que asumen los mercados externos para unas pocas y grandes empresas siderúrgicas (como Siderca, Siderar y Acindar), así como para la única productora de aluminio primario (Aluar), convertidas todas ellas en significativas plataformas de exportación denota, asimismo, la fuerte incidencia de las ventas externas de *commodities*, aun en el campo de las manufacturas de origen industrial.

A partir de estas consideraciones generales, parece oportuno analizar al perfil de las 100 mayores empresas del país pero, ahora, exclusivamente, en su relación con sus respectivos coeficientes de exportación sobre ventas<sup>19</sup>. Al respecto, atento al horizonte

---

<sup>18</sup> Sin duda, el complejo automotriz emerge como uno de los más dinámicos en términos de sus ventas al exterior pero, también lo es en lo relativo a sus importaciones y, es más, en cuanto a los crecientes déficit comerciales. Al respecto ver, entre otros, Santarcángelo y Pinazo, 2009 y Azpiazu y Schorr, 2010 (c)

<sup>19</sup> En todos los años se agruparon las empresas de la elite en cuatro grandes subconjuntos según fuera la participación de las exportaciones en las ventas totales de las mismas. Escasamente exportadora, aquéllas que comercializan en el exterior entre el 0,1% y el 4,9% de su facturación anual; medianamente exportadoras, en los casos en que tal participación se ubique entres el 5,0% y el 34,9% de las ventas; altamente exportadoras, cuando las colocaciones externas superan al 35% de la facturación. El cuarto estrato queda conformado por las no exportadoras.

temporal de análisis (1991-2008) y a los reiteradamente señalados distintos escenarios macroeconómicos que se sucedieron en el mismo, en el Cuadro N° 17, se presenta la consiguiente estratificación de las empresas líderes, sus ventas y sus colocaciones externas en consonancia con el respectivo coeficiente de exportación, para los años extremos de la serie y en 2001, como punto culminante y final de la crisis del régimen de convertibilidad.

**Cuadro N° 17. Argentina. Distribución de las firmas, las ventas y las exportaciones de la cúpula fabril según estratos del coeficiente de exportación <sup>(1)</sup>. Años seleccionados, 1991-2008**  
(valores absolutos y porcentajes)

	1991			2001			2008		
	Cant. emp.	% vtas	% expo	Cant. emp.	% vtas	% expo	Cant. emp.	% vtas	% expo
EX	7	8,1	1,1	14	12,1	0,9	9	4,7	0,3
MX	34	40,6	26,5	44	46,4	24,1	40	32,8	13,4
AE	22	18,0	72,3	25	33,5	74,9	32	51,7	86,3
NE	37	33,3	.	17	8,0	.	19	10,8	.
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

<sup>(1)</sup> EX: Escasamente exportadora (entre 0,1% y 4,9% de las ventas); MX: Medianamente exportadora (entre 5,0% y 34,9% de las ventas); AX: Altamente exportadora (más de 35% de las ventas) y NE: no exportadora.

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

La información presentada en el Cuadro de referencia permite extraer varias inferencias de interés. En primer lugar, la sostenida disminución de las empresas exclusivamente mercado internistas tanto en términos de la cantidad de firmas como por su importancia en las ventas agregadas de la cúpula fabril. Así, mientras en 1991 no realizaban exportaciones 37 de las 100 industrias líderes, en 2008 dicho número se reduce a poco más de la mitad (19). Por su parte, a inicios de los noventa, tales firmas aportaban la tercera parte de la facturación agregada de la cúpula, porcentual que se contrae a poco más del 10% de la facturación total en 2008. En otras, la creciente vocación exportadora de las empresas líderes y, a la vez, la acentuada reducción de su participación en las ventas de aquellas que comercializan toda su producción en el mercado interno, emerge en los años noventa para persistir y consolidarse en la posconvertibilidad.

En segundo término, en el polo opuesto, es notable la creciente presencia de las "altamente" exportadoras, tanto en lo relativo al número de firmas, como por su incidencia en las ventas agregadas y, obviamente, más aún en las exportaciones. En efecto, en 1991, apenas 22 industrias líderes destinaban al mercado mundial más del 35% de sus ventas (explicando apenas el 18% de la facturación agregada de la cúpula), en 2008 cumplían tal condición diez compañías fabriles más. A la vez, sin que ello esté disociado del fuerte crecimiento de las exportaciones, esas 32 firmas pasaron a explicar más del 50% de la facturación agregada; tendencia que se remonta a los noventa y adquieren una mayor intensidad en la posconvertibilidad y es explicada, en lo sustantivo, por la propia incidencia de la dinámica exportadora. Como, casi, podría inferirse, el alto grado de concentración de las exportaciones de la cúpula en tales

firmas se profundiza significativamente, en el marco de la –ya señalada– creciente gravitación de la misma en el total de las ventas al exterior del país. Mientras en 1991 esas 22 grandes firmas explicaban más del 70% de las exportaciones de la cúpula, en 2008, las 32 industrias “altamente” exportadoras concentran casi el 87% de las ventas al exterior de las mayores (por ventas) cien empresas industriales.

Se trata, en lo esencial, de un fenómeno que se remonta a la convertibilidad donde se conjuga el desplazamiento de algunas firmas mercado-internistas hacia estratos que reflejan distintos grados de intensidad exportadora, y de otras “escasa” o “medianamente” exportadoras en los noventa y en 2001 hacia el estrato superior (esencialmente automotrices, aunque también químicas y petroquímicas y productoras de metales comunes), con la irrupción de nuevas grandes firmas con un alto coeficiente exportador (camiones –Iveco Argentina y Saab Scania Argentina–, alimenticias –como Arcor, Molinos Río de la Plata o Quickfood–, químicas y petroquímicas –como Compañía Mega, Atanor, Dow Química–, laboratorios medicinales –como Abbot–). Este último tema será retomado en el análisis de la información desde la perspectiva sectorial pero es dable remarcar que aun cuando no se trate de un fenómeno que emerge en la posconvertibilidad en tanto su génesis se remonta a los años noventa, es en ese último período cuando adquiere una especial intensidad, a favor del tipo de cambio “alto” o “competitivo”, salarios bajos en dólares, y escenario internacional favorable.

En tercer lugar, en el ámbito de las “mediana” y “escasamente” exportadoras se registra, con ligeros matices, un similar comportamiento. Su presencia en la cúpula en términos cuantitativos crece significativamente entre 1991 y 2001 para luego decaer ligeramente en la posconvertibilidad pero ubicándose por encima de los registros de inicios de los años noventa. También ello se reproduce en cuanto a las respectivas participaciones en las ventas pero no así en las exportaciones de la cúpula, en tanto el peso relativo que pasan a asumir las “altamente” exportadoras limita toda posibilidad de alzas en la participación de los restantes estratos. En este último caso, ello no hace más que reflejar, en última instancia, los muy elevados niveles de concentración de las mismas en las líderes “altamente” exportadoras. En suma, atento a la marcada traslación de firmas líderes al estrato de las “altamente” exportadoras no resulta sorprendente que en los subconjuntos de menor propensión exportadora sea entre el inicio y el fin del régimen de conversión fija con el dólar cuando se verifiquen sus mayores avances, cualquiera sea la variable que se considere. A ello parecería haber contribuido (a pesar del creciente retraso cambiario durante los últimos años de la convertibilidad) la retracción del mercado doméstico (en particular a partir de 1998).

De todas maneras, si bien en los años noventa se asiste a una creciente orientación hacia los mercados externos de buena parte de las firmas líderes, es en la posconvertibilidad cuando muchas de ellas, y otras nuevas, se consolidaron como sólidas plataformas de exportación que, no sólo explican el peso hegemónico de la cúpula en el total de las ventas externas del país sino, también, una alteración radical en el propio perfil de la mismas donde las volcadas exclusivamente al mercado



doméstico se han visto desplazadas o han reorientado su estrategia a partir de una mayor inserción en los mercados internacionales.

Antes de abordar un tema sobre el que se deslizaron algunas referencias (la visión sectorial del fenómeno analizado precedentemente), así como el vinculado con la dimensión que tiene como elemento nodal al tipo de empresa (o fracción del capital) en su relación con los respectivos coeficientes de exportación, cabe replicar el estudio previo pero circunscribiéndolo, ahora, a la “elite” de la cúpula: las 25 mayores empresas industriales del país.

En este último campo, la intensidad de las tendencias constatadas para las 100 adquiere un carácter superlativo. Se trata, en realidad, del núcleo central que sustenta, en gran medida, los sesgos verificables para la cúpula en su conjunto. Las evidencias presentadas en el Cuadro N° 18 son, en tal sentido, por demás reveladoras.

En 1991, ocho de las líderes no realizaba exportación alguna; poco menos de dos décadas después, sólo tres de esas grandes firmas se orientaban en forma excluyente a atender las demandas del mercado interno. En el primer caso, las mismas explicaban casi el 30% de las ventas del grupo “elite”, porcentaje que se contrae a poco más del 7% en 2008.

**Cuadro N° 18. Argentina. Distribución de las firmas, las ventas y las exportaciones de las 25 mayores compañías de la cúpula fabril según estratos del coeficiente de exportación <sup>(1)</sup>. Años seleccionados, 1991-2008**  
(valores absolutos y porcentajes)

	1991			2001			2008		
	Cant. emp.	% vtas	% expo	Cant. Emp.	% vtas	% expo	Cant. emp.	% vtas	% expo
EX	2	9,5	1,6	2	8,9	0,3	0	-	-
MX	12	47,6	34,2	12	48,7	21,0	7	26,4	9,3
AE	3	13,2	64,2	10	40,6	78,7	15	66,4	90,7
NE	8	29,6	.	1	1,8	.	3	7,2	0,0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>25</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>25</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

<sup>(1)</sup> EX: Escasamente exportadora (entre 0,1% y 4,9% de las ventas); MX: Medianamente exportadora (entre 5,0% y 34,9% de las ventas); AX: Altamente exportadora (más de 35% de las ventas) y NE: no exportadora.

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

En el extremo opuesto, el de las grandes firmas que destinan más del 35% de sus ventas a los mercados internacionales, en los inicios de los años noventa se trataba de apenas tres empresas, que explicaban poco más del 13% de la facturación agregada de ese núcleo de elite y casi el 65% en términos de exportaciones. En 2008, como continuidad y profundización de los cambios registrados en el marco de la vigencia del régimen convertible (hasta 2001), esas “altamente” exportadoras pasan a ser 15 corporaciones, con una gravitación en las ventas de casi las dos terceras partes (más de cinco veces por encima de la de 1991) y, como era de suponerse, superior al 90% de las exportaciones del grupo elite de la cúpula. Ello supone que esas apenas quince firmas industriales con una fuerte propensión hacia los mercados internacionales

daban cuenta, en 2008, del 56,7% de las exportaciones totales de manufacturas del país. En suma, las crecientes exportaciones (en términos absolutos y relativos respecto a las ventas) del bloque dinamizador de la propia concentración del poder económico en la Argentina de los últimos años tiene uno de sus actores determinantes en un grupo muy acotado de grandes firmas, con una clara orientación hacia los mercados internacionales.

Todo permitiría inferir que durante la vigencia de la convertibilidad ciertos actores (y sectores) encontraron en la salida exportadora una forma de paliar las consecuencias del ciclo económico interno, otras comenzaron a consolidarse como importantes generadoras de divisas vía comercio internacional y otras, a favor de la constelación de recursos naturales y/o contextos operativos de privilegio, volcaron proporciones crecientes de su producción a los mercados externos (a pesar del retraso cambiario). Ese fenómeno asume una muy superior intensidad (cuanti y cualitativa) en la posconvertibilidad donde, la nueva relación cambiaria, escenarios internacionales favorables, el alza del precio de los *commodities* (incluyendo los industriales) y las propias estrategias empresarias, pasan a otorgarle a las ventas al exterior una muy distinta importancia económica que la de otrora.

Como se infiere de algunas de las consideraciones previas, tales cambios en la propensión exportadora de las grandes empresas industriales involucran, con gradaciones diversas, a los distintos sectores de actividad aunque, por su significación económica, cabe hacer mención a algunos de ellos. Se trata de alimentos y bebidas, la industria automotriz, los metales comunes y la de sustancias y productos químicos; si bien en el Cuadro N° 19 se presenta la información correspondiente a todas las ramas de actividad. Una primera reflexión surge de contrastar dicha información con la del Cuadro N° 4 y, por ejemplo, poder comprobar que, entre 1991 y 2008, la cantidad de firmas líderes estrictamente mercado internistas se contrae de nueve a tres, respectivamente, en el caso de alimentos y bebidas; de once a cinco en productos químicos; de tres a una, en metales comunes, y se mantiene en una y ninguna en los casos de las industrias automotrices y las refinerías de petróleo, respectivamente. El generalizado desplazamiento hacia coeficientes de exportación positivos y crecientes de las líderes reconoce sólo matices según sea el principal sector de actividad de las mismas.

Una segunda reflexión que, en realidad, trasciende a las ramas señaladas para involucrar al espectro fabril en su conjunto, remite a la muy superior dispersión sectorial de las empresas “altamente” exportadoras. Mientras en 1991, 16 de las 22 firmas (72,7%) que volcaban más del 35% de sus ventas al exterior eran productoras de alimentos y bebidas, en 2001 pasan a ser 11 de 25 (44,0%) y en 2008, 12 de 32 (37,5%). En términos de su participación relativa en las ventas al exterior del subconjunto de las “altamente” exportadoras, la notable predominancia de las alimenticias se ve relativamente erosionada (de 80,0% en 1991, a 68,0% en 2008) ante el avance de las líderes de otras ramas industriales. En otras palabras, a principios de los noventa las firmas líderes con alta propensión exportadora devenían mayoritariamente de los sectores alimenticios, a fines de la convertibilidad y en la

posconvertibilidad se torna mucho más heterogéneo, en lo sectorial, la presencia de firmas con fuerte orientación exportadora (se incorporan, entre otras, grandes firmas papeleras, refinerías de petróleo, productos de caucho y, esencialmente, automotrices terminales).

El tema de las alimenticias resulta particularmente interesante en tanto se conjugan diversos fenómenos según sea el subperíodo que se analice, teniendo como trasfondo que, en paralelo a la (señalada) decreciente presencia de líderes mercado-internistas entre 1991 y 2001, las que vuelcan parte de sus ventas al exterior se incrementan de 23 a 34, respectivamente, mientras que entre 2001 y 2008, se mantiene el número de firmas que realizan todas sus ventas en el mercado doméstico (apenas 3) al tiempo que las que exportan decaen a 25 (no obstante ello, como surge del Cuadro N° 8, en ese lapso se incrementa la participación sectorial en las exportaciones agregadas de la cúpula fabril).

Así, durante la vigencia de la convertibilidad, en el subconjunto de las “escasamente” exportadoras se incorporan algunas que permanecerán en dicho estrato en 2008 (como Cervecería Quilmes, Kraft Foods o Baesa), y otras que avanzarán al de las “medianamente” exportadoras en 2008 (como Cepas Argentinas), al tiempo que son desplazadas del *ranking* empresas como RPB, Parmalat y San Sebastián.

Por su parte, todas las que eran “medianamente” exportadoras en 1991, se mantienen en dicho estrato a fines de la convertibilidad (Molinos Río de la Plata, Ledesma, Sancor, Peñaflo, Arcor, Nestlé), mientras que se incorporan algunas que en 1991 eran “altamente exportadoras (como Frigorífico Cepa, Molinos Cañuelas, Asociación de Cooperativas Argentinas) y otras que aparecen por primera vez como exportando parte de su producción para, luego (posconvertibilidad) mantenerse en ese estrato (Mastellone Hnos.)

De todas maneras, el fenómeno más importante se da en las “altamente” exportadoras, único estrato en el que decrece la cantidad de firmas alimenticias entre 1991 y 2001. Algunas por su pasaje, a fines de la convertibilidad, a la condición de “medianamente” exportadoras (como los señalados casos de Frigoríficos CEPA, Molinos Cañuelas, Asociación de Cooperativas Argentinas), otras por ser absorbidas por otras grandes firmas del propio sector (como Aceites Santa Clara, absorbida por Molinos Río de la Plata; Aceitera Chabas por Aceitera General Deheza; Indo por La Plata Cereal) y, por último, el Frigorífico Rioplatense que es desplazado de la cúpula fabril a mediados de la década. El resto de las altamente exportadoras mantienen su condición en 2001.

**Cuadro Nº 19. Argentina. Distribución de la cantidad de firmas y de las exportaciones totales de la cúpula fabril según ramas de actividad y estratos del coeficiente de exportación <sup>(1)</sup>. Años seleccionados, 1991-2008**  
(millones de dólares, valores absolutos y porcentajes)

**A. Empresas**

	1991			2001			2008		
	EX	MX	AX	EX	MX	AX	EX	MX	AX
Alimentos y bebidas	1	6	16	7	15	11	4	9	12
Productos de tabaco	0	2	0	1	1	0	0	2	0
Productos textiles	0	1	0	0	0	0	0	0	0
Cuero y derivados	0	0	2	0	0	1	0	0	2
Madera y productos de madera y corcho	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Papel y derivados	1	1	0	2	2	1	0	3	1
Edición e impresión	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Fabricación de coque y refinación de petróleo	1	2	0	0	2	1	0	2	1
Sustancias y productos químicos	2	8	2	3	18	2	2	14	6
Productos de caucho y plástico	1	3	0	0	0	1	0	2	1
Productos minerales no metálicos	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Metales comunes	0	3	2	0	3	2	0	3	2
Máquinas y equipos	0	2	0	0	1	0	1	1	0
Máq. de oficina, contabilidad e informática	0	1	0	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y aparatos eléctricos	0	1	0	1	0	0	1	0	0
Equipos de radio, TV y comunicaciones	1	0	0	0	0	0	0	1	0
Vehículos automotores, remolques y semirrem.	0	4	0	0	2	6	1	3	7
Actividades n.c.p.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>34</b>	<b>22</b>	<b>14</b>	<b>44</b>	<b>25</b>	<b>9</b>	<b>40</b>	<b>32</b>

**B. Exportaciones en millones de dólares**

	1991			2001			2008		
	EX	MX	AX	EX	MX	AX	EX	MX	AX
Alimentos y bebidas	6,1	234,3	2.377,0	54,2	991,6	5.778,9	75,0	774,7	21.178,3
Productos de tabaco	.	52,1	.	12,0	28,2	.	.	47,7	.
Productos textiles	.	39,5	.	.	.	.	.	.	.
Cuero y derivados	.	.	77,9	.	.	149,0	.	.	333,7
Madera y productos de madera y corcho	.	.	.	.	.	.	.	.	.
Papel y derivados	0,4	33,1	.	6,9	34,9	96,9	.	101,7	253,0
Edición e impresión	.	.	.	.	.	.	.	.	.
Fabricación de coque y refinación de petróleo	25,3	86,6	.	.	283,4	113,9	.	891,0	516,0
Sustancias y productos químicos	5,0	169,2	96,0	21,2	687,6	174,9	14,6	1.131,4	2.188,1
Productos de caucho y plástico	2,3	16,0	.	.	.	53,0	.	123,3	98,0
Productos minerales no metálicos	.	.	.	.	.	.	.	.	.
Metales comunes	.	53,6	421,7	.	582,0	636,4	.	487,3	2.250,0
Máquinas y equipos	.	29,5	.	.	48,4	.	3,2	65,2	.
Máq. de oficina, contabilidad e informática	.	133,0	.	.	.	.	.	.	.
Maquinaria y aparatos eléctricos	.	9,7	.	12,5	.	.	7,5	.	.
Equipos de radio, TV y comunicaciones	7,1	.	.	.	.	.	.	43,7	.
Vehículos automotores, remolques y semirrem.	.	233,5	.	.	145,8	1.691,0	6,2	1.178,5	4.305,5
Actividades n.c.p.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
<b>Total</b>	<b>46,2</b>	<b>1.090,1</b>	<b>2.972,7</b>	<b>106,8</b>	<b>2.801,9</b>	<b>8.694,0</b>	<b>106,5</b>	<b>4.844,5</b>	<b>31.122,6</b>
<b>% total exportaciones del año</b>	<b>1,1</b>	<b>26,5</b>	<b>72,3</b>	<b>0,9</b>	<b>24,1</b>	<b>74,9</b>	<b>0,3</b>	<b>13,4</b>	<b>86,3</b>

<sup>(1)</sup> EX: Escasamente exportadora (entre 0,1% y 4,9% de las ventas); MX: Medianamente exportadora (entre 5,0% y 34,9% de las ventas) y AX: Altamente exportadora (más de 35% de las ventas).

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

Por su parte, entre 2001 y 2008, los cambios más importantes en un marco de relativo mantenimiento de la cantidad de “altamente” exportadoras y ligero decrecimiento de

las “mediana” y “escasamente” exportadoras están estrechamente asociados a reorganizaciones empresarias que remiten a procesos de centralización del capital. Al respecto, entre las líderes alimenticias, bastaría con señalar la disolución de Pecom Agra (AX en 2001) que pasa a ser parte de Molinos Río de la Plata, La Plata Cereal (AX en 2001) que fue absorbida por Bunge Argentina, Oleaginosa Oeste (AX en 2001) absorbida por Oleaginosa Moreno. A la par, varias firmas que eran “medianamente” exportadoras a fines de la convertibilidad se integran al estrato de las que canalizan hacia el exterior más del 35% de sus ventas (como Molinos Río de la Plata, Arcor y Peñaflo).

En el complejo automotriz queda de manifiesto un sostenido desplazamiento de las líderes sectoriales hacia crecientes coeficientes de exportación, tanto en los años noventa como en la posconvertibilidad. Dicho fenómeno no es más que la resultante de dos temas ya abordados. El primero, el que se vincula con la reconfiguración empresarial de las terminales automotrices en la segunda mitad de los noventa y, el segundo, con el propio desempeño sectorial (crecientes exportaciones que, en los noventa, suponían idéntico comportamiento en cuanto al coeficiente de ventas al exterior y, en la posconvertibilidad, en una relativa estabilidad –sesgo levemente decreciente– del mismo). De las cinco líderes sectoriales que formaban parte de la elite en 1991, cuatro eran “escasamente” exportadoras y la restante, Mercedes Benz no registraba exportaciones. El reordenamiento de la segunda mitad de los noventa conllevó la disolución de tres de esas cuatro firmas (Autolatina, Ciadea y Sevel), la consiguiente irrupción a la cúpula de quienes conformaban tales asociaciones de capital, en cinco casos como “altamente” exportadora (Peugeot-Citroen, Volkswagen, Fiat Auto, Ford y General Motors) y en la otra como “medianamente” exportadora (Renault), la radicación de Toyota Argentina (“altamente” exportadora en 2001), y la fusión entre Mercedes-Benz Argentina y Chrysler Argentina para dar lugar a Daimler-Chrysler Argentina S.A. (“medianamente” exportadora). En la posconvertibilidad, el principal cambio se vincula con la incorporación como “altamente” exportadoras de las fábricas de camiones Saab Scania Argentina e Iveco Argentina, y el desplazamiento de Volkswagen Argentina a “medianamente” exportadora (34,0% de sus ventas).

En ese sentido y más allá de ciertos matices, en la posconvertibilidad, reactivación del mercado interno y mantenimiento del régimen de promoción (y privilegios) mediante, se han consolidado los rasgos básicos que sustentaran el reordenamiento empresarial y fabril cuya génesis se remonta a la segunda mitad de los años noventa”, siempre en el marco del régimen de promoción sectorial.

Otra muy interesante rama fabril en cuanto a la evolución del coeficiente de exportación de sus firmas líderes es el que ofrece la producción de metales comunes en tanto, en la estabilidad total en términos de la cantidad de firmas “mediana” y “altamente” (dos y tres, respectivamente) subyace un notable proceso de centralización del capital en el interior de esos liderazgos. Así, por ejemplo, en 1991 formaban parte de la elite industrial, siete firmas; dos de ellas “altamente” exportadoras (Siderca y Refinerías de Metales Uboldi), tres “medianamente” exportadoras (Acindar, Camea y Propulsora Siderúrgica), al tiempo que no se cuenta con información sobre

las exportaciones de Aluar, Somisa y Aceros Revestidos (en los dos primeros casos, seguramente existieron). En los años noventa, como se señaló, la fusión de Propulsora Siderúrgica, Aceros Revestidos, Aceros Paraná (ex-Somisa, privatización mediante) y otras empresas menores del grupo Techint para dar lugar a Siderar (en 2001, “altamente” exportadora y, en 2008, “medianamente” exportadora). Por su parte, Camea y Refinerías de Metales Uboldi fueron absorbidas –en el primer caso, previa asociación por unos pocos años en C&K Aluminios S.A.– por Aluar (“altamente” exportadora en 2001 y 2008). A partir de 1998 se incorpora al *ranking* de las 100 mayores industriales la empresa SIAT que, tanto en 2001 como en 2008 se ubica como “medianamente” exportadora; en el primero de dichos años era controlada por Acindar que, en 2005, la transfirió al grupo Techint. Por su parte, Acindar se ubica en los tres años representativos bajo análisis como “medianamente” exportadora. Concentración de la producción, centralización del capital e importante coeficiente de exportación agregada de la elite sectorial (alza significativa durante la convertibilidad y ligero avance en la posconvertibilidad) emergen como rasgos centrales que caracterizan a la rama productora de metales comunes; no sólo en lo atinente al coeficiente exportador de sus líderes.

En el ámbito de las empresas que conforman la cúpula fabril en las últimas casi dos décadas y que se insertan en la producción de sustancias y productos químicos es donde, tal vez, la interpretación analítica de los cambios operados en los respectivos coeficientes de apertura exportadora entre el “antes” y el “después” de la implosión del régimen de convertibilidad presenta mayores dificultades. Al respecto, y a título introductorio, cabe reiterar que la participación del sector en las exportaciones fabriles de la cúpula se incrementó sostenidamente entre 1991, 2001 y 2008 (6,6%, 7,6% y 9,2%, respectivamente –Cuadro N° 8–), al tiempo que sucede lo propio, con mayor intensidad, con el coeficiente de exportación de las líderes (9,9%, 13,6% y 27,0%, respectivamente –Cuadro N° 16–).

En ese marco, se inscribe una muy amplia gama de procesos (privatizaciones, fusiones a escala mundial que repercuten en el ámbito local, cierre de empresas, irrupción de algunas nuevas grandes firmas, etc.) que dan como resultado cambios en la conformación de la elite sectorial, en general, y en la orientación de mercado de las líderes, en especial. Así, durante la vigencia de la convertibilidad (1991-2001), algunas “altamente” exportadoras como Petroquímica General Mosconi terminó por ser absorbida por Y.P.F. ante el fracaso de su privatización; otras “medianamente” exportadoras dejaron de existir ante su privatización (Petroquímica Bahía Blanca), su absorción (Pasa por parte de Repsol), fusión (Ciba Geigy con Sandoz para dar lugar a Novartis a escala mundial; similar a Química Hoeschst y Hoechst Marion Roussel S.A.), cierre (Ipako), desplazamiento por debajo del puesto 100 del *ranking* (Alba), etc. Por su parte, una proporción importante de los laboratorios medicinales se incorporaron al estrato de “medianamente” exportadoras (Sidus-Biosidus, Roemmers, Cosméticos Avón, Bayer), al tiempo que con la excepción de Dupont que pasa a integrar el estrato de las “altamente” exportadoras en 2001, las restantes líderes no muestran mayores cambios. También se registra en el período un importante avance

de industrias químicas asociadas a productos para el hogar como Unilever (absorbió en el período a otra de las líderes como Guereño) y la incorporación de dos nuevas firmas como Clorox y Kimberley Clark ambas, desde sus inicios en el país, “medianamente” exportadoras. También en el último año de vigencia de la convertibilidad se incorpora la Compañía Mega (“medianamente” exportadora que, al igual que Kimberley Clark se constituirán en “altamente” exportadoras en la posconvertibilidad). En suma, más allá de los múltiples cambios en la propia configuración de la elite y en los respectivos coeficientes de exportación parecería quedar en evidencia que han sido los laboratorios medicinales y las industrias químicas de productos para el hogar las que más impulsaron las ventas al exterior de la rama, y los más altos coeficientes de exportación de la líderes.

En la posconvertibilidad, a la irrupción de dos nuevas grandes empresas petroquímicas como Profertil (“altamente” exportadora) y Syngenta (“mediana”), se le suma la fuerte apertura exportadora de empresas como Atanor y Dow Argentina, y los crecientes coeficientes de otras como Monsanto o Petroquímica Cuyo. Con la excepción de Laboratorios Abbot, fundamentalmente, y de Roemmers y Bayer, en menor escala, algunos de los laboratorios medicinales líderes se vieron desplazados del ranking de las 100 mayores industriales en la segunda mitad del primer decenio del presente siglo (como Bagó, Sidus-Biosidus, Glaxo Smithkline).

En síntesis, en el ámbito de las industrias químicas y petroquímicas, la *performance* de sus líderes en términos de la respectiva orientación exportadora denota una marcada inestabilidad asociada, a la vez, a los propios cambios en la conformación empresaria de la elite sectorial donde, por ejemplo, el desplazamiento o cierre de diversas firmas se conjuga con la incorporación de algunos nuevos grandes emprendimientos; fenómeno que, en general, no queda de manifiesto en las restantes ramas analizadas.

Intentar replicar el análisis precedente pero jerarquizando el tipo de empresa o fracción de capital que se ve reflejada en las mismas tiene sus mediaciones desde la perspectiva de sus respectivas orientaciones exportadoras, en tanto estas últimas se conjugan con los cambios –no menores, como se analizó en la sección III– en la conformación de la cúpula según tipo de firma. Así, por ejemplo, en consonancia con el sostenido proceso de extranjerización de la misma, no puede resultar sorprendente que mientras en 1991 eran 10 las empresas transnacionales no mercado-internistas, en 2008 sean 39, con la particularidad adicional de que 36 de ellas sean “mediana” o “altamente” exportadoras, ni que estas últimas por sí solas (ventas al exterior por valor de más de 10.000 millones de dólares) den cuenta del 29,4% del total de las exportaciones de la cúpula en ese último año (Cuadro N° 20). De todas maneras, cabe incorporar dos digresiones. En primer lugar, en consonancia con los comentarios precedentes, el incremento de las ventas al exterior de las transnacionales es por demás significativo, en tanto se incrementaron de poco menos de 1.000 millones de dólares en 1991, a más de 13.100 millones de la misma moneda en 2008. Sin embargo, en segundo término, tanto en términos absolutos (13 corporaciones), como en lo relativo (25% respecto al total de las integrantes de la elite fabril –ver

información de Cuadro N° 10–), tales firmas de capital foráneo no se constituyen en enclaves exportadores sino que son exclusivamente mercado-internistas.

En otros términos, y más allá de la sostenida expansión de sus exportaciones, y de su creciente presencia en la cúpula, no cabría identificar una peculiar y superior propensión exportadora de tales firmas, en relación con sus similares integradas en conglomerados locales ni con respecto a las nacionales. Se trata, eso sí, de la conjunción en 2008 de diversos fenómenos que, en el estrato de las que orientan más del 35% de sus ventas al exterior y explican una proporción decisiva de las exportaciones, asumen un papel decisivo. Son aquellas transnacionales estables en la cúpula y tradicionalmente volcadas al comercio internacional (como Cargill, Nestlé, Dupont o Saab Scania), de otras que también integran la misma durante el período bajo análisis pero revelan crecientes coeficientes de exportación (como Peugeot-Citroen, Atanor o General Motors), de otras nuevas empresas extranjeras que se incorporan a la cúpula (y a la actividad en el país) a fines de los años noventa o principios del presente siglo (como Toyota Argentina, Syngenta, Kimberley Clark) y, de otras que son el resultado de la desnacionalización de empresas locales (como Oleaginosa Moreno, Acindar o Peñaflo).r).

De allí que no resulte sorprendente que, tanto entre 1991 y 2001, como entre este último año y 2008, la cantidad de empresas extranjeras se desplace sostenidamente hacia aquellos estratos que denotan una mayor propensión exportadora (y se conviertan, a la vez, holgadamente, en la fracción de capital que realiza un mayor aporte relativo a las ventas al exterior en 2008).

En orden relativo a los valores de sus exportaciones en el último año de la serie, el segundo tipo de empresa es el de aquellas integradas a conglomerados locales de capital foráneo (casi el 85% de las realizadas por las ET). Son, a la vez, más allá de algunos pocos cambios, son las que muestran una mayor estabilidad, tanto en términos de “altas” y “bajas” de la cúpula como en términos de cambios significativos en cuanto a la respectiva orientación exportadora. Así, por ejemplo, en los tres años seleccionados, Siemens siempre fue “escasamente” exportadora, Massalin Particulares o Shell siempre fueron “medianamente” exportadoras, mientras que Bunge Argentina (bajo su actual denominación, y la adquisición en 2001 de La Plata Cereal), Ford y Louis Dreyfus (LDC) canalizaron al exterior más del 35% de sus ventas; con la particularidad adicional de que prácticamente en todos los casos, tales coeficientes son crecientes, muy particularmente durante la posconvertibilidad. En ese sentido, la relativa estabilidad de los conglomerados extranjeros parecería denotar, más allá de pocos cambios circunstanciales, una notable estabilidad relativa que no haría más que reflejar su consolidación como actores centrales en los senderos evolutivos de la economía argentina, acompañando o impulsando las consiguientes transformaciones.

En cierta medida, las empresas locales integradas a grupos nacionales tienden a evidenciar, atento a la venta de muchas de las firmas bajo su control –particularmente, en la segunda mitad de los noventa–, ciertas similitudes. No obstante, a diferencia de



los conglomerados transnacionales, no puede dejar de resaltarse que la cantidad de firmas que realizan exportaciones se contrajo sostenidamente entre 1991 y 2008 (en 1991: 25; en 2001: 190 y en 2008: 18) pero, sin embargo, es la tipología en que más se ha incrementado la cantidad relativa de empresas que, entre 1991 y 2008, vuelcan parte de su producción a los mercados externos (el 62,5% de las integrantes de la cúpula *versus* el 85,7%, respectivamente). En otras palabras, en consonancia con los nuevos escenarios macroeconómicos parecería poder inferirse que, como parte constitutiva esencial de quienes propulsaron la salida devaluatoria del régimen de convertibilidad, han priorizado o, incluso se han expandido (caso Pérez Companc y la absorción de Molinos Río de la Plata, a simple título ilustrativo) hacia aquellas unidades productivas con un fuerte posicionamiento en los mercados internacionales<sup>20</sup>. Más allá de varias de las empresas controladas estables en la cúpula y entre las “altamente” exportadoras (como Aceitera General Deheza, Aluar, Fate, Vicentín), muchas otras se han incorporado a dicho estrato, en especial, durante la posconvertibilidad (Arcor, Siderca, entre otras). En ese marco, el incremento de las exportaciones de las (inferiores, en cantidad) firmas de grupos nacionales es por demás significativo: 1.451,5 millones de dólares en 1991, 3.239,4 en 2001 y casi 10.000 millones de dólares en 2008.

Muy diferente resulta ser la situación de las empresas nacionales no integradas a grupos (ELI) en tanto entre 1991 y 2001, decrece el valor de sus exportaciones para, en 2008, apenas duplicar los registros de principios de los noventa. Incluso, entre los años extremos de la serie, decrece la cantidad de firmas exportadoras si bien, en consonancia con su paulatino desplazamiento de la cúpula empresaria, todas las integrantes de la elite realizan exportaciones o, en otras palabras, al igual que en el caso de las asociaciones, en 2008 no existen firmas líderes mercado-internistas. En cierta medida, es este grupo de compañías la contracara acotada del proceso de extranjerización. En efecto varias de las que a principios de los noventa orientaban parte más o menos importante de sus ventas a los mercados internacionales fueron posteriormente absorbidas por conglomerados extranjeros (caso Isaura-Repsol, o Guipeba-Bunge Argentina) o nacionales (caso Comesi-Techint o Aceitera Chabas-Aceitera General Deheza).

De todas maneras puede reconocerse la presencia de un cierto componente estable de firmas que, como en los casos de Molinos Cañuelas y de la Asociación de Cooperativas Argentinas, pasaron de “altamente” exportadoras a “medianamente” exportadoras entre 1991 y 2001, para retornar al estrato de las “altamente” exportadoras en 2008.

Desde la presente perspectiva de análisis el ejemplo que ofrecen las “asociaciones” de capital es relativamente atípico. En primer lugar, en relación al total de las firmas que aportan a la cúpula (ver Cuadro N° 9), es creciente la proporción relativa de exportadoras, a punto tal que en 2008 ninguna está orientada exclusivamente al mercado doméstico. Es más, el crecimiento de sus ventas al exterior es importante por

---

<sup>20</sup> Véase, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, 2010 (b).

pasar de 312,5 millones de dólares en 1991 a más de 1.500 millones de la misma moneda en 2008. No obstante, en su interior pueden reconocerse distintas fenomenologías como, por ejemplo, la irrupción a la cúpula y a la propia producción local de grandes firmas exportadoras como Compañía Mega (asociación entre Repsol-YPF, Petrobrás y Dow Chemical) y Profertil (asociación entre Repsol-YPF y la canadiense Agrium Inc) que, más que compensan el efecto (en términos de exportaciones y de los respectivos porcentuales sobre ventas de la disolución de asociaciones como Pecom Agra, Oleaginosa Moreno, Oleaginosa Oeste.

En suma, las formas que adoptan las relaciones entre el coeficiente exportador de las firmas que integran la cúpula empresaria en las últimas casi dos décadas parecerían verse mucho más asociadas a los propios cambios en la composición accionaria de las mismas que a ser una resultante de, como se comprobó desde la visión sectorial, la articulación entre potencialidades diferenciales de las líderes, contexto operativo doméstico y cambiantes escenarios internacionales.

**Cuadro Nº 20. Argentina. Distribución de la cantidad de firmas y de las exportaciones totales de la cúpula fabril según tipo de empresa y estratos del coeficiente de exportación <sup>(1)</sup>. Años seleccionados, 1991-2008**

(millones de dólares, valores absolutos y porcentajes)

**A. Empresas**

	1991			2001			2008		
	EX	MX	AX	EX	MX	AX	EX	MX	AX
Asoc.	0	6	0	0	6	4	0	1	3
CE	2	6	3	5	7	5	3	7	5
ELI	0	1	8	1	5	1	0	2	3
Estat.	0	1	1	0	0	0	0	0	0
ET	0	8	2	5	16	9	3	23	13
GL	5	12	8	3	10	6	3	7	8
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>34</b>	<b>22</b>	<b>14</b>	<b>44</b>	<b>25</b>	<b>9</b>	<b>40</b>	<b>32</b>

**B. Exportaciones en millones de dólares**

	1991			2001			2008		
	EX	MX	AX	EX	MX	AX	EX	MX	AX
Asoc.	-	312,5	-	-	304,6	764,6	-	27,5	1.479,0
CE	27,6	157,8	307,9	55,3	509,9	2.868,5	61,9	1.392,3	8.857,5
ELI	-	12,5	830,7	2,2	355,7	180,0	-	143,9	1.452,5
Estat.	-	9,4	56,3	-	-	-	-	-	-
ET	-	247,4	695,3	24,2	592,1	2.706,2	26,8	2.474,5	10.604,1
GL	18,6	350,4	1.082,5	25,1	1.039,6	2.174,7	17,9	806,3	8.729,5
<b>Total</b>	<b>46,2</b>	<b>1.090,1</b>	<b>2.972,7</b>	<b>106,8</b>	<b>2.801,9</b>	<b>8.694,0</b>	<b>106,5</b>	<b>4.844,5</b>	<b>31.122,6</b>
<b>% total exportaciones del año</b>	<b>1,1</b>	<b>26,5</b>	<b>72,3</b>	<b>0,9</b>	<b>24,1</b>	<b>74,9</b>	<b>0,3</b>	<b>13,4</b>	<b>86,3</b>

<sup>(1)</sup> EX: Escasamente exportadora (entre 0,1% y 4,9% de las ventas); MX: Medianamente exportadora (entre 5,0% y 34,9% de las ventas) y AX: Altamente exportadora (más de 35% de las ventas).

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

Como en las secciones anteriores cabe incorporar un último tema vinculado, ahora, a los márgenes de rentabilidad sobre ventas de las empresas de la cúpula y a su relación con sus respectivos coeficientes de exportación. Se trata reindagar en torno a si existe algún grado de correspondencia entre ambas variables.

Al respecto, en el Cuadro N° 20 se expresan las consiguientes tasas de rentabilidad para los años seleccionados. En principio, con una sola excepción (las “escasamente” exportadoras en 2001), el fenómeno que se verifica en el plano agregado (tasas negativas en 1991 y 2001, y positivas en los restantes años) se reproduce, con intensidades diversas, en los distintos estamentos según grado de orientación exportadora. No obstante ello, no parecerían quedar en evidencia sesgos claros entre, por un lado, las mercado internistas y, por otro, los distintos niveles de apertura exportadora.

Sin embargo, durante la vigencia de la convertibilidad (con la excepción de su año final) las firmas mercado-internistas revelan pérdidas contables inferiores (1991) o tasas de ganancia superiores (1995) a las que vuelcan una proporción variable de sus ventas al exterior, en particular a las altamente exportadoras. Muchas de estas últimas, particularmente las vinculadas a industrias de procesos, han canalizado al exterior parte de su producción como respuesta al ciclo económico recesivo interno de forma de morigerar el impacto de los costos fijos. De allí que, en general, durante la vigencia de la convertibilidad, las tasas de rentabilidad de las exportadoras se ubiquen por debajo de las mercado internistas y, a la vez, tiendan a ser más bajas o negativas en correspondencia con el respectivo nivel relativo de sus ventas al exterior.

Por el contrario, en la posconvertibilidad, con ligeros matices, son las “altamente” exportadoras las que registran las mayores tasas de rentabilidad (sistemáticamente por encima de las mercado internistas) y, en general, también superiores a las correspondientes a las “escasas” o “medianamente” exportadoras

**Cuadro N° 21. Argentina. Evolución de la tasa media de rentabilidad sobre ventas de la cúpula fabril según coeficiente de exportación <sup>(1)</sup>. Años seleccionados, 1991-2008**  
(valores absolutos y porcentajes)

	1991		1995		2001		2005		2008	
	Cant. Emp.	Util/vtas.	Cant. Emp.	Util/vtas.	Cant. Emp.	Util/vtas.	Cant. Emp.	Util/vtas.	Cant. Emp.	Util/vtas.
X	6	-2,9	22	5,2	12	1,2	8	4,5	8	6,2
X	33	-4,9	34	0,6	36	-4,4	38	7,9	29	5,6
X	14	-2,3	24	2,5	25	-2,0	38	5,8	27	6,8
E	27	-0,3	20	10,2	12	-3,9	9	5,7	10	5,1
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>-3,0</b>	<b>100</b>	<b>3,3</b>	<b>85</b>	<b>-3,0</b>	<b>93</b>	<b>6,3</b>	<b>74</b>	<b>6,3</b>

<sup>(1)</sup> EX: Escasamente exportadora (entre 0,1% y 4,9% de las ventas); MX: Medianamente exportadora (entre 5,0% y 34,9% de las ventas); AX: Altamente exportadora (más de 35% de las ventas) y NE: no exportadora.

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

## V. Rentabilidad empresarial y cúpula fabril

En los distintos cortes analíticos transversales del perfil de la cúpula fabril abordados en las secciones precedentes se incluyeron algunos comentarios finales sobre las respectivas tasas medias de ganancias sobre ventas. En todos los casos, en aras de facilitar la lectura se consideraron algunos años seleccionados por su importancia decisiva en términos del reconocimiento del año de “corte” de la llamada década de los años noventa o de vigencia de la convertibilidad (2001), y la fase de la posconvertibilidad. En otros se incorporaron como “tiempos” históricos puntuales de

interés, los años 1995 (efecto “tequila”, minirecesión local e incipiente manifestación de las dificultades insalvables del régimen macroeconómico de conversión fija con el dólar estadounidense) y 2005, por tratarse del primero en el que la reactivación fabril de la posconvertibilidad permitió superar los registros del PIB y del VBP (a precios constantes) sectoriales correspondientes al inicio de la fase terminal de la paridad uno a uno con el dólar.

Se trata, en tal sentido, de incorporar una visión complementaria que tenga por objeto de análisis a las respectivas series históricas de los resultados provenientes de los balances corporativos<sup>21</sup> considerando, en el primer caso, las principales ramas de actividad en las que operan las grandes firmas industriales; en el segundo, el tipo de empresa o fracción de capital que representan y, por último, en tercer término la intensidad de la orientación exportadora de las mismas.

Los márgenes de rentabilidad de las industrias líderes productoras de alimentos y bebidas revelan, en general, una menor variabilidad relativa, tanto en los años de vigencia de la convertibilidad como en la posconvertibilidad. En la primera fase, que en el plano agregado denota los efectos de la crisis terminal del régimen (las tasas de beneficios contables decrecen sostenidamente desde 1998 para tornarse crecientemente negativas hasta el año de la implosión del régimen) y, también, aunque menos significativa, una ligera caída en el bienio 1995-1996 (efecto “tequila”), la *performance* de las alimenticias parecería, casi, dissociada del ciclo doméstico (tasas positivas en los años 1999 y 2001, mejor desempeño en 1998 que en 1997, etc.). Ello está vinculado, en la generalidad de los casos, al paliativo que significó la posibilidad de colocar parte de su producción en los mercados externos ante el ciclo recesivo del doméstico. Es más, en el crítico año 2002, donde el conjunto de las líderes fabriles registran una tasa negativa superior al 10% de las ventas, la de las alimenticias no alcanza al 5% (Gráfico N° 2 y Cuadro Anexo N° 1). Por su parte, en la posconvertibilidad y con excepción del año 2008, sus márgenes de rentabilidad se ubican muy por debajo de las restantes líderes industriales sin llegar a superar (salvo en 2008) sus mejores registros durante la convertibilidad (4,0% en 1992, 3,8% en 1995, 3,4% en 1994). Si bien se trata, mayoritariamente, de grandes firmas con capacidad de formación de precios en el mercado interno y tomadoras en el escenario internacional, los favorables cambios que devienen de, por un lado, un “alto” y “competitivo” tipo de cambio, bajos salarios en dólares, ventajas comparativas asociadas a dotación de recursos naturales y, por otro, condiciones de mercado internacional muy propicias, todo ello no parecería haberse visto reflejado (por lo menos, en cuanto a intensidad relativa) en la obtención de muy elevados márgenes de rentabilidad sobre ventas.

No acontece lo propio, en más de un sentido, con las corporaciones líderes en la elaboración de sustancias y productos químicos que, durante la vigencia de la convertibilidad revelan un comportamiento peculiar: tasas de beneficios muy superiores a las de la cúpula (bienios 1994-1995 y 1997-1998), menor intensidad

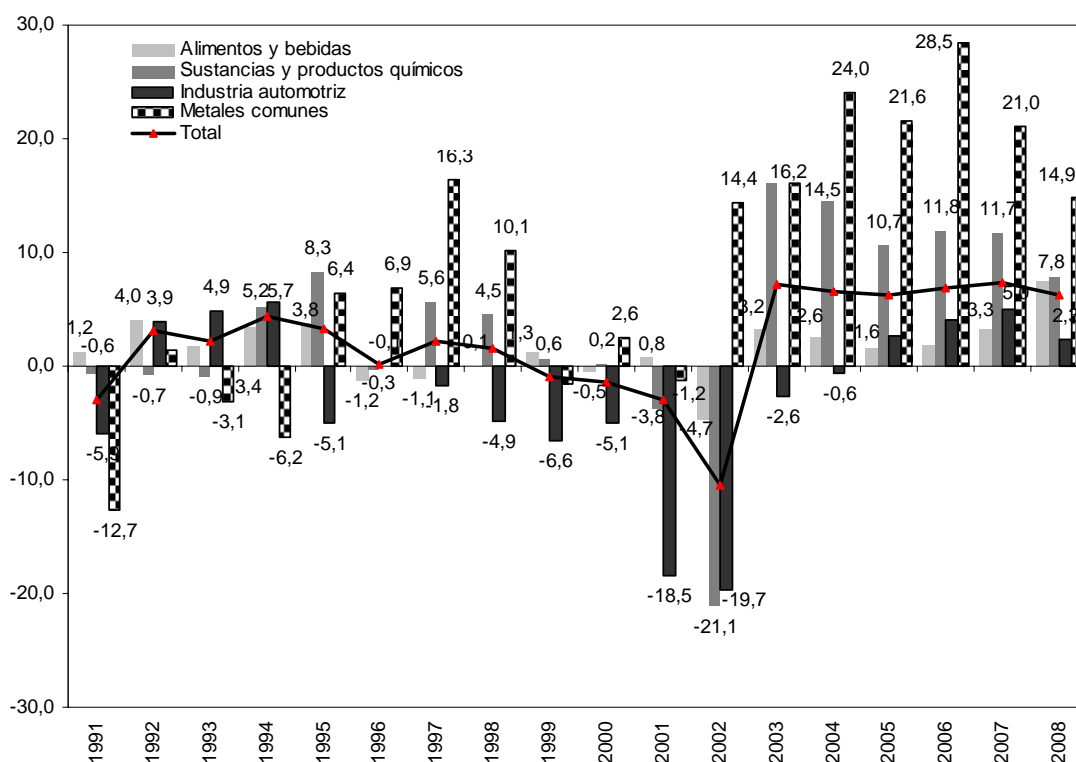
---

<sup>21</sup> Ver, al respecto, Azpiazu, et. al., 2009 y Tavosnanska, 2010.

relativa de los efectos perniciosos de la crisis de fines de los años noventa en sus inicios pero mucho más marcada en el bienio 2001-2002 (en este último año registran pérdidas contables que representan más del 20% de la facturación). En tales desempeños asumen un papel protagónico las formas bajo las que se conjuga la respectiva *performance* de, estilizando el análisis, los laboratorios medicinales que, en general, tuvieron resultados satisfactorios durante los años noventa, y las petroquímicas mucho más afectadas por el contexto recesivo que caracterizó a buena parte de la década.

Muy distinta es la situación en la posconvertibilidad, donde las líderes químicas (en este caso, casi todas las actividades que desarrollan las mismas) han internalizado elevadas tasas de rentabilidad, en muchos de esos años holgadamente por encima de los registros del conjunto de la cúpula fabril.

**Gráfico N° 2. Argentina. Evolución de la tasa de ganancia sobre ventas de la cúpula industrial, según principales ramas de actividad, 1991-2008 (porcentajes)**



Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

Tal vez como consecuencia de los profundos reordenamientos empresarios en el interior de la elite productora de metales comunes (ver sección anterior) en los primeros años del decenio de los años noventa, los resultados contables (prácticamente, el primer quinquenio) emerjan como relativamente atípicos (predominio de tasas negativas). Sin embargo, una vez consolidados muchos de esos cambios, el cuatrienio 1995-1998 encuentra a las metálicas básicas como las de mayor rentabilidad relativa y, es más, la crisis de fines del decenio prácticamente no afectó mayormente la *performance* económica de las mismas e, incluso, en el por demás crítico año de implosión del régimen convertible revelan tasas positivas de rentabilidad. A partir de allí, consolidada la conformación de mercados fuertemente

oligopolizados (siderurgia y aluminio primario –este último, en realidad, monopólico–), con la consiguiente capacidad de fijación de precios en el mercado interno y, a la vez, un mercado mundial con precios y demandas en alza, en un marco de tipo de cambio por demás favorable y bajos costos salariales, las líderes del sector pasan a constituirse en el núcleo polar en materia de elevados márgenes de beneficios sobre ventas (en el cuatrienio 2004-2007, siempre por encima del 20%).

Desde la perspectiva que emana de considerar los resultados de los balances corporativos las líderes automotrices asistieron a una crisis sostenida e ininterrumpida (incluso, salvo muy pocas excepciones, creciente) desde 1995 hasta 2002. Salvo los primeros años de la convertibilidad donde, seguramente, el efecto riqueza y la franca recuperación del mercado interno les permitió acceder a tasas positivas de beneficios, desde mediados de los noventa las pérdidas contables son una constante que, incluso, en el bienio 2001-2002 llegan a ubicarse en niveles próximos al 20% de la facturación. La profunda caída de la producción automotriz (de 458 mil unidades en 1998 a poco menos de 160 mil unidades en 2008) y, más aún, de la demanda interna (de allí su creciente orientación exportadora, que pasó del 10,8% de las ventas totales en 1991 a 41,1% una década después), repercutió fuertemente sobre los márgenes de rentabilidad de las terminales (donde la incidencia de los costos fijos e, incluso, los financieros frente a la vigencia de tasas de interés real positivas).

Distinta es la situación en la posconvertibilidad, particularmente a partir de 2005, en tanto el alto ritmo de crecimiento de la producción (a partir de 2007 se superan las 500 mil unidades), asociado a la fuerte reactivación del mercado interno y con una baja reducida en el coeficiente de exportación, dan por resultado la reversión del largo período de tasas negativas de rentabilidad, ubicándose de allí en más en torno al 2%-5% de las ventas –igualmente por debajo de los registros correspondientes a la cúpula fabril–.

La diferenciación de las compañías que conforman dicha elite según sea el tipo de empresa o fracción de capital que representa también aporta elementos de juicio de interés al análisis de la evolución de las respectivas tasas de beneficio sobre ventas. En este caso, con el objetivo de facilitar la visualización de las correspondientes *performance* económicas se opta por presentar la información en dos distintos subconjuntos: el integrado por las empresas nacionales (las independientes y las que operan bajo formas conglomeradas –Gráfico N° 3–) y el que conforman las extranjeras (“especializadas” o integradas a grupos locales) y las asociaciones (Gráfico N° 4 y, para ambos subconjuntos, Cuadro Anexo N° 2).

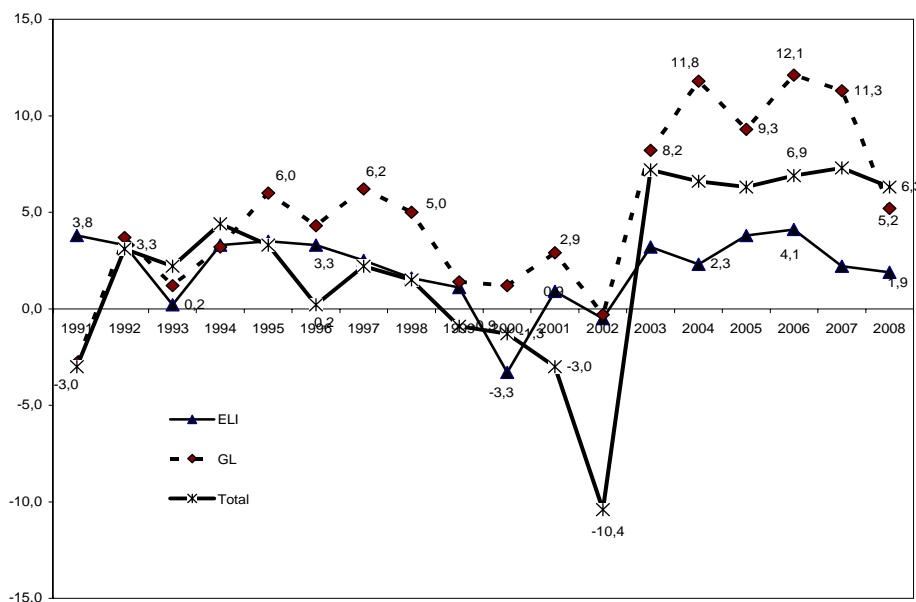
En el ámbito de las corporaciones líderes de capital nacional quedan en evidencia claras discrepancias en el desempeño de los dos tipos de empresa que cabe diferenciar en su interior así como también, en muchos casos, con el correspondiente al plano agregado. Así, en primer lugar, con apenas dos excepciones (1991 y 1994) los resultados contables de las controladas por grupos nacionales son ostensiblemente mejores<sup>22</sup> que los correspondientes a las “independientes”, tanto

---

<sup>22</sup> Al respecto, ver Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, 2010 (b)

durante la vigencia de la convertibilidad como en los años posteriores a la salida del régimen. Es más, en varios de estos últimos, las tasas de rentabilidad de las primeras superan el 10% y, en la casi totalidad de los mismos –excepción de 2008–, se ubican por encima de los registros agregados. En segundo término, el fenómeno más o menos generalizado de brusca caída en los márgenes hasta derivar en negativos desde fines de los años noventa, se manifiesta mucho más amenguado en el caso de las firmas controladas por grupos nacionales que, sólo en 2002, muestran tasas negativas de rentabilidad (igualmente, apenas 0,3%). En tercer lugar, aunque también mucho más morigerados, los sesgos que revela la *performance* de las independientes nacionales en los críticos años finales de la convertibilidad como en los de la recuperación más o menos generalizada de las tasas de ganancia durante la posconvertibilidad no difieren sustancialmente de los de la cúpula fabril en su conjunto, pero con picos extremos mucho menos intensos (1,6% y -3,3%, entre 1998 y 2002, y 1,9% y 4,1% en la posconvertibilidad).

**Gráfico Nº 3. Argentina. Evolución de la tasa de ganancia sobre ventas de la cúpula industrial, según tipo de empresa nacional, 1991-2008 (porcentajes)**



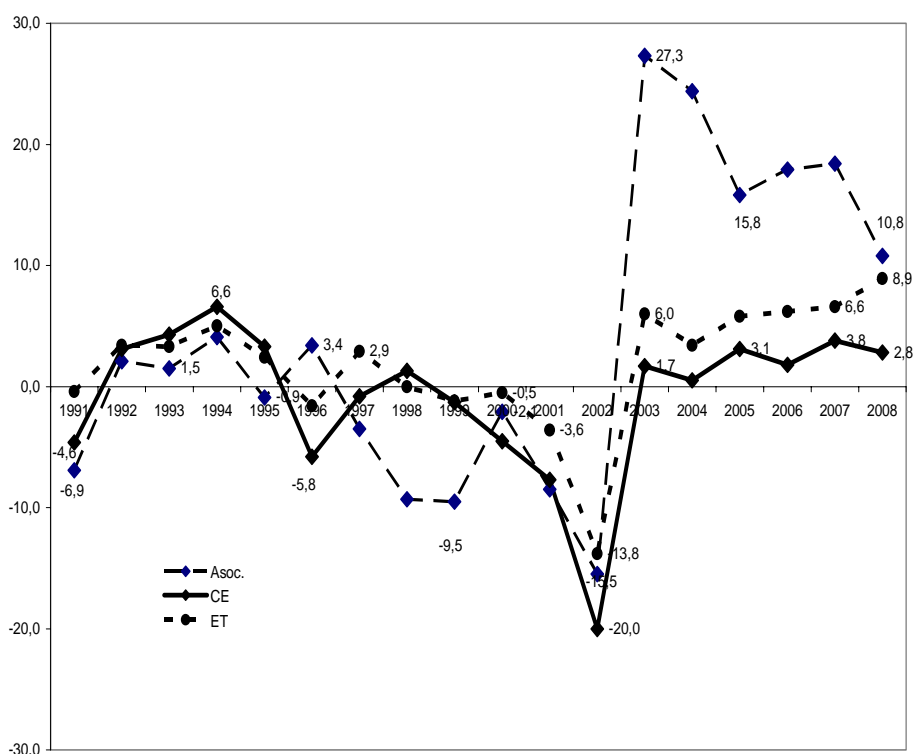
Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

Si bien, a diferencia de lo analizado en relación a las distintas ramas fabriles en este caso tales resultados se ven mediados por la señalada transferencia de tenencias accionarias que afectó sobremanera a las de capital nacional y, en particular, a las no integradas en conglomerados locales, no deja de llamar la atención que los grupos de capital nacionales se constituyan en una de las fracciones que mejor se posicionaron en términos de rentabilidad, tanto en los años noventa como, en especial, en la posconvertibilidad.

A partir de esta última consideración cabría referirse a las “asociaciones” de capital que, si bien como tipología empresarial denota durante el horizonte temporal de análisis una marcada inestabilidad en cuanto a su composición y pertenencia a la elite fabril, revelan las más elevadas (holgadamente, en algunos años) tasas de rentabilidad durante la posconvertibilidad (del orden del 25%-27% en 2003 y 2004). En

contraposición, y nuevamente sin que ello pueda dissociarse de la notable mutabilidad de las mismas (ver sección III), en los años de vigencia de la convertibilidad aparecen como el tipo de empresa más afectado por las condiciones de contexto (entre 1997 y 2002 siempre registraron pérdidas contables). De todas maneras, como se señaló, no se trata mayoritariamente (ni, tan siquiera, con cierta presencia estable), de “asociaciones” de capital de cierta permanencia como tales en cuanto a su conformación sino de estadios inestables que, generalmente, derivaron en tenencias accionarias excluyentes de algunos de sus “socios circunstanciales”.

**Gráfico Nº 4. Argentina. Evolución de la tasa de ganancia sobre ventas de la cúpula industrial, según tipo de empresa extranjera y asociaciones, 1991-2008 (porcentajes)**



Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

Las empresas transnacionales no integradas en conglomerados locales emergen, sin duda, como las grandes ganadoras (por lo menos, en términos de presencia en la cúpula fabril, en la generación de riquezas, en las exportaciones manufactureras, en los cambios de mano de firmas preexistentes, etc.) del desenvolvimiento de la industria y la economía argentinas al cabo de casi dos décadas. Sin embargo, o tal vez por ello mismo, ello no se ve necesariamente reflejado en el plano de las tasas de rentabilidad de las mismas, tanto en términos relativos a sus similares integradas en grupos locales como, tampoco, respecto a la *performance* de la cúpula fabril en las últimas casi dos décadas. Ello naturalmente se ve mediatizado por lo comentado en más de una oportunidad sobre el avance de la extranjerización fabril, que las tiene como el principal agente activo. Así, por ejemplo, en una visión por demás estilizada, en los años noventa, los márgenes de utilidad de las mismas se ubicaron, en general, por debajo de las de sus similares integradas en conglomerados locales pero, por encima, de los correspondientes a la cúpula fabril. Ello resulta válido, signo matemático mediante, tanto para los primeros años de vigencia de la convertibilidad



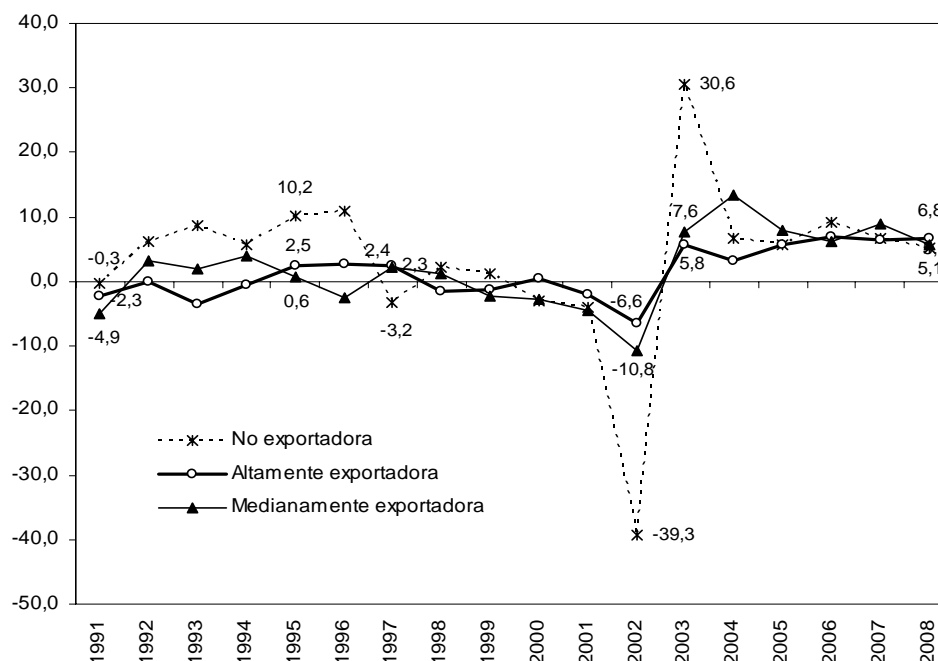
como, más aún, en la segunda fase de incipiente y declarada crisis del régimen de conversión fija con el dólar estadounidense. En efecto, en sus puntos culminantes, en 2001 y 2002, las pérdidas contables de tales transnacionales fueron de 3,6% y 13,8%, respectivamente; las de las integradas en grupos locales ascendieron a 7,7% y 20,0%, respectivamente; mientras que para la cúpula fabril en su conjunto fueron de 3,0% y 10,4%, respectivamente; siempre sobre los correspondientes niveles de facturación.

Por su parte, en la posconvertibilidad queda de manifiesto, con la exclusión –parcial del año 2008–, un fenómeno asimilable; tasas de ganancia de las foráneas no integradas en grupos locales superiores a las que forman parte de tales pero por debajo de los registros correspondiente a la cúpula fabril. En otras palabras, a diferencia de lo observable en el interior de las empresas de capital nacional, donde las integradas a grupos económicos muestran, en general, mejores desempeños económicos relativos, en el campo de las compañías de capital foráneo parecería quedar de manifiesto un fenómeno contrapuesto. Es casi obvio reiterarlo que tales *performance* agregadas no son ajenas a los cambios en la propiedad de muchas empresas ni, tampoco, tal vez lo más relevante en tanto en muchos casos desplaza a un segundo plano al tipo de propiedad de las firmas líderes, al contexto operativo (local y, también, internacional) en el que debieron desenvolverse las distintas ramas industriales con representación en la cúpula fabril.

Por último, sin que ello contradiga las últimas aseveraciones, cabría incorporar unas breves digresiones en torno a los márgenes de rentabilidad de la cúpula fabril en su relación con los respectivos coeficientes de exportación (Gráfico N° 5).

Al respecto, algunos resultados podrían aparecer como sorprendentes o, por lo menos, llamativos. Por ejemplo, y hasta más allá de la minirecesión de 1995, las exclusivamente mercado internistas –en muchos casos, por el grado de transabilidad real de los bienes producidos, escasamente expuestas a la competencia externa y, a la vez, por similares condiciones en cuanto a, por ejemplo, exportaciones contracíclicas– emergen como las que obtuvieron mayores niveles relativos de rentabilidad –muy por encima del agregado de la cúpula– hasta 1996. Es más, recién en 2000, bastante avanzada la crisis terminal del régimen de convertibilidad, ingresan en situación contable deficitaria que, eso sí, alcanza su punto extremo en el crítico 2002 (-39,3%) donde, por la profundidad e intensidad del derrumbe del mercado doméstico, explican parte sustantiva de la *performance* agregada de la cúpula fabril. Sin embargo, la recuperación de la economía y la industria en la posconvertibilidad las tiene como uno de los segmentos más beneficiados (en términos de rentabilidades) por la misma. Sin duda, en este campo, la capacidad de formación de precios locales de las mismas asume un papel más que protagónico.

**Gráfico Nº 5. Argentina. Evolución de la tasa de ganancia sobre ventas de la cúpula industrial, según coeficientes de exportación, 1991-2008 (porcentajes)**



Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

Por otro lado cabe destacar que entre los distintos estratos identificados según propensión exportadora no quedan de manifiesto sesgos significativos que puedan correlacionar rentabilidades relativas y vocación u orientación hacia los mercados internacionales. Tal vez, como hipótesis solo corroborada en términos estilizados, pueda afirmarse que, por lo menos durante los años noventa, el acceso a mayores niveles relativos de exportaciones en las ventas totales respondiera a estrategias contracíclicas que no necesariamente se vieran reflejadas en la obtención (simultánea) de tasas diferenciales de rentabilidad. Más bien parecería tratarse de un fenómeno gestado en ese contexto que terminaría por derivar en una plataforma mucho más diversificada (en términos empresarios) de firmas orientadas a atender, también o preferentemente, la demanda internacional. En ese sentido, los resultados contables comparativos del crítico año de la implosión del régimen de convertibilidad parecerían brindar un peculiar ejemplo. Las pérdidas contables de las mercado-internistas ascendió, como se señaló, al 39,3% de sus ventas, las de las “escasamente” exportadoras al 28,1%, las “medianamente” revelan una tasa negativa de 10,8%, al tiempo que las “altamente” exportadoras fueron las que mejores resultados obtuvieron (apenas -6,6%) en ese escenario particularmente crítico.

De allí en más, en la posconvertibilidad, no podrían distinguirse sesgos o tendencias que permitan constatar algún tipo de relación firme y sostenida entre tasas de rentabilidad y propensión exportadora. Así, por ejemplo, en 2003 y 2006, los mayores márgenes les corresponden a las exclusivamente mercado-internistas, en 2004, 2005 y 2007 a las “medianamente” exportadoras, y sólo en 2008, a las “altamente” exportadoras.

En síntesis, la visión que emana de la reflexión analítica en torno a la evolución de los márgenes de rentabilidad de la cúpula fabril en su relación con los distintos cortes transversales que pueden realizarse en su conformación parecería reafirmar que, en lo sustantivo, más allá de todas las mediaciones que imponen los cambios asociados a otras dimensiones, han sido los escenarios locales e internacionales a los que se han enfrentado las diversas ramas de actividad fabril los que asumen un papel decisivo como factores explicativos de los diferenciales márgenes de utilidad de las líderes.

## **VI. Reflexiones finales**

Entre 1991 y 2002, el PIB industrial decayó a un ritmo anual promedio de -0,4% (en el marco de un proceso de desindustrialización y regresividad estructural que se remontaba a mediados de los años setenta). La vigencia del régimen de conversión fija con el dólar estadounidense, la profunda (aunque asimétrica) apertura de la economía, el creciente retraso cambiario emergen como algunos de los componentes decisivos de ese muy pobre desempeño sectorial. A partir de la profunda crisis resultante de la implosión de la convertibilidad y la salida devaluatoria del régimen, el reordenamiento de la estructura de precios relativos de la economía trajo aparejado, entre otros, una notable y sostenida recuperación de la industria manufacturera, como queda reflejada en la alta tasa de crecimiento del PIB (9,3% anual acumulativo, entre 2002 y 2008).

Es en la integración de esos contrastantes entornos y, consecuentemente, desempeños fabriles, donde el análisis de la *performance* de las cien mayores empresas industriales del país adquiere una especial significación, tanto por la posibilidad de dimensionar su importancia ante el peculiar comportamiento manufacturero durante las últimas casi dos décadas, como por la de permitir identificar los cambios registrados en el interior de esa cúpula fabril (según rama de actividad, tipo de empresa y el grado de orientación hacia los mercados externos). Ello abre la oportunidad de, a la vez, reconocer posibles continuidades y rupturas en la conformación de la cúpula fabril entre el “antes” y el “después” de la implosión del régimen de convertibilidad.

Al respecto, una clara continuidad remite a la consideración de los sesgos que quedan en evidencia en cuanto a la significación económica de esa elite fabril, tanto en términos de su participación en la generación de riquezas como por su aporte a las exportaciones manufactureras. Los elevados grados de concentración que explican resultan ligeramente crecientes durante la vigencia del régimen de conversión fija con el dólar estadounidense para profundizarse casi de forma extraordinaria y, por qué no, sorprendente durante la posconvertibilidad (por su ritmo, ligeramente más intenso el de concentración en lo relativo a la producción agregada; aunque por las magnitudes involucradas, decisivo en materia de exportaciones). En ambos planos, en el interior de la cúpula fabril se registran similares procesos de creciente concentración en la elite de la cúpula, apenas 25 grandes firmas industriales.

Una discrepancia no menos significativa entre ambos subperíodos se registra en lo relativo a los márgenes de rentabilidad sobre ventas de las firmas líderes. Durante los

años noventa, dicha tasa nunca alcanzó a superar el 4,4% para, a partir de 1997, inscribirse en un nítido y sostenido proceso de retracción que termina por desembocar, en el crítico año 2002, en resultados contables por demás adversos (-10,4%). A partir de allí, con una nueva estructura de precios relativos, tal tasa de rentabilidad pasó a inscribirse en un sesgo creciente para ubicarse en torno al 6%-7% en todos los años de la posconvertibilidad; siempre por encima de los mejores registros de los años noventa.

En principio, por el contrastante desenvolvimiento fabril en ambos escenarios macroeconómicos y por las razones sustantivas que lo explican, podría llegar a suponerse que se hubiesen registrado mutaciones trascendentes en la composición de la cúpula fabril asociadas al no menos cambiante comportamiento de los distintos sectores fabriles en esos dicotómicos entornos de contexto.

Sin embargo, del análisis de las “altas” y “bajas” de la elite fabril, según principal rama de actividad de quienes la conforman, se desprende que los cambios verificados en el perfil sectorial de la cúpula industrial entre 1991 y 2008 no alcanzan una intensidad extraordinaria sino, más bien, con sus matices, parecería que en la posconvertibilidad, ante la convergencia de distintos factores, se han visto consolidadas ciertas tendencias que se vislumbraban o eran incipientes durante el régimen de conversión fija con el dólar estadounidense. La predominancia notoria de las grandes empresas alimenticias no reconoce cambios sustantivos entre el “antes” y el “después” de la salida de la convertibilidad, si bien se ve morigerada en la posconvertibilidad ante el avance notorio de, por ejemplo, las terminales automotrices (contexto operativo de privilegio que, igualmente, se remonta a los años noventa pero que se expresa bajo nuevas formas en el “después” en términos de su gravitación en las ventas agregadas de la cúpula fabril), las líderes de las industrias metálicas básicas (a favor, esencialmente, de un proceso de concentración y centralización del capital que, también, en cuanto a su génesis, remite a la década de los años noventa), y las químicas y petroquímicas (donde según sea el subperíodo de análisis, las ramas específicas de las líderes que lo explican no son las mismas).

En ese marco, a la vez, la cantidad de ramas industriales cuyas líderes forman parte de la cúpula fabril se ha visto reducida sistemáticamente, en especial durante la vigencia de la convertibilidad (productos textiles, madera y muebles, máquinas de oficina, etc.). Ello estaría reflejando un doble proceso de concentración: el que se vincula con el propio perfil estructural del espectro fabril (cada vez menos diversificado) y el que remite al que, con sus matices, se verifica en el interior de las principales ramas de actividad en las que operan las mayores firmas del país (alimentos y bebidas, automotriz, químicas y petroquímicas, metálicas básicas). Es más, en estas últimas y particularmente durante los años noventa, las empresas que son desplazadas de la cúpula responden mucho más a fenómenos de absorción por parte de otras grandes corporaciones que al cierre o reposicionamiento de las mismas por debajo del puesto cien del ranking. A la vez, es relativamente reducida la cantidad de firmas que integran la cúpula a partir de la implantación de nuevos emprendimientos productivos en el país (Clorox y Kimberley Clark –productos de

higiene para el hogar–, Toyota Argentina –automotriz–, en los noventa; Compañía MEGA (2001), Profertil y Syngenta –agroquímicos– en la posconvertibilidad, entre las principales.

Otro importante fenómeno a destacar que no es privativo ni del “antes” ni del “después” de la implosión del régimen de convertibilidad, comienza a desplegarse en la segunda mitad de los años noventa y persiste y se acentúa en la posconvertibilidad: la creciente extranjerización de la cúpula fabril y el consiguiente desplazamiento de empresas nacionales (en buena parte por transferencia de sus activos) y de un número relevante de asociaciones de capital (disgregación de muchas de ellas a favor, en general, de sus socios foráneos). En ese marco cabe destacar, asimismo, que se trata mayoritariamente de capitales extranjeros no integrados, localmente, bajo la forma conglomeral. Así, en 2008, más del 70% de la facturación agregada de la cúpula fabril es explicado por empresas transnacionales (45,8% responde a aquellas que no forman parte de grupos locales); porcentaje que a principios de los años noventa era de 38,7% (y 15,5% en el segundo).

Hasta aquí podría afirmarse que ciertos procesos iniciados durante los años noventa pasaron a profundizarse de tal manera que la creciente concentración y extranjerización de la industria puedan ser consideradas como fenómenos sobresalientes en las últimas casi dos décadas. Es más, como se señaló, si bien podrían ser consideradas como continuidades entre los dos regímenes macroeconómicos, la intensidad que asumieron es tal que, aunque no pueda ser mencionada como una ruptura supone, sin duda, un cambio cualitativo que trasciende las especificidades en el interior de la cúpula fabril y que constituye un elemento imprescindible para interpretar el rol hegemónico que ejerce no sólo esa elite en general sino, más precisamente, una fracción de la misma (las empresas transnacionales)

Otra relevante problematización en torno al desempeño de las grandes firmas entre 1991 y 2008 es la que se vincula con sus ventas al exterior. Su muy elevada y creciente participación en las exportaciones totales del país se conjuga, a la vez, con una notable e incesante aumento de la apertura exportadora de las mismas. En este campo, al igual que en lo relativo a su participación en la generación de riquezas, el incipiente fenómeno que se registra en la convertibilidad se torna casi impresionante en la posconvertibilidad, en consonancia con la nueva estructura de precios relativos, particularmente por la vigencia de un tipo de cambio “alto” o “competitivo”, a punto tal que pasan a realizar cerca de la mitad de sus ventas (48,5%) en los mercados internacionales, cuando en los inicios de los años noventa apenas representaban el 20% de la facturación. Una visión complementaria del fenómeno surge de considerar que en esos años, 37 firmas de la cúpula eran estrictamente mercado internistas, al tiempo que apenas 22 destinaban más del 35% de su producción al mercado internacional. En 2008, son apenas 19 las compañías industriales que no realizan exportaciones mientras que 32 corporaciones colocan más del 35% de sus ventas en el exterior y alcanzan a explicar más de las dos terceras partes del total de las exportaciones manufactureras del país.

Del conjunto de las consideraciones precedentes se desprende la convergencia de continuidades (las más) y cambios (los menos) en el desempeño de la cúpula fabril durante los años noventa y en la posconvertibilidad donde, sin duda, ciertos fenómenos asumen una singular relevancia. La notable recuperación de los márgenes de rentabilidad de las líderes en el último subperíodo se conjuga con (y está asociado a) superlativos niveles de concentración económica (no disociados de procesos de centralización de capital por demás significativos), tanto en lo que se refiere a la generación de riquezas como, más aún, en lo relativo a las exportaciones donde un muy reducido número de grandes actores ocupan un lugar más que protagónico y, con todo ello, un no desdeñable poder de coerción en la formulación e implementación de las políticas públicas.

## ANEXOS

**Cuadro Anexo N° 1. Argentina. Evolución de la tasa de ganancia sobre ventas de la cúpula empresaria<sup>1</sup> por sector de actividad, 1991-2008**  
(porcentajes)

	<b>Alimentos y bebidas</b>	<b>Sustancias y productos químicos</b>	<b>Metales comunes</b>	<b>Industria automotriz</b>	<b>Resto</b>	<b>Total</b>
<b>1991</b>	1,2	-0,6	-12,7	-5,9	-4,6	<b>-3,0</b>
<b>1992</b>	4,0	-0,7	1,4	3,9	3,3	<b>3,1</b>
<b>1993</b>	1,7	-0,9	-3,1	4,9	3,0	<b>2,2</b>
<b>1994</b>	3,4	5,2	-6,2	5,7	6,6	<b>4,4</b>
<b>1995</b>	3,8	8,3	6,4	-5,1	4,3	<b>3,3</b>
<b>1996</b>	-1,2	-0,3	6,9	-0,1	0,8	<b>0,2</b>
<b>1997</b>	-1,1	5,6	16,3	-1,8	4,1	<b>2,2</b>
<b>1998</b>	0,1	4,5	10,1	-4,9	4,1	<b>1,5</b>
<b>1999</b>	1,3	0,6	-1,6	-6,6	-0,6	<b>-0,9</b>
<b>2000</b>	-0,5	0,2	2,6	-5,1	-2,6	<b>-1,3</b>
<b>2001</b>	0,8	-3,8	-1,2	-18,5	-2,6	<b>-3,0</b>
<b>2002</b>	-4,7	-21,1	14,4	-19,7	-30,0	<b>-10,4</b>
<b>2003</b>	3,2	16,1	16,2	-2,6	10,6	<b>7,2</b>
<b>2004</b>	2,6	14,5	24,0	-0,6	4,6	<b>6,6</b>
<b>2005</b>	1,6	10,7	21,6	2,7	8,5	<b>6,3</b>
<b>2006</b>	1,8	11,8	28,5	4,1	4,2	<b>6,9</b>
<b>2007</b>	3,3	11,7	21,0	5,0	6,5	<b>7,3</b>
<b>2008</b>	7,5	7,8	14,9	2,3	3,3	<b>6,3</b>

<sup>1</sup> Se trata de un subuniverso de las empresas de la elite empresaria, que se encuentra delimitado por las firmas de las que se tiene registro de ambas variables: ventas y utilidades.

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

**Cuadro Anexo Nº 2. Argentina. Evolución de la tasa de ganancia sobre ventas de la cúpula fabril<sup>1</sup> por tipo de empresa, 1991-2008**  
(porcentajes)

	<b>Asoc.</b>	<b>CE</b>	<b>ELI</b>	<b>Estat.</b>	<b>ET</b>	<b>GL</b>	<b>Total</b>
1991	-6,9	-4,6	3,8	9,2	-0,4	-2,8	<b>-3,0</b>
1992	2,1	3,1	3,3	.	3,4	3,7	<b>3,1</b>
1993	1,5	4,3	0,2	.	3,3	1,2	<b>2,2</b>
1994	4,1	6,6	3,3	.	5,0	3,2	<b>4,4</b>
1995	-0,9	3,3	3,5	.	2,4	6,0	<b>3,3</b>
1996	3,4	-5,8	3,3	.	-1,6	4,3	<b>0,2</b>
1997	-3,5	-0,8	2,5	.	2,9	6,2	<b>2,2</b>
1998	-9,3	1,3	1,6	.	0,0	5,0	<b>1,5</b>
1999	-9,5	-1,3	1,1	.	-1,2	1,4	<b>-0,9</b>
2000	-2,1	-4,5	-3,3	.	-0,5	1,2	<b>-1,3</b>
2001	-8,5	-7,7	0,9	.	-3,6	2,9	<b>-3,0</b>
2002	-15,5	-20,0	-0,5	.	-13,8	-0,3	<b>-10,4</b>
2003	27,3	1,7	3,2	.	6,0	8,2	<b>7,2</b>
2004	24,4	0,5	2,3	.	3,4	11,8	<b>6,6</b>
2005	15,8	3,1	3,8	.	5,8	9,3	<b>6,3</b>
2006	17,9	1,8	4,1	.	6,2	12,1	<b>6,9</b>
2007	18,4	3,8	2,2	.	6,6	11,3	<b>7,3</b>
2008	10,8	2,8	1,9	.	8,9	5,2	<b>6,3</b>

<sup>1</sup> Se trata de un subuniverso de las empresas de la elite empresaria, que se encuentra delimitado por las firmas de las que se tiene registro de ambas variables: ventas y utilidades.

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

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO



**Cuadro Anexo N° 3. Argentina. Evolución de la tasa de ganancia sobre ventas de la cúpula empresaria<sup>1</sup> según coeficiente de exportación<sup>2</sup> de las firmas, 1991-2008 (porcentajes)**

	<b>Escasamente exportadora</b>	<b>Medianamente exportadora</b>	<b>Altamente exportadora</b>	<b>No exportadora</b>	<b>Total</b>
1991	-2,9	-4,9	-2,3	-0,3	<b>-3,0</b>
1992	2,6	3,2	0,1	6,3	<b>3,1</b>
1993	1,8	1,9	-3,6	8,6	<b>2,2</b>
1994	7,4	3,9	-0,6	5,7	<b>4,4</b>
1995	5,2	0,6	2,5	10,2	<b>3,3</b>
1996	-2,1	-2,5	2,7	11,0	<b>0,2</b>
1997	5,3	2,3	2,4	-3,2	<b>2,2</b>
1998	6,5	1,2	-1,5	2,2	<b>1,5</b>
1999	4,6	-2,2	-1,3	1,2	<b>-0,9</b>
2000	2,2	-2,9	0,4	-3,1	<b>-1,3</b>
2001	1,2	-4,4	-2,0	-3,9	<b>-3,0</b>
2002	-28,1	-10,8	-6,6	-39,3	<b>-10,4</b>
2003	3,8	7,6	5,8	30,6	<b>7,2</b>
2004	3,5	13,5	3,3	6,6	<b>6,6</b>
2005	4,5	7,9	5,8	5,7	<b>6,3</b>
2006	7,7	6,3	6,9	9,1	<b>6,9</b>
2007	8,5	8,9	6,5	6,7	<b>7,3</b>
2008	6,2	5,6	6,8	5,1	<b>6,3</b>

<sup>1</sup> Se trata de un subuniverso de las empresas de la elite empresaria, que se encuentra delimitado por las firmas de las que se tiene registro de ambas variables: ventas y utilidades.

<sup>2</sup> EX: Escasamente exportadora (entre 0,1% y 4,9% de las ventas); MX: Medianamente exportadora (entre 5,0% y 34,9% de las ventas); AX: Altamente exportadora (más de 35% de las ventas) y NX: no exportadora.

*Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO*

## Bibliografía

Área de Economía y Tecnología de la FLACSO: "Características estructurales de las empresas de mayor facturación de la economía argentina, origen del capital, vinculaciones interempresarias y ubicación dentro de la cúpula y en el endeudamiento externo. El caso de los grupos económicos: trayectoria, incidencia y situación actual", Programa de Fortalecimiento Institucional de la Secretaría de Política Económica, Préstamo BID 1575/OC-AR, Componente 2, Producto 1B, Buenos Aires 2010 (b).

Arza, Valeria y López, Andrés: "Capítulo 3. El caso argentino", en López, A. y otros: "La industria automotriz en el MERCOSUR", Serie Red MERCOSUR N° 10, Montevideo, 2008.

Azpiazu, Daniel y Schorr, Martín: "La industria argentina en la posconvertibilidad: reactivación y legados del neoliberalismo", Revista Problemas del Desarrollo, Universidad Nacional Autónoma, México, N° 161 volumen 41, abril- mayo, 2010 (c).

Azpiazu, Daniel y Schorr, Martín: "Hecho en Argentina. Economía e industria, 1976-2007", Siglo XXI Editores, Buenos Aires, 2010 (a).

Azpiazu, Daniel y Schorr, Martín: "La difícil reversión de los legados del neoliberalismo. La recuperación industrial en Argentina en la posconvertibilidad"; Nueva Sociedad, N° 225, enero-febrero, 2010 (b).

Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo y Schorr, Martín: "La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial argentina durante las últimas décadas", Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos, Buenos Aires, 2000.

Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo M., Arceo Nicolás y Wainer, Andrés: "Aproximación a las transformaciones estructurales de la economía argentina. Una visión desde la cúpula empresaria, 1991-2005", PNUD-FLACSO (Proyecto PNUD, FO/ARG/07/016), Buenos Aires, 2009.

Azpiazu, Daniel: "La industria argentina ante la privatización, la desregulación y la apertura asimétricas de la economía. La creciente polarización del poder económico", en Azpiazu, Daniel y Nochteff, Hugo: "El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de economía política", FLACSO/Tesis Norma, Buenos Aires, 1994.

Azpiazu, Daniel: "La industria farmacéutica. Las estructuras oligopólicas frente a la desregulación y la apertura de la economía"; en Azpiazu, Daniel (compilador): "La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo: las industrias lácteas, farmacéutica y automotriz"; Grupo Editorial NORMA/FLACSO, Buenos Aires, 1999.

Basualdo, Eduardo: "Estudios de historia económica argentina. Deuda externa y sectores dominantes desde mediados del siglo XX a la actualidad", FLACSO/Siglo XXI Editores Argentina, Buenos Aires, 2006.

Bezchinsky, Gabriel, Dinenzon, Marcelo, Guisani, Luis, Caino, Omar, López, Beatriz y Amiel, Silvia: "Inversión extranjera directa en la Argentina. Crisis, reestructuración y nuevas tendencias después de la convertibilidad", en Kosacoff, Bernardo (editor): "Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007", Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, 2007.

CEP, 1997: Centro de Estudios para la Producción: "El futuro de la Industria Petroquímica Argentina", Notas de la Economía Real N° 3, Buenos Aires, 1997.

CEP, Síntesis de la Economía Real, N° 56: "Los Exportadores Medianos y Pequeños en 2003-2006", Buenos Aires, 2007.

Chudnovsky, Daniel y López, Andrés (editores): "Auge y ocaso del capitalismo asistido. La industria petroquímica latinoamericana", CEPAL/IDRC/Alianza Editorial. Buenos Aires. 1997.

CIFRA-CTA: "Concentración, centralización y extranjerización. Continuidades y cambios en la post-convertibilidad", Documento de Trabajo N° 4, Buenos Aires, 2010.

Crespo Amengol, Eugenia: "Evolución reciente de las exportaciones Pymes en la Argentina. Debate para una mejor inserción externa, CEPAL, Santiago de Chile, 2006.

Gutman Graciela y Lavarello Pablo: "Transformaciones recientes de las industrias de la alimentación en Argentina: transnacionalización, concentración y (des) encadenamientos tecnológicos", Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios, N° 17, 2º semestre, Buenos Aires, 2002.

Katz, Jorge, "Cambios estructurales y evolución de la productividad laboral en la industria latinoamericana en 1970-1996", CEPAL, Serie Reformas, N° 14, Santiago de Chile, 1999.

Kosacoff, Bernardo (edit.): "El desempeño industrial argentino más allá de la sustitución de importaciones", CEPAL, Buenos Aires, 2000.

Kosacoff, Bernardo (edit.): "Estrategias empresariales en tiempos de cambio. El desempeño industrial frente a nuevas incertidumbres", CEPAL, Buenos Aires, 1998.

Peralta Ramos, Mónica: "La economía política argentina: poder y clases sociales (1930-2006)", Fondo de

Cultura Económica, Buenos Aires, 2007.

Santarcáelo, Juan E. y Pinazo, Germán: "La reindustrialización en la posconvertibilidad: una mirada desde el sector automotriz", IADE, Revista Realidad Económica N° 247, Buenos Aires, 2009

Schorr, Martín: "Cambios en la estructura y el funcionamiento de la industria argentina entre 1976 y 2004. Un análisis socio-histórico y de economía política de la evolución de las distintas clases sociales y fracciones de clase durante un período de profundos cambios estructurales", Tesis de Doctorado, FLACSO, Buenos Aires, 2005.

Tavosnanska, Andrés: "Crisis, devaluación y después. Breve historia de la recomposición de las ganancias empresariales en la Post Convertibilidad" ponencia presentada en AEDA, Congreso Anual 2010, Buenos Aires, 2010.

Sierra, Pablo y Katz, Luis: "La industria automotriz de cara a su futuro. Escenarios". LITTEC, Universidad Nacional de General Sarmiento, San Miguel, 2002.

Vispo, Adolfo: "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, 1999.