

**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**

**Julio 2010**

## **“La incidencia de la cúpula empresaria en la balanza comercial durante la postconvertibilidad”**

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

### **1. Presentación**

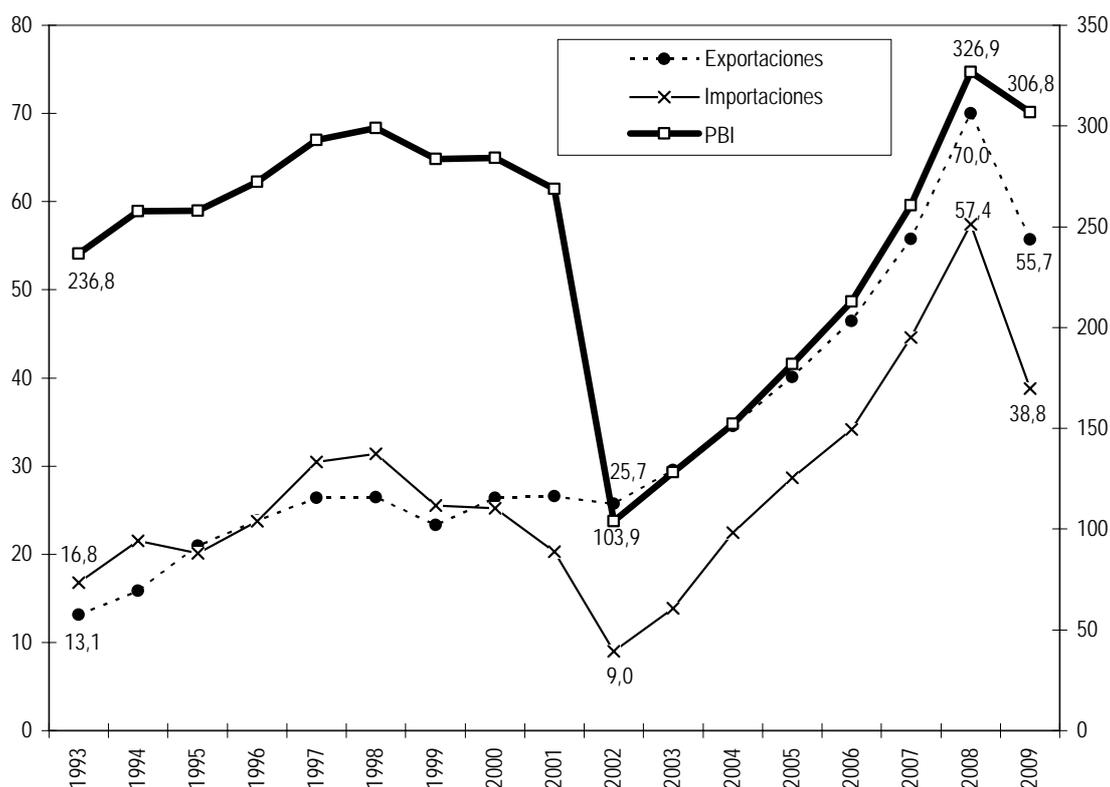
Desde los primeros años de la década de 1950 en adelante, una de las principales preocupaciones en términos de la política económica estuvo centrada en lograr un saldo positivo en la balanza comercial. El mismo, era una pieza clave para poder garantizar un crecimiento sostenido en el mediano plazo durante la segunda etapa de sustitución de importaciones, dado que su funcionamiento se sustentaba en el denominado “modelo de dos sectores”, en el cual la producción industrial era la actividad dinámica pero importadora y la actividad agropecuaria la que proveía las divisas vía sus ventas al exterior. Igualmente, durante la valorización financiera (1976-2001) la preocupación persistió no ya para garantizar el crecimiento económico a través de la expansión industrial sino para poder enfrentar los pagos al exterior derivados del notable endeudamiento externo que caracterizó ese patrón de acumulación de capital.

Tal como se observa en el Gráfico N° 1, esa problemática parece haberse superado luego del agotamiento de la valorización financiera en el 2001, tanto es así que el saldo de la balanza comercial devino en un resultado clave no sólo para garantizar el resultado positivo de las cuentas externas, sino también para el pago de la deuda externa y la constitución de reservas.

En efecto, luego del crítico 2001 y la devaluación de la moneda local en 2002 se puso de manifiesto un acentuado crecimiento económico, al aumentar el PBI a una tasa anual acumulativa entre 2002 y 2008 superior al 21%, de acuerdo a los datos publicados por el Ministerio de Economía. Junto a esta expansión se puso de manifiesto también un acentuado crecimiento de las exportaciones y de las importaciones, que evolucionaron al 18% y 36% anual acumulativo, respectivamente. Es insoslayable mencionar que todas las variables mencionadas disminuyeron, aunque en una proporción diferente, durante el 2009 debido al impacto de la crisis mundial y la sequía que afectó al agro pampeano.

Al respecto, cabe señalar que tal como se constata en el Gráfico N° 1, la tasa de expansión de las importaciones supera largamente a la que exhiben las ventas externas, debido a que las primeras registraron una profunda retracción durante la crisis del 2001 y 2002 mientras que las exportaciones mantuvieron su nivel anterior, sostenidas principalmente por la colocación de los productos agropecuarios en el exterior. De allí, que pese a las mencionadas diferencias se mantuvo a partir de 2002 un significado superávit externo, aunque el mismo se fue estrechando a lo largo de los años.

Gráfico N° 1- PBI, exportaciones e importaciones totales, 1993-2009 (en miles de millones de dólares)



Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

El proceso abierto a partir del 2002 estuvo motorizado tanto por factores externos e internos y sus repercusiones no fueron únicamente de carácter económico sino también políticas ya que sectores sociales, como es el caso de la burguesía agropecuaria, han visto en él una posibilidad histórica para asumir viejos liderazgos que le permitan recrear procesos de acumulación de capital anteriores sobre la base de la exportación de productos primarios.

En este contexto, este trabajo aborda el análisis del intercambio comercial de la cúpula empresaria y su relación con (e incidencia en) el comportamiento que registra la economía argentina. El apartado que le sigue a la introducción, está destinado al estudio de la evolución de las exportaciones de las doscientas firmas de mayor facturación. Allí, se indaga el comportamiento diferencial de las distintas fracciones del capital que pertenecen a la cúpula, así como las divergencias registradas en el nivel sectorial, con especial atención a la actividad industrial. A su vez, se investiga el comportamiento diferencial que se registra entre la evolución de las exportaciones de la cúpula, del conjunto de la economía argentina y del numeroso conjunto de empresas cuya facturación se ubica por debajo de las 200 firmas líderes que conforman la elite empresaria.

En el tercer apartado se encara un análisis similar respecto a las importaciones, para, en el tercero de los apartados evaluar los rasgos que caracterizan el saldo comercial de la elite empresaria, así como su comportamiento en el plano sectorial y entre las

distintas fracciones del capital que componen la elite empresaria, y su vinculación con el conjunto de la economía argentina. Finalmente, en el quinto apartado se indaga específicamente la evolución y características de las variables comerciales relacionadas con la producción industrial, en tanto la misma asume un papel protagónico en la balanza comercial.

Es pertinente aclarar que el análisis se restringe a la evolución de las distintas variables que componen el saldo comercial de la elite empresaria, sin incursionar en un estudio completo del balance de divisas derivado de sus operaciones vinculadas a los diversos ítems de la cuenta corriente y de capital que integran la balanza de pagos. Por lo tanto, el flujo neto de divisas que resulta de la operatoria de las doscientas empresas de mayor facturación escapa a los objetivos del presente trabajo.

## **2. La evolución de las exportaciones**

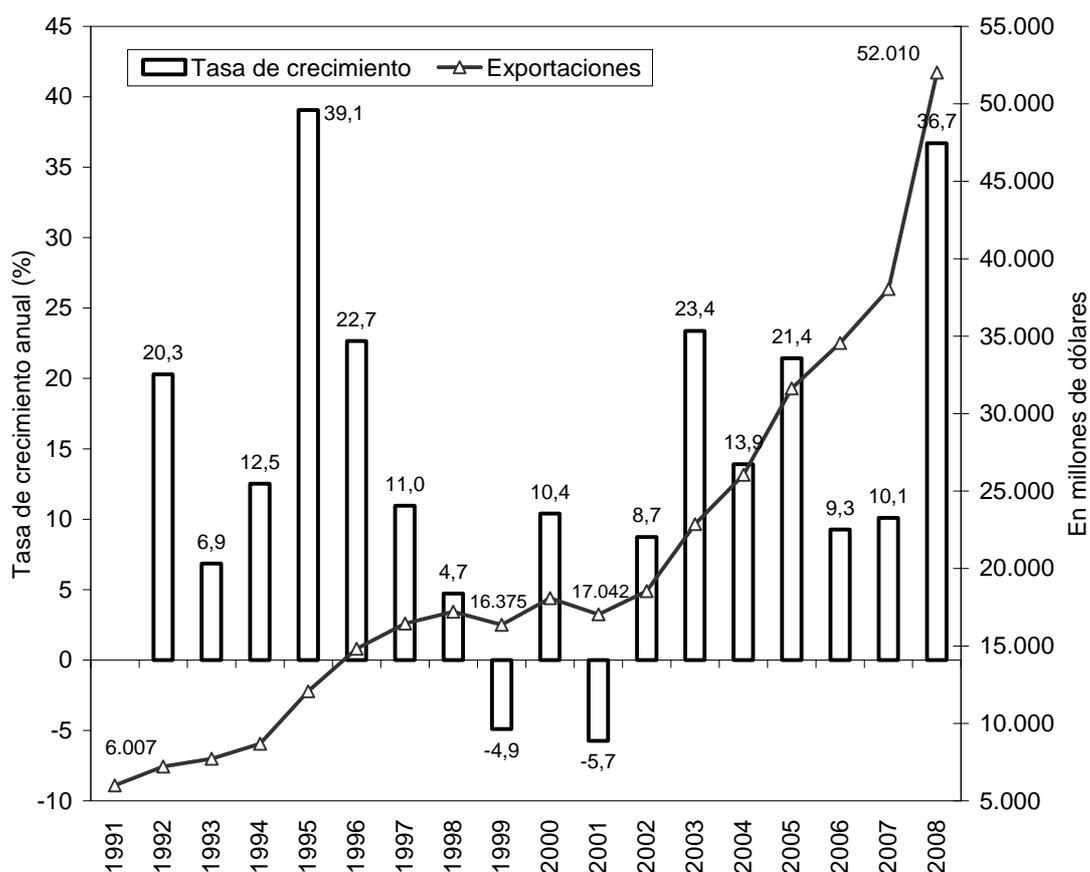
### **2.1. La expansión y el impacto de las exportaciones de la elite empresaria durante los últimos años**

La tendencia de las exportaciones de la cúpula empresaria ha sido creciente desde comienzos de los años noventa, al pasar de, aproximadamente, 6 mil millones de dólares en 1991 a casi 52.000 millones de dólares en el año 2008. No obstante, su tasa de crecimiento no fue uniforme sino que, por el contrario, adoptó comportamientos disímiles según los años que se consideren.

Hasta 1998 se produjo un significativo incremento anual de los valores exportados debido, especialmente, a su aceleración en 1995, cuando el mercado externo operó como válvula de escape ante la sensible disminución de la demanda interna provocada por la denominada “Crisis del Tequila”. Posteriormente, continuaron su ritmo ascendente para contraerse en el año 1999 y nuevamente en el 2001 (Gráfico N° 2).

Es decir, durante la crisis final del patrón de acumulación sustentado en la valorización financiera y de la convertibilidad las ventas externas de las grandes firmas no pudieron replicar el comportamiento que les había permitido neutralizar los efectos de la “Crisis del Tequila”. Sin duda, los magros valores alcanzados por las mismas entre 1999 y 2001 contrastan con la evolución de las exportaciones tanto en los primeros años de la década de 1990 como, especialmente, en la post-convertibilidad. Al menos parcialmente, este interregno entre las dos fases de alto crecimiento de las exportaciones de la cúpula puede explicarse por la aguda reducción de los precios internacionales, ya que los mismos descendieron un 15,4% entre 1997 y 2001, mientras que el volumen físico de las ventas externas permaneció prácticamente estable, salvo en 1999 en donde presenta una leve contracción

Gráfico N° 2 - Evolución de las exportaciones y de la tasa de crecimiento de las mismas de las 200 firmas de mayor facturación, 1991-2008 (en millones de dólares corrientes y porcentajes)



Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

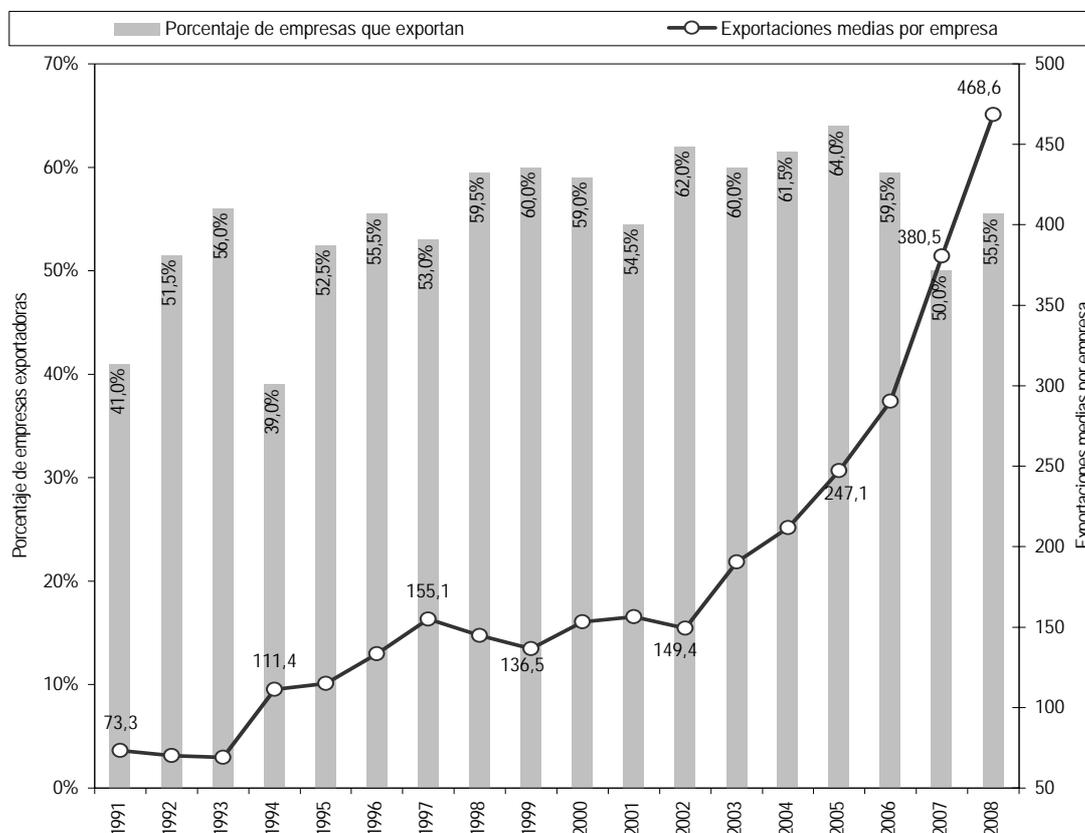
En este marco, cabe consignar que esta expansión de la colocación de bienes y servicios en el exterior por parte de la cúpula empresaria fue resultado de cierto aumento en la cantidad de firmas exportadoras y de una elevación en las ventas externas medias por empresa. Tal como se verifica en el Gráfico N° 3, es indudable que este último fenómeno fue el principal factor que impulsó el crecimiento de las exportaciones de la elite empresaria del país, ya que la elevación del número de firmas sólo explica el 26,1% del aumento en el valor exportado, aproximadamente<sup>1</sup>. De hecho, si se consideran las firmas exportadoras que permanecieron dentro de la cúpula entre los años 1998 y 2008, se constata que mientras que en el período 1998-2001 exportaron en promedio 189,8 millones de dólares por empresa, en la post-convertibilidad dicho valor alcanzó los 386,9 millones de dólares, y ascendió a 355,3 millones de dólares en 2005 y a poco menos de 630 millones de dólares en 2008<sup>2</sup>. De todas maneras, el aumento del valor de las exportaciones por empresa es sumamente

<sup>1</sup> Esta estimación se realizó en base a la cantidad de empresas que efectivamente exportaron en cada año pero manteniendo como constante el valor de las exportaciones promedio por empresa de 1991.

<sup>2</sup> Se trata de las empresas exportadoras que permanecen entre las doscientas empresas de mayor facturación en el período comprendido entre los años 1998 y 2008. Son 62 empresas que en conjunto representan en promedio el 72,0% de las exportaciones de la cúpula empresaria en dicho período.

acelerado (21% anual acumulativo entre 2002 y 2008) y sin precedentes en las décadas anteriores.

Gráfico N° 3. Porcentaje de firmas exportadoras en la cúpula empresaria y valor medio de las exportaciones de dichas firmas, 1991-2008 (en millones de dólares corrientes y porcentajes)

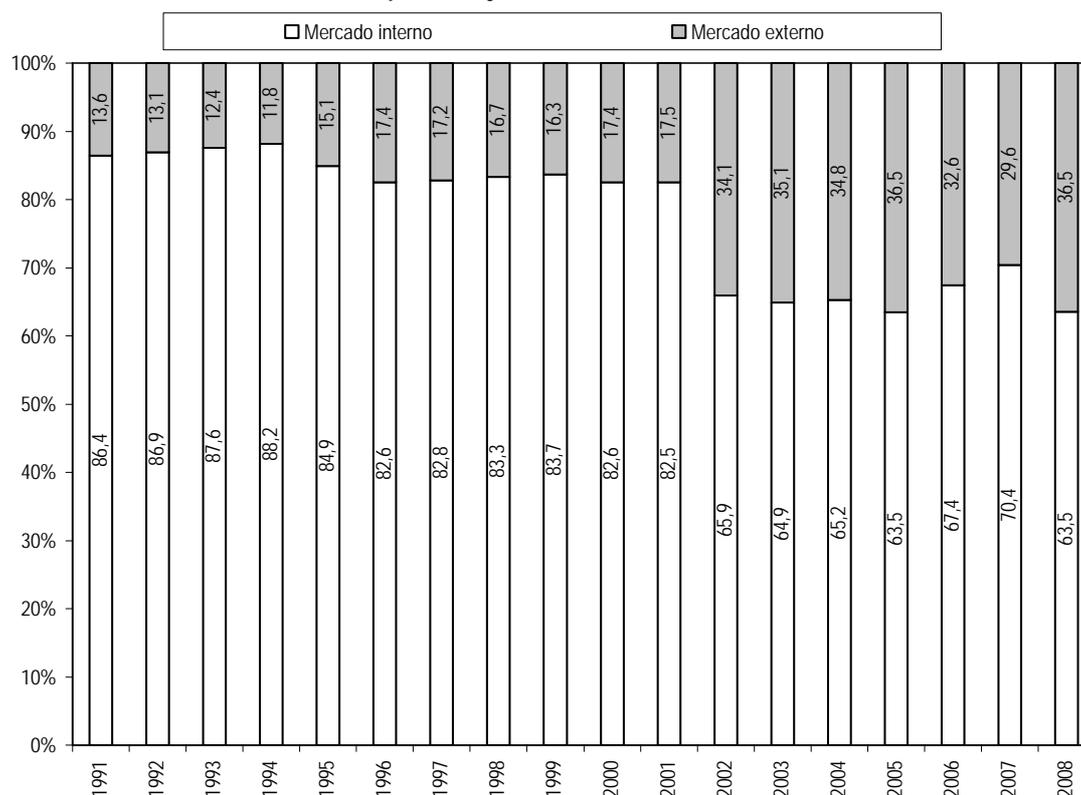


Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

El sostenido aumento de las ventas externas provocó una modificación sustantiva en la demanda dirigida a las grandes firmas durante el período analizado, ya que las exportaciones pasaron de representar el 13,6% al 36,5% de su facturación total entre 1991 y 2008, respectivamente (Gráfico N° 4).

Sin embargo, las evidencias empíricas son contundentes en indicar que la modificación más profunda en ese sentido se registró en la post-convertibilidad. La expansión de las ventas externas permitió en primera instancia amortiguar los efectos de la crisis en el mercado local y, posteriormente, dinamizar la recuperación de las ventas totales de la cúpula empresaria, dado el estancamiento inicial de las ventas hacia el mercado interno tras la devaluación de la moneda a comienzos de 2002. De allí, que hasta 2008 mantuvo su trascendencia a pesar del considerable incremento del consumo interno, promoviendo en conjunto un ritmo de crecimiento económico elevado y persistente.

Gráfico N° 4 - Distribución porcentual de las ventas de las 200 firmas de mayor facturación según mercado de destino, 1991-2008 (en porcentajes)



Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

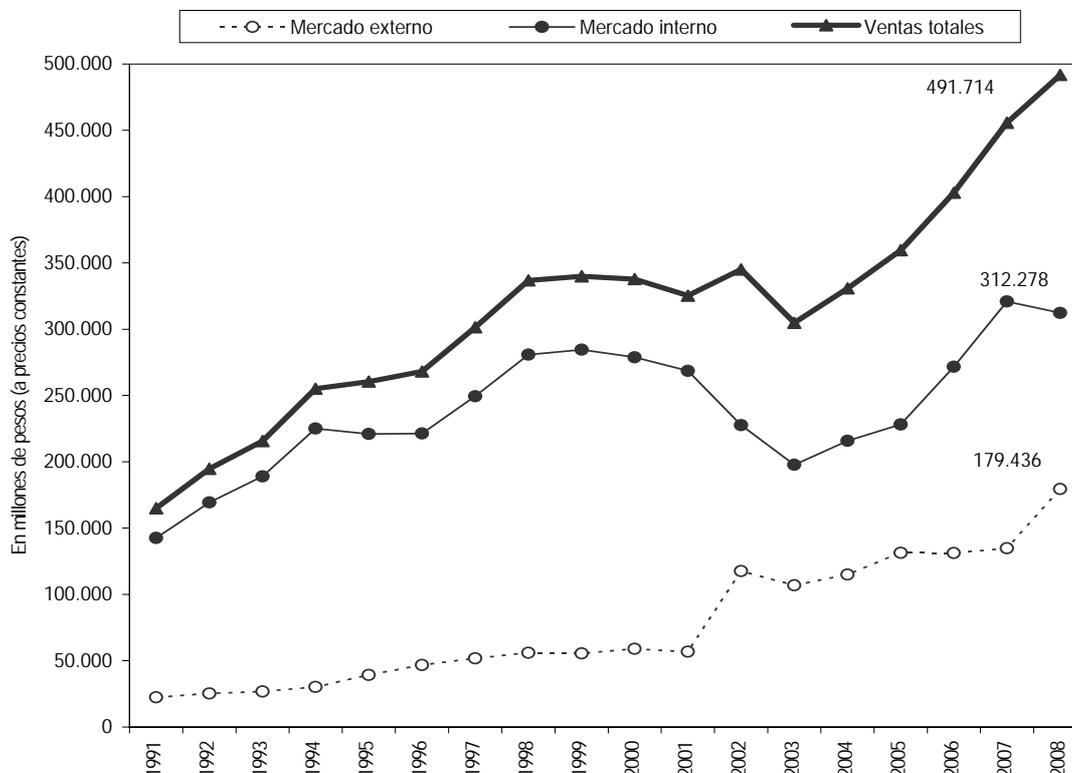
Obviamente, esta redefinición del perfil de la demanda trajo aparejada una tendencia a disminuir la dependencia de las grandes firmas respecto del mercado interno y, por lo tanto, una mayor autonomía de la misma respecto al ciclo económico local. Para que ese proceso resulte más palpable, en el Gráfico N° 5 se expone la evolución del valor a precios constantes<sup>3</sup> de las ventas totales y su discriminación según se trate del mercado externo o interno. De esta manera, se puede constatar una creciente brecha que se establece entre las ventas totales y las destinadas al mercado interno, como resultado del mayor dinamismo de las exportaciones respecto a las ventas en la economía local, especialmente desde el año 2002 en adelante.

Efectivamente, la evolución de la demanda interna explica una proporción mucho menor en la variación de las ventas totales en la post-convertibilidad que durante la vigencia de dicho régimen. Mientras que en el período comprendido entre los años 1991 y 2001 la expansión de las exportaciones explica el 20,5% del incremento de las ventas de la cúpula, durante la post-convertibilidad dicha relación se elevó hasta un 48,7%. Es más, si se considera la variación entre los años 2001 y 2008, se observa que la recuperación de las ventas totales de la cúpula, a precios constantes, se produjo principalmente por la expansión de sus ventas externas, ya que la facturación total creció poco más del 50% entre dichos años, mientras la originada en el mercado

<sup>3</sup> Se utilizó como deflactor el nivel general del Índice de precios internos al por mayor (IPIM) elaborado por el INDEC.

interno se expandió sólo un 16,3% y la vinculada con las ventas externas creció un 215,9% en idéntico lapso.

Gráfico N° 5 - Evolución de las ventas totales y según mercado de destino de las 200 firmas de mayor facturación, 1991-2008 (en millones de pesos a precios constantes de 2008)



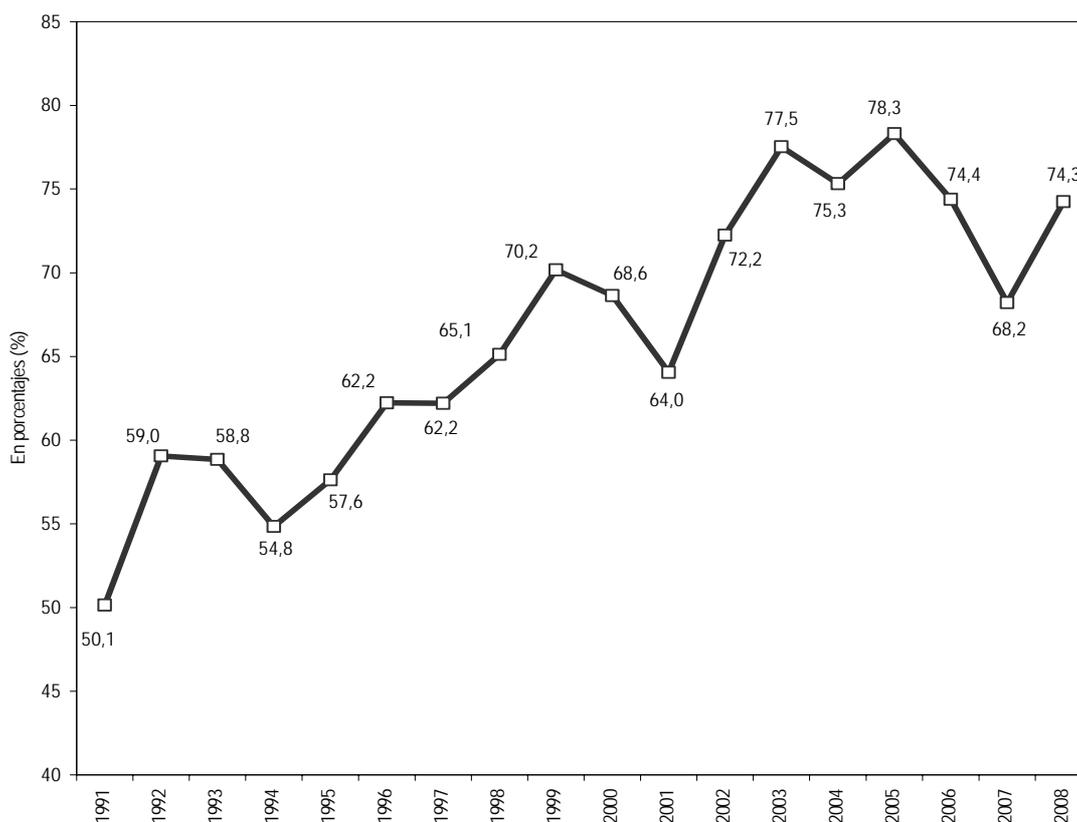
Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

Resulta entonces indudable que estas transformaciones profundizaron claramente las tendencias predominantes en los años noventa, en donde la evolución de las ventas de las grandes firmas se fue independizando paulatinamente de la demanda doméstica. Es más, la recuperación del mercado interno a partir de 2003, no supuso un incremento relativo significativo de las ventas de las grandes firmas al mercado local, lo cual está fuertemente asociado a la conjunción temporal de un nuevo y más elevado tipo de cambio, con bajos costos salariales a escala mundial, y una notable recuperación de la demanda externa y de los precios internacionales de los principales rubros de exportación de la economía argentina.

## 2.2. La concentración de las exportaciones totales

La vertiginosa expansión de las ventas externas de las grandes corporaciones trajo aparejada un notorio acrecentamiento de su participación en las exportaciones totales del país. Se trata de un proceso que comienza en la década de 1990, ya que en los años iniciales representaba el 50,1% de las exportaciones totales, y se aceleró en la siguiente al elevarse al 68,6% en 2000, para finalmente arribar al 74,3% en 2008, luego de haber superado el 78 % en 2005 (Gráfico N° 6).

Gráfico N° 6 Evolución de la participación de las 200 firmas de mayor facturación en las exportaciones totales de bienes y servicios, 1993-2008 (en porcentajes)



Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

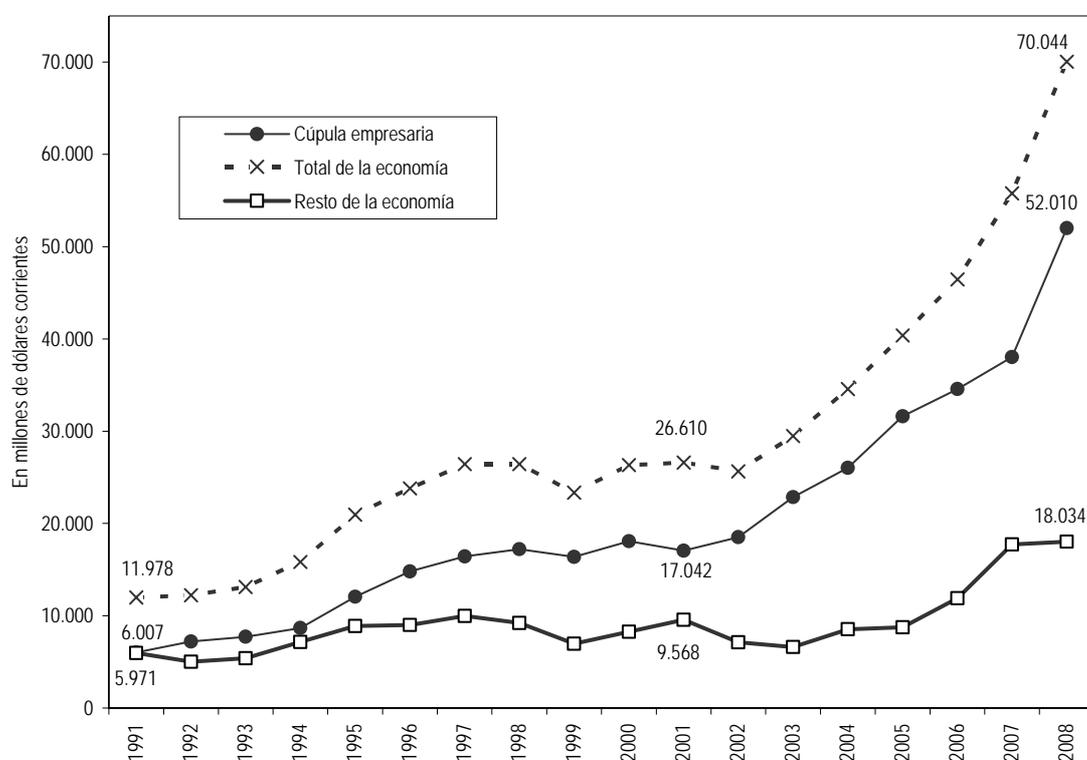
Obviamente, este acentuado contraste entre las corporaciones de mayor facturación y el conjunto de la economía adquiere nuevos matices y se vuelve aún más nítido cuando se confronta el comportamiento exportador de las firmas de la cúpula versus aquellas que no la componen. Así, tal como se confirma en el Gráfico N° 7, mientras que las mayores empresas presentaron un nivel de exportaciones creciente a lo largo del período en consideración, el resto de las firmas, es decir aquellas que no forman parte de la cúpula (ya sean pequeñas, medianas y grandes), registraron un crecimiento significativamente más atenuado entre 1991 y 2008.

En este contexto, cabe destacar que el incremento en la participación de la elite empresarial en las exportaciones totales se produjo por la mayor tasa de expansión de sus ventas al exterior respecto a las empresas que no pertenecían a la misma a lo largo de la vigencia del plan de convertibilidad. A su vez, la devaluación de la moneda y el nuevo contexto macroeconómico a partir del 2002 provocó un crecimiento significativo de las exportaciones de las empresas no pertenecientes a la cúpula (se incrementó de 9.568 a 18.034 millones de dólares entre el 2001 y 2008) pero muy lejos del que se registra en las realizadas por la cúpula empresarial (pasaron de 17.042 a 52.010 millones de dólares, en el mismo lapso). Por lo tanto, el crecimiento de las exportaciones totales se explica principalmente por el comportamiento de la cúpula empresarial, en tanto las empresas que no pertenecen a la misma evolucionaron a una tasa de crecimiento claramente inferior. De todas maneras no puede desconocerse

que en esos resultados agregados correspondientes a la elite subyace un fenómeno que asumió particular significación en la post-convertibilidad: la incorporación a la cúpula empresaria de un número importante de firmas con montos significativos de ventas al exterior y elevados coeficientes de exportación (muy particularmente en petróleo y minería).

Así, siempre en términos agregados, mientras que en el período comprendido entre los años 1991 y 2001 las empresas pertenecientes a la cúpula empresaria explicaban el 75,4% del incremento de las exportaciones realizadas por nuestro país, en el período 2001 y 2008 dan cuenta del 80,5% del aumento de las mismas y el resto de la economía sólo el 19,5% restante.

Gráfico Nº 7 - Evolución de las exportaciones de la cúpula empresaria, del conjunto de la economía y del resto de las empresas, 1993-2008 (en millones de dólares corrientes)

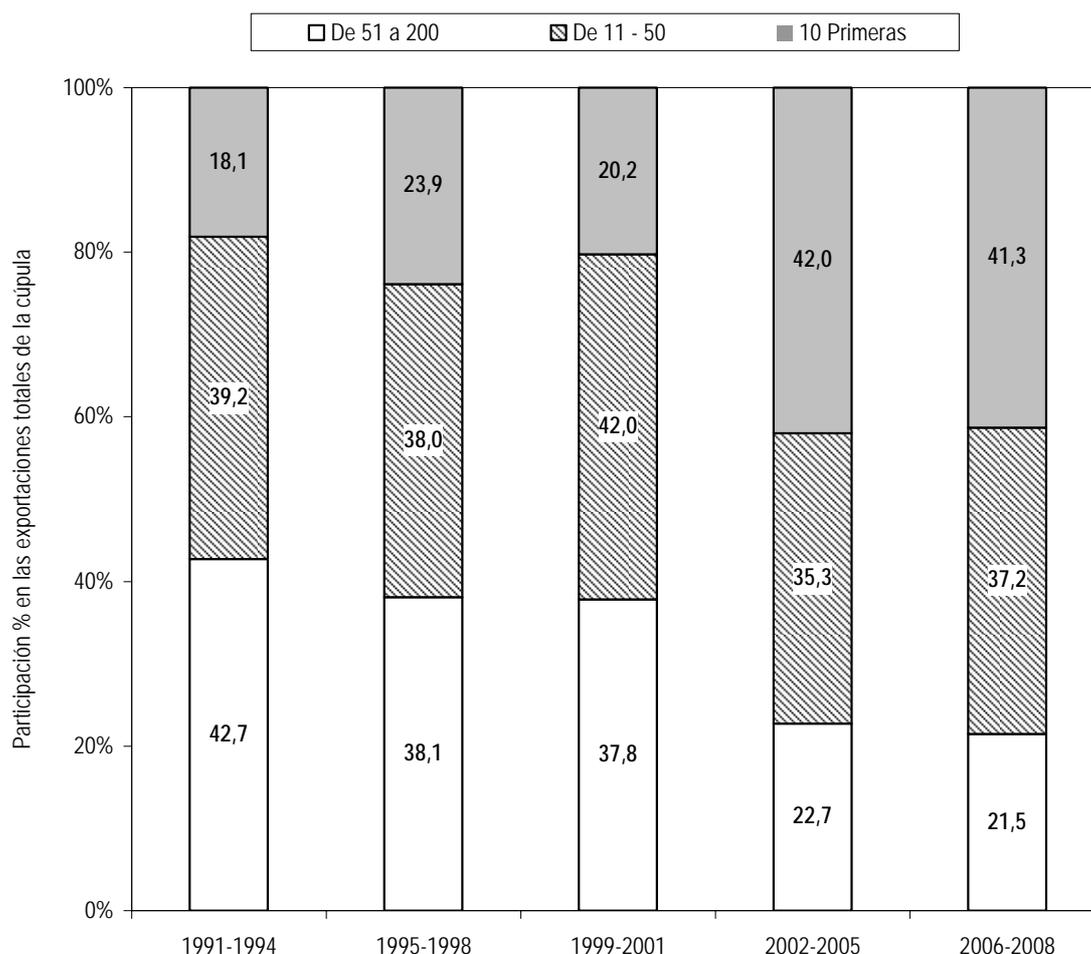


Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

En síntesis, las nuevas condiciones macroeconómicas consolidadas en los últimos años tras el colapso del régimen de convertibilidad han acentuado la tendencia a la concentración de las exportaciones en manos de las empresas líderes consolidándolas como actores decisivos en la provisión de divisas en el país. En ese sentido, puede inferirse que las empresas de menor tamaño, a pesar del incremento de la competitividad de la economía -tipo de cambio y costos salariales, mediante-, no pudieron plasmar una inserción significativa en el mercado externo que les permitiera disminuir la brecha que en este sentido las separaba de las empresas que integran las 200 firmas de mayor facturación.

A su vez, este proceso de concentración de las exportaciones en manos de las grandes firmas no fue neutral entre las empresas de la cúpula ya que fue acompañado por una tendencia similar en el interior de la misma (Gráfico N° 8). Así, mientras que durante la vigencia del plan de convertibilidad las diez primeras empresas de acuerdo a sus ventas explicaban el 20,7% de las exportaciones de la cúpula, dicha proporción se elevó hasta un 41,7% en la post-convertibilidad. De allí, que uno de los rasgos más destacables sea la pérdida de importancia de las firmas de menor facturación dentro de la cúpula (las ubicadas entre el puesto 51 y 200 del *ranking*) que explicaron sólo el 22,1% de las exportaciones en el período comprendido entre los años 2002 y 2008, en tanto a comienzos de los años noventa daban cuenta del 39,6% de las exportaciones, mientras que las que se encontraban en una situación intermedia de acuerdo a sus ventas (entre el puesto 11 y 50 del ranking) también disminuyeron, aunque en menor cuantía, su incidencia en el último periodo al concentrar el 36,2% de las ventas externas, cuando entre 1991 y 2001 habían llegado a representar el 39,7% de las mismas (Gráfico N° 8).

Gráfico N° 8 - Distribución de las exportaciones de la cúpula según estratos de empresas por nivel de facturación, 1991-2008 (en porcentajes)



Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

En este contexto, es interesante indagar esta problemática desde la óptica inversa, es decir considerando la importancia en las ventas de los mismos estratos pero definidos ahora de acuerdo a su importancia en las exportaciones de las 200 empresas de mayor facturación, aspecto que se cuantifica en el Cuadro N° 1.

Estas evidencias empíricas indican que durante la vigencia de la convertibilidad las empresas menos exportadoras (las ubicadas en el estrato de 51 a 200) exhibían una incidencia mayoritaria en las ventas de la cúpula (alrededor del 60% de la facturación en los períodos considerados). Sin embargo, ese liderazgo lo pierden durante la postconvertibilidad ya que su incidencia entre el 2002 y 2008 alcanza al 48,1% de las ventas realizadas por las grandes firmas. En esta nueva situación, las firmas que conforman los 50 mayores exportadores son las que además concentran en sus manos la mayoría de sus ventas de la cúpula empresaria. Especialmente relevante en este sentido son las primeras diez exportadoras en tanto su facturación representa el 24,2 % del total.

Cuadro N° 1 Participación de las ventas por tramos de exportación, 1991-2008 (en millones de pesos y porcentajes)

Períodos	Estratos de firmas exportadoras							
	Primeras 10		11 a 50		51 a 200		Total	
	Mill. \$	%	Mill. \$	%	Mill. \$	%	Mill. \$	%
1991-1995	50.080,3	15,9	70.066,3	22,2	195.288,3	61,9	315.434,9	100,0
1996-2000	76.908,9	15,8	115.379,2	23,6	295.574,7	60,6	487.862,9	100,0
2001	18.320,6	18,8	20.873,2	21,4	58.405,8	59,8	97.599,6	100,0
2002-2008	504.067,0	24,2	574.302,6	27,6	1.000.900,8	48,1	2.079.270,3	100,0

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

### 2.3. Las exportaciones de las distintas fracciones del capital y los diferentes sectores de actividad

La importancia que asume la centralización del capital en la reestructuración económica que se despliega durante la valorización financiera exigió desagregar las fracciones empresariales que actuaban en la sustitución de importaciones. De allí que, tal como consta en la metodología del Producto 6 (Metodología y Base de Datos), se diferencien las diversas fracciones del capital que conviven y se relaciona entre sí dentro de la cúpula<sup>4</sup>.

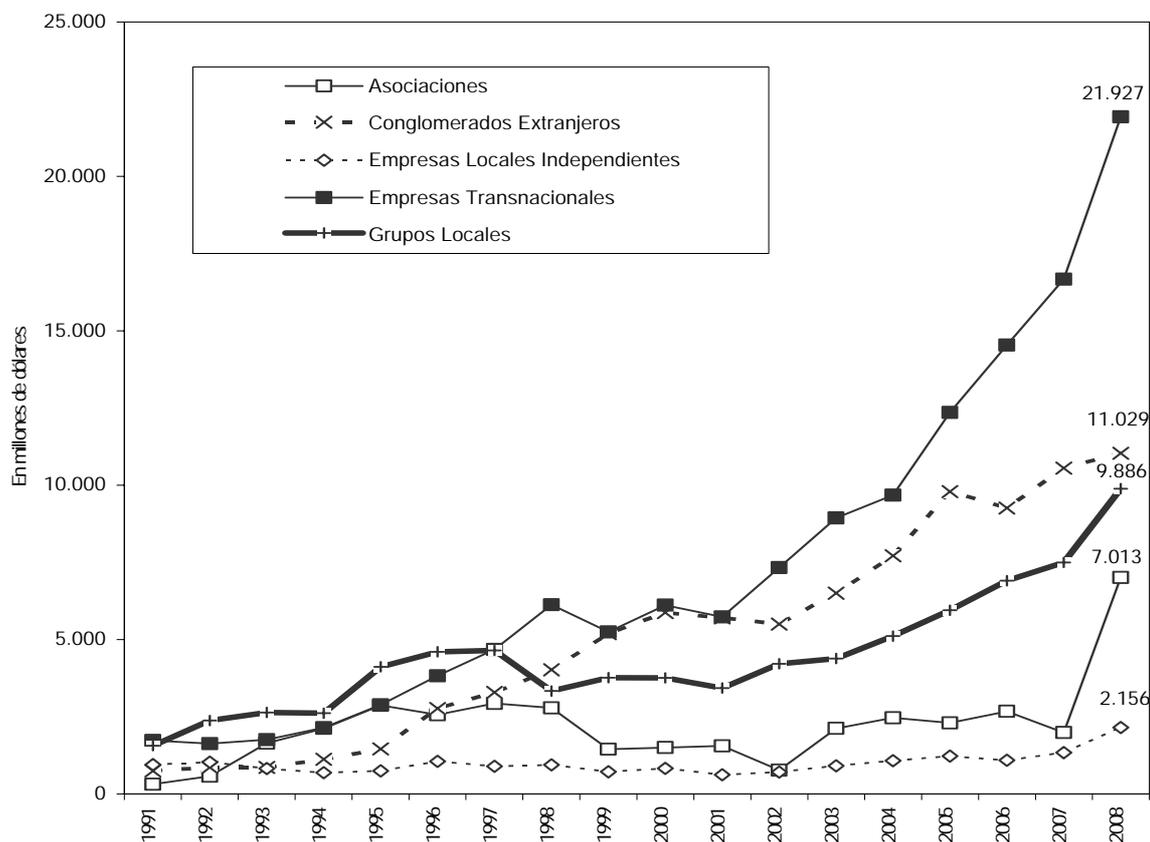
En este contexto, es insoslayable que si bien las exportaciones de todos los tipos de firmas que integran la cúpula de grandes empresas de la Argentina se expandieron

<sup>4</sup> De todas maneras, para agilizar la lectura de este trabajo, es conveniente señalar en este sentido que dentro del capital extranjero se diferencia entre aquellas empresas transnacionales que están diversificadas internamente de las que sólo controlan unas pocas subsidiarias en el país. Así, se denominan conglomerados extranjeros a las transnacionales que controlan el capital de seis ó más subsidiarias locales y empresas extranjeras a las que controlan menos de seis subsidiarias en el país. Bajo dicho criterio se denominan conglomerados extranjeros a las transnacionales que controlan el capital de seis ó más subsidiarias locales y empresas extranjeras a las que controlan menos de seis subsidiarias en el país. Respecto al capital local, además de las empresas estatales se diferencia entre los grupos económicos para los capitales que controlan seis o más firmas de las empresas locales independientes que son las que poseen menos de esa cantidad de sociedades. La última, categoría consiste en las asociaciones que son los consorcios cuyas tenencias accionarias está compartidas por inversores del mismo o diferente origen

sostenidamente a lo largo del período bajo análisis, las evidencias disponibles indican que lo hicieron a ritmos marcadamente desiguales (Gráfico N° 9).

La existencia de acentuadas diferencias en el ritmo de crecimiento de las mismas determina una fuerte concentración de las ventas externas en tres tipos de empresas: los conglomerados extranjeros, las empresas transnacionales y, en menor medida durante los últimos años, los grupos económicos locales. Estas fracciones del capital justificaban el 78,1% de las exportaciones de la cúpula durante la convertibilidad, participación que se elevó al 87,5% tras el colapso de la misma (2002-2008), debido principalmente al notable dinamismo de las ventas externas de las empresas transnacionales que crecieron muy por encima del promedio de la cúpula y las restantes formas de propiedad<sup>5</sup>, las cuales fueron seguidas por los conglomerados extranjeros y en menor medida por los grupos económicos locales.

Gráfico N° 9 - Evolución de las exportaciones según forma de propiedad, 1991-2008\* (en millones de dólares)



Nota: no se consideran las exportaciones realizadas por las empresas del Estado debido a su escasa significación.

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

<sup>5</sup> Cabe señalar que las empresas transnacionales treparon aceleradamente en su incidencia absoluta en las 200 firmas de mayor facturación, pasando de 29 empresas en 1991 a 92 en 2008.

En términos de los sectores de actividad, durante el período analizado se replicó el comportamiento exhibido por las formas de propiedad, ya que todas las actividades relevantes en la variable analizada expandieron sus exportaciones, pero con ritmos de crecimiento diferentes, lo cual trajo aparejado algunas modificaciones apreciables en la importancia relativa de las mismas (Cuadro N° 2).

Los cambios relativos que merecen considerarse se dieron entre las dos actividades más relevantes: la disminución de la incidencia industrial por un lado y el incremento de la correspondiente a petróleo y minería, por otro. La acelerada tasa de crecimiento de las exportaciones del sector petróleo y minería, impulsada por la notable alza de los precios en el mercado internacional en los últimos años del período bajo análisis, explica su creciente participación en el total, pasando del 12,9% al 21,6% entre 1991/94 y 2002/08, respectivamente.

**Cuadro N° 2. Evolución de las exportaciones por sector de actividad, 1991-2008 (en promedio anual por periodo en millones de dólares corrientes y porcentajes)**

Sector	1991-1995		1996-2000		2001		2002-2008	
	Mill. u\$s	%	Mill. u\$s	%	Mill. u\$s	%	Mill. u\$s	%
Comercio	5.654,3	13,6	10.163,5	12,3	1.522,1	8,9	20.085,4	9,0
Construcción	5,4	0,0	9,3	0,0	2,5	0,0	55,7	0,0
Electricidad, gas y agua	8,0	0,0	155,1	0,2	108,1	0,6	1.594,6	0,7
Industria	30.591,9	73,3	56.340,5	67,9	11.602,7	68,1	153.144,5	68,5
Petróleo y Minería	5.394,2	12,9	14.355,2	17,3	3.572,0	21,0	48.242,3	21,6
Servicios	63,1	0,2	1.904,6	2,3	234,9	1,4	555,1	0,2
<b>Total</b>	<b>41.716,9</b>	<b>100,0</b>	<b>82.928,2</b>	<b>100,0</b>	<b>17.042,3</b>	<b>100,0</b>	<b>223.677,5</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

De acuerdo a las evidencias disponibles resulta indiscutible que, como una consecuencia del nuevo contexto macroeconómico, la expansión de la producción manufacturera en los últimos años superó el acentuado crecimiento que evidenció el conjunto de la economía. De allí, que resulte de alguna manera paradójico que no haya, al menos, sostenido su participación en las exportaciones de la cúpula empresaria. De todas formas, es necesario tener en cuenta que la reducción de su participación en las exportaciones de la elite empresaria se produjo durante los últimos años de la convertibilidad y a partir de allí tendió a estabilizarse y que su incidencia sigue siendo muy considerable al representar el 61,8% de las exportaciones de la cúpula en 2002-2008.

Antes de abordar la revisión de las características que presentan las importaciones de las 200 mayores firmas del país, resulta ineludible adelantar algunas conclusiones acerca de la congruencia de las transformaciones que se despliegan en las ventas externas con el proceso económico global, especialmente durante el proceso que irrumpe a partir de la crisis terminal de la convertibilidad y el consiguiente desplazamiento de la hegemonía de la valorización financiera. No se trata únicamente de la estrecha correlación existente entre el pronunciado crecimiento económico con la expansión de las exportaciones durante los últimos años, sino principalmente los

niveles que exhiben la concentración de la producción, de la distribución del ingreso y de las ventas externas. Fenómenos todos ellos, que están estrechamente vinculados entre sí y que, a su vez, se articulan con otra transformación de largo plazo que sólo puede mencionarse como hipótesis, porque supera largamente los propósitos de este trabajo: la creciente incidencia del consumo de los sectores de altos ingresos en la demanda agregada. En otros términos, y en forma por demás estilizada, queda planteado un interrogante básico y fundamental, en términos de la continuidad -bajo nuevas formas- o de ruptura de ciertos elementos sustantivos del modelo de acumulación y reproducción del capital. En ese sentido, la profundidad de las mutaciones en el interior de la elite empresaria reflejarían en última instancia las que están presentes en el escenario macroeconómico, no expresándose cambios estructurales de una magnitud tal que indiquen un nuevo y distinto modelo de acumulación de capital (ver Schorr y Wainer, 2005 y Lavopa, 2007).

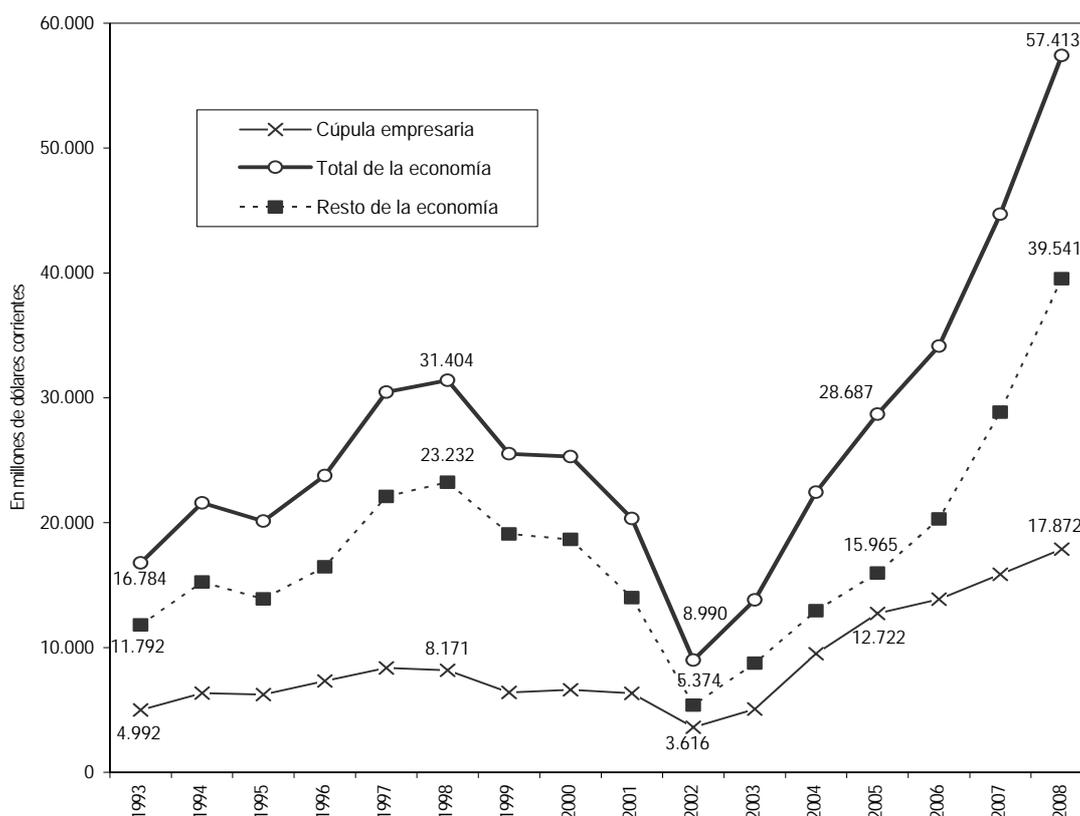
### **3. La situación en términos de las compras de bienes y servicios al exterior**

#### **3.1 Evolución de las importaciones de la cúpula empresaria**

La evolución de las importaciones de la elite empresarial exhibe, al igual que las exportaciones, una tendencia expansiva a lo largo del período analizado (Gráfico N° 10). En términos más específicos, estas evidencias empíricas indican que entre los años 1993 y 1998 las importaciones de las empresas del “resto de la economía” crecieron por encima de las efectivamente demandadas por las grandes firmas (al 14,5% anual acumulativa versus el 10,4%, respectivamente). Posteriormente, durante la crisis final de la convertibilidad (1998-2002) se desplegó una profunda reducción de las importaciones de las firmas que se ubican por debajo de las 200 grandes empresas (-30,7 % anual acumulativo), mientras que las líderes también disminuyeron sus compras externas pero a una tasa significativamente más moderada (-18,4%) llegando a sólo 3.616 millones de dólares en 2002.

Por otra parte, las nuevas condiciones macroeconómicas imperantes luego del colapso de la convertibilidad y de la hegemonía de la valorización financiera, tuvieron un impacto diferencial en las firmas líderes y las que se ubican fuera de la cúpula. Mientras que las corporaciones que constituyen la elite empresarial importaron en el año 2008 un 113,8% más que en el año 1997 (su año récord dentro de la convertibilidad), las restantes durante el mismo período demandaron del exterior un 70,0% más de bienes y servicios que en sus mayores importaciones anuales (1998).

Gráfico N° 10 - Evolución de las importaciones de la cúpula empresarial, del conjunto de la economía y del resto de las empresas, 1993-2008 (en millones de dólares corrientes)



Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

Estas reacciones contrapuestas ante la reactivación económica parecen indicar que en el resto de la economía se podría estar desplegando un incipiente proceso de sustitución de importaciones mientras que en las grandes firmas ocurre lo contrario, debido al impacto de unas pocas actividades industriales, como las terminales automotrices, que adoptaron un esquema fuertemente centrado en la especialización subregional. Ciertamente, también cabe la posibilidad de que el grueso de las compras externas de las grandes firmas se haya destinado a la adquisición masiva de bienes de capital, posibilidad que indudablemente está presente pero no siendo el factor predominante teniendo en cuenta el comportamiento de los agregados macroeconómicos y específicamente de la inversión bruta fija, al menos durante el período analizado (ver Damill, 2006; Cetrángolo, Heymann y Ramos, 2007 y Frenkel y Rapetti, 2004).

En este contexto, cabe señalar que la creciente participación de la cúpula en las importaciones totales que se verifica durante los últimos años (en 2008 representan el 35,5% de las importaciones totales, cuando en 1993 explicaban el 29,7%), converge con un acrecentamiento de la concentración de las compras externas dentro de las firmas líderes. Al respecto, en el Cuadro N° 3 se constata que las diez empresas de mayor facturación daban cuenta del 8,3% de las importaciones de la cúpula en 2002, porcentual que se elevó al 19,2% en 2005 y al 24,0% en 2008. En tanto, las empresas

de menor facturación dentro de la cúpula vieron reducida su participación del 50,1% al 37,9%, entre los años extremos.

**Cuadro N° 3. Distribución de las importaciones de la cúpula según estratos de facturación de las firmas, 2002-2008 (en porcentajes)**

Estratos de facturación	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Primeras 10	8,3	9,7	11,4	19,2	17,7	20,7	24,0
De 11 a 50	41,7	36,9	45,0	44,9	46,7	39,3	38,1
De 51 a 200	50,1	53,4	43,5	35,9	35,6	40,0	37,9
<b>Total</b>	<b>100,0</b>						

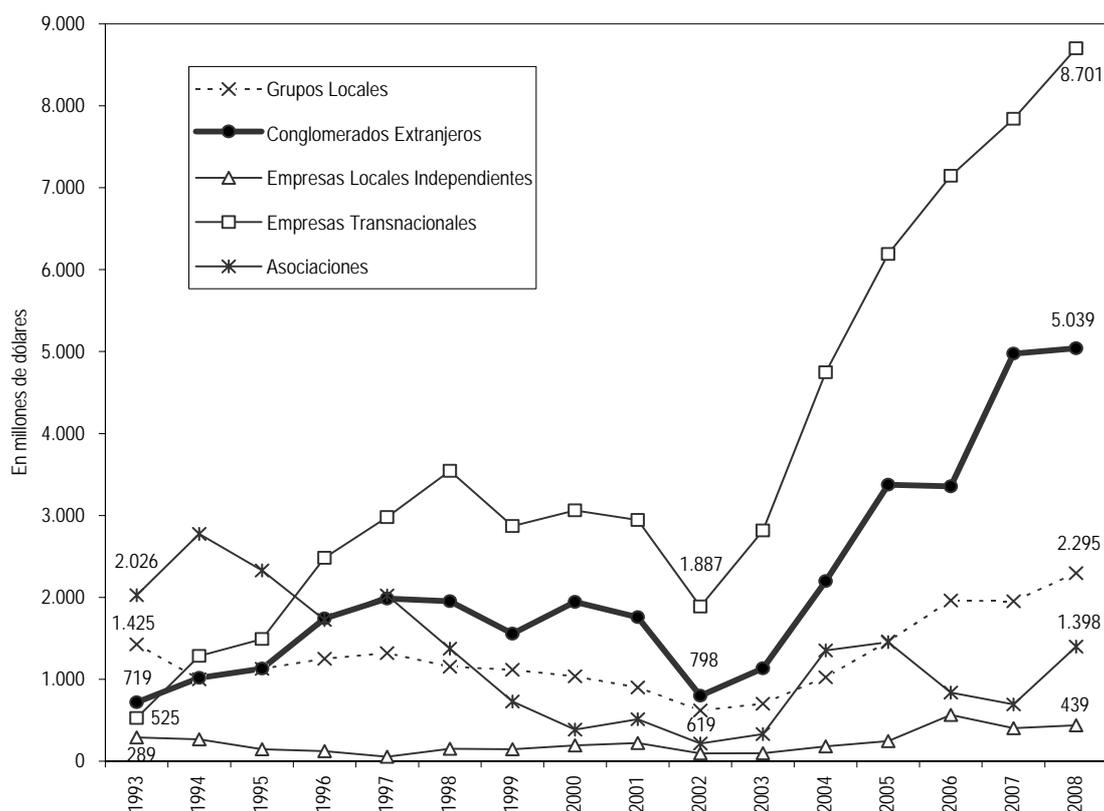
Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

### **3.2 Las importaciones de las distintas fracciones del capital y los diferentes sectores de actividad**

El análisis de la importancia que asumen las formas de propiedad, mencionadas precedentemente, en las compras externas de la cúpula indica que el creciente predominio de las fracciones de capital extranjero en las exportaciones se replicó en términos de las importaciones (Gráfico N° 11).

Más aún, la hegemonía que ejercen las fracciones extranjeras en esta variable se incrementa notablemente durante la post-convertibilidad. Al respecto, cabe destacar que el aporte de las empresas transnacionales es decisivo en tanto las mismas explican el 50% del incremento de las importaciones de la cúpula entre 2001 y 2008, mientras que las correspondientes a los conglomerados extranjeros representan un 28% adicional de las importaciones totales. Que esto ocurra durante la postconvertibilidad es un hecho relevante que debe ser tenido en cuenta, ya que a partir de 2002 se registra una sensible reducción de las transferencias de capital local al capital extranjero, lo cual indica que el acentuado incremento de las importaciones de estas fracciones del capital se origina en el nuevo comportamiento productivo que adoptan las mismas. En otras palabras, no se debe a cambios estructurales vinculados a modificaciones en la propiedad de las empresas sino principalmente a la dinámica productiva que adoptan las fracciones extranjeras que son predominantes en la economía argentina y específicamente en la producción industrial.

Gráfico N° 11. Evolución de la importaciones de las 200 firmas de mayor facturación según forma de propiedad, 1993-2008 (en porcentajes)



Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

Teniendo en cuenta que la presencia estelar que exhiben las empresas de capital extranjero en los valores *record* de las importaciones en el año 2008, en el Cuadro N° 4 se presentan las 10 empresas transnacionales importadoras más importantes ordenadas según el monto de las mismas en dicho año. Corresponde señalar que esta decena de firmas explica el 58% de las importaciones totales de las empresas transnacionales realizadas en 2008, y que los cuatro primeros lugares les corresponde a diferentes empresas del complejo automotriz que a su vez concentran el 63,6% de las compras externas realizadas en dicho año por esta fracción del capital extranjero.

En este contexto, cabe insistir en que el auge importador está directamente relacionado con la profunda extranjerización de la economía argentina que se despliega desde mediados de la década de 1990 y ha sido mencionado en reiteradas ocasiones. Se trata de la reedición de una de las restricciones económicas más acuciantes durante la segunda etapa de sustitución de importaciones que se sustentaba principalmente, aunque no exclusivamente, en el comercio intrafirma del capital extranjero (Ver Sourrouille, 1980). No obstante, también es preciso recalcar que en la actualidad esa restricción al crecimiento se despliega potenciada por el grado de extranjerización, pero que, sin embargo, no es percibida como una problemática crítica y acuciante debido a que está oscurecida por el auge exportador de los últimos años, el cual no se sustenta principalmente en las manufacturas de elevada o media

complejidad tecnológica sino en las ventas al exterior de petróleo, gas, minería, productos agrícolas y agroindustriales (ver Bianco, Porta y Vismara, 2007 y Arza y López, 2007).

**Cuadro N° 4- Importaciones de las principales empresas transnacionales, 2002-2008 (en millones de dólares y porcentajes)**

Empresa	2002	2008	Var (%)
Volkswagen Argentina	135	1.391	934
General Motors de Argentina	187	879	369
Peugeot-Citroen	79	548	590
Toyota Argentina	91	389	327
Atanor	38	346	801
Acindar	0	341	-
Newsan	0	316	-
Monsanto	149	296	98
Hewlett Packard	21	276	1.229
Syngenta	0	262	-
Subtotal de las primeras 10	701	5.044	620
Resto de las empresas transnacionales	1.186	3.657	208
<b>Total de las empresas transnacionales</b>	<b>1.887</b>	<b>8.701</b>	<b>361</b>

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

Por otra parte, al abordar el análisis de las compras al exterior desde la perspectiva sectorial, se verifica la presencia decisiva de la producción industrial, la cual es seguida a una distancia muy considerable por petróleo y minería y los servicios. En efecto, tal como se constata en el Cuadro N° 5, la producción industrial es la primera de ellas en tanto concentra arriba del 70% de las importaciones en cualquiera de los años que van desde 2001 a 2008 y además registra una expansión superior al promedio durante el período considerado. Teniendo en cuenta las evidencias empíricas sobre la participación de las diferentes fracciones del capital en esta variable, resulta evidente que este crecimiento está directamente relacionado con el predominio de las empresas transnacionales en las ventas y las compras externas de la cúpula, ya que, como se señaló, se trata de una fracción del capital fuertemente asentada en la elaboración de bienes industriales. Dentro de la actividad manufacturera, la producción automotriz se ubica, como se mencionó anteriormente, en primer lugar, seguida por los fabricantes de metales comunes que aumentaron fuertemente sus importaciones debido a la recuperación del nivel de actividad y la necesidad por parte de estas empresas de materias primas provenientes del exterior, entre las que se cuentan el mineral de hierro y la alúmina.

Finalmente, en este aspecto es pertinente indicar que las compras externas realizadas por las prestadoras de servicios están fuertemente concentradas en las firmas dedicadas a la telefonía móvil (como CTI, Telefónica Comunicaciones Personales, Telecom Personal o Nextel) ya que sus compras al exterior son absolutamente mayoritarias durante los últimos años al representar más del 90% de las importaciones sectoriales.

**Cuadro N° 5. Evolución de las importaciones de las firmas pertenecientes a la cúpula empresaria según sector de actividad, 2001-2008 (en millones de dólares y porcentajes)**

Sector	2001		2003		2004		2006		2007		2008	
	Mill. U\$s	%	Mill. U\$s	%	Mill. U\$s	%	Mill. U\$s	%	Mill. U\$s	%	Mill. U\$s	%
Comercio	660,2	10,4	237,5	4,7	583,6	6,1	775,4	5,6	1.033,6	6,5	1.119,0	6,3
Construcción	11,4	0,2	7,8	0,2	12,4	0,1	12,2	0,1	6,0	0,0	73,7	0,4
Electricidad, gas y agua	83,7	1,3	15,0	0,3	85,5	0,9	137,3	1,0	139,4	0,9	197,3	1,1
Industria	4.660,3	73,6	4.212,8	83,0	7.045,9	74,2	10.686,8	77,1	11.889,3	74,9	13.671,2	76,5
Petróleo y Minería	320,9	5,1	300,1	5,9	519,3	5,5	1.012,5	7,3	1.541,1	9,7	1.515,3	8,5
Servicios	594,1	9,4	303,4	6,0	1.250,6	13,2	1.237,2	8,9	1.253,7	7,9	1.295,7	7,2
<b>Total</b>	<b>6.330,7</b>	<b>100,0</b>	<b>5.076,6</b>	<b>100,0</b>	<b>9.497,4</b>	<b>100,0</b>	<b>13.861,3</b>	<b>100,0</b>	<b>15.863,0</b>	<b>100,0</b>	<b>17.872,2</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

#### **4. El balance comercial de la cúpula empresaria local**

##### **4.1 Evolución general**

Las evidencias empíricas disponibles sobre esta problemática (Gráfico N° 12), permiten una primera y contundente conclusión para el saldo comercial obtenido por las 200 empresas de mayor facturación entre 1993 y 2008: el mismo se incrementó de forma casi ininterrumpida de 2.728 millones de dólares en ese año, a 34.138 millones de la misma moneda entre 1993 y 2008, lo cual supone una tasa del 18,4% anual acumulativo.

Esta evolución de la cúpula discrepa significativamente con las alternativas seguidas por el saldo comercial del conjunto de la economía argentina durante esos mismos años. Este último, registró un déficit casi permanente entre los años 1993 y 2001 en la balanza comercial de bienes y servicios, que en promedio alcanzó a 3.260 millones de dólares anuales. Si bien en la post-convertibilidad tanto la cúpula empresaria como la economía en su conjunto presentan un elevado superávit en la balanza comercial, la diferencia a favor de las grandes firmas es ostensiblemente elevada. Es decir, que estas evidencias indican que dentro de la reestructurada cúpula empresaria del país se encuentran buena parte de los principales “ganadores” del denominado dólar competitivo.

Nuevamente en este caso, ese comportamiento diferencial entre la cúpula empresaria y el conjunto de la economía es aún más agudo si se confrontan las grandes firmas con las que constituyen el “resto de la economía”<sup>6</sup>. Mientras que las empresas de la cúpula presentaron un saldo comercial crecientemente positivo a lo largo del período, el resto de las firmas registraron una situación crónicamente deficitaria que registra una sola excepción en el año 2001, alcanzando un promedio de -8.862 millones de

<sup>6</sup> Es pertinente aclarar que el saldo comercial de las empresas que no forman parte de la cúpula empresaria se obtiene de la diferencia entre el saldo total del país y el que obtienen las empresas de la cúpula, ya que:

$$SCp = SCc + SCr$$

siendo:

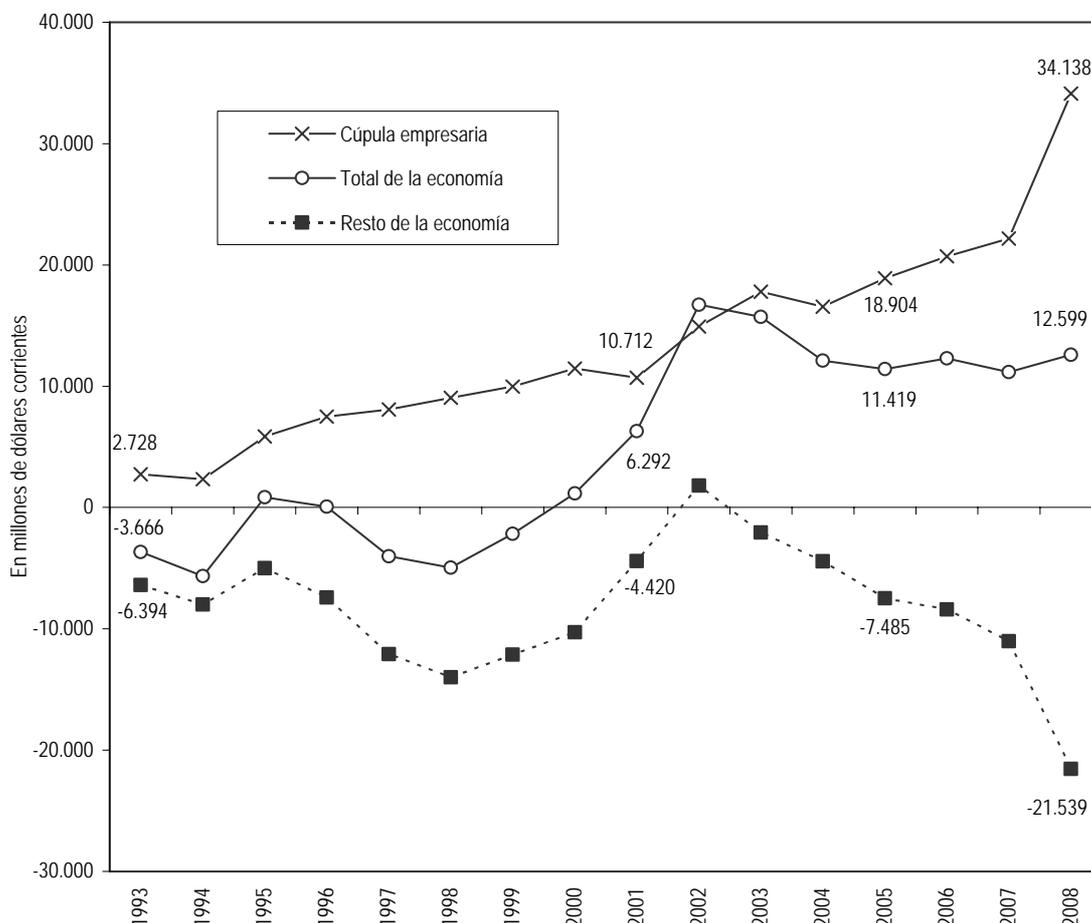
SCp : el saldo comercial del país

SCc : el saldo comercial de las empresas de la cúpula

SCr : el saldo comercial del resto de las empresas.

dólares a lo largo del período 1993-2008. Ciertamente, esta evolución deficitaria está signada por mercados altibajos cuyo punto culminante se encuentra en el último año de la serie con más de 21 mil millones de dólares.

Gráfico N° 12. Evolución del saldo comercial de la cúpula empresaria, del conjunto de la economía y del resto de las empresas, 1993-2008 (en millones de dólares corrientes)



Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

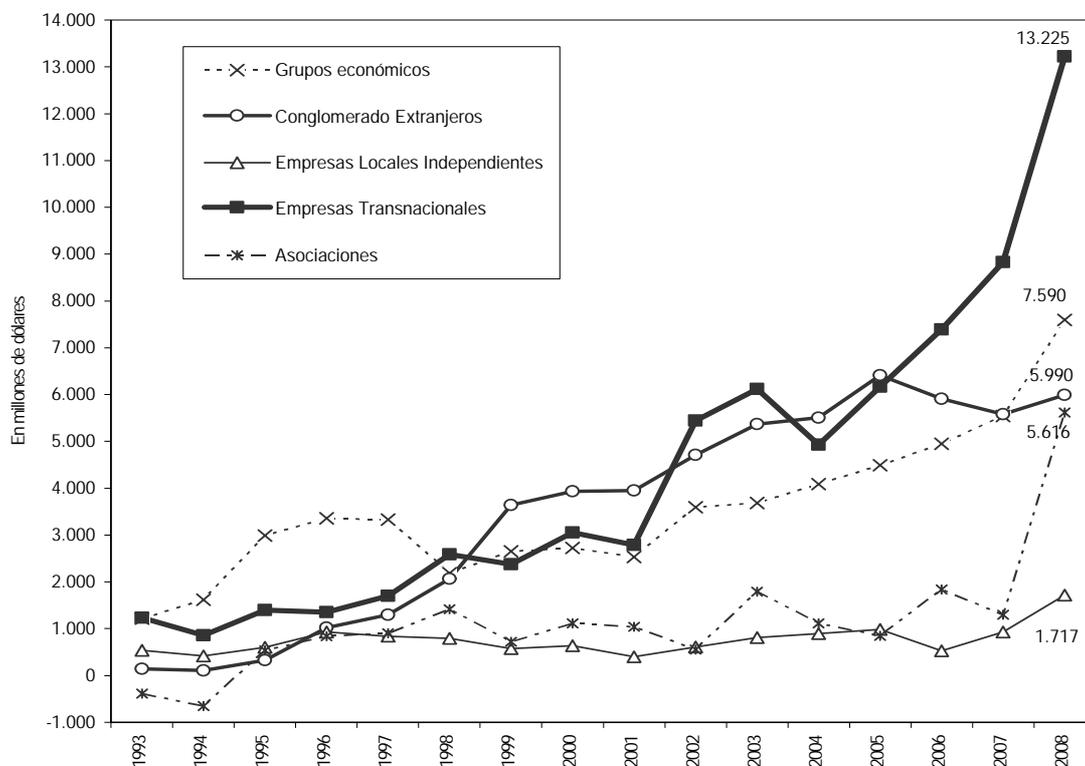
Lo dicho pone en evidencia que el saldo positivo de la balanza comercial obtenido desde la devaluación de la moneda a comienzos del año 2002 en adelante, se sustentó en el significativo superávit comercial de las doscientas empresas de mayor facturación de nuestro país. Por lo tanto, al comparar los respectivos saldos comerciales del período bajo análisis emergen dos situaciones acentuadamente contrapuestas. Por un lado, un marcado superávit en la cúpula empresaria que ascendió a 212.855 millones de dólares en el período comprendido entre los años 1993 y 2008. En tanto, la economía en su conjunto alcanzó un superávit de sólo 79.932 millones de dólares en dicho período, como consecuencia del acentuado déficit que registraron las empresas que no integran la cúpula, que ascendió a 132.932 millones de dólares. Obviamente, el predominio de las grandes firmas sobre el superávit comercial implica un sesgo en el mismo sentido en la capacidad de condicionar las políticas económicas por parte de las mismas.

## 4.2 El saldo comercial obtenido por las distintas fracciones del capital y los diferentes sectores de actividad

Al analizar la evolución del intercambio comercial según las formas de propiedad que coexisten en la cúpula empresaria se verifica que todas ellas, salvo las asociaciones, registraron un superávit persistente y creciente a lo largo del período en consideración, comportamiento que contrasta con el seguido por el conjunto de la economía y, obviamente, por las empresas que no integran la cúpula empresaria.

Deteniendo la atención en la composición interna de los saldos comerciales que obtienen las sociedades de mayores ventas (Gráfico N° 13), se verifica que los tres tipos de empresas más relevantes son los grupos económicos, las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros, ya que en conjunto explican más del 78,5% del saldo comercial positivo de la cúpula empresaria en 2008 y del 85,5% entre 1993 y 2008, diferencia que se origina por el aumento de la participación de las asociaciones (principalmente de YPF y Pan American Energy) en el último año de la serie.

Gráfico N° 13. Evolución del saldo comercial de los distintos tipos de firmas, 1993-2008 (en millones de dólares)



Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

Los grupos económicos locales fueron los que encabezaron las posiciones desde 1994 hasta el fin de la convertibilidad, superando los saldos comerciales que obtenían

tanto las empresas transnacionales como los conglomerados extranjeros. Esta situación ha variado sustancialmente en la post-convertibilidad porque, a pesar de que los grupos económicos acrecentaron su superávit comercial, el obtenido por las empresas transnacionales fue superior. De esta manera, en conjunto las fracciones del capital extranjero (conglomerados extranjeros y empresas transnacionales) son las que concentran el mayor superávit, explicando por sí sola el 64% del mismo en 2008.

Por otra parte, el significativo incremento del superávit comercial de la elite empresaria en la post-convertibilidad estuvo signado por fuertes heterogeneidades sectoriales. La producción industrial, en primer término, y la producción petrolífera y minera, después, son las actividades que concentran una parte claramente mayoritaria del superávit comercial, al superar el 90% del mismo en 2008 (el 65,1% y el 25,3%, respectivamente). Participación que es levemente inferior a la que exhibían en el año final de la valorización financiera y la convertibilidad, cuando arribaron al 95% aproximadamente, debido al incremento de la incidencia del sector comercio que se elevó del 8,0% al 12,4% entre los años extremos del período de referencia.

**Cuadro N° 5. Evolución del saldo comercial por sector de actividad, 2001-2008 (en millones de dólares y porcentajes)**

Sector	2001		2003		2005		2006		2007		2008	
	Mill. U\$s	%										
Comercio	861,9	8,0	1.893,1	10,6	1.944,1	10,3	1.762,5	8,5	2.631,1	11,9	4.236,0	12,4
Construcción	-8,9	-0,1	-7,8	0,0	-21,8	-0,1	4,9	0,0	-6,0	0,0	-73,7	-0,2
Electricidad, gas y agua	24,4	0,2	185,5	1,0	-14,0	-0,1	132,1	0,6	13,6	0,1	342,5	1,0
Industria	6.942,4	64,8	11.000,4	61,9	12.017,8	63,6	12.327,1	59,6	15.253,3	68,8	22.238,8	65,1
Petróleo y Minería	3.251,1	30,4	4.919,6	27,7	6.725,4	35,6	7.467,7	36,1	5.536,8	25,0	8.642,2	25,3
Servicios	-359,2	-3,4	-206,4	-1,2	-1.747,4	-9,2	-996,2	-4,8	-1.244,8	-5,6	-1.247,6	-3,7
<b>Total</b>	<b>10.711,6</b>	<b>100,0</b>	<b>17.784,4</b>	<b>100,0</b>	<b>18.904,1</b>	<b>100,0</b>	<b>20.698,1</b>	<b>100,0</b>	<b>22.184,1</b>	<b>100,0</b>	<b>34.138,2</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

Pese a su contundencia, este análisis omite la significativa concentración existente dentro de cada una de estas grandes actividades (Cuadro N° 6). Al considerar las ramas manufactureras, se constata que mientras los sectores agroexportadores mostraron un incremento significativo del superávit comercial, aportando 14.762 millones de dólares a dicho crecimiento entre el 2001 y el 2008, el sector automotriz presentó un déficit de 752 millones de dólares en el mismo lapso, valor que contrasta con el equilibrio comercial que poseía dicho sector a finales de la convertibilidad (resultante de la recuperación del nivel de actividad del sector y de la propia desintegración local del mismo; en el marco de las estrategias de especialización regional de las transnacionales automotrices).

**Cuadro N° 6. Evolución del saldo comercial de la cúpula por rama de actividad, 2001-2008 (en millones de dólares)**

Rama de actividad	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Variación 2001-08
Explotación de minas y canteras	3.251	3.668	4.889	5.235	6.694	7.485	5.537	8.596	5.345
Alimentos, bebidas y tabaco	6.420	7.052	8.624	9.387	10.575	11.438	15.306	21.182	14.762
Refinación de petróleo	12	753	1.111	1.479	1.869	973	838	823	811
Fabricación de productos químicos	-202	-105	395	397	692	1.071	83	1.008	1.211
Automotriz	103	560	-277	-1.191	-1.815	-909	-779	-649	-752
Fab. de metales comunes	716	864	895	701	858	729	865	798	82
Resto de la ind. Manufacturera	-107	597	253	31	-161	-974	-1.059	-924	-818
Comercio Mayorista	1.329	1.594	2.050	1.908	2.301	2.283	3.454	5.090	3.761
Comercio Minorista	-468	-42	-157	-321	-356	-512	-809	-838	-371
Correo y telecomunicaciones	-418	-19	-168	-736	-1.320	-907	-910	-899	-482
Construcción	-9	32	-8	-12	-22	5	-6	-74	-65
Electricidad, gas y agua	24	19	186	129	-14	132	14	342	318
Servicios varios	58	-58	-8	-461	-395	-115	-349	-318	-376
<b>Total</b>	<b>10.712</b>	<b>14.915</b>	<b>17.784</b>	<b>16.545</b>	<b>18.904</b>	<b>20.698</b>	<b>22.184</b>	<b>34.138</b>	<b>23.427</b>

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

Por otra parte, es significativo el aporte de minas y canteras, el segundo en importancia, como resultado de la acelerada expansión de la actividad que suscitó una acentuada resistencia social por la depredación de la nueva tecnología productiva sustentada en la explotación a cielo abierto, la cual está siendo crecientemente cuestionada no sólo por las consecuencias ambientales de su producción sino también por los elevados beneficios impositivos y fiscales con los que cuenta. Finalmente, los productos químicos y el comercio mayorista son otros de los sectores que aportan al superávit comercial pero en una medida significativamente menor.

Desde una perspectiva más general, la desagregación de las actividades que contribuyen al superávit comercial permite confirmar nuevamente la persistencia y consolidación del carácter primario del comercio exterior ya que las producciones primarias o sustentadas en ventajas comparativas naturales (minería, petróleo y agroindustrias) aportaban el 90% del superávit comercial en 2001 sobre un monto total de poco más de 10 mil millones de dólares y en 2008 lo siguen haciendo pero sobre un superávit que supera los 23 mil millones de dólares.

Intentando profundizar el análisis del intercambio comercial en su conjunto se recurrió a la siguiente tipología que considera explícitamente a las exportaciones y el saldo de la balanza comercial e implícitamente a la importación de bienes y servicios. La misma está integrada por cuatro situaciones que son resultado de realizar todas las combinaciones posibles entre las dos variables mencionadas teniendo como referencia el promedio de cada una de ellas.

La **primera categoría** está constituida por las firmas que exhiben un nivel de exportaciones y de saldo comercial por encima del promedio alcanzado por el conjunto de la cúpula empresaria. Allí convergen, las corporaciones que lideran las exportaciones y, a su vez, tienen un nivel de importaciones por debajo del promedio y, en consecuencia, ostentan un saldo que supera el promedio.

La **segunda categoría** está conformada por las empresas cuyo nivel de exportaciones supera el promedio alcanzado por las grandes firmas pero su saldo de la balanza comercial se ubica por debajo del respectivo promedio. Allí también se ubican grandes exportadoras pero que, a diferencia de las anteriores, tienen también un elevado nivel de importaciones, lo que determina que su saldo comercial se ubique por debajo del promedio.

En la **tercera categoría** se encuentran las firmas que exhiben un nivel de exportaciones que se ubica por debajo del alcanzado por las 200 firmas que conforman la cúpula empresaria y un saldo comercial mayor a la media obtenida por la misma. En principio, la ubicación de las corporaciones que constituyen esta categoría está determinada por su bajo nivel de exportaciones, más que por el monto de sus importaciones.

En la **cuarta y última categoría**, convergen las empresas cuyo nivel tanto de exportaciones como de su saldo comercial resulta inferior a los respectivos promedios. Básicamente, esta categoría está compuesta por las sociedades que abastecen fundamentalmente al mercado interno. Sin embargo, cabe señalar que junto a ellas hay un subconjunto que además exporta pero exhiben un nivel de importaciones lo suficientemente elevado como para que su saldo comercial sea inferior al promedio de la cúpula.

A los fines de determinar la importancia durante la postconvertibilidad, en el Cuadro N° 7 se consideran la cantidad de firmas así como la incidencia relativa de sus exportaciones y ventas totales de cada una de las categorías mencionadas en los respectivos valores de la cúpula empresaria. En la primera categoría, se encuentra un conjunto relativamente importante de grandes firmas (alrededor de 23 de ellas, según los años) exportadores que concentran una parte definitoria y creciente de las exportaciones de la cúpula (el 70,4% y el 72,6% en 2001 y 2008, respectivamente), exhibiendo al mismo tiempo una significativa, y también creciente, incidencia en la facturación total de la elite empresaria (alcanza al 26,5% en 2001 y al 31,7% en 2008). Al mismo tiempo, su participación en las importaciones es relativamente reducida y decreciente en el tiempo (del 16,0% al 13,2% de las compras externas realizadas por las grandes firmas, entre 2001 y 2008 respectivamente), y de allí que el superávit comercial se ubique por encima del promedio. Las firmas que se congregan en esta categoría son principalmente las exportadoras de granos y aceites (Aceitera Gral. Deheza, Cargill, L. Dreyfus, Molinos Río de la Plata, Nidera; Oleaginosa Moreno y Vicentín), destacadas corporaciones petroleras y mineras (YPF, Minera Alumbreira, Minera Gold y Pan American Energy) y relevantes productoras de “commodities” industriales de origen metalúrgico y petroquímico (Aluar, Siderca y Refinor). Es decir, allí se encuentra el núcleo central de las empresas exportadoras que elaboran “commodities” de diferente tipo.

**Cuadro N° 7 Tipología y evolución de la cúpula empresaria según su situación relativa en las exportaciones, importaciones y la facturación total, 2001, 2005 y 2008 (en cantidad y porcentajes)**

Tipología		2001	2005	2008	Empresas en 2008*
1. Exportaciones y saldo comercial por encima de la media de la cúpula	Cantidad	24	24	23	YPF; Ac. Gral. Deheza; Aluar; Bunge Arg.; Cargill; Dow Arg.; L. Dreyfus; Siderca; Minera Alumbreira; Minera Gold; Molinos Río de la Plata; Nidera; Oleaginosa Moreno; Refinor; Toyota; Pan American Energy; Vicentin; ADM Arg.; A. Toepfher.
	Ventas Externas	70,4	71,4	72,6	
	Ventas Totales	26,5	38,2	31,7	
	Compras Externas	16,0	15,3	13,2	
2. Exportaciones por encima de la media y saldo por debajo de la media de la cúpula	Cantidad	5	6	7	Fiat Auto; Ford; VW; Peugeot-Citroen; Shell; Petrobrás; General Motors
	Ventas Externas	6,9	8,3	9,1	
	Ventas Totales	3,3	7,6	9,7	
	Compras Externas	16,9	28,3	29,9	
3. Exportaciones por debajo de la media y saldo por encima de la media de la cúpula	Cantidad	5	4	1	Vintage Oil Argentina
	Ventas Externas	4,1	2,8	0,8	
	Ventas Totales	1,7	1	0,4	
	Compras Externas	0,8	0,1	0,0	
4. Exportaciones y saldo comercial por debajo de la media de la cúpula	Cantidad	166	166	169	Acindar; Alto Paraná; Bagley; Bayer; Arcor; Cervecería Quilmes; AGEA; Avon; Cerro Coto; Vanguardia; Claro; Central Dock Sud; Daimler Chrysler; Danone; Dana Arg.; J. Deere; Imp. y Expor. Patagonia; Lab. Abbot; IRSA; Kraft Foods; Lan Airlines; Ledesma; Loma Negra; Massalin Particulares; Mastellone; Megatone; Mirgor; Minera Santa Cruz; OSDE; Monsanto; Pampa Energía; Nextel; Peñaflo; Philips; Pirelli; Pluspetrol; Roche; Química Estrella; Saab Scania; Sade Skanska; Profertil; Sancor; Siderar; Coto; Swift; Tecpetrol; Tarjeta Naranja, Unilever, etc.
	Ventas Externas	18,7	17,4	17,4	
	Ventas Totales	68,5	53,2	58,2	
	Compras Externas	66,3	56,3	57,0	

\*El orden en que se mencionan no responde a su importancia sino que es aleatorio.

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

La categoría anteriormente analizada tiene una excepción digna de mencionarse como introducción al análisis de la segunda tipología, que es la empresa automotriz japonesa Toyota. Es apropiada mencionarlo aquí porque las corporaciones automotrices constituyen la base de la segunda categoría (Fiat Auto; Ford; VW; Peugeot-Citroen y General Motors), es decir de las empresas que tienen un nivel de exportaciones superior al promedio de la cúpula pero un saldo inferior, debido al elevado requerimiento de productos importados que demandan. Junto a ellas, se encuentran dos petroleras extranjeras pero de diferente origen (Shell y Petrobrás) y pese al reducido, pero creciente, número de firmas tienen una incidencia considerable tanto en términos de las ventas externas y totales de la cúpula, que se incremento notablemente, especialmente en términos de las facturación total, durante la postconvertibilidad (del 3,3 % al 9,7% de las ventas totales de la cúpula en 2001 y 2008, respectivamente) al igual que el nivel absoluto y relativo de sus importaciones (del 16,9% al 29,9% en el mismo período). Resulta poco discutible, que la incidencia y el dinamismo que exhiben las firmas que integran esta categoría constituye un motivo de preocupación en tanto se sustentan en una dinámica que acarrea una severa limitación en el equilibrio de las cuentas externas del país.

El subconjunto sustentado en un nivel de exportaciones por debajo del promedio pero con un saldo superior a su respectivo promedio (la tercera categoría) siempre exhibió un número exiguo de empresas pero que además se redujo notoriamente durante la postconvertibilidad. Tanto es así, que en 2008 la integra una sola empresa petrolera que tiene una participación insignificante en las dos variables consideradas.

Finalmente, se encuentra el conjunto más numeroso de empresas (entre 166 y 169, según los años) que están orientadas a abastecer la demanda interna tanto de bienes como de servicios. De allí, que todas ellas tengan un nivel de exportaciones y de saldo comercial por debajo del promedio de la cúpula. Su importancia relativa en términos de la facturación total es indudable pero la misma fue decreciente durante la postconvertibilidad (del 68,5% en 2001 al 58,2% en 2008), mientras que su incidencia en las exportaciones es significativa pero también decreciente durante el período considerado al igual que el monto de sus importaciones. En esta categoría se congrega un conjunto heterogéneo de firmas industriales, de servicios y comercializadoras, algunas de las cuales se mencionan en el Cuadro de referencia.

En síntesis, en la balanza comercial se replica la notable influencia que alcanzan las 200 empresas de mayor facturación en términos de las variables que definen las características centrales del proceso económico en todo el período analizado que, como se señaló en repetidas ocasiones comprende, en principio, la potencial transición entre dos patrones de acumulación diferentes. Su influencia en el saldo de la balanza comercial es indiscutible, en tanto se trata de los únicos agentes económicos que obtuvieron un superávit creciente, más allá de los avatares que el mismo expresa en el nivel agregado de la economía. Ciertamente, esa primacía en el saldo de la balanza comercial fue un resultado de los diferentes y sucesivos liderazgos que ejercieron las diversas fracciones del capital que se conjugan en la cúpula empresaria. Así, durante la vigencia de la convertibilidad, los grupos económicos locales encabezan las posiciones para luego, en consonancia con la nueva situación estructural, ser reemplazados por las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros.

No obstante, esa alternancia que ejercen las fracciones del capital no compromete una modificación sustantiva en términos sectoriales, en tanto los superávits se concentran en producciones eminentemente primarias vinculadas tanto a la explotación petrolera y minera como de productos agropecuarios y agroindustriales (principales beneficiarios del “dólar competitivo”).

## **5. Análisis específico de la balanza comercial de la producción industrial**

Dado que la producción industrial es decisiva en la balanza comercial de la cúpula empresaria, al concentrar no menos del 65% tanto en las exportaciones como en las importaciones o el saldo comercial, resulta insoslayable indagar en el marco de su

evolución reciente el desarrollado por las empresas industriales de mayores ventas en el intercambio comercial del país.

### **5.1 De la desindustrialización de la década de 1980 y 1990 a la reactivación industrial de la postconvertibilidad**

La abrupta interrupción del modelo sustitutivo por las políticas implementadas por la dictadura militar de 1976 conllevó una prolongada etapa de desindustrialización, proceso que tuvo como correlato la creciente hegemonía de la valorización financiera y un ajuste estructural profundamente retrógrado. La reconquista de la democracia en 1983 no conllevó cambios sustantivos; 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 cuadro industrial.

De resultas de ello, entre 1991 y 2001 (último año de vigencia plena de la convertibilidad) el sector industrial creció apenas un 10% (una tasa media anual inferior al 1,0%), 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 un acentuamiento de 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 aceleradísima extranjerización<sup>7</sup>.

Como era de esperar, la salida de la convertibilidad resultó por demás traumática, conllevando turbulencias sociales, políticas y económicas significativas. 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 macro y mesoeconómicos, los que derivaron en el paulatino desplazamiento de la valorización financiera y el ajuste estructural regresivo como esquema hegemónico durante largos años.

Al respecto, el Gráfico N° 14 permite comprobar que entre 2002 y 2008 la economía argentina y su sector manufacturero revelaron una expansión notable: 63,3% y 71,6%, respectivamente. En función de esos disímiles ritmos de crecimiento, parecería haberse revertido (al menos considerando los años extremos de la serie) el prolongado proceso de desindustrialización iniciado con la última dictadura militar.

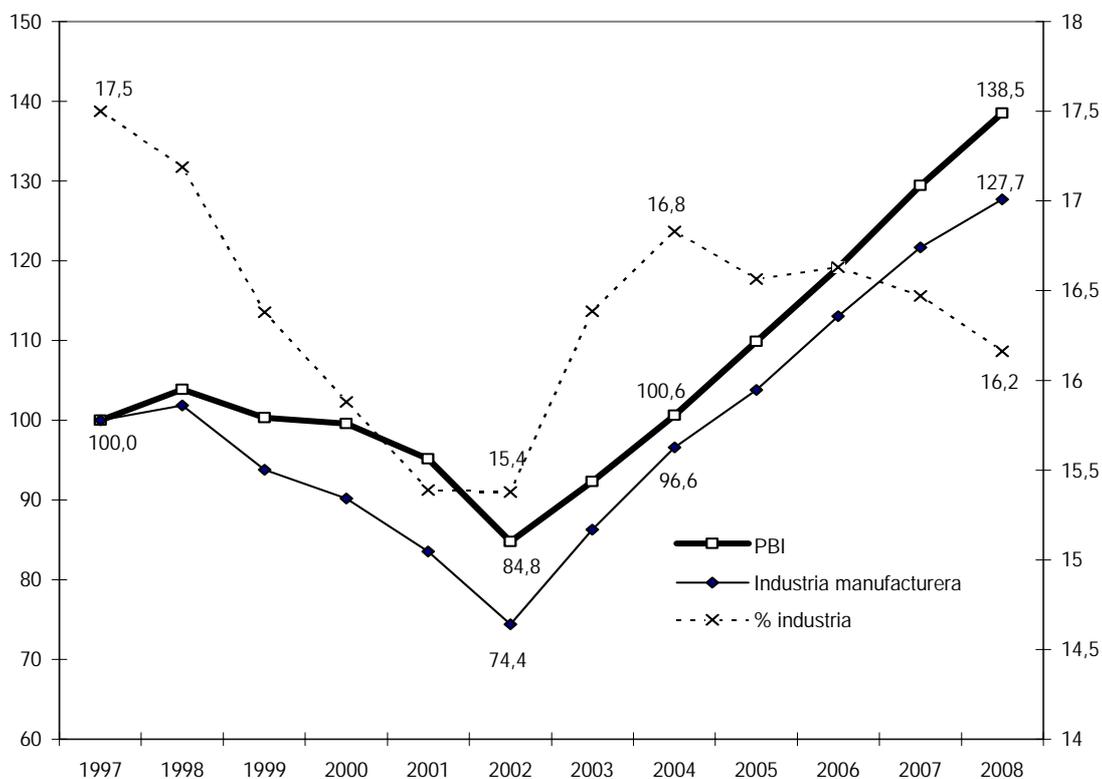
En este contexto, es pertinente señalar que en contraposición a casi tres décadas de persistente expulsión neta de mano de obra en el sector industrial, en la posconvertibilidad, particularmente a partir de 2003, se asistió a una franca

---

<sup>7</sup> La dinámica manufacturera durante los años de la convertibilidad ha sido estudiada, entre otros, por Azpiazu, 1998 y Schorr, 2004.

recuperación del empleo, consistente con la propia reactivación fabril. Así, entre 2001 y 2008 la ocupación fabril se incrementó un 27,4%, porcentaje que se eleva a 40,3% si se toma como referencia el año 2002.

Gráfico N° 14 - Argentina. Evolución del PBI total e industrial y participación de la industria en el PBI total, 1997-2008 (en índices 1997 = 100,0 y porcentajes)



Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

En suma, en la posconvertibilidad la industria fue uno de los principales sectores de la actividad económica en lo atinente a la generación de puestos de trabajo; pero no debería soslayarse que su desempeño se asentó una vez más sobre una considerable transferencia de ingresos (particularmente en 2002-2003) desde los trabajadores hacia los empresarios. La dinámica fabril reciente, asociada a la vigencia de bajos niveles salariales y una elevada tasa de explotación de los obreros en actividad, no parece haber revertido algunos de los rasgos del desenvolvimiento sectorial verificado en la etapa 1976-2001 de predominio del ajuste estructural y la valorización financiera con su correlato en la desindustrialización y la reestructuración regresiva del entramado manufacturero.

## 5.2 Una aproximación al patrón de especialización externa a través del análisis del intercambio comercial de bienes industriales

Una de las dimensiones analíticas en las que mejor se expresan las continuidades y rupturas entre el “modelo de los noventa” y la posconvertibilidad es la que se vincula

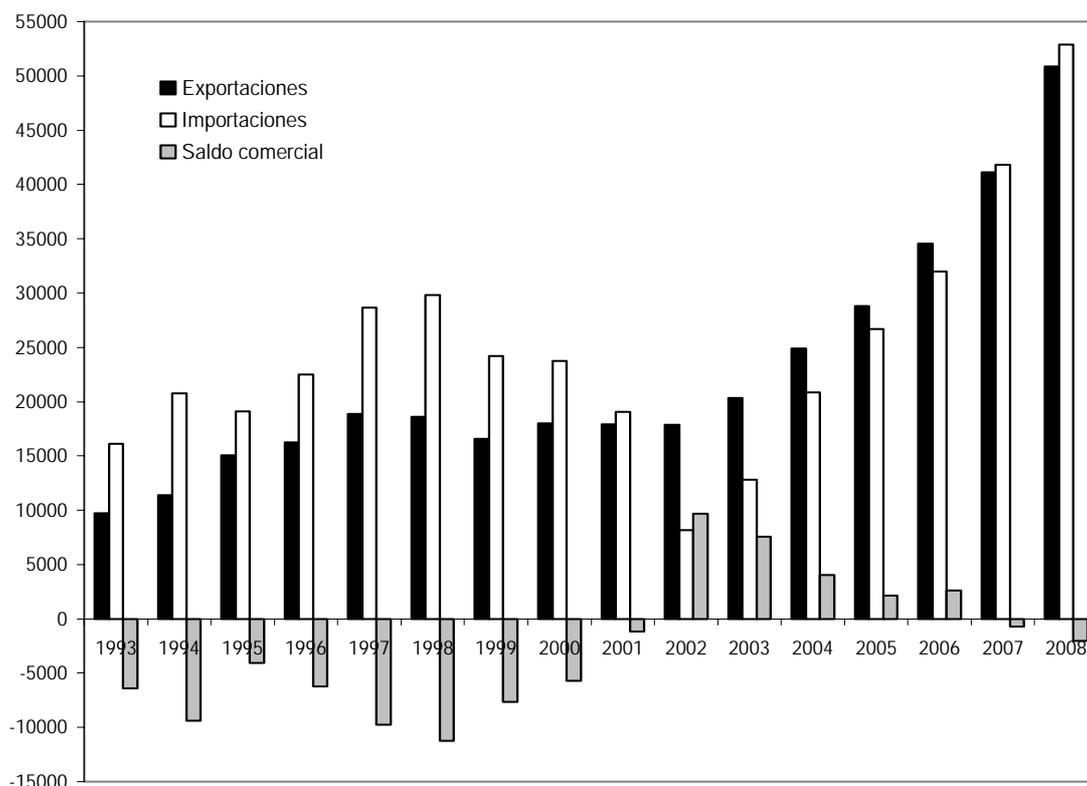
con el desempeño de la balanza comercial de manufacturas. A la vez, es también en dicho campo donde quedan cada vez más de manifiesto serias limitaciones e insuficiencias en materia de políticas públicas, particularmente en el campo de las orientadas hacia la industria o, en otros términos, que la principal “política” se limite a mantener un elevado tipo de cambio real y la baratura relativa de los costos salariales en dólares.

En efecto, la vigencia de un “dólar alto” se constituyó en un incentivo decisivo para las exportaciones fabriles desde la propia implosión del régimen de convertibilidad (alta capacidad ociosa, brusca y significativa caída de los salarios e incremento de costos domésticos por debajo de la tasa de devaluación). Y, como tal, en un componente fundamental del crecimiento de la producción industrial. Asimismo, era dable esperar que ello se conjugara con una importante sustitución de importaciones por producción local (a favor del margen de protección resultante del más elevado tipo de cambio real).

A juicio de muchos, esa nueva relación cambiaria y salarial constituiría un aliciente necesario y suficiente para garantizar una expansión de las actividades fabriles, e incluso para avanzar hacia un *apropiado* patrón de especialización industrial y de inserción internacional. Extremando el razonamiento, no se necesitarían políticas activas, ni mucho menos una estrategia integral de desarrollo manufacturero: la reindustrialización se vería garantizada con esos nuevos escenarios macroeconómicos (ver Frenkel y Rapetti, 2004). En ese sentido, vale pasar revista al comportamiento reciente del comercio exterior de manufacturas del país y de la cúpula empresaria, contrastarlo con la situación en la década de 1990 y extraer ciertas inferencias que refutan varios de aquellos argumentos.

Como queda reflejado en el Gráfico N° 15 durante la vigencia de la convertibilidad la industria local registró abultados déficit en la balanza comercial, que alcanzó su punto culminante en 1998 (más de 11.200 millones de dólares) para, a partir de allí, y como derivación de la creciente recesión doméstica, morigerarse por efecto de la sostenida caída de las importaciones.

Gráfico N° 15 - Exportaciones, importaciones y saldo comercial del total de manufacturas, 1993-2008 (en millones de dólares)



Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

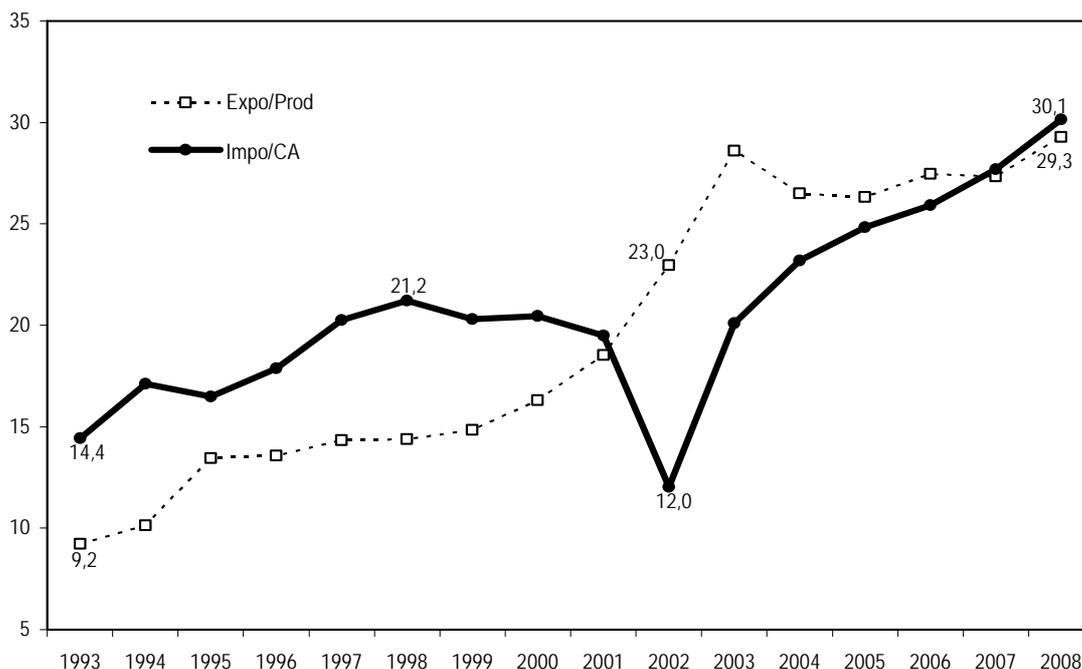
El mencionado comportamiento fue la resultante de la convergencia temporal del retraso cambiario (con sus previsible consecuencias sobre las importaciones y las exportaciones) y la pronunciada apertura de la economía. De allí la profundización del proceso de desindustrialización y reestructuración regresiva del tejido fabril expresado, entre otras dimensiones, en una acelerada reprimarización de la producción y las exportaciones sectoriales, y la desintegración y desarticulación del entramado fabril no ajena a la irrupción masiva de bienes importados abaratados (incluso a precios de *dumping*), sustitutos de la producción local.

A partir de 2002, consistente con los efectos de la devaluación, se asistió a un cambio de significación por cuanto después de muchos años la industria volvió a registrar superávits en su balanza comercial. Sin embargo, a pesar de la vigencia de un “dólar alto” y un mercado internacional en franca expansión hasta mediados de 2008, tal balance comercial positivo tendió a decrecer hasta tornarse crecientemente negativo en el bienio 2007-2008 (alrededor de 700 y 2.000 millones de dólares, respectivamente). Así, entre 2002 y 2008 mientras las exportaciones manufactureras crecieron a una tasa anual acumulativa del 18,1%, las importaciones de bienes industriales lo hicieron a un promedio anual del 38,6%, lo cual expresa que los encarecidos requerimientos de importaciones (mayoritariamente bienes intermedios,

combustibles y, en menor grado, bienes de capital)<sup>8</sup> no tuvieron un contemporáneo proceso sustitutivo de significación.

Al respecto, el Gráfico N° 16 permite comprobar que el coeficiente exportador agregado de la actividad (medido por la relación entre las exportaciones y la producción) se incrementó significativamente en 2002, para luego estabilizarse en torno al 26/29%.

Gráfico N° 16 - Relación entre las exportaciones y la producción, y las importaciones y el consumo aparente del sector industrial argentino, 1993-2008 (en porcentajes)



Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

Asimismo, luego de experimentar una fuerte contracción en el primer año de la posconvertibilidad a raíz de la profundidad de la crisis económico-fabril, la relación entre las importaciones y el consumo aparente (un indicador aproximado del peso de las compras externas en la demanda doméstica) se incrementó sostenida e ininterrumpidamente: pasó de representar el 12,0% en 2002 a más del 30% en 2008 (holgadamente por encima de los registros correspondientes al “boom importador” del decenio pasado).

La primera de aquellas consideraciones invita a reflexionar en torno a las características de la oferta exportadora de la industria local desagregada según los principales rubros productivos y a la incidencia que tienen en ellas las 100 firmas industriales de mayor facturación. Desde esta perspectiva, en el Cuadro N° 8 se constata que en la posconvertibilidad no se vio mayormente alterado el perfil

<sup>8</sup> Las evidencias con que se cuenta permiten concluir que en la posconvertibilidad alrededor del 60% de las importaciones correspondió a bienes intermedios y combustibles, al tiempo que la incidencia de los bienes de capital se ubicó en torno al 22/24%. Por su parte, los bienes de consumo mostraron una participación creciente hasta ubicarse cerca del 18% en 2008. Al respecto, véase el siguiente sitio de Internet: <http://www.cepal.org.ar/argentina/noticias/paginas/9/9839/Cuadro14.xls> (consultado el 24/10/09).

exportador heredado de la década de los noventa. Entre 2002-2007 apenas cinco sectores fabriles dieron cuenta del 84% de las ventas externas totales, la cual es superior a la participación que las mismas alcanzaron entre 1993-2001 que alcanzó al 78% (ver Azpiazu y Schorr, 2010) y equivalente a la que alcanzan en 2008. Dichas ramas industriales son: la industria alimenticia, el sector automotor, la refinación de petróleo, la elaboración de productos y sustancias químicas y la manufactura de metales comunes (siderurgia y aluminio primario).

**Cuadro N° 8 - Composición e incidencia de las exportaciones industriales totales y de la cúpula empresaria, 2002-2007 y 2008\* (en millones de dólares y porcentajes)**

	2002-2007			2008		
	Total	Cúpula	% Cúpula/ Total	Total	Cúpula	% Cúpula/ Total
Alimentos y bebidas	11.946	10.903	91,3	22.607	22.028	97,4
Vehículos automotores y remolques	3.088	2.733	88,5	6.800	5.490	80,7
Sustancias y productos químicos	3.141	1.716	54,6	5.818	3.334	57,3
Fabricación de coque y refinación de petróleo	3.100	1.404	45,3	4.442	1.407	31,7
Metales comunes	2.118	1.710	80,7	3.790	2.737	72,2
<b>Subtotal</b>	<b>23.393</b>	<b>18.465</b>	<b>78,9</b>	<b>43.457</b>	<b>34.996</b>	<b>80,5</b>
Maquinarias y equipos	730	46	6,3	1.522	68	4,5
Actividades n.c.p.	397	0	0,0	1.042	0	0,0
Cuero y derivados	905	387	42,8	981	334	34,0
Productos de caucho y plástico	500	171	34,3	882	221	25,1
Papel y derivados	417	316	75,9	555	355	63,9
Industria metalmecánica (exc. máq. y equip.)	223	0	0,0	450	0	0,0
Maquinaria y aparatos eléctricos	233	11	4,5	422	8	1,8
Productos textiles	288	2	0,8	406	0	0,0
Madera y productos de madera y corcho	230	0	0,0	259	0	0,0
Instrumentos médicos y de precisión	144	0	0,0	245	0	0,0
Productos minerales no metálicos	157	6	3,6	238	0	0,0
Prendas de vestir	104	0	0,0	144	0	0,0
Equipos de radio, TV y comunicaciones	72	37	50,9	119	44	36,6
Edición e impresión	88	0	0,0	96	0	0,0
Máq. de oficina, contabilidad e informática	28	0	0,0	28	0	0,0
<b>Total</b>	<b>27.921</b>	<b>19.465</b>	<b>69,7</b>	<b>50.867</b>	<b>36.074</b>	<b>70,9</b>

\* No se desagregaron las exportaciones de productos de tabaco debido a que hay incongruencias entre los valores totales y los de la cúpula empresaria.

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

Tan importante como la participación decisiva que asumen las mencionadas ramas industriales en las exportaciones argentinas, es señalar que la misma es una expresión del predominio que ejerce un conjunto reducido de las firmas industriales de mayor facturación. En otras palabras, el perfil sectorial de las exportaciones industriales argentinas esta conformado a "imagen y semejanza" del que presentan un escaso número de grandes sociedades que controlan esas actividades.

Por otra parte, centrandó la atención en la naturaleza de las actividades centrales en las ventas externas se puede afirmar que, mayoritariamente, se trata de producciones que se caracterizan por exhibir: estructuras de oferta fuertemente concentrada alrededor de un número muy reducido de grandes compañías y conglomerados empresarios (mayoritariamente de capital extranjero); escasas articulaciones internas en el plano productivo; relativamente poco demandantes de mano de obra; en las que

los salarios bajos (en pesos y, más aún, en “moneda dura”) constituyen un *dato*; un comportamiento muy dependiente de los ciclos del mercado mundial en materia de precios y demanda (en estos rubros el país es “tomador de precios”); y una tendencia secular a perder participación relativa en el comercio mundial y/o que la misma depende de las estrategias de un núcleo acotado de empresas transnacionales.

De allí surgen ciertas consideraciones insoslayables en cuanto a la relación entre el perfil industrial, su inserción a escala mundial y el desarrollo del país. En primer lugar, que el patrón de especialización productivo-exportador que se ha venido consolidando en la posconvertibilidad difícilmente permita que la Argentina ingrese en un sendero de desarrollo con crecientes niveles de inclusión económico-social. En segundo lugar, que la vigencia del “dólar alto” como eje ordenador y prácticamente excluyente de la “política industrial” es condición insuficiente para una modificación positiva en la inserción nacional en los flujos mundiales del intercambio comercial manufacturero.

En este contexto, aplicando la misma metodología el análisis de las importaciones aporta nuevas evidencias sobre la problemática analizada, las cuales son relevantes de tener en cuenta en el estudio del saldo comercial. Tal como se verifica en el Cuadro Nº 9, las compras externas presentan una dispersión relativa más elevada que las exportaciones, ya que en este caso son 8 ramas industriales las que concentran el 77,2% del total entre 2002-2007 y el 79% del mismo en 2008.

Tal como podía presumirse, las ramas de mayor importancia están vinculadas, en primer lugar, con la producción de insumos o bienes intermedios, especialmente la fabricación de productos químicos ligados fundamentalmente a la importación de sustancias químicas básicas y de abonos, plaguicidas y otros químicos de uso agropecuario. En segundo término, con la fabricación de bienes de capital (maquinarias y equipos eléctricos y no eléctricos). No obstante, hay dos actividades muy relevantes que están más orientadas a la fabricación de bienes de consumo durable que a la inversión cuyo alto nivel de compras externas están relacionadas no sólo con el incremento de la demanda sino principalmente con el tipo de proceso productivo que adoptaron en las últimas décadas y está convalidado por las políticas públicas. La primera de ellas, es la producción automotriz cuyo elevado nivel de importaciones supera, como fue analizado previamente, el de sus exportaciones impulsado un régimen especial de promoción y protección a la actividad que fue puesto en marcha en los años noventa y reafirmado en fecha reciente (que en lo sustantivo apunta a lograr un “intercambio compensado” dentro del MERCOSUR y específicamente con Brasil) donde la demanda de las empresas autopartistas es decisiva. La otra, es la fabricación de radios, TV y telecomunicaciones cuyo proceso productivo consiste en la denominada “tecnología del destornillador” en tanto se limita al armado del producto final sobre la base de subconjuntos importados<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> Respecto a los orígenes y características centrales del esquema productivo actual de la industria electrónica, consultar: Nochteff, 1984.

**Cuadro N° 9 - Composición e incidencia de las importaciones industriales totales y de la cúpula empresaria, 2002-2007 y 2008\* (en millones de dólares y porcentajes)**

	2002-2007			2008		
	Total	Cúpula	% Cúpula/ Total	Total	Cúpula	% Cúpula/ Total
Sustancias y productos químicos	5.405	1.295	23,9	10.632	2.326	21,9
Vehículos automotores y remolques	3.847	3.475	90,3	9.731	6.139	63,1
Maquinarias y equipos	3.246	347	10,7	6.918	684	9,9
Equipos de radio, TV y comunicaciones	1.766	242	13,7	3.407	316	9,3
Metales comunes	1.270	891	70,2	3.124	1.939	62,1
Fabricación de coque y refinación de petróleo	703	233	33,1	3.000	584	19,5
Actividades n.c.p.	1.029	0	0,0	2.741	0	0,0
Maquinaria y aparatos eléctricos	1.030	98	9,5	2.491	217	8,7
<b>subtotal</b>	<b>18.297</b>	<b>6.581</b>	<b>36,0</b>	<b>42.045</b>	<b>12.204</b>	<b>29,0</b>
Productos de caucho y plástico	887	247	27,8	1.731	294	17,0
Máq. de oficina, contabilidad e informática	848	0	0,0	1.548	0	0,0
Industria metalmeccánica (exc. máq. y equip.)	605	0	0,0	1.512	0	0,0
Instrumentos médicos y de precisión	585		0,0	1.192		0,0
Papel y derivados	618	183	29,6	1.048	238	22,8
Productos textiles	547	4	0,7	1.048	0	0,0
Alimentos y bebidas	470	468	99,4	918	806	87,8
Productos minerales no metálicos	269	17	6,2	578	53	9,1
Cuero y derivados	238	36	15,2	531	8	1,5
Prendas de vestir	110	0	0,0	332	0	0,0
Madera y productos de madera y corcho	113	0	0,0	208	0	0,0
Edición e impresión	104	15	14,0	177	0	0,0
<b>Total</b>	<b>23.710</b>	<b>7.638</b>	<b>32,2</b>	<b>52.899</b>	<b>13.694</b>	<b>25,9</b>

\* No se desagregaron las exportaciones de productos de tabaco debido a que hay incongruencias entre los valores totales y de la cúpula empresaria.

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

Sin embargo, quizás el hecho más relevante es que las importaciones exhiben una desconexión con el comportamiento de la cúpula industrial muy significativo ya que sus ventas en el exterior no sólo representaron el 32,2% en el período 2002-2007 sino que su incidencia disminuyó al 25,9% en 2008, proceso que se replicó en las compras externas de las 8 producciones de mayor importancia, tal como se verifica en la información disponible.

Su enjundia se debe a que del mismo se pueden extraer varias presunciones significativas, entre las que se encuentra una que es realmente trascendente para la problemática bajo análisis y por lo tanto no es aconsejable soslayar. La conjunción de una elevada dispersión relativa de las importaciones con una participación relativamente reducida de las grandes firmas, indican que uno de los procesos que formaron parte de la acentuada expansión sectorial de los últimos años ha sido la reactivación o instalación de plantas industriales de mediano o pequeño porte que abastecen al mercado interno pero no están en condiciones de insertarse en el mercado externo y de hacerlo muy débilmente o mediante políticas específicas destinadas a favorecer el intercambio. Se trata de un conjunto numeroso de situaciones diversas que no constituyen el eje rector de la reactivación industrial y cuyas características no pueden ser analizadas desde el intercambio comercial sino a partir de investigaciones que aborden el estudio de la estructura productiva. Sin embargo, es innegable que aún con los indicios indirectos que se pueden percibir

desde el intercambio comercial, constituyen una oportunidad para plasmar un espectro industrial de mayor complejidad pero a condición ineludible de implementar un plan de desarrollo industrial sustentado en renovadas alianzas sociales.

La mera comparación de los resultados totales de las exportaciones versus las importaciones anuncian un superávit decreciente durante la postconvertibilidad que se vuelve negativo en el 2008. Esta deducción se ve corroborada por las evidencias específicas sobre el saldo comercial que se presentan en el Cuadro N° 10 ya que a lo largo del período considerado apenas cinco operaron con superávit (la industria alimenticia y, en muy menor medida, la refinación de petróleo, la metálica básica, la producción de cuero y sus derivados, y marginalmente la industria maderera). Es más, vale remarcar que con la excepción de la industria alimenticia, los pocos sectores que registraron superávit comercial, lo vieron decrecer entre 2007 y 2008, al tiempo que en todos los deficitarios se incrementaron los desequilibrios.

**Cuadro N° 10 - Composición e incidencia del saldo comercial industrial total y de la cúpula empresaria, 2002-2007 y 2008\* (en millones de dólares y porcentajes)**

	2002-2007			2008		
	Total	Cúpula	% Cúpula/ Total	Total	Cúpula	% Cúpula/ Total
Alimentos y bebidas	11.476	10.415	90,8	21.689	21.222	97,8
Fabricación de coque y refinación de petróleo	2.396	1.170	48,8	1.442	823	57,1
Metales comunes	849	819	96,5	666	798	119,9
Cuero y derivados	668	351	52,6	450	326	72,4
Madera y productos de madera y corcho	117	0	0,0	51	0	0,0
<b>Subtotal</b>	<b>15.505</b>	<b>12.756</b>	<b>82,3</b>	<b>24.298</b>	<b>23.169</b>	<b>95,4</b>
Edición e impresión	-16	-15	89,8	-81	0	0,0
Prendas de vestir	-7	0	0,0	-188	0	0,0
Productos minerales no metálicos	-112	-11	9,7	-340	-53	15,5
<b><i>Papel y derivados*</i></b>	<b><i>-202</i></b>	<b><i>133</i></b>		<b><i>-493</i></b>	<b><i>116</i></b>	
Productos textiles	-258	-1	0,6	-642	0	0,0
Productos de caucho y plástico	-387	-75	19,5	-849	-73	8,6
Instrumentos médicos y de precisión	-440		0,0	-947		0,0
Industria metalmeccánica (exc. máq. y equip.)	-382	0	0,0	-1.062	0	0,0
Máq. de oficina, contabilidad e informática	-820	0	0,0	-1.520	0	0,0
Actividades n.c.p.	-632	0	0,0	-1.699	0	0,0
Maquinaria y aparatos eléctricos	-798	-87	10,9	-2.069	-209	10,1
Vehículos automotores y remolques	-759	-742	97,7	-2.931	-649	22,2
Equipos de radio, TV y comunicaciones	-1.694	-205	12,1	-3.288	-272	8,3
<b><i>Sustancias y productos químicos*</i></b>	<b><i>-2.264</i></b>	<b><i>421</i></b>		<b><i>-4.814</i></b>	<b><i>1.008</i></b>	
Maquinaria y equipos	-2.517	-301	12,0	-5.396	-615	11,4
<b>Total</b>	<b>4.211</b>	<b>11.827</b>	<b>280,8</b>	<b>-2.032</b>	<b>22.380</b>	

\*En letra negrita y cursiva se destacan las actividades deficitarias donde las grandes firmas industriales que conforman la cúpula tienen superávit en su balanza comercial.

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

El otro rasgo de suma importancia, es el notable contraste entre el saldo sectorial y el obtenido por la cúpula industrial tanto por la diferencia entre uno y otro como por la evolución contrapuesta de ambos. Así, en 2008 la actividad industrial exhibe un déficit superior a los 2 mil millones de dólares mientras que la cúpula industrial obtiene un superávit superior a los 22 mil millones de la misma moneda. Más aún, también como rasgo estructural y no meramente coyuntural, hay producciones industriales

específicas en las cuales el signo del resultado de ambos saldos es inverso, ese es el caso de la producción de papel y especialmente de sustancias químicas.

En conclusión, el análisis del intercambio comercial externo del sector industrial parece indicar que durante la postconvertibilidad se afianzaron algunos de los rasgos centrales que caracterizaron la “dualidad estructural” que signó el comportamiento sectorial durante la valorización financiera (1976-2001) pero al mismo tiempo irrumpieron fenómenos nuevos. En este sentido, parece poco discutible que un pequeño grupo de sectores productivos ligados al procesamiento de recursos básicos presentó una balanza comercial positiva, mientras que los restantes fueron deficitarios, sobre todo a medida que se avanza hacia manufacturas más complejas, más intensivas en la utilización de conocimiento científico-tecnológico, más demandantes de mano de obra con elevada calificación, con mayores potencialidades para traccionar con su crecimiento a otros sectores, y de difundir el progreso técnico al tejido económico y social, y que por lo general han venido conformando los senderos de mayor dinamismo en el comercio mundial de manufacturas<sup>10</sup>. De allí que el rubro más deficitario en el bienio 2007-2008 haya sido el de la producción de maquinaria y equipos eléctrico y no eléctrico.

Si bien esa siguió siendo la “rueda principal” del comportamiento comercial de la producción industrial, el comportamiento de las importaciones parece indicar la irrupción de una “rueda auxiliar” compuesto por empresas que desarrollan diferentes actividades pero que comparten el hecho de ubicarse por debajo de la cúpula sectorial de acuerdo a su facturación. Se trata de un conjunto de firmas heterogéneas afincadas en el mercado interno y con escasas posibilidades de colocar sus productos en el exterior. En otras palabras, que se basan en la sustitución de importaciones y se expanden por la demanda interna vinculada al proceso de expansión. Aminorar la importancia de la “rueda principal” de la dinámica sectorial y consolidar la influencia de la “rueda auxiliar” exige la conformación de un plan industrial y, a su vez, este último requiere la conformación o recreación de alianzas sociales.

---

<sup>10</sup> Un estudio de las tendencias del comercio internacional en las últimas décadas se encuentra en Amsden, 2004 y Arceo, 2005.

## **Bibliografía citada**

- Alice Amsden, "La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología: Prebisch renace en Asia", en Revista de la CEPAL, N° 82, Santiago de Chile, abril 2004.
- Arceo, E., "El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina", Cuadernos del CENDES, N° 60, Caracas, 2005.
- Azpiazu, D., "La industria argentina ante la privatización, la desregulación y la apertura asimétricas de la economía. La creciente polarización del poder económico", en Daniel Azpiazu y Hugo Nochteff, El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de economía política, FLACSO/Tesis Norma, Buenos Aires, 1994.
- Azpiazu y M. Schorr; "La industria en la posconvertibilidad: reactivación y legados del neoliberalismo", Problemas del Desarrollo, México, 2010.
- Cetrángolo, O., Heymann, D. y Ramos, A., "Macroeconomía en recuperación: la Argentina post-crisis", en Kosacoff, B. (editor), "Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007"; Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, 2007.
- Damill, M., "Ahorro, inversión y superávits sectoriales: el escenario posterior a la crisis de 2001-2002", Nuevos Documentos CEDES, N° 24, Buenos Aires, CEDES, 2006.
- Frenkel, R. y Rapetti, M.: "Políticas macroeconómicas para el crecimiento y el empleo", CEDES/OIT, Buenos Aires, mimeo, 2004.
- Lavopa, A.; "La Argentina posdevaluación. ¿Un nuevo modelo económico?, en IADE, Revista Realidad Económica, N° 231, noviembre-diciembre 2007.
- Nochteff, H. J.; "Desindustrialización y retroceso tecnológico en la Argentina, 1976-1982. La industria electrónica de consumo", FLACSO-Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1984.
- Schorr, M., "Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea, Edharsa, Buenos Aires, 2004.
- Schorr, M. y Wainer, A.; "Argentina: ¿muerte y resurrección? Notas sobre la relación entre economía y política en la transición del «modelo de los noventa» al del «dólar alto»", en IADE, Revista Realidad Económica, N° 211, abril-mayo 2005:
- Sourrouille, J. V.; "El complejo automotor en la Argentina", ILET-Nueva Imagen, México, 1980.