

FLACSO

ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA

6

Abril de 1999

**El papel de las privatizaciones en el proceso
de concentración y centralización económica**

**Una aproximación a través del comportamiento
de las grandes firmas y las estrategias de los grupos
económicos y los conglomerados extranjeros**

FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES



FLACSO

SEDE ACADÉMICA DE ARGENTINA

**Segunda serie de documentos
de informes de investigación**

FLACSO

ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA

6

Abril de 1999

El papel de las privatizaciones en el proceso de concentración y centralización económica

**Una aproximación a través del comportamiento
de las grandes firmas y las estrategias
de los grupos económicos
y los conglomerados extranjeros**

FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES



FLACSO

SEDE ACADÉMICA DE ARGENTINA

Área Economía y Tecnología

Proyecto «Privatización y regulación en la economía argentina»

Documento de Trabajo N° 6

Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica

Programa de Modernización Tecnológica SECYT-CONICET

BID 802/OC-AR PID N°: PMT-SID 0035

La primera edición de este trabajo se publicó en abril de 1999.

Edición impresa

Diseño de tapa e interior a cargo de Libronauta

© 2001 by FLACSO/Área Economía y Tecnología

Ayacucho 551

1026 - Buenos Aires, Argentina

Edición digital

Construcción y diseño a cargo de Libronauta

© 2001 by FLACSO/Área Economía y Tecnología

Ayacucho 551

1026 - Buenos Aires, Argentina

Queda hecho el depósito de Ley 11.723

I.S.S.N. 1668-0669

Reservados todos los derechos.

Queda rigurosamente prohibida sin la autorización por escrito de FLACSO y Libronauta Argentina S. A., la reproducción total o parcial de esta obra, por cualquier medio o procedimiento incluidos la reprografía y el tratamiento informático.

Índice

Introducción

Primera parte

La relación entre el ciclo económico y la cúpula empresaria durante las últimas décadas

- I. La autonomía de las ventas de las grandes firmas durante el Plan de Convertibilidad
- II. La interrupción de la sustitución de importaciones como punto de ruptura entre la evolución de las ventas de la cúpula empresaria y el ciclo económico
- III. Tendencias generales de largo plazo

Segunda parte

El comportamiento de la cúpula empresaria durante los años noventa

- IV. La incidencia de los distintos agentes económicos en las ventas de la cúpula empresaria
 - IV.1. El predominio de las asociaciones en la cúpula empresaria durante el Plan de Convertibilidad
 - IV.2. Las etapas del período: el dinamismo inicial de las asociaciones y la expansión de los conglomerados extranjeros y empresas transnacionales durante los últimos años
 - IV.3. Notas sobre la situación actual en el marco de las tendencias de las últimas décadas
- V. El impacto de la desindustrialización y el auge de la comercialización y los servicios
 - V.1. Una visión general de las actividades económicas de las grandes firmas
 - V.2. Las actividades económicas predominantes en los distintos tipos de empresa
 - V.3. Reestructuración y regresión industrial
- VI. Características y evolución de la rentabilidad
 - VI.1. La rentabilidad de los capitales que actúan en la cúpula empresaria
 - VI.2. La rentabilidad sectorial de la cúpula empresaria
 - VI.3. La rentabilidad de las diferentes ramas industriales

- VII.** Alcances y características del intercambio comercial en la cúpula empresaria
 - VII.1.** La importancia de las grandes firmas en la balanza comercial
 - VII.2.** Incidencia de los distintos tipos de empresa en el intercambio comercial de la cúpula empresaria
 - VII.3.** El contenido sectorial del intercambio comercial: ventajas comparativas naturales y regímenes excepcionales de protección
- VIII.** Financiamiento de las grandes firmas
 - VIII.1.** La heterogeneidad del financiamiento de las empresas en la economía argentina
 - VIII.2.** Una aproximación al endeudamiento de las grandes firmas a través del análisis de las obligaciones negociables
 - VIII.2.1.** La participación de la cúpula empresaria en las obligaciones negociables emitidas
 - VIII.2.2.** La incidencia de los distintos tipos de empresas y de las actividades económicas en las obligaciones negociables emitidas por las empresas de la cúpula empresaria
- IX.** Una visión del comportamiento de las grandes firmas desde la Balanza de Pagos: el ingreso y la salida de capitales
 - IX.1.** La incorporación de capital a través de la inversión extranjera directa
 - IX.2.** La internacionalización del capital concentrado local: la transferencia de capitales al exterior
 - IX.3.** El saldo de los movimientos de capital vinculados al comportamiento de las grandes firmas

Tercera parte

Aspectos estructurales de las grandes empresas

- X.** Las transferencias de capital durante la década de los noventa
 - X.1.** Las privatizaciones como núcleo de las compraventas de empresas
 - X.2.** Incidencia de las compraventas en las diferentes formas de propiedad
 - X.3.** La incidencia de las transferencias de propiedad en las asociaciones
 - X.4.** Los aspectos sectoriales de las transferencias de capital

- XI.** La estabilidad de las empresas
que integran la cúpula empresaria
- XI.1.** El impacto de las transferencias de capital
- XI.2.** Relación de la estabilidad de la cúpula
con el tamaño de las firmas, los tipos de empresa
y los sectores de actividad
- XII.** Evolución y composición de las asociaciones
- XII.1.** Evolución general de las asociaciones
y características generales de los propietarios del capital
- XII.2.** La composición de la propiedad
en los dos tipos de asociaciones
- XII.3.** Notas generales acerca de la diversificación
de actividades en los grupos económicos
y los conglomerados extranjeros
El caso del sector agropecuario pampeano
- XII.4.** La diversificación de los grupos económicos
y los conglomerados extranjeros hacia las asociaciones
que integran la cúpula empresaria

Conclusiones

Anexo Metodológico

Bibliografía

El papel de las privatizaciones en el proceso de concentración y centralización económica

Una aproximación a través del comportamiento de las grandes firmas y las estrategias de los grupos económicos y los conglomerados extranjeros*

Introducción

Desde mediados de la década de los años setenta la concentración de la producción y la centralización del capital¹ son fenómenos persistentes y dinámicos en la economía argentina, que encuentran su condición de posibilidad en una profunda, y no menos acentuada, regresividad en la distribución del ingreso.

Esta tendencia de largo plazo, es el resultado de diversos procesos que están estrechamente vinculados con las políticas públicas de cuño neoliberal, que se aplicaron durante las últimas décadas. Uno de esos procesos es la evolución diferencial de la producción y de la rentabilidad que tienen un conjunto de grandes firmas respecto al resto de las empresas que actúan en las diversas actividades económicas. La quiebra de empresas, la transferencia de activos públicos y privados, así como la instalación de nuevos establecimientos productivos, son otras vías mediante las cuales se consolida esta tendencia.

Si bien todos estos elementos están siempre presentes, su importancia relativa varía en las distintas etapas económicas y sociales que se despliegan a lo largo de las últimas décadas. Así, la concentración de la producción y la centralización del capital se conjugan –desde la perspectiva del crecimiento económico, y de la importancia relativa de las actividades económicas– con procesos claramente disímiles y muchas veces contrapuestos. En efecto, en términos del crecimiento económico, no sólo se alternan períodos de estancamiento y de expansión sino que también, en cada uno de ellos, se suceden crisis y recuperaciones. Igualmente, en términos de las actividades dinámicas, entre los diferentes períodos, no sólo se verifican reemplazos entre los grandes sectores económicos, sino que también se manifiestan modificaciones, muy significativas, en la composición de cada una de ellas.

Asimismo, desde el punto de vista de los agentes económicos, la concentración de la producción y la centralización del capital, no se despliegan como un proceso lineal, en el cual un mismo conjunto de empresas y capitales incrementa persistentemente su capacidad de determinar el rumbo del conjunto de la economía. Si bien, hay sobradas evidencias de que un reducido número de grupos económicos locales y conglomerados transnacionales devinieron en el núcleo decisivo de la economía argentina a lo largo de las distintas etapas de la reestructuración, es igualmente indiscutible que otros capitales –entre los que se cuentan diversos grupos económicos que tuvieron suma importancia en ciertas etapas– no pudieron sortear alguna de las profundas crisis que se desarrollan en el país durante las últimas décadas. En estrecha relación con lo anterior, si bien la incorporación de capitales a través de nuevos y grandes emprendimientos productivos es un fenómeno muy restringido, es indudable que la privatización de empresas

* Estudio realizado en el marco del Proyecto «Privatización y Regulación en la Economía Argentina», dirigido por el Lic. Daniel Azpiazu, patrocinado por SECYT-CONICET, que se desarrolla en el ámbito del Área de Economía y Tecnología de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) bajo la coordinación de Eduardo M. Basualdo.

¹ En este trabajo se entiende que la concentración de la producción consiste en la incidencia que tienen las mayores firmas de una actividad económica (cuatro u ocho según la metodología utilizada) en el valor de producción de la misma. En cambio, la centralización económica alude a los procesos en los cuales unos pocos capitalistas acrecientan el control sobre la propiedad de los medios de producción con que cuenta una sociedad.

públicas, junto a la quiebra o la transferencia de algunas de las grandes firmas —o incluso de grupos económicos enteros—, da lugar al ingreso de nuevos capitales al “establishment” local.

En el mismo sentido, considerando el origen del capital de las firmas se expresan características más o menos similares, ya que, durante las últimas décadas, no se observa el predominio del capital local sobre el extranjero, o viceversa, sino más bien períodos de flujo y reflujo, junto a la irrupción de fenómenos nuevos en la economía argentina como son las asociaciones entre el capital concentrado local y extranjero. Este último rasgo, que por su intensidad es privativo de los años noventa, es decisivo para comprender la profundidad y, especialmente, la naturaleza de la reestructuración económica y social durante la vigencia del Plan de Convertibilidad, y el desarrollo del programa de privatizaciones.

Ante esta situación, no puede dejar de llamar la atención que se pueda señalar un afianzamiento de la concentración de la producción y la centralización del capital cuando se despliegan movimientos contradictorios en aspectos tan decisivos como el contexto macroeconómico, los sectores de actividad, y el propio capital concentrado. En otras palabras: ¿cómo es posible una profundización de la concentración de la producción y la centralización del capital cuando se alternan etapas de estancamiento con inflación y de expansión con estabilidad —dentro de las cuales, a su vez, se registran ciclos y profundas modificaciones en la trayectoria, y el funcionamiento, de los diferentes sectores económicos—, y se modifica la composición del capital concentrado —saliendo algunos de sus integrantes, entrando otros nuevos, y permaneciendo los restantes—?

Varios son los factores que, pese a las cambiantes condiciones macroeconómicas y de otro tipo, permanecen en el tiempo e impulsan la concentración económica y la centralización de capital. Ciertamente, la presencia de la redistribución del ingreso es una condición imprescindible para el desarrollo de ese proceso, pero no es suficiente para que el mismo se verifique en la realidad. Para ello, es necesaria la concurrencia de otros factores que son decisivos para que el excedente que pierden los asalariados fluya hacia los integrantes del capital concentrado (la redefinición del Estado, las características de la cúpula empresaria, y la vigencia de la valorización financiera).

En este contexto, un breve análisis de estos factores indica que desde mediados de los años setenta, una de las expresiones más claras de la modificación de la relación existente entre el capital y el trabajo, consiste en la acentuada —e irreversible— pérdida de ingresos por parte de los asalariados. En un primer momento, a través de la reducción del salario real, a la cual posteriormente se le suman la expulsión de mano de obra, el subempleo y la precarización laboral. Esta profunda alteración en la participación del capital y el trabajo en el valor agregado generado por la sociedad, se inscribe como un dato estructural de primera magnitud en la economía argentina, porque se mantiene inconvencible a lo largo de las diferentes y cambiantes etapas económicas de las últimas décadas. De esta manera, la redistribución del ingreso se constituye en el origen de los recursos que, directa o indirectamente, alimenta la expansión, interna e internacional, de los capitales que conforman la cúpula económica.

Sin duda, el nuevo carácter que asume el Estado desde mediados de los años setenta, es otro de los factores que impulsa el proceso de concentración de la producción y la centralización del capital. No se trata exclusivamente del nuevo enfoque y de las características que adopta la política económica de allí en más, sino también de la canalización de recursos sociales, muy significativos, hacia la cúpula económica (mediante diversos procesos, tales como: la estatización de la deuda externa e interna privada, la promoción industrial, los subsidios al sector financiero, los sobrepagos en las compras estatales, etc.). A ellos se le suman, en los años noventa, la transferencia de los propios activos públicos, y las consiguientes rentas de privilegio derivadas de su explotación. Por su notable continuidad a lo largo de las diferentes etapas económicas, estas transferencias de ingresos se ubican como uno de los factores fundamentales que consolidaron, e incluso acentuaron, las tendencias en curso.

El tercer factor está referido a las condiciones que exhiben los capitales que integran la nueva cúpula económica de las últimas décadas. Analizando esta problemática con las posibilidades que brinda la perspectiva histórica, resulta evidente que las transformaciones que se regis-

tran a partir de la dictadura militar, indican que la interrupción del proceso de sustitución de importaciones trajo aparejada una profunda transformación en la cúpula económica, porque el liderazgo de las empresas transnacionales con inserción industrial, es reemplazado por el de un conjunto de grupos económicos locales y conglomerados extranjeros, acotados en número, pero muy diversificados, y oligopólicos en las actividades que desarrollan.

Una de las características centrales de estos capitales, es que su predominio sobre el proceso económico no sustenta únicamente por ser los propietarios de alguna de las grandes empresas industriales, ni siquiera por controlar varias de ellas con múltiples establecimientos fabriles, sino fundamentalmente por ser dueños de conjuntos de empresas (entre las que se encuentran algunas de las mayores firmas industriales), que actúan en los más diversos sectores económicos. Esa inserción multisectorial es uno de los factores que les permite continuar su expansión, a pesar de que se modifiquen las condiciones macroeconómicas y el dinamismo relativo de los diversos sectores de actividad.

El último, y no menos importante, factor estructural que impulsa la concentración económica y la centralización del capital, es la intensa difusión, y permanencia, que exhibe la valorización financiera. En términos de la teoría económica una de las funciones fundamentales del endeudamiento de la firma es la obtención de los recursos necesarios para financiar su actividad económica específica, lo cual es plenamente congruente con lo que ocurre durante el desarrollo del modelo sustitutivo. Ello discrepa significativamente con el comportamiento de las grandes empresas a partir de la interrupción de dicho proceso, es decir con lo que sucede durante los últimos 20 años. Específicamente desde 1979 –cuando, en el marco de un tipo de cambio decreciente en el tiempo, confluyen la Reforma Financiera con la apertura externa en el mercado de los bienes (importadora) y el mercado de capitales (endeudamiento externo)– el grueso del endeudamiento de las grandes firmas no se orienta prioritariamente –con mayor o menor intensidad, según las etapas– a posibilitar la actividad específica de la firma, sino que se destina a realizar colocaciones financieras en el mercado interno e internacional. Las mismas, le permiten al capital oligopólico obtener una ingente renta que, en buena medida, se canaliza hacia el exterior, desvinculándose del proceso económico local. Más aún, ese es uno de los destinos importantes no sólo del endeudamiento externo sino en muchos casos del interno, e incluso de una parte de las utilidades obtenidas en el desarrollo de su actividad económica.

Por lo tanto, el predominio de la valorización financiera como núcleo central del comportamiento de las grandes firmas, y de los capitales que las controlan, constituye otro dato estructural sumamente importante, porque es el fenómeno que les permite a estos capitales la apropiación de una parte significativa de los ingresos redistribuidos, no solamente entre el trabajo y el capital, sino también dentro de este último, en detrimento de las pequeñas y medianas empresas, e incluso de algunas de las grandes empresas oligopólicas de la economía argentina.

Este trabajo se inscribe en esta problemática, y lo hace a través del análisis de la composición y la evolución de las doscientas empresas más grandes de la economía argentina, las cuales se seleccionaron a partir de las diversas actividades que se desarrollan en el país, salvo el sector financiero. Obviamente, la exclusión de esta última actividad no obedece a su intrascendencia económica, sino a que las variables para medir su comportamiento son incompatibles con las utilizadas para el resto de los sectores económicos –razón que, por otra parte, explica su exclusión de todos los trabajos realizados sobre el tema en cuestión–.

En tanto la concentración de la producción y la centralización del capital son procesos de largo plazo, se tienen en cuenta los últimos 20 años, pero en función de la evolución y la composición que exhiben las ventas y las utilidades de la cúpula entre 1991 y 1997. El análisis de esta problemática durante estos años adquiere suma relevancia, ya que la implementación del Plan de Convertibilidad converge con un conjunto de amplias, e inéditas, reformas estructurales –remoción de los instrumentos regulatorios, la liberalización del mercado cambiario, la reestructuración (achicamiento indiscriminado) de la administración estatal, la apertura externa, la derogación de los derechos de los trabajadores, etc.– que no sólo se iniciaron previamente sino que, incluso, generaron las condiciones que hicieron posible su aplicación.

La magnitud de las transformaciones resultantes de los mencionados movimientos de capital no pasó inadvertida, y fue analizada por un conjunto de trabajos relevantes que abordan parte de estos temas. De los mismos surgen un conjunto de conclusiones compartidas, y otras donde se expresan de una manera implícita (o explícita cuando es imprescindible hacerlo) perspectivas diferentes. Se trata, en todos los casos, de problemáticas centrales para aprehender las características del proceso en marcha. Así por ejemplo, una de ellas se refiere a cuáles son los fenómenos más destacados del período –la consolidación de los grupos económicos, de los capitales extranjeros o de la asociación entre ellos–, así como el factor que, primordialmente, los hace posible –la incorporación de capital externo, la transferencia de empresas privadas o la privatización de empresas públicas–. Asimismo, el análisis de las características, los alcances y las consecuencias de la retracción que se expresa, durante los últimos años, en la incidencia de los grupos económicos es otro tópico transcendente.

Si bien estos temas, y muchos otros que se podrían seguir enumerando, son importantes y dan lugar a coincidencias y discrepancias, la materia de fondo del debate gira en torno a los fundamentos y consecuencias básicas del proceso que se inicia con la dictadura militar. No se trata de una discusión acerca de la naturaleza que asume el capitalismo –porque, obviamente, hay consenso en que se trata de un régimen social de acumulación que se sustenta en la explotación del trabajo–, ni siquiera en intercambiar opiniones sobre el carácter social profundamente excluyente y deletéreo de la reestructuración económica de las últimas décadas –porque no caben dudas al respecto–, sino que el núcleo de la cuestión está en dilucidar si, además, dicha reestructuración –la que se viene desplegando hace más de dos décadas en el país–, y la revancha clasista que la misma conlleva, no constituye un impedimento insalvable para el desarrollo, e incluso el crecimiento económico en el mediano plazo.

En este contexto, cabe señalar que el análisis y los resultados obtenidos en este estudio fueron posibles de realizar debido a la información básica y los avances metodológicos generados en este Proyecto, a partir de un sistema de información compuesto por la articulación de diferentes bases de datos. Si bien las características de las mismas se exponen en el Anexo Metodológico de este trabajo, es pertinente mencionar aquí sus alcances y características generales. La primera de ellas, tiene como objetivo captar la conformación de los principales grupos económicos y conglomerados extranjeros que adquirieron activos públicos, y consiste en una matriz de información que permite precisar la estructura de capital de las nuevas empresas privadas que se hicieron cargo de los hasta que ese momento fueron activos públicos y, en ese marco, la identificación de todas aquellas tenencias accionarias que pertenecen a un mismo complejo empresario.

La segunda base de datos elaborada en el marco de este Proyecto, es la que contiene la información sobre la transferencia de empresas y de tenencias accionarias registrada en la Argentina en los años noventa. La misma contiene y sistematiza un amplio espectro de información sobre las principales operaciones de compraventa, creación, y fusión y/o absorción de empresas y de participaciones accionarias, así como sobre los diversos procesos de privatización de empresas públicas encarados en el presente decenio.

La última de las bases de datos mencionadas, tiene por objetivo posibilitar el análisis de la conformación y la evolución de las empresas más grandes del país. De allí entonces que contenga la información acerca de la evolución de las principales variables –estructurales y de comportamiento– de las doscientas firmas más grandes del país (cúpula empresaria) para el período comprendido entre 1991 y 1997. Información que proviene de las Memorias y Balances de las distintas empresas y de otras fuentes como la revista Mercado, y comprende distintas variables como los ingresos por ventas, utilidades, situación patrimonial (activo, pasivo, patrimonio neto), exportaciones, importaciones, y endeudamiento externo (obligaciones negociables).

Finalmente, y encarando el ineludible comentario acerca de la estructura del trabajo, se puede decir que, para facilitar la lectura y su comprensión, se opta por una organización temática, agrupándose los distintos capítulos en tres partes centrales –excluyendo ésta introducción y las conclusiones finales–. Antes de pasar revista, muy brevemente, a los contenidos fundamentales del estudio, es apropiado comentar que ante la densidad de los temas tratados –agravada por las limitaciones propias, y para nada despreciable, de los autores– se intenta

aliviarle la tarea al lector, simplificando mucha de la información en gráficos o, en su defecto, en cuadros que la sintetizan. Es de esperar que estas innovaciones ayuden a que algunos de los lectores más obstinados puedan dar vuelta la última página de este trabajo.

En la primera parte, se encara una revisión de la relación que se establece entre la evolución de las grandes firmas y el ciclo económico, en el largo plazo. La hipótesis central del análisis, consiste en afirmar que la notable independencia que exhiben las ventas de la cúpula empresaria durante la década del noventa —específicamente en la crisis de 1995— es un rasgo de notable importancia que está directamente vinculado con la nueva relación que se establece entre el capital y el trabajo, a partir de la reestructuración económica y social que pone en marcha la dictadura militar a mediados de los años setenta. En consecuencia, esta nueva situación difiere, diametralmente, con aquella existente durante la segunda etapa de la sustitución de importaciones, momento en el cual su facturación evoluciona de acuerdo a las etapas de alza, o de depresión, del ciclo económico.

La segunda parte de este trabajo consta de seis capítulos que tratan la evolución de las distintas variables (ventas, rentabilidad, importaciones, exportaciones y endeudamiento externo) que se utilizan para determinar el comportamiento de la cúpula empresaria en la década actual. Ciertamente, no se trata de un tratamiento agregado de cada una de ellas, sino que se las examina desde diferentes planos de análisis, siendo la discriminación de los diferentes tipos de empresa el principal de ellos, mientras que la apertura de los sectores de actividad cumple una función complementaria, pero destacable.

Sobre estas bases, la revisión de las distintas variables, y su vinculación con lo ocurrido en la década anterior, permite aprehender las profundas transformaciones que se despliegan durante estos años. Si bien no es este lugar para exponer esos procesos, es apropiado señalar que, entre otros aspectos relevantes, surge la notable importancia que adquiere la transferencia de las empresas públicas al sector privado en la metamorfosis de la cúpula empresaria, en tanto la misma da lugar a la consolidación de las asociaciones como la forma de propiedad más importante dentro del mundo de las grandes firmas. Proceso que coincide con la terciarización de la economía argentina, y se expresa dentro de la cúpula empresaria, no sólo en los montos de las ventas, sino también en la rentabilidad de las grandes firmas.

Sin duda, otro eje analítico que atraviesa el tratamiento de esta parte del trabajo, es la notable consolidación de los grupos económicos hasta 1995, y el posterior estancamiento de la facturación de sus empresas controladas —que define su declinación relativa en las ventas de la cúpula—, y su vinculación con una notable recuperación en la influencia de las empresas transnacionales en las ventas de las grandes firmas. Menos llamativo es el crecimiento de los conglomerados extranjeros en la facturación de la cúpula, no porque el mismo sea despreciable (es ciertamente acentuado) sino porque se trata de la fracción del capital extranjero que siempre formó parte del bloque de poder que se consolidó a partir de la dictadura militar.

Sin embargo, sería una omisión lamentable en esta breve presentación del trabajo, no mencionar que, junto a las líneas de análisis citadas, el lector encontrará precisiones relevantes al momento de evaluar la profundidad del proceso de concentración y centralización del capital, y de algunas posturas adoptadas por el capital concentrado. En este sentido, no puede dejar de mencionarse la confirmación empírica del notable saldo positivo que obtiene la cúpula empresaria en su comercio exterior, a partir de la notable concentración que se expresa en las exportaciones de bienes. Situación que difiere diametralmente con los resultados que obtienen el resto de las empresas. Todo lo cual indica la existencia de una profunda brecha en términos de los resultados de la balanza comercial que es llamativa, y sugerente. Igualmente destacable es la concentración del financiamiento externo del sector privado, a partir de una revisión de lo que ocurre en uno de sus principales componentes en esta década: las obligaciones negociables.

Esta segunda parte del trabajo culmina con un análisis del comportamiento de la cúpula, basado en variables macroeconómicas vinculadas al sector externo de la economía: la inversión extranjera directa y otros movimientos de capital. La cuestión, lejos de ser ociosa, constituye un aporte substancial a la problemática tratada, al menos por dos motivos. El primero, es que juega como una suerte de contralor metodológico de los desarrollos anteriores, en tanto se trata de

variables agregadas y exógenas a las directamente relacionadas con la evolución de la cúpula empresaria. Y, ciertamente, el lector podrá comprobar la alta congruencia que se verifica entre unas y otras. Pero, por otra parte, la inclusión de estas variables contribuye a develar aspectos de notable importancia para comprender la naturaleza de los sectores dominantes en la Argentina. Específicamente, se trata del aporte que realizan en términos de evaluar las fases que recorre la remisión de ahorro interno al exterior, es decir la evolución de la salida de capitales al exterior durante la década actual.

En este marco, la tercera parte de este trabajo, conformada por los tres últimos capítulos, adquiere relevancia porque allí se intenta examinar una serie de aspectos estructurales que sustentan la estructura de la cúpula empresaria actual. En realidad, lo dicho es una verdad a medias, porque refleja sólo los propósitos iniciales, mientras que en los resultados obtenidos, además, están presentes una serie de cambios estructurales que abren interrogantes, de importancia, acerca de la cohesión inicial que introduce el programa de privatizaciones en la cúpula empresaria.

Dos son los ejes centrales de esta tercera parte del estudio. El primero de ellos consiste en la evaluación y el análisis de las transferencias de capital que se registran durante el período tratado, en tanto durante los años noventa se registra una inédita intensidad de las fusiones y absorciones de empresas y, principalmente, un auge de las transferencias de capital. Ciertamente, de su análisis surgen –al igual que en la segunda parte del trabajo– las privatizaciones como el núcleo central de las mismas. Pero ahora se constata que su influencia se proyecta con posterioridad a la etapa álgida de las privatizaciones, porque los nuevos consorcios que surgen de ellas tienen suma importancia en las transferencias de capital que se suceden con posterioridad a 1995, y el propio Estado asume un papel activo, al ser un sistemático vendedor de los remanentes de las acciones que retuvo en el momento de transferir sus diferentes empresas. Si bien en este momento no viene al caso desarrollar las otras conclusiones que se derivan del análisis, y son tan relevantes como la anterior, sí es indispensable destacar que en el capítulo diez se aborda la influencia que ejercen las transferencias de capital sobre la permanencia de las empresas de la cúpula. Por cierto, la significativa discrepancia que se constata entre la alta permanencia de las empresas cuando se consideran por su nombre, respecto de la relativamente reducida permanencia que exhiben cuando a lo anterior se le agrega la propiedad, es otro indicador de la influencia de las transferencias de capital durante esta década.

El otro eje temático de la tercera parte del trabajo, se inscribe en la problemática de la diversificación de los grupos económicos y los conglomerados extranjeros. Luego de algunas notas acerca del amplio campo de acción que tienen estos capitales, y de analizar sucintamente su presencia en el sector agropecuario bonaerense, el estudio se concentra en el examen de los grupos económicos y los conglomerados extranjeros que tienen una doble inserción en la cúpula empresaria: a través de sus empresas controladas, y mediante su participación en la propiedad de las asociaciones. El hincapié que se pone en la evaluación de las características estructurales de estos capitales, se origina en la trascendental importancia que tienen en la articulación y homogeneidad del “establishment” económico.

El colofón de este trabajo son las conclusiones finales.

PRIMERA PARTE

LA RELACIÓN ENTRE EL CICLO ECONÓMICO Y LA CÚPULA EMPRESARIA DURANTE LAS ÚLTIMAS DÉCADAS

I. La autonomía de las ventas de las grandes firmas durante el Plan de Convertibilidad

La situación de los acreedores externos de la Argentina hacia fines de la década de los ochenta no dejaba de ser paradójica. Es indudable que, a través de los organismos internacionales de crédito, tenían la capacidad para delimitar las características globales que asumía la política económica pero, sin embargo, también hay claras evidencias de que las condiciones específicas que adoptaban dichas políticas públicas estaban fuertemente influenciadas por los intereses particulares del capital concentrado interno. Esta situación trajo aparejado que, dentro de los sectores dominantes, los acreedores externos tuvieran, en buena medida, una participación secundaria en la redistribución del excedente interno, posición que alcanza su punto culminante en mayo de 1988, cuando la Argentina asume una moratoria externa de hecho, al suspender el pago de las obligaciones vinculadas a su endeudamiento con el exterior.

Esta contradicción entre el capital concentrado interno y los acreedores externos va a incidir acentuadamente en el estallido de la crisis hiperinflacionaria de 1989; tanto es así que van a ser los bancos extranjeros los que inician, en febrero de dicho año, la «corrida» en el mercado cambiario, desatando la primera crisis hiperinflacionaria que termina con el gobierno constitucional del Dr. Alfonsín, adelantándose la asunción del Dr. Menem. Por cierto esta crisis reconoce causas diferentes de aquellas que predominaron durante la industrialización sustitutiva, porque nada tiene que ver con las tradicionales pujas distributivas entre los factores de la producción que fueron típicas de esos años, sino que se desplegó a partir de los intereses encontrados entre los integrantes de los sectores dominantes, cuando se ven imposibilitados de profundizar aun más la redistribución regresiva del ingreso.

En el momento de la crisis, la relación entre el capital concentrado interno y los acreedores externos era compleja, porque involucraba acuerdos y discrepancias. Ambos coincidían en que, para dejar atrás la inédita crisis que afectaba a la economía argentina, se debía acentuar la concentración del ingreso y encarar la privatización de las empresas públicas. Esta última era insustituible para los acreedores externos, como una forma de recuperar, mediante la capitalización de la deuda externa (rescate de los bonos de la deuda externa), buena parte del capital adeudado, pero también era fundamental para el capital concentrado interno porque de esa manera accedería a la propiedad de activos de gran magnitud, que exhibían una elevada rentabilidad potencial.² Más todavía si el Estado alentaba la transferencia de las empresas privatizadas al capital concentrado y, a la vez, establecía –como lo hizo posteriormente– condiciones para el funcionamiento de los servicios públicos que garantizaban la obtención de ganancias extraordinarias mediante la fijación de precios oligopólicos, el otorgamiento de subsidios, y una regulación que –por acción u omisión– beneficiaba a los nuevos consorcios prestadores de esos servicios, apartándose incluso de los procedimientos «standard» recomendados por los organismos internacionales para las privatizaciones.

Las principales discrepancias entre ambos sectores del capital giraban en torno al destino que debían tener las transferencias estatales, y al grado de exposición externa de las diferentes producciones locales. De allí que estas contradicciones se expresen tanto en el tratamiento y en

² La Ley de Reforma del Estado (nro. 23.696 de 1989) establece que las empresas públicas podían privatizarse mediante decretos del Poder Ejecutivo (artículo 9), y que los acreedores del Estado y/o sus empresas podían capitalizar sus créditos, lo cual permitió la posterior capitalización de títulos de la deuda externa.

el contenido de la Ley de Emergencia Económica (Ley 23.695) de 1989 –cuyo objetivo prioritario era reestructurar el gasto estatal y en ese sentido definir las nuevas formas de transferencias de recursos a la cúpula económica– como en la posterior desregulación económica que involucró la liberalización de algunos mercados, la remoción de barreras arancelarias y para-arancelarias, la consolidación de múltiples estructuras oligopólicas, etcétera.

Asimismo, como parte de este mismo proceso, desde 1990 en adelante comienza la negociación por el capital y los intereses adeudados a los acreedores externos privados, que culmina en 1992 con el firma del Plan Brady. Mediante este plan se salda la mencionada deuda, se establece un cronograma de pagos que les garantiza a los acreedores externos que no se repetirán en el futuro los incumplimientos de la década del ochenta, y se accede nuevamente, en el marco de una acentuada liquidez internacional, a un irrestricto endeudamiento externo que se incrementa significativamente a partir de allí, tanto por parte del sector público como del propio sector privado.

Los capitales que integran la cúpula económica comienzan a superar la profunda crisis desatada en 1989 a partir del Plan de Convertibilidad que se inicia en marzo de 1991. El proceso de recomposición económica de estos sectores se expresa en el acelerado, e ininterrumpido, crecimiento del monto de las ventas realizadas por las 200 empresas de mayor facturación en la economía argentina (Gráfico Nro. I.1). En efecto, las mismas ascienden de 44.256 a 94.866 millones de pesos entre 1991 y 1997, evolución que implica un crecimiento del 13,6% anual acumulativo, y que es más atenuada en las 100 primeras firmas (12,8% anual acumulativo), y más pronunciada en las últimas 100 empresas de la cúpula (16,9% anual acumulativo). Incluso en las 100 firmas industriales de mayores ventas –pese al redimensionamiento y la reestructuración que se despliega en esta actividad económica– se reproduce el mismo fenómeno, alcanzando su crecimiento en el período al 14,4% anual.

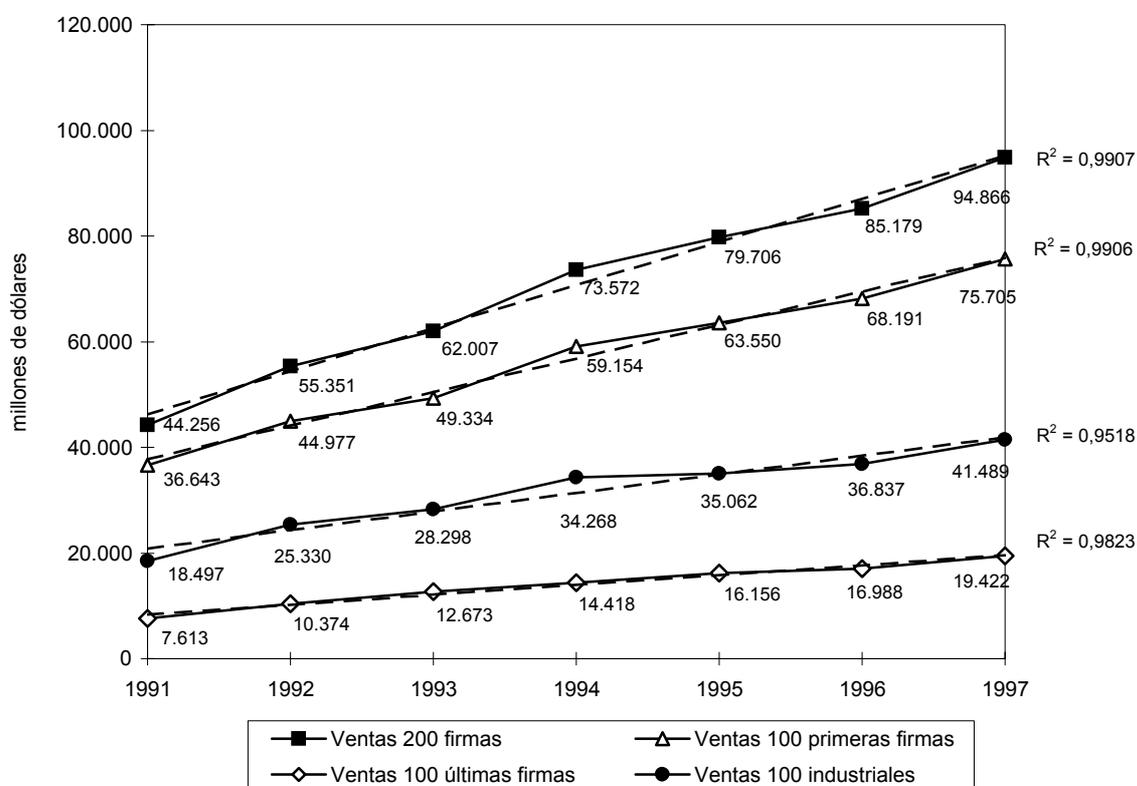
Sin duda, la acentuada expansión de la facturación de las grandes firmas, y de las distintas desagregaciones consideradas, es un rasgo destacable. Sin embargo, un aspecto realmente llamativo de este proceso es que, además, se trata de un crecimiento ininterrumpido en el tiempo sin ninguna reducción de las ventas a lo largo del período. Esta característica relevante, se expresa en los escasos desvíos que exhibe la trayectoria de las ventas respecto a su tendencia.

Gráfico Nro. I.1

La cúpula empresarial en la Argentina, 1991-1997

Evolución de las ventas de las 200 empresas de mayor facturación

(millones de dólares)



FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO Y LA REVISTA MERCADO, VARIOS NÚMEROS.

La expansión de las ventas efectuadas por las empresas de la cúpula económica es un resultado esperable, porque durante el Plan de Convertibilidad se registra una etapa de crecimiento económico. En efecto, el PBI valuado a los precios vigentes en 1986 aumenta casi un 40% entre 1991 y 1997, revirtiéndose de esta forma el crítico comportamiento de la década anterior (1980-1990) en la cual había disminuido poco más del 9%.³

Si bien como resultado del crecimiento económico del período, el volumen físico de la producción aumenta a una tasa promedio del 5,6% anual acumulativo –cuando en la década anterior había disminuido al 2,6% anual acumulativo– durante su evolución se advierte un comportamiento cíclico cuyo punto de inflexión se ubica en la crisis de 1995, momento en el cual se advierte una disminución considerable de la producción física que supera el 4%.

Al introducir el movimiento que se registra en los precios implícitos, se constata que el PBI, considerado ahora a precios corrientes, evoluciona al 11% anual, incrementándose un 87% entre 1991 y 1997 (Gráfico Nro. I.2). Al confrontar ambas mediciones del PBI, se comprueba que la valuada a precios corrientes no sólo exhibe una tasa de crecimiento anual, y total,

³La evolución del PBI de los distintos períodos analizados en este apartado provienen de: Martínez, R.G. (1998). La excepción es el PBI a precios corrientes de 1991 a 1997 que provienen de: Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación (1998a y 1998b).

que prácticamente duplica a la que considera únicamente el volumen físico, sino que también muestra un comportamiento cíclico más atenuado (desciende el 1,3% en 1995), característica que se expresa en el mayor ajuste que exhibe su trayectoria respecto a la tendencia.

Teniendo en cuenta que tanto el PBI como las ventas de las 200 empresas de mayor facturación se expanden significativamente durante la vigencia del Plan de Convertibilidad, es decisivo establecer los ritmos y la trayectoria seguida por ambos agregados. Al respecto, en el Gráfico Nro. I.3 se constata que mientras el producto global de la economía –considerado a precios corrientes– se incrementa un 87%, las ventas de las grandes firmas aumentan, durante el mismo período, el 114%. Diferencias que en términos de tasas de variación implican un crecimiento del 11,0% y 13,5% anual acumulativo, respectivamente.

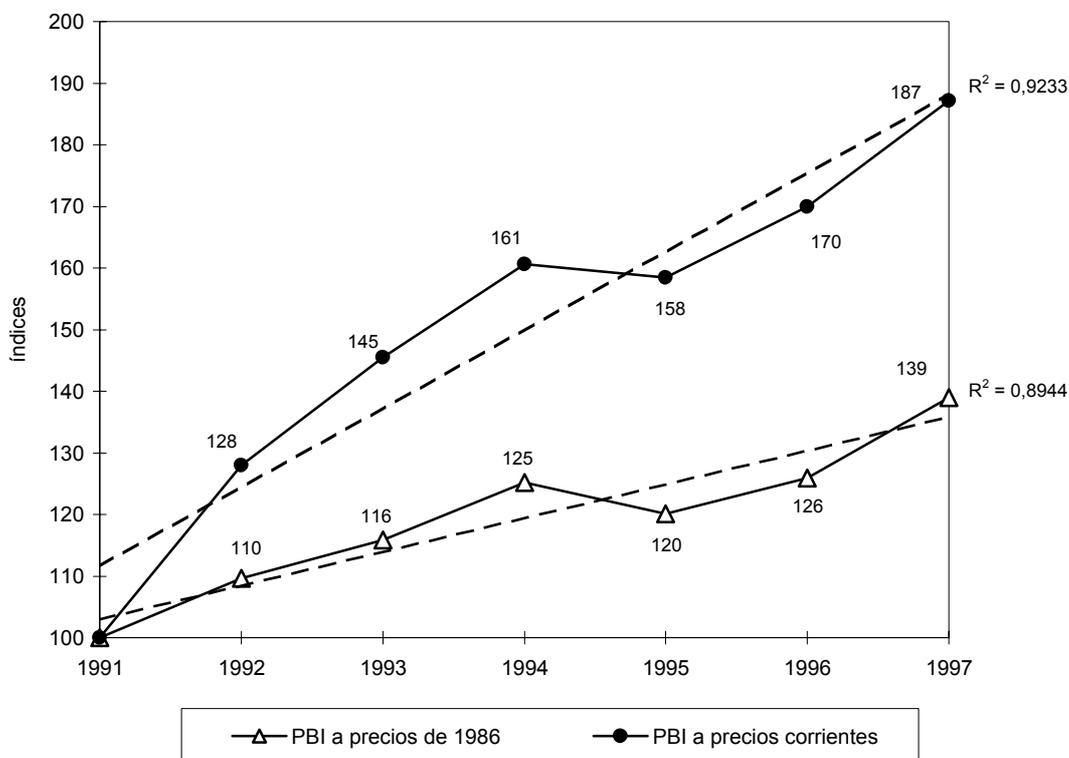
Tan importante como el crecimiento, es la evolución relativa que exhiben estas variables. En este sentido en el Gráfico Nro. I.3 se puede advertir que, entre 1991 y 1993, el PBI evoluciona a una tasa superior a la de las ventas de las grandes firmas, situación que se revierte en 1994, y se mantiene hasta 1997. Por lo tanto, la evolución de estas variables indica, de una manera inequívoca, que el Plan de Convertibilidad les permite a los capitales que integran la cúpula superar la acentuada crisis de 1989, consolidando un proceso económico y social mucho más estable y, especialmente, mucho más orgánico respecto a sus intereses. A partir de allí la estabilización y el crecimiento económico potencian la expansión de una cúpula económica, la cual a través de una serie de cambios estructurales se homogeneiza internamente y resuelve –o aminora– los conflictos de intereses que arrastraba de la década anterior, surgiendo, con posterioridad, otros conflictos de naturaleza diferente, que están vinculados a las modificaciones que se suceden durante esos años, e involucran a otros integrantes de la cúpula.

Gráfico Nro. I.2

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991–1997.

Evolución del PBI a precios corrientes y a precios de 1986

(índices 1991 = 100)



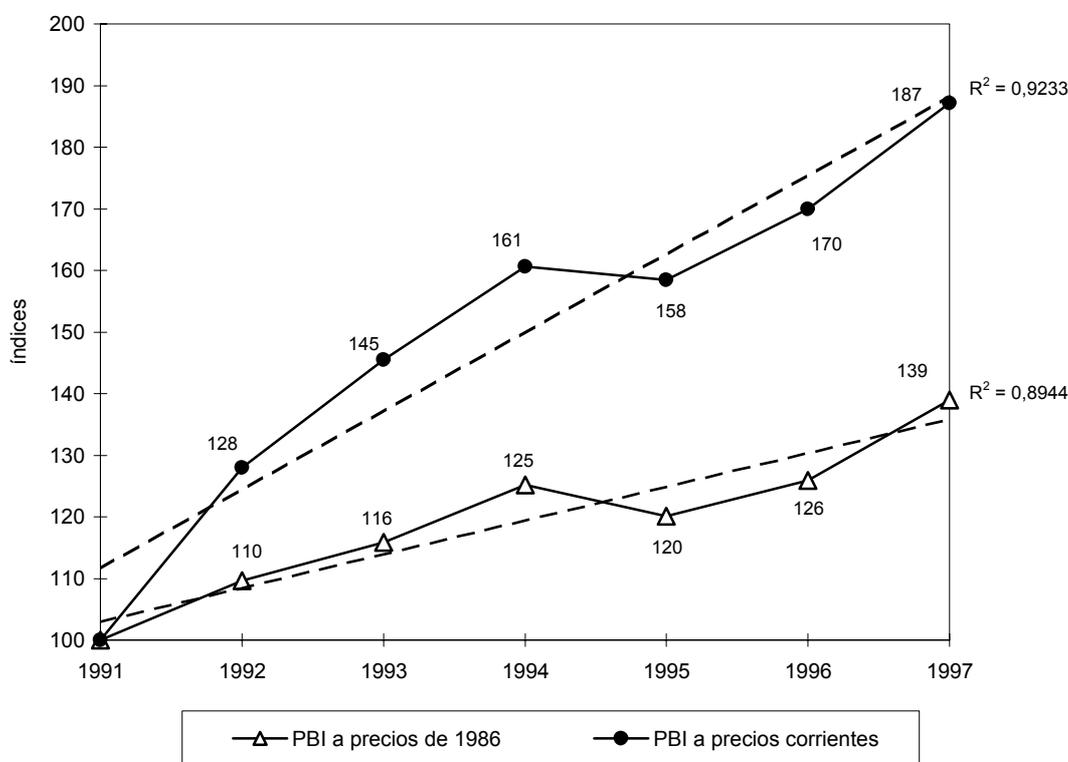
FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA Y OBRAS PÚBLICAS DE LA NACIÓN Y DEL INDEC.

Gráfico Nro. I.3

La cúpula empresarial en la Argentina, 1991-1997

Evolución del PBI a precios corrientes y de las ventas de las 200 empresas más grandes

(índices 1991 = 100)



FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL INDEC, DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO Y DE LA REVISTA MERCADO, VARIOS NÚMEROS.

Sin embargo, estrechamente vinculado a esta modificación en los ritmos de expansión, hay otro proceso de singular importancia. Como se destacó previamente, una característica relevante del crecimiento económico del período radica en el comportamiento cíclico que exhibe –el PBI durante la crisis de 1995 se contrae en más del 4% cuando se lo evalúa a precios de 1986, y en el 1,3% cuando se lo considera a precios corrientes–. Sin embargo, tal como se advierte en el Gráfico Nro. I.3, esta alteración no se registra en términos de las ventas realizadas por las 200 empresas más grandes, las cuales prosiguen su expansión a una tasa significativamente elevada (8,4%).

El hecho tiene una notable trascendencia porque indica que los cambios estructurales de esta década no sólo dotan a la cúpula empresarial de las condiciones para crecer a una tasa diferencial, y superior, a la que exhibe el conjunto de la economía, sino que además le permiten independizarse del ciclo, manteniendo un ritmo de crecimiento similar al que exhibe cuando se produce la recuperación en el valor agregado de la economía en su conjunto.

Sin lugar a dudas, la independencia que asume la cúpula respecto a los vaivenes de la economía tiene múltiples derivaciones. Sin embargo, acotando, por el momento, el análisis a la relación entre la evolución de la economía y la de las grandes firmas, no puede dejarse de mencionar que la notoria autonomía de la cúpula señala, inequívocamente, la notable funcionalidad que asume la conjunción de las privatizaciones y la desregulación con el Plan de Convertibilidad, para disciplinar y alinear al conjunto social en pos de ese objetivo.

Esclarecida la evolución diferencial que exhiben las ventas de las grandes empresas respecto a la economía en su conjunto, es necesario identificar los cambios estructurales que provocan estas diferencias, teniendo en cuenta que se trata de un período en que se introducen numerosas, y muy relevantes, modificaciones en la economía argentina.

En este sentido, parece poco discutible que la modificación del contexto macroeconómico, que introducen las reformas estructurales de los noventa, tiene una influencia relevante para que la superación de la crisis potencie primordialmente la expansión de la cúpula económica. Sin embargo, todo parece indicar que, en ese contexto, el acelerado y amplio programa de privatización de empresas públicas asume una influencia decisiva para que ello ocurra.

Una primera aproximación a esta problemática indica que lo substancial de este programa se lleva a cabo entre 1990 y 1993, ya que durante esos años se transfieren al capital privado las principales empresas estatales industriales y, especialmente, de servicios (Aerolíneas Argentinas, ELMA, ENTel, Gas del Estado, SEGBA, YPF y Obras Sanitarias de la Nación), y se entregan en concesión los principales corredores viales y los ferrocarriles. La trascendencia que tienen estas operaciones es que se enajenan grandes firmas, las cuales en conjunto concentraban casi el 30% de las ventas realizadas en 1991 por las 200 empresas de mayor facturación en la economía argentina.

Si bien su incorporación a la esfera privada trae necesariamente aparejado un impacto de primera magnitud en la conformación interna de la cúpula económica, en principio no explica por qué las privatizaciones son uno de los principales sustentos estructurales de su crecimiento por encima del de la economía en su conjunto. En realidad, las privatizaciones definen el ritmo en que se expande la cúpula empresaria, porque la magnitud del cambio está asociada a un nuevo funcionamiento de estas firmas. En efecto, las empresas estatales de servicios exhibían un comportamiento que no estaba centrado en la maximización de ganancias, pero al ser transferidas al sector privado se integran plenamente a la lógica del capital concentrado, sustentado en la maximización de ganancias de corto plazo. Proceso que se convalida en el comienzo mismo del programa de privatizaciones a través de precarios (por lo concesivos) marcos regulatorios, que se modifican, en algunos casos, de una manera substancial a lo largo del tiempo, en función de los intereses de los consorcios adjudicatarios.⁴ Todo lo cual trae aparejado una notable expansión de la rentabilidad de estas empresas.

Una de las expresiones más relevantes de estos cambios se verifica en la evolución de los precios relativos. En efecto, durante los últimos siete años, en un marco de sensible estabilidad en el nivel general de precios, se producen cambios muy profundos, y sostenidos, en la estructura, y en el comportamiento, de los precios relativos de la economía, que están estrechamente vinculados a la confluencia de las profundas modificaciones en el proceso de apertura, y desregulación (o re-regulación) de los mercados con la privatización de empresas públicas.⁵ De allí entonces que una de las principales asimetrías en la evolución de los precios durante la convertibilidad, consista en el predominio de los correspondientes a los bienes y servicios no transables con el exterior y los transables protegidos natural o normativamente de la competencia externa, en detrimento de los transables.⁶ Este proceso está vinculado —entre otros factores— con el tamaño de las firmas y de los conglomerados empresarios, y de todos ellos con la privatización de las empresa públicas.

Ciertamente, las alteraciones que se manifiestan en la oferta se articulan con otras igualmente importantes en la demanda agregada. En este sentido, todo parece indicar que la profunda redistribución del ingreso de las últimas décadas, y del período analizado en particular, consolida a los sectores de altos ingresos como el componente dinámico de la demanda agregada, al mismo tiempo que merman los ingresos de los asalariados, y dentro de la estructura del gasto se incrementa la participación de los servicios en general, y de aquellos que fueron privatizados en

⁴ Azpiazu, D. (1999b).

⁵ Azpiazu, D. (comp), Gutman, G. y Vispo A. (1999).

⁶ Azpiazu, D. (1994); Proyecto Privatización y Regulación en la Economía Argentina (1996 y 1998).

particular. El creciente protagonismo de los sectores de altos ingresos en la demanda agregada tiende a debilitar el papel de los salarios como factor de demanda, y a jerarquizarlos únicamente como un componente de los costos.

Estos elementos constitutivos del proceso económico, que cobran forma a partir de 1990 y se consolidan durante el Plan de Convertibilidad, son los que le permiten a la cúpula económica que, una vez avanzado el proceso de privatizaciones, su facturación evolucione por encima de la tasa de crecimiento de la economía en su conjunto, y posteriormente, cuando se desata la crisis de 1995, se independice del ciclo continuando su expansión a una tasa acentuadamente positiva.

II. La interrupción de la sustitución de importaciones como punto de ruptura entre la evolución de las ventas de la cúpula empresaria y el ciclo económico

Como fue señalado, la disociación entre la evolución de las ventas de las grandes empresas de la cúpula y la trayectoria de la economía interna tiene suma importancia, porque expresa la notable profundidad que alcanzan los cambios que se registran en la oferta y la demanda agregada durante este período. Sin embargo, es pertinente remarcar que las evidencias disponibles indican que no se trata de un fenómeno inédito que irrumpe en los años noventa, sino que también está presente en la década anterior.

Al respecto en el Gráfico Nro. II.I se puede observar la evolución, entre 1980 y 1985, del PBI a precios de 1986, así como del patrimonio neto y el activo, valuados a pesos de diciembre de 1985, correspondientes a las 122 firmas de mayor facturación (112 industriales, 4 petroleras, 3 constructoras y 3 comerciales).⁷ Por cierto, se trata de evidencias fragmentarias que carecen de la contundencia que tienen las anteriores porque, en este caso, no se considera la facturación de las grandes firmas, se trata de empresas mayoritariamente industriales y los agregados se valúan en momentos cercanos pero distintos del tiempo. A pesar de estas restricciones, la evolución de las variables consideradas permite extraer una serie de conclusiones que son valiosas para aprehender la trayectoria de la cúpula durante el ciclo económico, así como las causas que sustentan su comportamiento durante la década pasada.

Una primera aproximación al tema indica que se produce una apreciable reducción del PBI durante el período analizado, registrándose en 1982 y 1985 los momentos más críticos. En cambio, la evolución de las empresas líderes presenta un panorama diametralmente opuesto porque tanto su patrimonio neto como su activo se expanden, sin que se registren alteraciones que estén asociadas al movimiento del ciclo económico.

La evolución del activo de las grandes firmas es muy elocuente al respecto, porque crece sistemáticamente durante el período, incrementándose al 6,1% anual acumulativo mientras que el PBI de la economía en su conjunto se contrae al 1,9% anual. Asimismo, el comportamiento del patrimonio neto de estas empresas no parece responder a la evolución económica general sino, como se verá con mayor detalle más adelante, al endeudamiento entre ellas, y a los efectos de la estatización de la deuda externa e interna privada que se ponen en marcha durante los primeros años de la década. Por lo tanto, en el comportamiento de estas variables se advierte que durante la década de los años ochenta las grandes firmas mantienen una autonomía muy marcada respecto al comportamiento del ciclo económico.

Si bien las evidencias disponibles indican que la independencia de la cúpula respecto al ciclo económico es una característica estructural muy relevante en los últimos veinte años, es indudable que la misma está vinculada a contextos macroeconómicos muy diferentes en ambas

⁷ La información y el comportamiento del activo y del pasivo de las grandes firmas proviene de: Damill, M. y Fanelli, J.M. (1988). Cabe señalar que la vinculación de esas variables con los procesos globales y las conclusiones que del mismo se desprenden no comprometen a los autores de dicho trabajo.

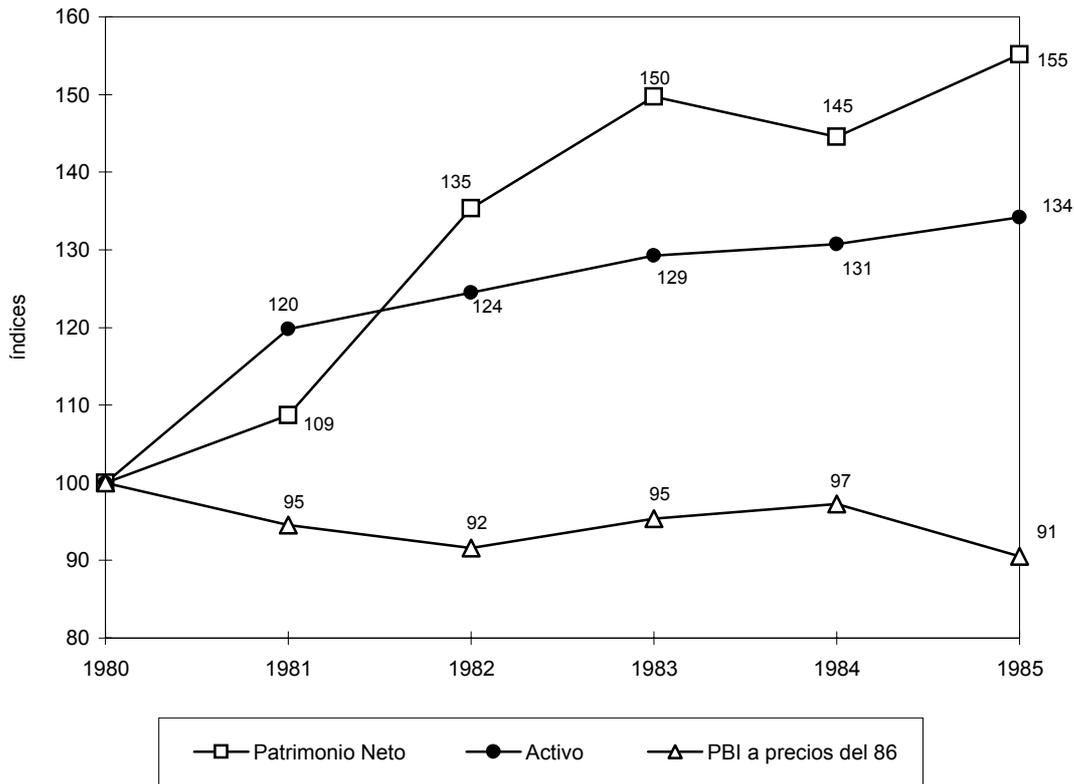
décadas. Teniendo en cuenta que el análisis de los factores que inciden en la década actual serán analizados en los siguientes capítulos, cabe preguntarse aquí acerca de las causas que sustentan este comportamiento durante la década pasada.

Gráfico Nro. II.1

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997

Evolución del PBI a precios de 1986 y del patrimonio neto y los activos de las 122 firmas de mayor facturación entre 1980 y 1985

(índices 1980 =100)



FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL CEDES Y DE LA CEPAL.

El análisis de la evolución y la composición del activo de las firmas industriales de mayor facturación provee valiosos elementos a este respecto. En este sentido es relevante tener en cuenta que el componente más dinámico de los activos, que se expanden al 6,1% anual, es el financiero que aumenta al 6,8% anual, mientras que los activos físicos lo hacen al 5,7% anual. Diferencias que no pueden dejar de llamar la atención, sobre todo cuando la muestra se compone por una clara mayoría de empresas industriales, en tanto los recursos de las firmas se orientan principalmente a la adquisición de activos financieros y no a la de activos físicos, que era el destino prácticamente exclusivo durante la sustitución de importaciones.

Por otra parte, también es llamativo que la tasa de crecimiento de los activos físicos sea tan elevada, pese a ser menor de la que exhiben los activos financieros, porque se trata de una etapa en la cual la tasa de la inversión bruta fija y más todavía la de la inversión neta muestran una acentuada y sostenida contracción.⁸ Todo indica que, esta nueva discrepancia entre la evolución

⁸ Al respecto ver: Basualdo, E.M. (1992).

de la economía en su conjunto con el comportamiento de las grandes firmas, está estrechamente vinculada con los subsidios estatales para impulsar la inversión privada. Específicamente, con los otorgados a través de los regímenes de promoción industrial vigentes en esos años, los cuales están fuertemente concentrados en muchas de las grandes firmas que integran el listado de las 122 que forman la muestra, y que mayoritariamente pertenecen a grupos económicos locales.⁹

En conjunto, esta aproximación a la evolución y el contenido de los activos de estas empresas indica, con una inusual contundencia, que las grandes firmas industriales orientaron un porcentaje mayoritario de los recursos propios a la valorización financiera, en tanto el aumento de sus activos físicos fue, principalmente, el resultado de las transferencias que recibieron del Estado a través de la promoción industrial.

La composición de los activos financieros de estas firmas aporta nuevos y significativos elementos. En efecto, durante el período analizado los activos financieros que crecen más aceleradamente son los que están en moneda extranjera (el 15,1% anual acumulativo) mientras que los que se mantienen en moneda local se expanden más lentamente (al 5,8% anual acumulativo), lo cual constituye una situación esperable ya que se trata de una etapa inflacionaria, y de firmas que estaban fuertemente endeudadas con el exterior. Pero, por las mismas razones resulta sorprendente que, si bien los activos financieros en moneda extranjera son los que crecen con mayor velocidad, tienen una participación en el total de los activos financieros muy reducida (en promedio durante el período representan el 17% de los activos financieros totales), mientras que el grueso de los activos financieros está en moneda local (en promedio, el 83% restante). Sin embargo, al tener en cuenta el funcionamiento económico de la época, este comportamiento de las grandes firmas no parece ser irracional en función de sus intereses. En efecto, la evolución de los movimientos de capital en la balanza de pagos indica que, durante esos años, se registra una fuga de capitales al exterior inédita en las décadas anteriores, la cual está estrechamente vinculada con el proceso de endeudamiento externo.¹⁰ Procesos que fueron llevados a cabo por las grandes empresas controladas por grupos económicos locales y conglomerados extranjeros, muchas de las cuales integran el listado de las 122 empresas cuyo comportamiento se analiza. Por lo tanto, se estaría ante una situación en la que las grandes empresas industriales tienen sus activos financieros dentro del país principalmente en pesos, pero los mismos son sólo una parte del total, en tanto una parte mayoritaria de los mismos se encuentra en colocaciones financieras realizadas en el exterior.

Avanzando un paso más en el análisis, la composición de los activos en pesos denota un marcado predominio de los créditos otorgados a otras empresas dentro de los activos corrientes, en tanto los mismos concentran, en promedio durante el período, el 74% de ese total, mientras que en efectivo y en el sistema bancario se encuentran el 15% del mismo, y en valores el restante 11%. Sin duda este comportamiento nuevamente difiere con las características que presenta la economía en su conjunto porque se trata de una etapa signada por una acentuada iliquidez. La situación es más contradictoria aún, porque en esos años las grandes empresas tienen un nivel tan elevado de liquidez que constituyen un mercado financiero específico, que compite con el sistema financiero en la asignación del crédito, y se rige por la tasa de interés interempresaria.

Finalmente, en términos del pasivo de las grandes firmas se observa, por un lado, un incremento significativo de su endeudamiento interno que no se contrae con el sistema financiero sino entre las mismas firmas, lo cual constituye otro aspecto de la independencia, en este caso financiera, respecto al sistema económico. Por otra parte, se registra una sensible reducción de la deuda en dólares de estas empresas que expresa el impacto que tuvo la transferencia de la deuda externa privada al sector público, a raíz de los regímenes de seguro de cambio que se pusieron en marcha a principios de la década de los años ochenta.

En síntesis, el comportamiento de las grandes firmas durante la década pasada permite concluir que el factor fundamental que potencia su expansión económica, y su saneamiento

⁹ Azpiazu, D. y Basualdo, E.M. (1989).

¹⁰ Basualdo (1987).

financiero, fue la redistribución del ingreso y el papel que asumió el Estado. Este último, no solamente se hizo cargo de una parte muy significativa de su endeudamiento externo, sino que a través los regímenes de promoción industrial subsidió su expansión productiva, al mismo tiempo que mediante su participación en el endeudamiento bancario les garantizó la posibilidad de valorizar capital al mantener un nivel de la tasa de interés interna superior al vigente en el mercado internacional, y, lo que no es menos importante, durante varios años su propio endeudamiento externo fue el que, en gran medida, hizo posible, a través de la venta de divisas en el mercado de cambio, que las grandes firmas fugaran capital al exterior, por valores que en conjunto superaron largamente los 50 mil millones de dólares a fines de la década.¹¹

De esta manera las transferencias de ingresos realizadas por el Estado hacia los sectores dominantes asumen una magnitud desmedida durante la década del ochenta. En este sentido, el actual Ministro de Economía –cuando, a principios de esta década, era presidente del Banco Central de la República Argentina– estimó que las mismas alcanzaron a 67,5 mil millones de dólares entre 1981 y 1989, es decir que fueron equivalentes a casi el PBI¹² de un año. Textualmente, el citado funcionario afirma que: «*En nuestro caso la inestabilidad de precios ha sido doblemente regresiva: mientras que el impuesto inflacionario ha sido pagado principalmente por los sectores más postergados, los recursos que originó, en una parte muy significativa, fueron apropiados por un reducido grupo de beneficiarios. Justamente, un problema al que hemos asistido en los últimos años es que el impuesto inflacionario se encontraba privatizado, al servicio de distintos grupos que, con una suerte directamente vinculada a su capacidad de lobby, han podido beneficiarse individualmente con cargo a la emisión de dinero*».¹³

Conjugando los procesos analizados con las transformaciones estructurales inéditas que se desplegaron desde mediados de la década de los setenta –y le imprimieron a la sociedad argentina nuevas características económicas, sociales y políticas– se podría concluir que la capacidad de los sectores dominantes en general, y de la cúpula económica en particular, para subordinar al proceso económico e independizarse del ciclo económico es uno de los rasgos nuevos, y centrales, que signan la relación entre el capital y el trabajo, e incluso las relaciones entre las distintas fracciones del capital, desde la interrupción del proceso sustitutivo de importaciones que llevó a cabo la dictadura militar.

Sin embargo, una conclusión de tanta trascendencia e implicancias, exige demostrar que la autonomía de la cúpula respecto al ciclo económico que se verifica, por distintas razones, en la década del ochenta y del noventa, no se pone de manifiesto durante la sustitución de importaciones.

Los estudios realizados sobre las grandes firmas durante la segunda etapa de sustitución de importaciones (1958-1976), analizan la evolución de las 100 empresas industriales de mayor facturación. Criterio metodológico que es el adecuado y correcto, porque la cúpula económica estaba constituida en ese momento, básicamente, por las empresas estatales prestadoras de servicios y las grandes empresas industriales.

Dentro de los trabajos realizados sobre la cúpula económica hay dos que analizan la evolución e incidencia de las 100 empresas industriales de mayor facturación y revisten especial interés para la problemática analizada. El primero de ellos fue realizado en el Consejo Nacional

¹¹ El Banco Mundial estima que en 1987 la fuga de capitales alcanzaba a 53,4 miles de millones de dólares, mientras que el Banco Morgan la ubica en dicho año en 51,3 miles de millones de dólares. Al respecto, ver: Padilla del Bosque, R. (1991).

¹² El funcionario mencionado estimó que dichas transferencias alcanzan a 67,5 miles de millones de dólares, cuando el PBI promedio de la década se pueden estimar en 70 mil millones de dólares en base a las cuentas nacionales de la época.

¹³ Fernández, R.B. (1990).

de Desarrollo (CONADE),¹⁴ y el otro en el Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad de Buenos Aires.¹⁵

Sobre la base de la información que proveen estos trabajos respecto a las ventas de las grandes firmas y de las cifras oficiales sobre la evolución del PBI, en el Gráfico Nro. II.2 se puede observar el comportamiento de las mismas entre 1956 y 1965, consideradas todas ellas a precios de 1960. Se trata de un período especialmente importante para la problemática analizada, porque durante esos años se producen dos crisis económicas. La primera de ellas cuando se inicia la segunda etapa de sustitución de importaciones (1959) y la segunda en los años previos al comienzo de una prolongada onda de crecimiento económico encabezada por la expansión industrial en general, y la metalmecánica en particular (1961-1963).

El análisis de estas evidencias señala que, a diferencia de lo que ocurre desde mediados de los años setenta, hay una estrecha correlación entre el comportamiento del ciclo económico y la evolución de las ventas realizadas por las 100 empresas industriales más grandes. La misma es muy acentuada con la estimación realizada en el Instituto de Estudios Económicos de la UBA, porque en ella los movimientos de las ventas se ajustan al del PBI en las crisis y en las expansiones, mientras que en la estimación de CONADE, las ventas de las grandes firmas industriales se anticipan a la retracción económica de 1958, cosa que no ocurre en la crisis posterior, donde la disminución del ritmo de ventas se ajusta al comportamiento de la economía en su conjunto. Complementariamente, la evolución relativa de estas variables también indica que la diferencia que obtienen las ventas de las grandes firmas, entre 1956 y 1961, respecto a la economía en su conjunto, se mantiene a lo largo de la segunda etapa de sustitución de importaciones.

¹⁴ Khavisse, M. y Piotrkowski, J. (1973). La información básica que utiliza este trabajo proviene de las sucesivas publicaciones de las revistas Panorama de la Economía Argentina y Mercado.

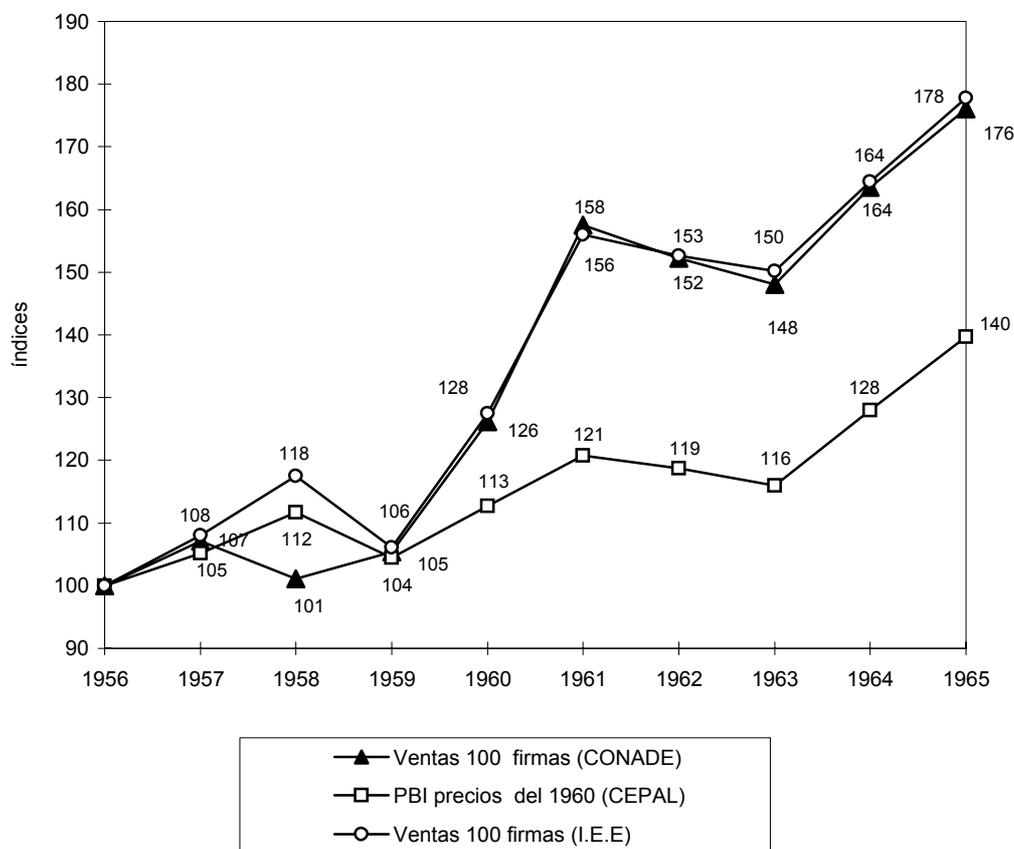
¹⁵ Skupch, P.R. (1970). La información básica de este estudio se origina en los balances presentados por las empresas en la Inspección General de Justicia de la Nación.

Gráfico Nro. II.2

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997

Evolución del PBI a precios de 1960 y de las ventas de las 100 empresas industriales de mayor facturación en pesos de 1960 (1956-1965)

(índices 1956 = 100)



FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DE CONADE, I.E.E. DE LA UBA Y CEPAL.

III. Tendencias generales de largo plazo

El disímil comportamiento que exhiben las ventas y el ciclo económico en la sustitución de importaciones y en las últimas dos décadas (acentuada correspondencia en el primer período y autonomía en el otro), está estrechamente vinculado con la naturaleza del proceso económico en cada uno de ellos, cuestión que se pone de manifiesto, tanto en la composición y las características que asume la cúpula económica, como en la relación que mantiene el capital y el trabajo.

Durante el período comprendido entre 1958 y 1976, cuando la producción industrial es la actividad central y dinámica de la economía, el núcleo de los sectores dominantes está constituido básicamente por empresas industriales que son oligopólicas en sus respectivas actividades, y dentro de las cuales las más dinámicas son las que pertenecen a diversos capitales transnacionales. Al ser la industria la principal actividad de la economía y de la cúpula empresaria, las recurrentes crisis en esta producción generan una contracción en el nivel de actividad de ambas variables.

En las últimas dos décadas –en el marco de la interrupción de la sustitución de importaciones y de un creciente proceso de desindustrialización, caracterizado por una disminución de la importancia relativa de esta actividad y una desintegración interna de la misma– el núcleo de los sectores dominantes está constituido por grupos económicos y conglomerados extranjeros que no sólo están insertos en una multiplicidad de actividades –a través de sus firmas controla-

das y/o vinculadas que en reiteradas ocasiones ejercen un poder oligopólico en sus respectivos sectores de actividad—, sino que encuentran en la valorización financiera uno de los factores de su expansión económica, rasgo trascendente que replantea acentuadamente el comportamiento de las firmas que los integran. Por lo tanto, a diferencia de lo que ocurre en la sustitución de importaciones, la cúpula económica en las últimas décadas tiende a independizarse del ciclo económico debido no sólo a su inserción multisectorial —y no meramente industrial— sino también a la conjunción de la valorización financiera con la adquisición de las empresas privatizadas, características todas ellas que son centrales —y privadas— del comportamiento que exhiben los grupos económicos, los conglomerados extranjeros y, en los últimos años, las asociaciones.

Analizando el proceso de concentración económica y de centralización del capital en el largo plazo, se puede identificar una tendencia a su profundización a través de etapas que exhiben características peculiares. Durante la sustitución de importaciones el aspecto predominante se sitúa en una agudización de la concentración económica que se sustenta en la expansión industrial y, dentro de esta actividad, en las firmas extranjeras de las ramas metalmeccánica, química y petroquímica, que son las más dinámicas y de mayor rentabilidad. Si bien este proceso es impulsado por las políticas y el funcionamiento del Estado, se encuentra limitado porque los salarios, dentro del modelo sustitutivo, no sólo son un elemento de los costos sino un componente importante de la demanda, lo cual implica la imposibilidad estructural de que descendan por debajo de ciertos niveles.

A partir de la interrupción de la sustitución de importaciones —y específicamente desde mediados de los años setenta hasta fines de los ochenta— predomina la centralización del capital en un contexto de estancamiento económico, de una disminución en la importancia de la producción industrial, y de una consolidación de la valorización financiera debido a la irrupción del endeudamiento externo y del nuevo carácter que asume el Estado. En esta etapa, los salarios comienzan a perder trascendencia como un factor de la demanda, incidiendo estructuralmente, sobre todo, como uno de los rubros que integran los costos de producción, lo cual trae aparejada, la irrupción de una tendencia de largo plazo hacia la reducción de los mismos.

En la década de los años noventa la centralización económica sigue predominando al converger la valorización financiera con las reformas estructurales y la privatización de las empresas públicas, en particular. En esta etapa irrumpen cambios relevantes en la composición de la cúpula, porque algunos de sus integrantes incrementan su participación mientras que otros la abandonan al no poder superar los efectos de la crisis de 1989 y las nuevas condiciones que imponen las políticas públicas de los años noventa. Al mismo tiempo, sobre la base de los mismos factores, —y especialmente por la privatización de empresas públicas y la adquisición de grandes empresas oligopólicas privadas— se produce la incorporación de nuevos capitales que, generalmente, son extranjeros. Durante estos años, nuevamente la consolidación del proceso de concentración económica y centralización del capital —y los cambios que se registran dentro de la cúpula económica— están asociados a una disminución de la incidencia de los salarios en el ingreso nacional, tendencia que se afianza —rompiendo los límites anteriores— por el efecto “disciplinador” que tienen las crisis hiperinflacionarias de fines de los años ochenta y comienzos de los noventa y la irrupción, posterior, de un inédito nivel de desocupación, el cual, de allí en más, comienza a operar en el sentido clásico de un “ejército de reserva”.¹⁶

En este contexto, las tendencias de largo plazo parecerían abonar la hipótesis —ya que no se conocen trabajos al respecto— de que los salarios van modificando su relación con el ciclo económico de una manera diferente —quizá inversa— a la del capital concentrado. En términos muy generales —que omiten, entre otras muchas cuestiones, la interacción entre las diferentes variables económicas— y con el sólo propósito de esbozar una hipótesis respecto a esta problemática, se puede decir que durante la sustitución de importaciones, la trascendencia que asume el salario real como un factor insustituible en la demanda agregada, y especialmente importante

¹⁶ Marx, C. (1968), pág. 543 y ss.

en la demanda de los bienes industriales, es uno de los aspectos relevantes del mismo, situación que se ve reforzada porque se trata de una etapa con bajas tasas de desocupación, y en la cual el nivel del salario constituía una reivindicación central para una estructura sindical que ostentaba una significativa incidencia social y política. La otra faceta del salario consiste en su incidencia en la estructura de costos de las firmas, y –efectivamente– en esa etapa es un componente significativo en la estructura de los mismos. Ambos aspectos operan con la misma intensidad durante la segunda etapa de sustitución de importaciones, pero en fases diferentes del ciclo económico.

Debido a la influencia similar que ejercen ambos aspectos del salario, éste opera como una variable que evoluciona acorde a la trayectoria del ciclo económico, porque comienza a descender cuando se inicia la fase recesiva –generalmente vinculada a los recurrentes estrangulamientos de la balanza de pagos que dan lugar a una devaluación de la moneda local– y comienza a elevarse cuando se inicia la reactivación económica. Sería, en este caso, una variable que expresa al ciclo económico, pero reconociendo límites precisos en sus variaciones, porque su incidencia sobre los costos define el momento en que comienza su deterioro y su importancia en la demanda agregada el de su ascenso.

Este comportamiento del salario real se modifica severamente durante la reestructuración económica que se despliega en las últimas dos décadas. En este sentido se podría asumir que, una vez que se interrumpe la sustitución de importaciones y se instaura la valorización financiera, se suceden dos situaciones diferentes en la relación que mantiene el salario real con el ciclo económico, pero siendo ambas distintas a la vigente en la industrialización sustitutiva.

El fenómeno básico, es que a partir de allí el aspecto predominante del salario es su incidencia como componente del costo, perdiendo importancia su carácter de generador de demanda. En este sentido, podría asumirse que en un primer momento, en la década pasada, la nueva situación del salario hace que se produzca un desequilibrio entre la importancia que asume como costo y la que exhibe como demanda, primando la primera sobre la segunda. En estas nuevas condiciones se registra, necesariamente una modificación en su relación con el ciclo económico, porque ahora sería una variable que se retrasa respecto del mismo, reconociendo cierto defasaje en los momentos de expansión, pero también cierto adelantamiento en su descenso en las etapas de crisis. Si bien, en esta situación su nivel real promedio se ubica claramente por debajo del vigente en la etapa sustitutiva, siguen operando ciertos límites en las variaciones que se registran en el auge y la depresión del ciclo, los cuales están relacionados con su papel en la demanda agregada –limita su descenso cuando el ciclo está en su fase depresiva– y con su incidencia en los costos –limita su crecimiento cuando el ciclo se encuentra en su fase ascendente–.

En un segundo momento, en la década actual, la influencia del salario como costo se acentúa y predomina claramente sobre su papel en el demanda agregada, modificación que se corresponde con una disolución de la incidencia sindical y se desarrolla en el marco de un inédito nivel de desocupación, que opera como un “ejército de reserva”, presionando –hacia abajo– al nivel promedio del salario y convalidando un proceso agudo de precarización del empleo. En estas condiciones, que serían las actuales, no sólo su nivel real promedio es inferior al de la situación anterior sino que se altera cualitativamente su relación con el ciclo económico. En efecto, debido a la conjunción de los factores mencionados, el salario adopta un comportamiento que lo hace evolucionar con cierta independencia del ciclo económico. Aumenta atenuadamente en las etapas de reactivación, y descende en las de crisis, manteniendo una tendencia a deteriorarse en el tiempo, y reconociendo en su interior situaciones diferenciales muy acentuadas. De esta manera, tanto el trabajo como el capital concentrado tienden a independizarse del ciclo económico, pero en el primer caso esa autonomía se concreta sobre un nivel promedio del salario que descende y es acompañado por un inédito nivel de desocupación, mientras que la cúpula económica recorre el camino inverso: tiende a mantener una sostenida expansión cualquiera sea la fase del ciclo económico.

En realidad, todo parece indicar que a medida que el salario adquiere independencia del ciclo económico, aumenta su correlación con el nivel de desocupación. Ahora es la ocupación la variable que se ajusta a los vaivenes de la actividad económica, elevándose levemente a medida que avanza la fase ascendente del ciclo, y descendiendo marcadamente cuando se contrae la

producción. De esta forma, se expresa la nueva relación imperante entre el capital y el trabajo, y el retroceso notable que padece la clase trabajadora en estos años.

En síntesis, las evidencias disponibles indican que a partir de la interrupción de la sustitución de importaciones la cúpula económica tiende a independizarse de las alteraciones que se registran en la economía en su conjunto, las cuales debido a la propia naturaleza del nuevo comportamiento económico, especialmente por su acentuada vulnerabilidad externa, son propensas a ser más reiteradas, e imprevisibles, que en las décadas anteriores. En tanto este proceso de largo plazo trae aparejado un crecimiento de las ventas de la cúpula empresaria mucho más elevado que el del PBI, se puede concluir que durante los últimos veinte años se incrementa significativamente el grado de concentración de la economía argentina evaluado en términos del valor agregado, ya que todo parece indicar que la incidencia de las grandes firmas, evaluada en función de dicha variable, se incrementa sensiblemente, a pesar de la modificación que se registra en la relación que mantenían el valor agregado y el valor de producción. Al mismo tiempo que esto ocurre, también como tendencia de largo plazo, se registran notorios cambios en la relación entre el capital y el trabajo, en tanto las alteraciones en el comportamiento del salario real y la desocupación tienden a imprimirle a los ingresos de los asalariados una trayectoria inversa a la que siguen los que perciben los integrantes de la cúpula empresaria.

SEGUNDA PARTE

EL COMPORTAMIENTO DE LA CÚPULA EMPRESARIA DURANTE LOS AÑOS NOVENTA

IV. La incidencia de los distintos agentes económicos en las ventas de la cúpula empresaria

IV.1 El predominio de las asociaciones en la cúpula empresaria durante el Plan de Convertibilidad

Las reformas estructurales, especialmente la privatización de las empresas estatales, y el Plan de Convertibilidad son las políticas públicas claves para superar las crisis hiperinflacionarias de 1989 y 1990, debido a que, su convergencia en el tiempo, les permite a los sectores dominantes superar sus propias contradicciones y subordinar al resto del conjunto social, consolidándose a partir de allí el predominio de la cúpula en la economía, y una tendencia hacia su autonomía respecto a la evolución del ciclo económico.

Sin embargo, la dimensión de los cambios que fue preciso introducir para solucionar los conflictos internos del poder económico en la Argentina, afectaron la propia composición de la cúpula económica que había surgido a partir de la dictadura militar. Visto desde otra perspectiva, se podría afirmar que los conflictos larvados durante la década de los ochenta entre los integrantes de la cúpula (la autonomía relativa, pero profunda, de los grupos económicos locales y algunos conglomerados extranjeros respecto a los acreedores externos) eran de tal magnitud que ya no se podían solucionar exclusivamente mediante un acentuamiento en la disparidad que ya exhibía el capital sobre el trabajo, sino que también exigían redefinir la configuración de la propia cúpula económica.

Luego de más de dos décadas de reestructuración, resulta evidente que un análisis de la cúpula económica que se sustente únicamente en las diferencias entre las empresas estatales y las privadas, y dentro de estas últimas entre las de capital extranjero y las de capital local, no estaría en condiciones de identificar las transformaciones en curso, ni tampoco las de la década pasada, ya que uno de los cambios fundamentales desde la interrupción de la sustitución de importaciones consiste en el creciente predominio que ejercen los grupos económicos locales y los conglomerados extranjeros y, en los últimos años, las asociaciones entre el gran capital local y el transnacional.

Por lo tanto, es necesario conjugar ambos planos de análisis, distinguiendo dentro del capital local y extranjero entre las firmas que forman parte de grupos económicos o conglomerados, y las firmas que actúan por sí solas o de una manera “independiente”. Como resultado se obtienen cuatro tipos de firmas diferentes: empresas estatales, empresas de grupos económicos locales (GG.EE), empresas locales independientes (ELI), empresas de conglomerados extranjeros (CE) y empresas transnacionales (ET).

Sin embargo, esta tipología de empresas que era adecuada para analizar las transformaciones de la década pasada resulta insuficiente para identificar las que se registran en los últimos años, debido a la entidad que adquieren algunos procesos que inicialmente fueron alentados por la política económica de la dictadura militar. Se trata de consorcios cuyo capital accionario está en manos de diferentes inversores y, específicamente, de diversos grupos económicos locales e inversores extranjeros, constituyendo un quinto tipo de firma: las asociaciones.

Sobre la base de esta tipología de empresas, se puede realizar una primera aproximación a la composición de la cúpula mediante el análisis de la participación que tiene cada uno de los esos tipos de agentes económicos en el *promedio anual de sus ventas* entre 1991 y 1997. Los resultados obtenidos permiten establecer que las asociaciones son las que exhiben la facturación anual más elevada, 20.281 millones de dólares, situándose en el otro extremo las empresas estatales con sólo 5.369 millones de dólares (Gráfico Nro. IV.1); montos que representan el 29% y el 8% del total, respectivamente, ya que las ventas promedio de la cúpula, durante el período considerado, alcanzan los 70.705 millones de dólares anuales.

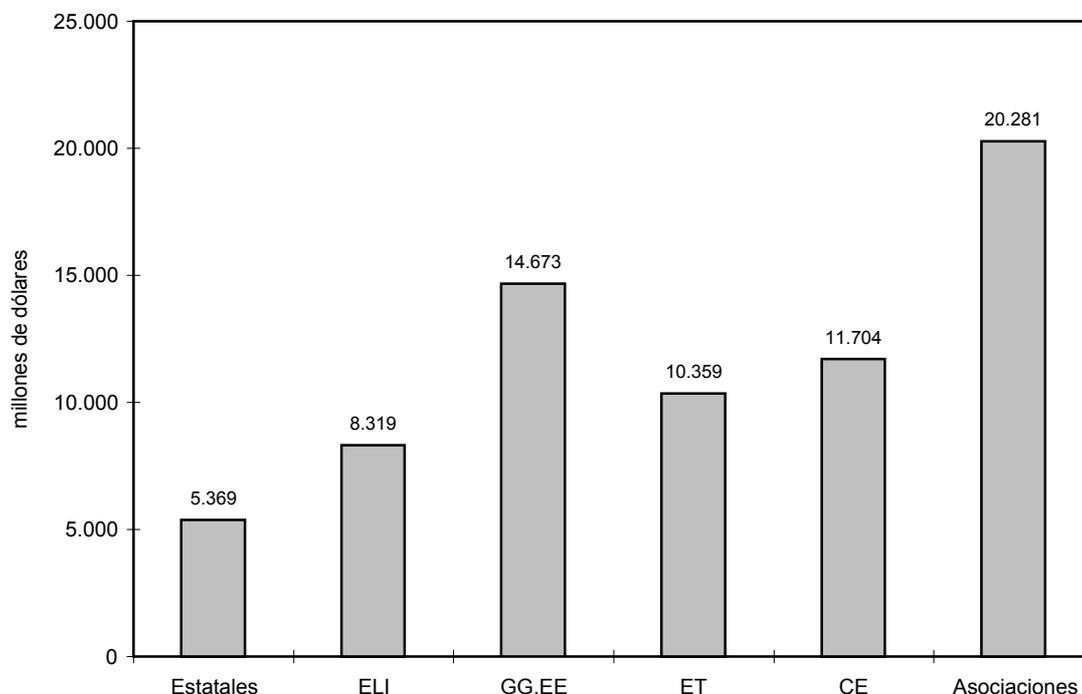
La ubicación en los extremos de ambos tipos de empresas no es un resultado casual o aleatorio, ya que la escasa trascendencia de las empresas estatales está estrechamente vinculada con la notable importancia de las asociaciones durante el período analizado. En realidad, estas situaciones contrapuestas son las dos caras de un mismo fenómeno, ya que ambas expresan el impacto que provoca en la cúpula empresaria la modificación estructural más relevante de la década: la privatización de las empresas públicas.

La confluencia de los intereses de los acreedores externos con los del capital concentrado interno trajo como consecuencia que la privatización de las empresas públicas se realice en un muy corto lapso de tiempo. Pero al mismo tiempo, la constitución de actividades monopólicas u oligopólicas con una alta rentabilidad –sustentada tanto en el carácter imperfecto de esas actividades como en las garantías estatales iniciales, y luego acrecentadas por las recurrentes modificaciones de las propias condiciones iniciales– se realiza de una manera tal que la propiedad de estos activos queda en manos de varios de los sectores que conforman la cúpula económica. De allí entonces, que una abrumadora mayoría de los consorcios que obtuvieron la adjudicación de dichos servicios, tenga como accionistas a grupos económicos locales y conglomerados extranjeros ya radicados en el país, los cuales aportan su conocimiento e influencia para operar en el medio local, y específicamente garantizan una actitud favorable por parte de las diversas administraciones estatales. No menos importante –en muchas de estas asociaciones, sino en todas ellas– es su aporte en términos del conocimiento de la infraestructura específica del servicio o la posibilidad de acceder al mismo. Por este motivo es que los grupos económicos y los conglomerados extranjeros que exhiben la inserción más amplia en este proceso, son los que anteriormente eran los principales proveedores del Estado (el grupo económico Pérez Companc y el conglomerado extranjero Techint).

Gráfico Nro. IV.1

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991–1997. Ventas anuales promedio según tipo de empresa

(millones de dólares)



ELI : Empresas Locales Independientes

GG.EE. : Empresas de Grupos Económicos

ET : Empresas Transnacionales

CE : Empresas de Conglomerados Extranjeros

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO Y LA REVISTA MERCADO, VARIOS NÚMEROS.

Por otra parte, en la propiedad de esos consorcios también participan bancos extranjeros que capitalizan títulos de la deuda externa argentina y aportan elementos para el manejo financiero de dichos consorcios. Finalmente, dentro de los accionistas de estas asociaciones, se encuentra un conjunto de empresas transnacionales que debido al conocimiento de la actividad suelen ser los operadores técnicos de la empresa privatizada.

Por lo tanto, un análisis preliminar de los propietarios lleva a pensar que la organización de asociaciones que se hacen cargo de los servicios públicos es el resultado de una paridad de fuerzas entre las distintas fracciones del capital concentrado. Esta primera conclusión es corroborada por un examen más detallado, al menos por dos motivos. En primer lugar, un análisis más minucioso permite establecer que prácticamente no hay empresas privatizadas en las que no participen grupos económicos locales o conglomerados extranjeros de larga data en el país, es decir aquellos que ya integraban la cúpula económica que se conforma a partir de la dictadura militar. Ciertamente no se trata de todos porque varios de ellos no pueden sortear la crisis de 1989 (Celulosa Argentina), y otros no participan, al menos directamente, en las privatizaciones (como el grupo económico Arcor). Pero tampoco se trata de un proceso restringido a los dos principales proveedores del Estado (el grupo económico Pérez Companc y el conglomerado extranjero Techint) sino que es significativamente más amplio (SOCMA, Roggio, Soldati, etc.).

En segundo lugar, y considerando esta misma problemática desde una perspectiva histórica, surge nítidamente que las asociaciones vinculadas a las privatizaciones modifican el comportamiento tradicional de las empresas transnacionales en el país, y no el de los grupos económicos locales. En efecto, en el ámbito internacional la tendencia a la asociación (joint-ventures) de las empresas extranjeras con capitales locales cobra intensidad en la década del sesenta, en el caso de las empresas transnacionales europeas y japonesas, y del setenta, en el caso de las de origen norteamericano.¹⁷ Sin embargo, durante esos años en la Argentina, a diferencia de lo que ocurre a nivel mundial, las empresas extranjeras mantienen un acentuado grado de control sobre el capital de sus subsidiarias locales, siendo muy reducido el número de casos en que establecen acuerdos de capital con empresas locales, sean estatales o privadas. En efecto, tal como lo establecen algunos trabajos sobre el tema,¹⁸ durante el proceso de industrialización, y específicamente durante la segunda etapa de sustitución de importaciones de fines de los años cincuenta, estas firmas no realizan asociaciones significativas con empresas locales, sino que por el contrario, la mayoría de ellas mantiene desde el comienzo de sus actividades en el país, un acentuado grado de control sobre el capital de sus subsidiarias locales. Si bien a partir de la interrupción de la sustitución de importaciones, comienza a modificarse este comportamiento,¹⁹ es recién a partir de la privatización de empresas públicas que se consolidan las asociaciones, asumiendo las mismas una importancia desconocida hasta ese momento.

Por lo tanto, teniendo en cuenta todos estos elementos se puede asumir que la confluencia de los grupos económicos y los distintos tipos de empresas extranjeras en la propiedad de los consorcios que reciben los activos públicos, se origina en una paridad de fuerzas inicial. Es evidente que los grupos económicos no pueden excluir a los distintos tipos de capital extranjero porque no tienen capacidad económica ni financiera, ni incluso técnica para hacerlo. Sin embargo, y a pesar de esas ventajas, los capitales extranjeros tampoco pueden obviar la presencia de los grupos económicos por el conocimiento del medio local y por su capacidad para influir en las políticas públicas.

Finalmente, es pertinente señalar que las privatizaciones, por su estrecha relación con las asociaciones, se constituyen en el factor decisivo que define la creciente autonomía de la cúpula empresaria respecto al ciclo económico, fenómeno que se analizó en el capítulo anterior. En efecto, a partir de la modificación de la estructura de precios y rentabilidades relativas que se registra durante el Plan de Convertibilidad, se pone en marcha un proceso que se expresa rápi-

¹⁷ Vaupel, J. y Curham, J. (1973) y NU/CET (1978).

¹⁸ Ver, entre otros, Sourrouille, J.V.; (1976); Azpiazu, D. y Khavisse, M. (1984); Basualdo, E.M. (1984).

¹⁹ Basualdo, E.M. y Fuchs, M. (1989). Azpiazu D., (1995).

damente en una terciarización de la cúpula empresaria; consolidándose los prestadores de servicios y los productores de bienes no transables, en detrimento de quienes elaboran bienes transables –y en particular a los que producen bienes industriales de esas características–. De esta manera, la estrecha vinculación entre las privatizaciones, las asociaciones y la terciarización de la cúpula empresaria se constituye en uno de los rasgos sobresalientes que caracterizan a la economía argentina de mediados del decenio de los años noventa. Se trata, en última instancia, de la instalación de nuevas áreas privilegiadas por las políticas públicas en beneficio de un núcleo muy reducido de agentes económicos que, como producto de ello, han pasado a asumir un papel decisivo –sino determinante– en la reconfiguración de las estructuras de precios y rentabilidades relativas de la economía y, por ende, de los liderazgos sectoriales y empresariales.²⁰

Retomando el análisis de las características generales de la cúpula, se observa que luego de las asociaciones se ubican, en orden de importancia, los grupos económicos locales –en tanto sus ventas promedio del período alcanzan a 14.673 millones de dólares anuales, el 21% del total de ventas anuales promedio– y los conglomerados extranjeros –con 11.704 millones de dólares, equivalentes al 17% de las ventas promedio totales– con mayores ventas promedio.

Esta destacada ubicación de los grupos económicos y los conglomerados extranjeros en las ventas de la cúpula, adquiere relevancia en varios sentidos. En primer lugar, porque expresa la continuidad que se registra en la cúpula entre la década de los años ochenta y las de los noventa. Al respecto, es apropiado recordar que el traumático tránsito entre una y otra –las crisis hiperinflacionarias de fines de la década pasada y comienzos de la actual– tiene profundas repercusiones, de distinta intensidad, en el conjunto de la economía, incluido el capital concentrado. Es así como un conjunto de grupos económicos no pueden superarlas y desaparecen como tales, transfiriendo sus empresas, en algunos casos a los grandes conglomerados extranjeros que se constituyen en esa etapa. Sin duda el caso más notorio, e importante, es el de Celulosa Argentina que le vende sus principales empresas al CEI Citicorp Holdings, pero también se disgrega un conjunto de grupos económicos de menor importancia económica, entre los que se encuentran: Bonafide, Noel, FV-Canteras Cerro Negro, etc.. Asimismo, hay otro conjunto de grupos económicos que, sin desaparecer en esos años, pierden posiciones de una forma ostensible. En esa situación se encuentran, por ejemplo, Bunge y Born, el grupo económico Bidas y Garovaglio y Zorraquín. Sin embargo, al mismo tiempo que todo esto ocurre, también se advierte que hay otro conjunto de grupos económicos, e incluso algunos conglomerados extranjeros, que aumentan sus activos e incidencia económica de una manera muy significativa (como por ejemplo Pérez Companc, Astra, Loma Negra, SOCMA y Clarín dentro de los grupos económicos; y de Techint o Bemberg dentro de los conglomerados extranjeros tradicionales).²¹ Estos últimos son los que van a acrecentar su influencia en la facturación de la cúpula tanto por el incremento de las ventas de sus empresas controladas como por la expansión que registran sus vinculadas, que son una expresión de su acentuada, y peculiar, diversificación en la década actual.

A propósito de la diversificación de los grupos económicos y los conglomerados extranjeros, es de suma importancia hacer notar que los tres tipos de empresas (las asociaciones, los grupos económicos y los conglomerados extranjeros) que conforman el núcleo central de la cúpula empresaria en los noventa no se distinguen sólo por el monto de sus ventas, sino, además, por articularse entre sí –e incluso a través de ellas con otros capitales de la cúpula– mediante la propiedad del capital. Esta última característica –tan importante en términos económicos, políticos y sociales– cobra forma a partir de la participación que mantienen, especialmente los grupos económicos y en menor medida un número reducido de los conglomerados extranjeros, en el capital de las empresas con mayor facturación durante el período, es decir en las asociaciones.

Si bien la incidencia y características de estos capitales –que son los únicos que tienen una doble inserción en la cúpula por tener empresas controladas y tenencias accionarias en las asociaciones– se examinan en el capítulo doce de este trabajo, es necesario destacar algunos aspectos

²⁰ Azpiazu, D. (1996).

²¹ Basualdo, E. M. (1997).

que son imprescindibles para tener en cuenta de aquí en más. El primero de ellos, se refiere a que la importancia en las ventas de estos grupos económicos y conglomerados extranjeros esta subvaluada porque no se consideran como parte de las mismas a la facturación que realizan las asociaciones en cuales participan como propietarios del capital. Otro, quizá más importante, es que estos capitales se relacionan mediante la propiedad con otros capitales e, incluso, a través de ellos se interrelacionan capitales locales y extranjeros; función que dota a la cúpula de una articulación desconocida en las etapas anteriores, e impulsa la conformación de una “comunidad de negocios” que genera nuevas iniciativas y que también es inédita en el país.

Siguiendo adelante con el análisis del período, en el Gráfico Nro. IV.1 se puede confirmar que, por su parte, las firmas transnacionales ocupan el cuarto lugar, con un monto de ventas promedio de 10.359 millones de dólares (representan el 15% del respectivo total). Se trata de un tipo de firma que registra cambios drásticos y profundos en su trayectoria de las últimas décadas. En efecto, es uno de los tipos de empresa que encabeza la industrialización de la segunda etapa de sustitución de importaciones, concentrando el 41% y el 43% del valor de la producción industrial y de la ocupación generadas por la totalidad de las empresas extranjeras radicadas en el país en 1973, pero controlando establecimientos de un tamaño y productividad más reducido que los conglomerados extranjeros existentes en esa época.²² Sin embargo, desde la interrupción de la sustitución de importaciones en adelante, su significativa importancia se ve seriamente afectada, y, es así como, durante la década del ochenta, el grueso de las firmas extranjeras que deciden repatriar sus inversiones integra este tipo de capitales, lo cual trae aparejado una consolidación de la otra fracción de empresas foráneas, es decir de los conglomerados extranjeros. Posteriormente, en los noventa, su presencia se incrementa de una manera significativa, pero, en consonancia con las características macroeconómicas, su inserción principal ya no se encuentra, principalmente, en la producción industrial sino en otras actividades económicas, como la prestación de servicios y especialmente la comercialización.

Finalmente, se encuentran las empresas locales independientes, las cuales facturan un promedio de 8.319 millones de dólares durante el período (el 12% del respectivo total). Se trata de grandes empresas, muchas de ellas oligopólicas, cuyo capital no es controlado por grupos económicos. Si bien algunas de ellas se destacan dentro de la actividad industrial, la mayoría actúa en la esfera comercial, rasgo especialmente importante a fines del período, cuando las políticas neoliberales determinan su expulsión de la producción industrial.

IV.2 Las etapas del período: el dinamismo inicial de las asociaciones y la expansión de los conglomerados extranjeros y empresas transnacionales durante los últimos años

El análisis de las ventas promedio que realizan los diferentes tipos de empresa permite extraer conclusiones acerca de la importancia relativa de cada uno de ellos en todo el período considerado. Sin embargo, este tipo de enfoque no brinda la posibilidad de examinar la trayectoria específica que siguen los diversos agentes económicos que integran la cúpula durante los años en que se aplica la convertibilidad. Con este último propósito, en el Gráfico Nro. IV.2 se expone la evolución de las ventas de cada una de los tipos de empresas durante el período.

Desde esta nueva perspectiva, se pueden distinguir dos etapas dentro de la evolución de las ventas que realizan los diferentes tipos de empresa. La primera de ellas comprende desde 1991 hasta la crisis de 1995, en la cual, si bien las ventas de todos los tipos de empresa se expanden significativamente, el liderazgo de las asociaciones es indiscutible. Analizando con mayor detenimiento esta etapa, se observa que en realidad las ventas de las asociaciones se expanden aceleradamente entre 1991 y 1994 para luego estabilizarse en 1995, y que las ventas de las

²² Ver, Basualdo, E.M.; Lifschitz E. y Roca, E. (1988).

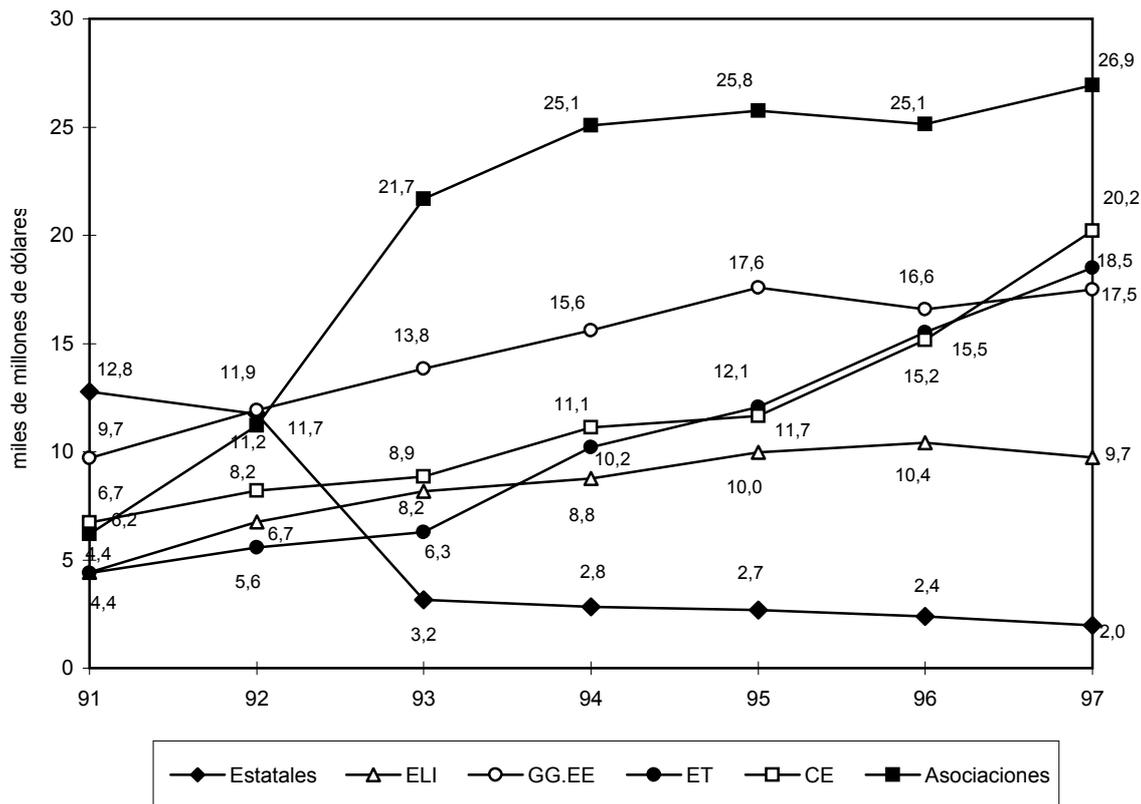
empresas estatales disminuyen sistemáticamente no sólo en esta etapa sino a lo largo de toda la serie. Las discrepancias entre el comportamiento de la facturación de las empresas estatales respecto al de los restantes tipos de empresas se generan por las características que asume el proceso decisivo del período: la privatización de las empresas públicas.²³

Gráfico Nro. IV.2

La cúpula empresarial en la Argentina, 1991-1997

Evolución de las ventas de la cúpula según tipo de empresa

(miles de millones de dólares)



ELI : Empresas Locales Independientes
 GG.EE. : Empresas de Grupos Económicos
 ET : Empresas Transnacionales
 CE : Empresas de Conglomerados Extranjeros

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO Y LA REVISTA MERCADO, VARIOS NÚMEROS.

La otra etapa comprende los tres últimos años (1995-1997), y durante su desarrollo se modifica significativamente el patrón de comportamiento anterior, porque mientras la tasa de variación de las ventas de las asociaciones, los grupos económicos locales y las empresas locales independientes se estabiliza o contrae, la facturación de las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros se incrementa aceleradamente, a una tasa similar (en el caso de las empresas transnacionales), o superior (en los conglomerados extranjeros), que la que exhiben en la etapa anterior. De allí entonces que las

²³ Azpiazu, D. (1995).

transformaciones dentro de la cúpula empresaria respondan durante los últimos años a una expansión diferencial de las ventas entre los diferentes tipos de empresas, siendo una de sus causas los cambios en la propiedad de las firmas, los cuales a pesar de ser significativos alcanzan una relevancia mucho menor que el de las privatizaciones en la etapa anterior.

En este contexto, es necesario destacar que, si bien la crisis de 1995 no altera la elevada expansión de las ventas de la cúpula, sí genera las condiciones que van a modificar el comportamiento de los diferentes tipos de empresas. Al respecto, es posible obtener un cuadro de situación más acabado vinculando, para el período en su conjunto y las dos etapas mencionadas precedentemente, las tasas de crecimiento de las ventas con la participación en la facturación que exhiben los diversos tipos de empresa y las ventas anuales promedio de cada uno de ellos (Cuadro Nro. IV.1).

Cuadro Nro. IV.1

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997.

Tasa de crecimiento de las ventas, participación en la facturación y cantidad de firmas

según tipo de empresa

(porcentajes y valores absolutos)

	Tasa de crecimiento (%)			Participación promedio en las ventas totales (%)			Cantidad promedio de firmas		
	1991-97	1991-95	1995-97	1991-97	1991-95	1995-97	1991-97	1991-95	1995-97
Total	13,6	15,8	9,1	100	100	100	200	200	200
Estatales	-26,6	-32,3	-14,0	7,6	10,5	2,7	8,9	11,0	4,0
ELI	14,0	22,4	-1,1	11,8	12,1	11,6	38,0	40,0	34,7
GG.EE	10,6	16,0	0,6	20,8	21,8	19,9	53,9	57,2	47,7
ET	26,9	28,7	23,3	14,7	12,2	17,7	34,9	29,6	43,7
CE	20,1	14,7	31,7	16,6	14,8	18,1	29,0	29,0	27,7
Asociaciones	27,7	42,9	2,0	28,7	28,6	30,0	35,4	33,2	42,3

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

Desde esta perspectiva, se verifica nuevamente que las empresas estatales disminuyen sus ventas muy acentuadamente entre 1991 y 1995 (-32,3% anual), debido a que su número se reduce drásticamente por su acelerada transferencia al sector privado. Durante los últimos años la disminución de sus ventas también es pronunciada pero menor que la anterior (-14,0% anual), ya que están, prácticamente, extinguidas de la cúpula (su participación en las ventas totales alcanza al 2,1% en 1997, cuando seis años antes representaban 28,9%).

La contracara de esta inédita desaparición de las firmas estatales, está constituida por las asociaciones, porque allí se concentran las firmas privatizadas –una vez subdivididas de acuerdo a distintos criterios, según los servicios específicos que prestan en el mercado–. De allí que durante la primera etapa, estas firmas tienen una tasa de crecimiento más alta que cualquier otro agregado en todo el período analizado (42,9% anual), concentrando el 29% de las ventas totales de la cúpula, cuando a fines de la década del ochenta no alcanzaban al 5% de las mismas.

Sin embargo, es pertinente señalar que estas transferencias de capital no generan un traslado mecánico de las ventas entre las empresas estatales y las asociaciones, sino que involucran un significativo aumento de las mismas, a raíz de que, al incorporarse a la lógica del capital concentrado, se establece un marco regulatorio que convalida una significativa, y favorable, modifica-

ción en los precios relativos. Modificación que sólo en parte se expresa en las diferenciales de las tasas negativas de las empresas públicas y las positivas de las asociaciones, porque un conjunto importante de los nuevos consorcios, debido a la fragmentación de la empresa estatal privatizada, se ubica por debajo de las 200 firmas más grandes por el monto de su facturación

La decisiva importancia que asumen las empresas privatizadas en las asociaciones que se constituyen durante este período se puede apreciar en el Cuadro Nro. IV.2. En efecto, estas evidencias indican que durante el primer año de vigencia de la convertibilidad, las 5 empresas que surgen a raíz de las privatizaciones de las empresas públicas contribuyen con el 45% de las ventas generadas por las asociaciones. Esta incidencia, de por sí importante, aumenta significativamente a lo largo del período, ubicándose en alrededor del 72% en 1996 y 1997, y elevándose al 76% de la facturación si se le suman a las 25 empresas que se originan en las privatizaciones, otras que, como el CEI Citicorp Holdings, tienen una fuerte participación en la propiedad del capital de un nutrido conjunto de empresas privatizadas. En este contexto, cabe señalar que la reducción de la cantidad de asociaciones que se registra a partir de 1995 se origina, principalmente, en el desplazamiento de aquellas que no están vinculadas a la transferencia de las empresas estatales al sector privado.

Cuadro Nro. IV.2

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997

Incidencia de las empresas privatizadas en la cantidad de las firmas asociadas y en su facturación

(cantidad, millones de dólares y porcentajes)

A) Valores absolutos

	1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997	
	Firmas	Ventas												
Total asociaciones	20	6.186	21	11.207	37	21.679	43	25.080	45	25.767	41	25.123	41	26.925
Vinculadas a las privatizaciones	6	2.945	6	4.538	24	13.893	25	16.010	25	17.571	27	19.299	24	20.352
- Empresas privatizadas	5	2.804	5	4.361	21	13.355	22	15.412	22	17.096	24	18.825	21	19.367
- Accionistas de firmas privatizadas	1	140	1	178	3	538	3	598	3	475	3	474	3	985
Otras asociaciones	14	3.241	15	6.669	13	7.786	18	9.070	20	8.196	14	5.824	17	6.573

B) Estructura porcentual

	1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997	
	Firmas	Ventas												
Total asociaciones	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Vinculadas a las privatizaciones	30	48	29	40	65	64	58	64	56	68	66	77	59	76
- Empresas privatizadas	25	45	24	39	57	62	51	61	49	66	59	75	51	72
- Accionistas de firmas privatizadas	5	2	5	2	8	2	7	2	7	2	7	2	7	4
Otras asociaciones	70	52	71	60	35	36	42	36	44	32	34	23	41	24

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

Tener en cuenta la característica señalada precedentemente, es importante para comprender el comportamiento de las asociaciones en la segunda etapa del período, en la cual registran una marcada desaceleración de su facturación (el crecimiento de sus ventas alcanza al 2,0% anual). Esta relativa estabilización no está asociada a un estancamiento más o menos generalizado de sus ventas o a una reducción de las mismas, sino a las modificaciones que se registran en la propiedad del capital de varias asociaciones de importancia que, de allí en más dejan de integrar este tipo de firmas. La principal de ellas es la disolución de la principal asociación establecida

entre empresas privadas durante la década pasada (Autolatina, resultado de la fusión entre Volkswagen y Ford). Esta disolución, que se deriva de la nueva situación del mercado local (en el marco de la apertura del mercado a los productos importados, este sector goza de un régimen excepcional de protección) y de las perspectivas que brinda el mercado subregional, involucra la reasignación, a partir de 1996, de más de 2.600 millones de pesos (1.465 millones de pesos en el caso de Ford y 1.238 millones de pesos de Volkswagen) hacia las empresas transnacionales, en el caso de la firma alemana, y hacia los conglomerados extranjeros en la otra. La disolución de esta asociación, junto a otras menos relevantes, en términos de ventas, como C & K Aluminios, Pecom Nec y Alto Paraná (las cuales son compradas o absorbidas por otras firmas), es un factor determinante en la relativa estabilización de las ventas de las asociaciones, porque, en buena medida, neutraliza la expansión que se registra en el resto de las empresas que integran esta forma de propiedad y, especialmente, el impacto que genera en sus ventas la incorporación de numerosas firmas asociadas durante los últimos años, como Metrovias, CTI Móvil, Telecom Personal, y Pan American Energy (que es resultado de la asociación entre Amoco y Bidas).

Sin embargo, el análisis de la importancia estructural de las asociaciones indica, de una manera contundente, que pese a la desaceleración en la tasa de crecimiento de la facturación, su participación en las ventas totales de la cúpula se incrementa entre 1995 y 1997, ubicándose durante todo el período (1991-1997) como el agregado de mayor incidencia de la cúpula.

De acuerdo a su importancia estructural, luego de las asociaciones se encuentran los grupos económicos. Estos capitales —que se consolidaron como destacados integrantes de la cúpula económica durante la década del ochenta, sobre la base de las transferencias recibidas desde el Estado, y del carácter que asumieron las políticas públicas de ese momento— prosiguen su expansión en el marco de las profundas modificaciones estructurales que se registran entre 1991 y 1995. Durante esta etapa, el crecimiento de sus ventas es similar al que exhibe la cúpula en su conjunto (16% anual), pero inferior al de otros agregados, incrementándose el número de sus empresas dentro de la cúpula. Como resultado de todo ello, y tal como se pudo apreciar en el Cuadro Nro. IV.1, su participación promedio en las ventas totales se incrementa y supera a la del resto de los agregados, excepto a la de las asociaciones.

En la etapa más reciente (1995-1997), los grupos económicos registran una clara desaceleración de sus ventas (0,6% anual) que, al igual que lo que ocurre en otros agregados, es el resultado, principalmente, de las transferencias del capital de varias empresas relevantes a conglomerados o firmas extranjeras (tal el caso de Astra, Atanor, Quitral Co.), o de la asociación de algunos grupos económicos con capitales extranjeros (como la asociación de Bidas con Amoco). El impacto de dichas transferencia se expresa en una notoria reducción de sus firmas dentro de la cúpula (entre ambos períodos las mismas disminuye en promedio de 57,2 a 47,7). De allí que durante el último trienio su participación en las ventas totales desciende del 22% al 20%, pero aún así sigue superando a la que exhiben los restantes tipos de empresas, tanto locales como extranjeras.

En términos generales, los capitales extranjeros exhiben una sensible recuperación durante la década de los noventa a raíz de diversos factores, entre los que se cuentan la instalación de nuevas firmas, la adquisición de grandes empresas, e incluso grupos económicos enteros. En este sentido, es destacable el sostenido crecimiento de las empresas transnacionales (ET), luego de una década en la cual la repatriación de capitales radicados en la actividad industrial fue muy amplia e intensa.

Entre 1991 y 1995, las ventas de las empresas transnacionales crecen acentuadamente (el 28,7% anual), superando a todos los agregados restantes, salvo a las asociaciones que lo hacen al 42,9% anual debido al amplio y excepcional proceso de privatización de empresas públicas. Durante estos años se registra un aumento llamativo de la cantidad de empresas transnacionales que integran la cúpula, las cuales se localizan en un espectro amplio de actividades. Así, en la comercialización aparecen grandes supermercados como Makro que se instala en el período, o Carrefour Argentina a partir de 1994 debido a que el grupo Pérez Companc se retira como accionista de la empresa. En la producción de alimentos se incorporan Terrabusi y Bagley, firmas líderes en la producción de galletitas que fueron adquiridas por Nabisco y Danone, y que ante-

riormente eran las empresas centrales de sendos grupos económicos. En la fabricación de automotores, se radica General Motors, que casi dos décadas atrás había repatriado sus inversiones. Asimismo, en el marco de la expansión agropecuaria, al mismo tiempo que se consolidan las grandes exportadoras de cereales (Louis Dreyfus, Cargill, etc.), se incorporan a la cúpula empresas productoras de tractores, tal el caso de la reaparición de Industrias John Deere en la cúpula empresaria. Finalmente, vuelven a integrar el conjunto de las empresas de mayores ventas algunas firmas extranjeras productoras de medicamentos como Prodesca y Cyanamid de Argentina, reaparición significativa porque se trata de una actividad en la cual la retracción del capital extranjero (tanto por la repatriación de inversiones como por la pérdida de mercado) había sido especialmente álgida en la década pasada.

Sin embargo, pese al agudo crecimiento tanto de las ventas como de la cantidad de firmas dentro de la cúpula, las empresas transnacionales tienen una participación relativamente modesta en la facturación total (12%), equivalente al de las firmas independientes locales, e inferior a la de todos los restantes agregados, salvo las empresas estatales (11%). Esto se debe a que estas empresas tenían el nivel de facturación más reducido, junto al de las empresas locales independientes, a comienzos del período analizado (Gráfico Nro. IV.2).

Posteriormente, entre 1995 y 1997, el crecimiento se atenúa pero sigue siendo muy significativo, del 23,3% anual, ubicándose en orden de importancia después del de los conglomerados extranjeros. En esta etapa se profundiza la tendencia de los años anteriores, porque se produce un intenso incremento en el número de empresas que actúan en diversos sectores de actividad. En este sentido, se destaca la incorporación a la cúpula de nuevos laboratorios (como Abbot Laboratories), de otras empresas automotrices (tal el caso de Volkswagen por la disolución de Autolatina, Chrysler Argentina y Toyota Argentina), y de grandes hipermercados (como el caso de Wal Mart). En estas condiciones se registra un nuevo y pronunciado incremento en la participación de estas firmas, arribando las mismas al 18% de las ventas totales del trienio; incidencia que es similar a la de los conglomerados extranjeros, pero inferior a la de los grupos económicos (20%) y, por supuesto, a la de las asociaciones (30%).

Analizando el período en su conjunto, es indudable que durante la década de los noventa, las empresas transnacionales se recuperan de su declinación en la década de los ochenta. Sin embargo, esta expansión tiene, como se verá con mayor detalle más adelante, características muy diferentes a las que exhibían durante la segunda etapa sustitutiva. Una de esas diferencias consiste en que ahora la inserción de estas firmas no está fundada exclusivamente en la producción industrial, rasgo típico de la sustitución de importaciones, sino que irrumpen en otras actividades económicas de creciente importancia en la economía argentina, como la comercialización mayorista, minorista, y los servicios.

La fracción diversificada del capital extranjero radicado en el país, los conglomerados extranjeros, que junto a los grupos económicos constituyen el núcleo central de la cúpula en la década pasada, expande sus ventas en los años noventa. Este proceso es acompañado, en el caso de algunos conglomerados, por una intensa participación en la propiedad de varias de las múltiples empresas asociadas que se constituyen a raíz de las privatizaciones, rasgo actual, y decisivo, que nuevamente comparten con los grupos económicos.

Entre 1991 y 1995, las ventas de los conglomerados extranjeros alcanzan una tasa de crecimiento relativamente baja (14,7%) a pesar de la profunda caída que registran las empresas estatales por la privatización de las mismas –su crecimiento es inferior a la de los restantes agregados y a la de las doscientas empresas más grandes en su conjunto–. Durante esos años sale de la cúpula un conjunto numeroso de estas firmas, debido en algunos casos a su fusión y absorción por parte de otras empresas del mismo conglomerado (este es el caso de Aceros Revestidos y de Propulsora Siderúrgica del conglomerado extranjero Techint), y en otros, por la pérdida de relevancia de su facturación, ya que de allí en más no vuelven a integrar el listado de las 200 empresas de mayores ventas (tal el caso de: Diners Club, Dycasa, y la Cía. Emiliana de Exportación). La disminución de la cantidad de empresas controladas por estos conglomerados extranjeros dentro de la cúpula es acompañada por un deterioro de su participación en las ventas

totales, a pesar de lo cual la misma alcanza al 15%, ubicándose por su importancia luego de los grupos económicos.

Por el contrario, entre 1995 y 1997, el crecimiento de la facturación de los conglomerados extranjeros es muy acelerado (31,7%), y claramente superior a cualquiera del que exhiben los restantes agregados. Durante estos años se incorpora un conjunto de empresas sumamente relevantes por el monto de su facturación. En el sector automotriz, reaparece Ford, luego de formar parte de Autolatina, y Fiat Auto Argentina que reinicia sus actividades como tal. Se incorpora Astra dentro de los conglomerados extranjeros al ser adquirida por Repsol, y también Supermercados Norte, comprada por Exxel Group, etc. Por lo tanto, y a diferencia de la etapa anterior, se incrementa el número de firmas, y especialmente su participación en las ventas totales que arriba al 18% de las correspondientes al conjunto de la cúpula empresaria. Pese a esta marcada expansión, la participación de estos conglomerados en las ventas se sigue ubicando, incluso en este trienio, por debajo de la que logran los grupos económicos.

Finalmente se encuentran las empresas locales independientes, que luego de una primera etapa en donde su facturación crece significativamente –pese a que se mantiene el número de sus empresas en la cúpula– se contraen tanto en número como en su participación en las ventas totales. El retroceso que registran entre 1995 y 1997 está fuertemente influido por la transferencia, total o parcial, de algunas empresas con una facturación relevante a capitales extranjeros (tal el caso de Supermercados Norte –Cadesa– y de la Droguería Monroe –Gomer–), y la salida de la cúpula de otras empresas. Como saldo final, este tipo de firmas conserva una participación minoritaria en las ventas que se ubica en el 12% de la facturación de la cúpula empresaria.

IV.3 Notas sobre la situación actual en el marco de las tendencias de las últimas décadas

En este contexto, es apropiado destacar que las tendencias de la década aportan algunas precisiones relevantes a la caracterización que realizan durante los últimos años un conjunto de analistas económicos, e incluso sectores empresarios. Desde esa óptica, e intentando expresar el contenido central de esas posturas, se podría afirmar que a partir de la crisis de 1995 se despliega una profunda y generalizada extranjerización de la economía que desplaza al capital nacional de sus posiciones en múltiples actividades de la actividad económica. De aquí podría deducirse –porque sino no afectaría el núcleo decisivo de la economía argentina– que el mencionado proceso modifica drásticamente la conformación de la cúpula empresaria, redefiniéndose la situación estructural a partir del colapso de los grupos económicos que fueron la base social y económica de la dictadura militar, y se consolidaron durante la década pasada. De esta forma, a mediados de la década de los noventa, vinculada con las compras de empresas y la realización de nuevas inversiones por parte de las empresas transnacionales y la disgregación de los grupos económicos, se produce un corte estructural que, desde algunas vertientes, es un indicador de la “modernización” e integración de la economía local con la economía mundial, y desde otras, la prueba palpable de la desaparición del empresariado nacional (“burguesía nacional”), y la subordinación de la economía local a los países centrales.

La importancia del tema justifica, sobradamente, examinar la cuestión desde varios puntos de vista –metodológicos, conceptuales e incluso políticos y sociales– para desplegar los elementos necesarios que permitan plasmar una visión general sobre el proceso acaecido en las últimas décadas, y, por supuesto, durante los últimos años.

Desde el punto de vista metodológico y conceptual, es necesario recordar que uno de los instrumentos analíticos indispensables para aprehender la naturaleza del proceso de sustitución de importaciones era la diferenciación, dentro de la producción industrial, entre las empresas nacionales y las extranjeras. Dicha diferenciación era fundamental en ese momento, porque de esa forma se podían analizar y confrontar dos tipos de agentes económicos que, si bien producían fundamentalmente para el mercado interno, presentaban significativas diferencias en tér-

minos de sus actividades, tamaño, productividad, utilidades, etc.. Sin embargo, la interrupción de la sustitución de importaciones que se manifiesta en los países latinoamericanos desde la década del setenta, mediante las dictaduras militares en muchos de ellos, y en base a los nuevas propuestas regionales en todos los casos (que en los ochenta se condensan en el denominado Consenso de Washington), modifica radicalmente la situación y vuelve insuficientes algunos instrumentos analíticos, y obsoletos otros. Este es el caso de la distinción entre empresas nacionales y extranjeras.

En efecto, y circunscribiendo el análisis a la Argentina, desde mediados de los años setenta se introduce una reestructuración económica y social, en el marco de la cual, entre otros cambios mayores, se redefine la cúpula económica. Dicha modificación consiste, como se dijo anteriormente, en la consolidación de un conjunto de grupos económicos locales y de una parte de las empresas extranjeras que condujeron la segunda etapa de la industrialización sustitutiva, los conglomerados extranjeros. De esta manera, se generan acentuadas disparidades dentro del capital oligopólico local (entre los grupos económicos y las empresas locales independientes) y dentro del capital extranjero (entre las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros) que no son únicamente formales, sino que aluden a la existencia de agentes económicos diferentes, tanto como lo eran las empresas nacionales de las extranjeras en la sustitución de importaciones. Los contrastes entre las respectivas fracciones del capital local y del extranjero son tan acentuados que, en realidad, hay mayores semejanzas actualmente entre los grupos económicos y los conglomerados extranjeros, que entre los primeros y las empresas locales independientes.

Por lo tanto, durante las últimas dos décadas no es posible confrontar el comportamiento y la evolución de las empresas locales y las extranjeras, porque en ambas categorías coexisten agentes económicos crecientemente heterogéneos, más diferentes aún que las categorías que se pretende diferenciar. Además, y vinculado con lo anterior, si se utilizaran como categorías de análisis centrales, para analizar las últimas décadas, las de “capital nacional” –entendida como el agregado de las empresas locales independientes y los grupos económicos– y de “capital extranjero” – producto del agregado de las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros–, se llegaría a la conclusión de que, en la cúpula empresaria, el “capital extranjero” predomina claramente durante la década de los años ochenta y el “capital nacional” durante la primera mitad de la década actual, mientras que, de 1995 en adelante, nuevamente el “capital extranjero” toma la delantera.²⁴ Conclusiones que difieren diametralmente de lo que realmente ocurre ya que durante la década pasada se registra un importante reflujo del capital extranjero y una reactivación en la década actual, incluso antes de 1995. Más aún, se omitirían otros fenómenos decisivos en esas etapas, en tanto se dejaría de lado que, en los ochenta, las empresas estatales tienen una presencia decisiva en la cúpula que se diluye en la actual al ser transferidas al capital concentrado, y tampoco se tomarían en cuenta la irrupción –a partir del propio proceso de privatización de las empresas públicas– de las asociaciones que devienen como la forma de propiedad más relevante en los años noventa, y en las cuales confluyen, compartiendo la propiedad del capital, grupos económicos, conglomerados extranjeros y empresas transnacionales. Por lo tanto, esas categorías analíticas (“capital nacional” y “capital extranjero”) al no captar la realidad, han perdido toda su utilidad analítica para aprehender los procesos que se registran durante las últimas décadas.

En este contexto, es muy pertinente recordar que, como ya se destacó en este y otros trabajos anteriores,²⁵ los capitales centrales del poder económico desde la dictadura militar en adelante, fueron tanto los grupos económicos como los conglomerados extranjeros. Ciertamente, la irrupción de los primeros es la más novedosa –porque no ocupan ese lugar durante el modelo sustitutivo– y dinámica –porque crecen más que el resto, partiendo de una participación reducida–, pero lo que no es menos cierto, es que los conglomerados extranjeros –que ya

²⁴ Acerca de la situación del “capital nacional” y del “capital extranjero” dentro de las 200 empresas de mayor facturación ver: Acevedo, M., Basualdo, E.M. y Khavisse, M. (1990).

²⁵ Azpiazu, D.; Basualdo, E.M; y Khavisse, M. (1986).

integraban la cúpula en la sustitución de importaciones— concentraban una proporción de las ventas que superaba a la de los grupos económicos. La que sí reduce su incidencia de una manera significativa es la otra fracción dominante en la sustitución de importaciones, es decir las empresas transnacionales, debido a la ingente repatriación de capitales que se registra durante ese período. Procesos, todos ellos, que son posibles debido al nuevo papel que cumple el Estado y sus empresas —cuyas ventas tienen una presencia muy significativa en las ventas de la cúpula económica— durante esa década.

Durante el primer quinquenio de la década actual se expresan, tal como surge del análisis inicial de este capítulo, cambios substanciales en la conformación de la cúpula que giran alrededor del principal cambio estructural de la década: la privatización de empresas públicas. El primer efecto de la misma es provocar una caída vertiginosa en la participación de las empresas del Estado en la cúpula empresaria, y el segundo consiste en una inédita expansión de las asociaciones, debido a la irrupción de los consorcios que toman a su cargo la prestación de los servicios públicos. Junto a estos cambios, también se registra una acentuada consolidación de la participación de los grupos económicos en las ventas de la cúpula empresaria; proceso que avanza por dos carriles diferenciados: la expansión de las ventas que realizan sus empresas controladas y el crecimiento más acentuado aún de la facturación de sus empresas vinculadas (los nuevos consorcios privados que se hacen cargo de las empresas públicas privatizadas). Por su parte, las empresas transnacionales, que parten de una situación precaria debido a la repatriación de capital en la década anterior, van a expandirse sostenidamente a lo largo del quinquenio con tasas que superan las de los grupos económicos y los conglomerados extranjeros. Ciertamente, estos últimos, registran una expansión modesta durante estos años que se ubica por debajo de las que registran todas los otros tipos de empresa —excluidas las estatales que prácticamente desaparecen—. Por último, las empresas locales independientes, también se expanden a tasas significativamente altas, pese a lo cual su participación sigue siendo la de menor incidencia en la cúpula empresaria —siempre excluyendo a las empresas estatales—.

A partir de 1995, la situación del quinquenio anterior se altera substancialmente, porque, la facturación de las asociaciones y de los grupos económicos se estanca, pero como dicho comportamiento se produce en el marco de una expansión de las ventas de la cúpula, sus participaciones en el total descienden. Disminución, esta última, que se acentúa a medida que pasan los años —especialmente en el caso de los grupos económicos—. La contacara de este proceso esta constituida por la trayectoria de los dos tipos de capitales extranjeros, cuyas ventas aumentan aceleradamente, incrementando su participación en la facturación total a lo largo del tiempo. Durante esta etapa, aún cuando el crecimiento de las ventas de las empresas transnacionales es acentuado —continuando el proceso de expansión del quinquenio anterior— aquel que registran las ventas de los conglomerados extranjeros lo supera claramente. Finalmente, las empresas locales independientes tienen una facturación oscilante pero su participación disminuye también sistemáticamente durante este trienio.

En este contexto, es indudable que un análisis acabado sobre la situación imperante en la cúpula durante el último trienio, implica conjugar una serie de elementos que superan en mucho los procesos que se perciben sólo desde la perspectiva de las ventas. En efecto, dicha discusión exige determinar otro conjunto de aspectos —como la naturaleza de las firmas durante la valorización financiera, sus rentabilidades relativas, el alcance de su inserción en las asociaciones, su importancia en el comercio exterior, etc.—, problemáticas que serán abordadas en los siguientes capítulos. No obstante, considerando la evolución y características que asume la facturación de los capitales que conforman la cúpula, se pueden aportar algunos elementos iniciales acerca de lo que ocurrido en el último trienio.

Desde esta perspectiva, el problema no radica en determinar si las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros se expanden aceleradamente entre 1995 y 1997, porque el análisis de las tendencias confirma que efectivamente ello ocurre. El núcleo del tema se encuentra en el otro término de las caracterizaciones en danza, es decir en determinar si efectivamente el acelerado crecimiento de las ventas realizadas por ambos tipos de firmas extranjeras,

supone el colapso y la disolución de los grupos económicos debido a que pierden su incidencia en los mercados donde actúan, y a que sus firmas son adquiridas por dichos capitales.

En términos generales, todo parece indicar que no se puede afirmar que los grupos económicos –a pesar de su acentuada e indiscutible declinación– colapsan en el último trienio del período analizado, y se encuentran en una situación terminal en 1997, sino que aún cuando se ven seriamente afectados a partir de la venta de empresas controladas y de sus participaciones de capital en las vinculadas, conservan una relevante presencia estructural en la cúpula empresaria. En principio, avalan este diagnóstico las evidencias presentadas en este capítulo, las cuales indican que durante el último trienio la participación promedio de los grupos económicos supera la que exhiben tanto los conglomerados extranjeros como las empresas transnacionales. Por cierto, la influencia de la participación de los grupos en las ventas de 1995 es notoria, pero no es menos cierto que su declinación en 1997 no es lo suficientemente acentuada como para definir valores promedio que la ubiquen por debajo de la que obtienen los capitales que crecen acentuadamente durante esos años (los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales).

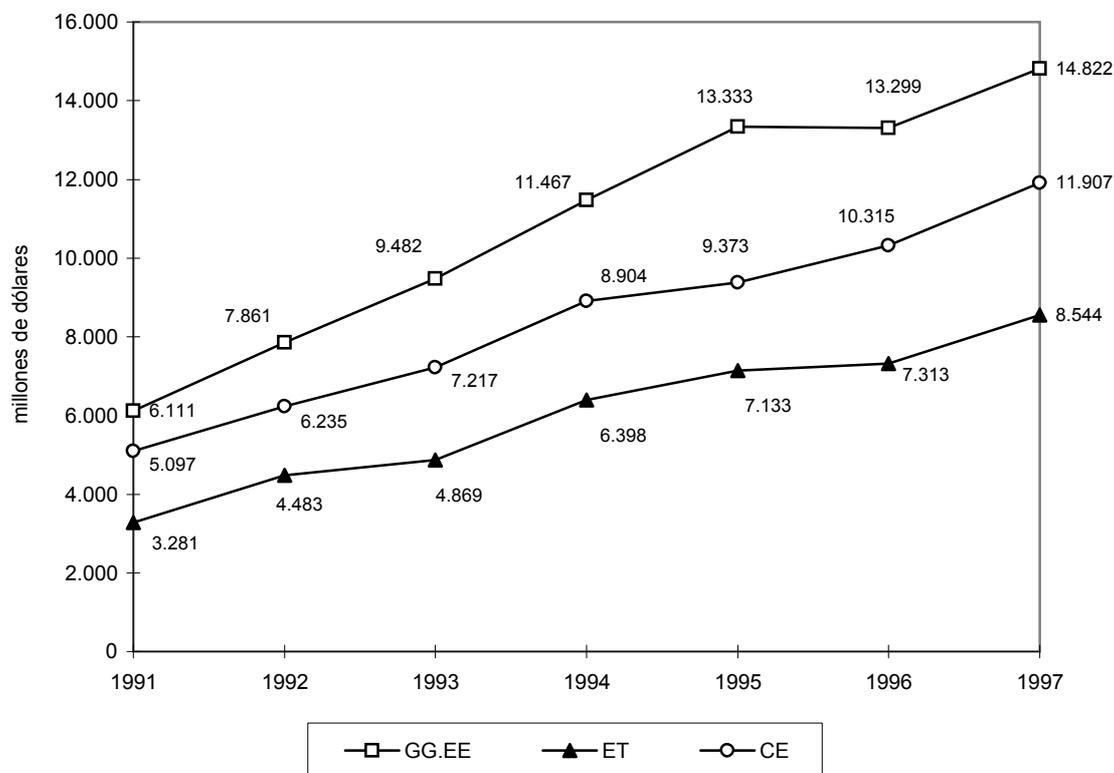
Por otra parte, la importancia estructural que conservan los grupos económicos se puede apreciar mediante una aproximación diferente pero complementaria. A este respecto, es conveniente adelantar algunas evidencias que se verán en detalle en el capítulo once, cuando se aborde el análisis de la permanencia de las empresas de la cúpula.

Desde esa perspectiva, dentro de la cúpula empresaria se puede diferenciar la solidez de las grandes firmas de acuerdo a la cantidad de años que permanecen en la cúpula siendo propiedad de los mismos accionistas. Por cierto, las empresas que sólo permanecen en la cúpula uno o dos años son más endebles que las que permanecen varios años, y éstas, a su vez, están menos consolidadas que las que permanecen a lo largo del todo el período sin registrar modificaciones en su propiedad. Estas últimas, son las que constituyen el elenco estable de las grandes firmas y contribuyen con un monto muy significativo de las ventas totales –entre el 40% y el 44% de la facturación, según los años–. Por lo tanto, la evolución relativa de los grupos económicos, las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros dentro de este decisivo conjunto de firmas, permite realizar algunas precisiones sobre la importancia estructural de cada uno de ellos.

Gráfico Nro. IV.3

Evolución de las ventas de los grupos económicos, las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros, teniendo en cuenta las empresas que permanecen en la cúpula, sin modificar su propiedad* (1991-1997)

(millones de dólares)



* Se consideran las empresas que integran la cúpula empresaria durante los siete años sin que se registren modificaciones en la propiedad de las mismas.

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO Y LA REVISTA MERCADO, VARIOS NÚMEROS.

Al respecto, en el Gráfico Nro. IV.3 se puede verificar que el monto de las ventas de las empresas que pertenecen a grupos económicos y permanecen en la cúpula durante todo el período sin modificar su propiedad, supera al de las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros, en todos los años de la serie. Ciertamente, en el mismo gráfico se puede apreciar que a partir de 1995, se verifica un estancamiento en la facturación de los grupos económicos, respecto a las empresas transnacionales y, especialmente, los conglomerados extranjeros; situación que es una consecuencia, tanto de la venta de empresas por parte de los grupos económicos, como del mayor incremento en la facturación que obtienen ambos agentes extranjeros. Sin embargo, aún en esas circunstancias, la participación de las empresas de los grupos económicos en las ventas no sólo no se derrumba sino que sigue superando a la que obtienen los distintos tipos de capitales extranjeros; todo lo cual indica la fortaleza estructural que mantienen estos agentes económicos, incluso en estos últimos años. Así por ejemplo, teniendo en cuenta que las empresas de estas tres formas de propiedad que permanecen en la cúpula sin modificaciones en su propiedad generan, en conjunto, 40.254 millones de dólares en 1997, se verifica que el 38% de ese monto lo concentran los grupos económicos, el 34% los conglomerados extranjeros y el 28% restante las empresas transnacionales.

V. El impacto de la desindustrialización y el auge de la comercialización y los servicios

V.1. Una visión general de las actividades económicas de las grandes firmas

Las reformas estructurales de la década del noventa (desregulación, apertura y privatizaciones), no sólo transforman la composición de la cúpula empresaria en términos de los capitales que controlan a las empresas que la conforman, sino que también alteran profundamente la importancia relativa de las actividades económicas que realizan las mismas. Por cierto, se trata de fenómenos con una estrecha vinculación entre sí y que expresan distintos aspectos de un mismo proceso de concentración económica y centralización del capital.

En este sentido, el propósito de este capítulo es encarar un análisis sectorial de la cúpula empresaria, considerando la actividad principal que realiza cada una de las empresas que la componen, de acuerdo a las grandes actividades tradicionales (industria, comercio, servicios, petróleo). Sin embargo, debido al acelerado, e intenso, proceso de diversificación que desarrollan en los últimos años algunas firmas centrales en varios grupos económicos y conglomerados extranjeros se hace necesario incorporar otra categoría: los “holdings”. Allí se nuclean las sociedades para las cuales –dada su inserción multisectorial– no es posible determinar cuál es su principal sector de actividad –tal el caso de las empresas Pérez Companc, Techint, Benito Roggio, etcétera–.

Una primera aproximación al tema permite determinar inmediatamente que –a diferencia de lo que ocurría en la sustitución de importaciones e incluso durante la década pasada– la industria deja de ser el núcleo dinámico de la economía en su conjunto, y de la cúpula empresaria en particular. En efecto, tal como se observa en el Cuadro Nro. V.1, la facturación de las empresas comercializadoras y los “holdings” son las actividades que más aumentan su contribución a las ventas totales durante el período bajo análisis, exhibiendo una tasa de crecimiento anual acumulativa del 28,7% y 20,6%, respectivamente, cuando las ventas de la cúpula empresaria en su conjunto evolucionan al 13,6%, durante los mismos años.

Cuadro Nro. V.1

La cúpula empresarial en la Argentina, 1991-1997.

Evolución de las ventas según principal actividad económica

(millones de dólares y porcentajes)

A) Valores absolutos y tasa anual acumulativa

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Tasa anual acumulativa 1991-97
Comercial	3.413	6.226	8.299	10.209	12.487	13.364	15.536	28,7
Holdings	1.438	1.692	2.258	2.753	3.177	3.842	4.435	20,6
Industrial	20.421	27.180	29.702	35.972	35.922	37.331	41.489	12,5
Petróleo	8.776	6.936	7.827	8.914	10.193	11.805	12.622	6,2
Servicios	10.209	13.317	13.921	15.725	17.928	18.838	20.785	12,6
Total	44.257	55.351	62.007	73.573	79.706	85.180	94.867	13,6

B) Estructura porcentual

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Promedio 1991-97
Comercial	7,7	11,2	13,4	13,9	15,7	15,7	16,4	14,0
Holdings	3,2	3,1	3,6	3,7	4,0	4,5	4,7	4,0
Industrial	46,1	49,1	47,9	48,9	45,1	43,8	43,7	46,1
Petróleo	19,8	12,5	12,6	12,1	12,8	13,9	13,3	13,6
Servicios	23,1	24,1	22,5	21,4	22,5	22,1	21,9	22,4
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

La marcada y sostenida expansión de las ventas de las empresas líderes que operan en la comercialización –pasa del 7,7% al 16,4% de las ventas totales– se genera por la conjunción de varios procesos. En primer término influye el dinamismo de las firmas agroexportadoras tradicionales que ya integraban la cúpula en la década pasada. En segundo lugar, la expansión, e incorporación de nuevas firmas en la distribución de medicamentos (droguerías), fenómeno asociado a la notoria concentración de la producción y la comercialización de productos farmacéuticos, y a su acelerado crecimiento como consecuencia de los cambios que se verifican en los precios relativos.²⁶ En tercer lugar, la elevada facturación que aportan las nuevas actividades comerciales que irrumpen en estos años. Se trata específicamente de la comercialización minorista y mayorista que llevan a cabo los hipermercados, los cuales en los últimos años ya concentran una parte mayoritaria de las ventas totales del sector.²⁷

²⁶ Ver, al respecto, Azpiazu, D. (1999a).

²⁷ La expansión de la influencia de los supermercados en el comercio minorista es analizada en varios trabajos. Entre ellos se encuentran: Gutman, G. (1997); Massana, M. y Posada, M.G. (1997); Devoto, R. y Posada, M.G. (1998a).

Si bien las consecuencias sociales y económicas de la incorporación de los grandes supermercados han sido tratadas por diversos estudios,²⁸ es pertinente señalar que sus efectos no se agotan en el desplazamiento de los pequeños y medianos establecimientos comerciales, sino que también alteran las relaciones entre los oligopolios industriales y la comercialización. En efecto, a medida que se expande la concentración comercial en manos de los grandes supermercados, aumenta igualmente la capacidad de los mismos para imponerles condiciones a sus proveedores que mayoritariamente, al menos por el momento, son empresas productoras de alimentos. Las empresas industriales que ven restringida su capacidad de negociación no son únicamente pequeñas o medianas, sino que están incluidas las grandes firmas oligopólicas de sectores alimenticios muy significativos, tanto por su tamaño como por su dinamismo (tal el caso de lácteos, bebidas, etc.). De esta manera, las transformaciones en la distribución comercial devienen en una de las principales restricciones en el comportamiento oligopólico de las grandes firmas industriales productoras de alimentos.

Las otras firmas que incrementan su participación en las ventas totales son las denominadas “holdings”, es decir aquellas empresas que encaran diversas actividades económicas igualmente importantes en su facturación. Se trata de un número reducido de grandes empresas, entre las cuales se encuentran aquellas que son centrales en algunos de los grupos económicos más importantes (como Benito Roggio, Pérez Compañc, Sideco y Sociedad Comercial del Plata), e incluso firmas decisivas en algunos de los conglomerados extranjeros más relevantes (como CEI Citicorp Holdings y Techint).

Dentro de las actividades económicas que evolucionan a una tasa inferior a la que exhibe la cúpula empresaria (industria, petróleo y servicios) se encuentran situaciones diversas. En efecto, mientras que la declinación relativa de la industria expresa la pérdida de centralidad estructural de la actividad, la del petróleo está estrechamente vinculada a la evolución de sus precios relativos locales e internacionales, y la de los servicios íntimamente relacionada con las características que adopta el proceso de privatización y los nuevos consorcios que, a raíz del mismo, se incorporan a esta actividad.

La desindustrialización, que comienza a desplegarse a partir de la interrupción de la sustitución de importaciones, constituye una de las continuidades estructurales más significativas de las últimas dos décadas, tanto en nuestro país, como en América Latina²⁹ en general. Desde mediados de los años setenta se revela, de acuerdo a los Censos Económicos Nacionales, una disminución en la cantidad de establecimientos industriales y en la ocupación sectorial (en 1993 hay 15 mil establecimientos y 319 mil personas ocupadas menos que veinte años antes, lo cual representa el 15% y 24% de los existentes en 1973, respectivamente). La regresión de la actividad que había conducido la economía durante la sustitución de importaciones, no se circunscribe a los pequeños y medianos establecimientos fabriles, sino que además afecta a las grandes plantas industriales. En efecto, las que ocupan más de 300 personas, disminuyeron muy marcadamente tanto su personal ocupado (en más de 200 mil personas, equivalente al 47% del total), como la cantidad de establecimientos (en 191 plantas industriales, es decir el 34% del total).³⁰

Por otra parte, la reestructuración industrial es acompañada por otra característica de singular importancia. Se trata de una profunda y generalizada regresión en términos del grado de integración nacional —es decir en la importancia que alcanzan los insumos fabricados localmente en el costo total—, tendiendo la producción de los bienes finales a ser, cada vez más, una actividad de “armado” en base a la provisión de insumos importados. De esta manera, lo que en décadas anteriores eran características circunscriptas a sólo algunas producciones y regiones (como el parque industrial de Tierra del Fuego, sustentado en la producción de bienes electrónicos de consumo), en los años noventa pasa a ser una modalidad productiva ampliamente difundida en

²⁸ Devoto, R. y Posada, M.G. (1998b); Artana, D. y Navajas, F. (1997).

²⁹ Ver al respecto: Benavente, J.M., Crespi, G., Katz, J. y Stumpo, G. (1998).

³⁰ Ver al respecto: Azpiazu, D. (1998).

todo el espectro industrial.³¹ En este sentido, cabe mencionar que la acentuada reducción del coeficiente Valor agregado/Valor de producción que se verifica en la producción industrial entre 1985 y 1994 (disminuye del 45% al 34%, de acuerdo a la información censal correspondiente) es una expresión de dicho proceso ya que se relaciona con la creciente incidencia de las actividades sustentadas, en la actualidad, en el ensamble de partes o subconjuntos importados, entre otros factores estrechamente vinculadas entre sí (como son el menor peso de las actividades que exhiben una elevada integración vertical —es el caso de la producción metalmecánica—, y la desintegración vertical de estas, y otras ramas industriales).

Sin embargo, es palpable que la nueva situación industrial se expresa sólo parcialmente en las ventas de la cúpula a través de una tasa de crecimiento menor a la del total, y en una caída de su contribución a las ventas totales desde 1994 en adelante (Cuadro Nro. V.1).

Ante esta situación, es importante tener en cuenta que el impacto de la desindustrialización se atenúa sensiblemente en la cúpula debido a la intensidad que adquiere el proceso de concentración económica y centralización del capital dentro de la misma; proceso que se puede percibir mediante el análisis de la evolución diferencial que tienen las empresas industriales que, por su facturación, se ubican dentro de las primeras 50 empresas, entre las 51 y las 100 empresas, y entre las últimas 100 firmas de la cúpula. Al respecto en el Cuadro Nro. V.2, se constata que la pronunciada reducción de la cantidad de empresas industriales en la cúpula (de 132 en 1991 a 100 en 1997) se origina en las firmas que se ubican por debajo de las primeras 50, mientras que estas últimas aumentan al 1,5% anual (de 22 a 24 empresas). Esta situación también se refleja en la evolución de las ventas, ya que las firmas industriales que se ubican dentro de las 50 más grandes aumentan su facturación a una tasa superior a la de la cúpula en su conjunto (15,9%), mientras que las restantes —las más pequeñas dentro de las firmas de la cúpula empresaria— lo hacen a una tasa significativamente más baja. En consecuencia, las de mayor tamaño incrementan sensiblemente su contribución al total industrial a lo largo del período, mientras que las relativamente más pequeñas la disminuyen.

³¹ La generalización de los procesos de “armado” de bienes asume tanta importancia que algunos investigadores plantean serios interrogantes sobre la veracidad de la estimación del producto industrial debido a que aún durante la década de los años noventa se siguen utilizando los coeficientes de insumo producto derivados del censo industrial de 1984 (Schvarzer, J., 1997). Situación que se ve agravada por la expansión de los resultados del Censo Industrial de 1995 por parte del Ministerio de Economía y Obras Públicas de la Nación debido a su supuesta incapacidad para captar algunos agentes económicos (Wierny, M. y Yoguel, G., 1997).

Cuadro Nro. V.2

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997

Evolución de las firmas industriales según su ubicación en el ranking

(millones de pesos, porcentajes y cantidad)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Tasa anual acumulativa (1991-97)
Ventas								
<i>a) Millones de pesos</i>								
Total	20.421	27,181	29,702	35,971	35,922	37,331	41,489	+12,5
1 a 50	9.518	14,441	16,229	20,160	18,182	19,994	23,118	+15,9
51 a 100	4.999	5,384	4,852	6,929	9,164	7,936	7,594	+7,2
101 a 200	5.904	7,356	8,621	8,882	8,576	9,401	10,777	+10,5
<i>b) Estructura %</i>								
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
1 a 50	46,6	53,1	54,6	56,0	50,6	53,6	55,7	
51 a 100	24,5	19,8	16,3	19,3	25,5	21,3	18,3	
101 a 200	28,9	27,1	29,0	24,7	23,9	25,2	26,0	
Firmas								
<i>a) Cantidad</i>								
Total	132	123	115	116	107	104	100	-4,5
1 a 50	22	24	24	25	22	23	24	+1,5
51 a 100	32	28	21	26	30	24	20	-7,5
101 a 200	78	71	70	65	55	57	56	-5,4
<i>b) Estructura %</i>								
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
1 a 50	16,7	19,5	20,9	21,6	20,6	22,1	24,0	
51 a 100	24,2	22,8	18,3	22,4	28,0	23,1	20,0	
101 a 200	59,1	57,7	60,9	56,0	51,4	54,8	56,0	

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

En consecuencia, la polarización que se produce en las empresas industriales (creciente contribución de las grandes firmas a las ventas sectoriales), oculta el intenso proceso de desindustrialización de la cúpula, cuando se analiza únicamente la evolución sectorial en su conjunto.

Las causas que definen la declinación de la participación de los servicios en las ventas totales son diametralmente opuestas a las que caracterizan la situación industrial. En este caso, las modificaciones estructurales que se registran durante el período no están asociadas a una regresión sectorial, sino fuertemente influidas por las modalidades que adopta el proceso de privatización de empresas públicas, y el tamaño de las firmas que prestan los nuevos servicios que se incorporan durante esta década.

Al respecto, es adecuado resaltar que la privatización de las empresas públicas contempla, en casi todos los casos, la subdivisión del patrimonio y de las actividades que desarrollan las empresas estatales, en un número variable, pero siempre significativo, de nuevas firmas que

siguen siendo monopolíticas u oligopólicas en sus respectivas áreas de influencia. Este patrón de comportamiento tiene un significativo impacto en la trayectoria de los servicios, y también, como luego se verá, en la producción petrolífera, porque al subdividirse las empresas originales y generarse otras muchas, algunas de ellas se ubican por debajo de las 200 empresas de mayores ventas, y el resto aunque forma parte de estas últimas se localiza en posiciones de menor facturación que la empresa estatal privatizada. Por lo tanto, las modalidades que adoptan las privatizaciones tienden a que parte de la facturación que está vinculada a las empresas estatales quede afuera de la cúpula, y a que la porción que permanece en ella sea realizada por firmas que tiene un nivel de ventas significativamente más bajo que las originales.³²

Por otra parte, tales modalidades convergen con otro proceso que acentúa aún más las características que las empresas privatizadas le imprimen a la evolución de los servicios. En efecto, durante la década de los años noventa, se incorporan a la cúpula una serie de firmas vinculadas a la prestación de nuevos servicios cuya demanda está vinculada a los sectores de ingresos relativamente más elevados (telefonía móvil, prestaciones médicas y televisión por cable). Dichas empresas, por su facturación, también engrosan el número de firmas que se ubican en los tamaños menores de las grandes firmas, acentuando de esta forma el efecto que resulta de las modalidades que adoptan las privatizaciones.

Los resultados de ambos procesos (privatizaciones y nuevos servicios) sobre la facturación de los servicios se pueden apreciar en el Cuadro Nro. V.3. Se constata entonces que, a diferencia de lo que ocurre en la producción industrial, la cantidad de empresas aumenta notoriamente durante el período analizado (de 29 a 42 entre 1991 y 1997), a partir de las firmas que se localizan en los tamaños de menores ventas dentro de la cúpula (las que se ubican dentro de las últimas 100 aumentan de 9 a 20 en los años considerados).

³² El caso de la privatización de Gas del Estado permite ilustrar este proceso de segmentación. Esta empresa estatal, que al momento de su privatización en 1992 estaba tercera en el ranking de ventas, se subdividió en diez empresas, dos de las cuales se ubican dentro de las primeras 50 en 1993 (Metrogas y Transportadora de Gas del Sur), mientras que otras tres se localizan dentro de las segundas 50 (Distribuidora de Gas Pampeana, Distribuidora de Gas del Sur y Distribuidora de Gas del Litoral), y finalmente tres más en las últimas 100 posiciones de la cúpula (Distribuidora de Gas del Centro, Distribuidora de Gas del Litoral y Transportadora de Gas del Norte). Por lo tanto, hay dos empresas descendientes de Gas del Estado que por sus ventas se ubican por debajo de las 200 de mayores ventas (Distribuidora de Gas Bs. As. Norte y Distribuidora de Gas Noroeste).

Cuadro Nro. V.3

La cúpula empresarial en la Argentina, 1991-1997

Evolución de las empresas de servicios según su ubicación en el ranking

(millones de pesos, porcentajes y cantidad)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Variación % (1991-97)
Ventas								
<i>a) Millones de pesos</i>								
Total	10.209	13.318	13.921	15.725	17.927	18.839	20.785	+ 12,6
1 a 50	8.487	10.388	9.620	10.561	12.469	12.441	12.773	+ 7,1
51 a 100	1.045	1.804	2.755	2.394	2.051	2.518	4.202	+ 26,1
101 a 200	677	1.126	1.546	2.770	3.407	3.880	3.810	+ 33,4
<i>b) Estructura %</i>								
Total	100	100	100	100	100	100	100	
1 a 50	83,1	78,0	69,1	67,2	69,6	66,0	61,5	
51 a 100	10,2	13,5	19,8	15,2	11,4	13,4	20,2	
101 a 200	6,7	8,5	11,1	17,6	19,0	20,6	18,3	
Firmas								
<i>a) Cantidad</i>								
Total	29	32	36	37	39	42	42	+ 6,4
1 a 50	14	11	12	11	12	12	11	- 3,9
51 a 100	6	9	12	8	6	7	11	10,6
101 a 200	9	12	12	18	21	23	20	14,2
<i>b) Estructura %</i>								
Total	100	100	100	100	100	100	100	
1 a 50	48,3	34,4	33,3	29,7	30,8	28,6	26,2	
51 a 100	20,7	28,1	33,3	21,6	15,4	16,7	26,2	
101 a 200	31,0	37,5	33,3	48,6	53,8	54,8	47,6	

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

Esta desconcentración relativa en los servicios se expresa también en la evolución de las ventas, ya que las correspondientes a las prestadoras de servicios de menor facturación crecen entre un 26% y 33% anual, mientras que las de aquellas que se ubican entre las 50 más grandes lo hacen sólo al 7,1% anual. De allí entonces que los servicios, a pesar de que se expanden aceleradamente en términos de la cantidad de firmas en la cúpula, tengan una tasa de crecimiento en las ventas inferior al conjunto de las 200 empresas más grandes de la economía argentina.

De esta manera, las tasas de crecimiento relativamente similares en las ventas de las mayores empresas industriales y de servicios son el resultado de procesos opuestos. Mientras en la primera prevalece la desindustrialización vinculada a la consolidación de las empresas que integran la nómina de las de mayores ventas dentro de la cúpula, en el caso de los servicios se expanden en base al dinamismo de las firmas que se localizan en los estratos de menores ventas de la elite, ubicación que está asociada –en gran medida– a la segmentación previa de muchas de las empresas públicas privatizadas.

Finalmente, la incidencia de la producción petrolera también fue afectada por las modalidades que asume la privatización de empresas públicas, debido a que la transferencia a manos

privadas de parte de las actividades extractivas y de refinación de Y.P.F. se realizan fragmentadamente. Sin embargo, ese no es el único factor que impulsa una reducción en la contribución de la actividad a las ventas de la cúpula porque, al mismo tiempo, se registra un deterioro relativo de los precios de los combustibles durante la convertibilidad³³ que, obviamente, repercute sobre el desempeño –montos de facturación– de las empresas petroleras en relación con los restantes sectores de actividad.

V.2. Las actividades económicas predominantes en los distintos tipos de empresas

La relación que mantienen las actividades económicas y las formas de propiedad es un aspecto relevante de analizar, en tanto dicha vinculación es decisiva en la evolución y conformación de la cúpula empresaria en su conjunto, y de los distintos capitales que la integran. En efecto, la conjunción de ambas perspectivas permite determinar la base económica que sustenta la existencia de las asociaciones como de los capitales que son propietarios de múltiples firmas (grupos económicos y conglomerados extranjeros), y aquellos que controlan el capital de una sola empresa oligopólica (empresas locales independientes y transnacionales).

En términos de las ventas industriales, en el Cuadro Nro. V.4 se comprueba que los conglomerados extranjeros, los grupos económicos y las empresas transnacionales son centrales en esta actividad, y todas ellas tienen una participación similar a fines del período analizado (en conjunto, concentran el 87% de la facturación de las empresas manufactureras líderes)

Desde el punto de vista de las empresas, se revela que la producción industrial asume una importancia decisiva en estos tres tipos de empresas, siendo su contribución a la facturación de los grupos económicos algo mayor (alcanza al 69%) que en el caso de los capitales extranjeros (oscila entre el 62% y 63%).

Sin embargo, en términos de su evolución durante el período considerado, los tres tipos de empresa en los que predomina la producción industrial presentan diferencias que, por su significación, deben ser analizadas. Tal como se verifica en el Cuadro Nro. V.4, en los grupos económicos la importancia de la industria dentro de sus ventas totales se mantiene entre el 69% y el 70%, pero al mismo tiempo, la contribución de estos capitales a las ventas industriales decrece del 33% al 24%, debido al dinamismo que exhiben las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros. En efecto, la participación de estos últimos dentro de las ventas industriales se incrementa sostenidamente durante el período (del 21% al 30% entre 1991 y 1997), mientras que la contribución de la industria a las ventas totales de estos conglomerados tiene oscilaciones pronunciadas. Igualmente acelerado es el aumento de la participación de las empresas transnacionales en las ventas industriales (del 17% al 28% entre 1991 y 1997), lo cual no impide que, al mismo tiempo, se registre una reducción muy pronunciada de la contribución de las ventas industriales a las ventas totales de estas firmas (del 80% al 63% entre 1991 y 1997), a raíz de la importancia que en ellas adquiere la actividad comercial.

Otro rasgo destacado en las características que asumen los distintos tipos de empresa en la producción industrial, es el pronunciado deterioro que se verifica en la contribución a las ventas sectoriales de las asociaciones, y especialmente de las empresas locales independientes (del 14% al 10% y del 11% al 3%, respectivamente). El correlato de esta reducción es que en ambos casos la contribución de la industria a las respectivas ventas cae vertiginosamente, siendo predominan-

³³ Entre marzo de 1991 y diciembre de 1997, los precios mayoristas de los productos derivados del petróleo se incrementaron apenas el 7,9%, tasa que se ubica muy por debajo de la registrada por el nivel general (20,4%), y por los precios mayoristas nacionales (22,2%). Sin embargo, cabe recordar que entre dichos años los precios internacionales descendieron de una manera apreciable. Ver, al respecto, Proyecto Privatización y Regulación en la Economía Argentina (1998).

te, al final de período, la comercialización en las empresas locales independientes, y los servicios en las asociaciones.

Las condiciones y la evolución que presentan los servicios están estrechamente vinculados a la privatización de empresas públicas, en tanto las mismas determinan las dos transformaciones centrales en esta actividad: la acelerada desaparición de las empresas estatales, y el vertiginoso crecimiento de las asociaciones. Complementariamente, también se encuentra en esta actividad otra expresión de la profunda reconversión de las empresas locales independientes, ya que a medida que pierden su inserción industrial original, no solamente aumentan su contenido comercial sino también de servicios.

En este contexto, es importante destacar que los servicios constituyen el núcleo central de las asociaciones (generan el 56% de sus ventas en 1997) y viceversa (las asociaciones concentran el 73% de las ventas de servicios en 1997). Tal como se demostró anteriormente, las empresas privatizadas concentran una parte mayoritaria de la facturación de los servicios, encontrándose entre sus propietarios nuevas firmas –generalmente extranjeras– que se asocian con otras que integran grupos económicos y conglomerados extranjeros. A su vez, algunos de estos últimos ya forman parte de la cúpula empresaria debido a que controlan el capital de grandes firmas.

Cuadro Nro. V.4

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997

Distribución de las ventas sectoriales según tipo de empresa

(en millones de dólares y porcentajes)

	Millones de dólares				Estructura porcentual				Incidencia de la actividad en las ventas totales de cada tipo de empresa (%)			
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997
Industria	20.421	29.702	35.922	41.489	100	100	100	100	46	48	45	44
Estatad	855	0	0	0	4	0	0	0	7	0	0	0
ELI	2.239	2.968	1.951	1.449	11	10	5	3	50	36	20	15
GG.EE	6.710	9.640	12.239	11.984	33	32	34	29	69	70	70	69
ET	3.499	4.454	6.656	11.608	17	15	19	28	80	71	55	63
CE	4.223	5.889	8.102	12.484	21	20	23	30	63	66	70	62
ASOCIACIONES	2.894	6.751	6.975	3.965	14	23	19	10	47	31	27	15
Servicios	10.209	13.921	17.928	20.785	100	100	100	100	23	23	23	22
Estatad	6.482	3.166	2.688	1.986	63	23	15	10	51	100	100	100
ELI	167	597	987	1.206	2	4	6	6	4	7	10	12
GG.EE	335	420	342	687	3	3	2	3	3	3	2	4
ET	168	0	856	853	2	0	5	4	4	0	7	5
CE	57	0	0	907	1	0	0	4	1	0	0	4
ASOCIACIONES	3.002	9.738	13.055	15.146	29	70	73	73	49	45	51	56
Comercio	3.413	8.299	12.487	15.536	100	100	100	100	8	13	16	16
Estatad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ELI	1.751	4.420	6.658	6.701	51	53	53	43	39	54	67	69
GG.EE	547	904	1.231	1.463	16	11	10	9	6	7	7	8
ET	445	1.547	4.081	5.258	13	19	33	34	10	25	34	28
CE	381	390	518	1.733	11	5	4	11	6	4	4	9
ASOCIACIONES	290	1.039	0	381	9	13	0	2	5	5	0	1
Holdings	1.438	2.258	3.177	4.435	100	100	100	100	3	4	4	5
Estatad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ELI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GG.EE	1.209	1.830	2.687	3.032	84	81	85	68	12	13	15	17
ET	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CE	229	234	363	1.215	16	10	11	27	3	3	3	6
ASOCIACIONES	0	194	127	188	0	9	4	4	0	1	1	1
Petróleo	8.776	7.827	10.193	12.622	100	100	100	100	20	13	13	13
Estatad	5.444	0	0	0	62	0	0	0	43	0	0	0
ELI	281	192	370	388	3	2	4	3	6	2	4	4
GG.EE	919	1.055	1.079	329	10	13	11	3	9	8	6	2
ET	283	277	462	785	3	4	5	6	6	4	4	4
CE	1.849	2.345	2.673	3.872	21	30	26	31	27	26	23	19
ASOCIACIONES	0	3.958	5.610	7.247	0	51	55	57	0	18	22	27

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

Ciertamente, la incorporación de los grupos económicos y los conglomerados extranjeros a los consorcios que se hacen cargo de los servicios y empresas privatizadas responde a una conjunción de diversos factores. El acceso a la propiedad de importantes activos que multiplican varias veces el patrimonio previo de estos agentes económicos es una de ellas. Que dichas transferencias se realicen mediante precios que se ubican por debajo del valor de los activos, y que se establezca que una parte mayoritaria del pago se realice mediante la capitalización de deuda externa, es otra. Asimismo, teniendo en cuenta que se trata de mercados cautivos, contar, desde el momento en que se transfieren las empresas, con un marco regulatorio que les garantiza a los nuevos prestadores una alta rentabilidad, es un beneficio inicial de innegable importancia. Sin embargo, las ventajas que obtienen los primeros que acceden a la propiedad de las empresas privatizadas no son las únicas. Tan importantes, y estrechamente entrelazadas con ellas, son las que obtienen posteriormente mediante las sucesivas modificaciones de los marcos regulatorios, lo cual les permite acrecentar a lo largo del tiempo la alta rentabilidad prevista inicialmente, a través de la alteración de sus precios relativos.³⁴ El hecho de que los servicios privatizados tengan una rentabilidad más elevada que la media internacional en la respectiva actividad, trae aparejado, a su vez, un incremento substancial en el valor de los activos, lo cual plantea las condiciones ideales para que los consorcios, que accedieron inicialmente a la propiedad de las empresas, transfieran sus participaciones, realizando ganancias patrimoniales inusitadamente elevadas, oportunidad que por cierto ya fue aprovechada por varios grupos económicos.

Todos estos factores se conjugan, a su vez, con otros que se refieren a las diferentes estrategias empresarias que adoptaron –ante cambios estructurales de tamaño magnitud– los grupos económicos y los conglomerados extranjeros que ya actuaban en el país. Dichas estrategias básicamente son:

a) La estrategia de concentración que llevaron a cabo los grupos económicos y conglomerados extranjeros que –a través de alguna de sus empresas controladas– adquieren firmas estatales que operan en el mismo sector de actividad en el que están insertas una o varias de sus empresas. Tal el caso, en su momento, del grupo Indupa y su participación en Petropol e Inducolor; del grupo Garovaglio y Zorraquín que a partir de Ipako S.A. adquiere Polisor; o el del conglomerado extranjero Techint que adquiere la mayoría accionaria de la siderúrgica estatal (SOMISA). Idéntico fenómeno se manifiesta en la privatización de las áreas de petroleras que, en su mayoría, pasaron a manos de las principales grupos económicos que actúan en dicha producción (Pérez Companc, Astra, Techint, Cia. Gral. de Combustibles, y Bidas);

b) La estrategia de integración de actividades, que implementan los conglomerados empresarios adquirentes o concesionarios de empresas o servicios públicos para lograr, directa o indirectamente, un mayor grado de integración vertical u horizontal entre sus propias firmas. Los ejemplos son muchos y muy diversos: las siderúrgicas de Techint y Acindar que integran la producción y distribución de energía eléctrica y gas, insumos fundamentales de su producción; las principales empresas aceiteras (Bunge y Born, Cia. Continental, La Plata Cereal, La Necochea Quequén, Aceitera General Deheza, etc.) en lo atinente a ferrocarriles e instalaciones portuarias, los oligopolios cementeros en ferrocarriles, las proveedoras de ENTEL en la privatización de dicha empresa (los grupos Pérez Companc –PECOM-NEC– y Techint –Telettra e Italtel–), las empresas petroleras que pasan a controlar refinerías, destilerías, oleoductos, instalaciones portuarias, flota petrolera, etc.;

c) La estrategia de diversificación y conglomeración que encaran los grupos económicos que tuvieron una activa y difundida presencia en los distintos procesos de privatización buscando una ampliación del espectro de actividades económicas en las cuales están insertos. Basta con señalar el grupo económico Pérez Companc (generación y distribución de energía eléctrica, transporte y distribución de gas, explotación de petróleo en áreas centrales y secundarias, refinerías y destilerías, ferrocarriles, telecomunicaciones, etc.); el conglomerado extranjero Techint (distribución de energía eléctrica, explotación petrolífera, transporte de gas, ferrocarriles, teleco-

³⁴ Azpiazu, D. (1999b).

municaciones, rutas camineras, industria siderúrgica, etc.) o el grupo Cia. General de Combustibles (generación de energía eléctrica, explotación petrolífera –áreas centrales y secundarias– y destilerías, ferrocarriles, telecomunicaciones, aguas y servicios cloacales, etc.).

Retomando el análisis del resto de los sectores económicos, en el mismo Cuadro Nro. V.4, se comprueba que las empresas extranjeras amplían muy ostensiblemente su participación en las ventas de la actividad más dinámica de la cúpula: la comercialización; proceso que está estrechamente vinculado a la instalación de los grandes supermercados, y que trae como consecuencia un incremento también significativo de la contribución de la comercialización a las ventas de estas firmas (del 10% al 28%, entre 1991 y 1997). Al mismo tiempo, se registra dentro de esta actividad una disminución importante en la gravitación de las empresas locales independientes desde 1995 en adelante (del 53% en 1995 al 43% en 1997); pese a lo cual, la incidencia de esta actividad dentro de estas empresas locales se incrementa al 69%, poniendo de manifiesto que su progresiva desindustrialización es acompañada por un creciente carácter comercial. Finalmente, cabe mencionar que en la comercialización se registra un manifiesto aumento en la participación de los conglomerados extranjeros durante 1997, debido a la adquisición de supermercados por parte de algunos Fondos de Inversión (específicamente del Exxel Group).

Por otra parte, en los “holdings” es nítido el predominio de los grupos económicos, a partir de la presencia de empresas centrales de varios de ellos. Sin embargo, la incidencia de los conglomerados extranjeros aumenta notoriamente a fin del período sobre la base del profundo incremento que experimentan las ventas de Techint.

Por último, en la producción petrolera se pueden percibir varias modificaciones relevantes. En primer término, se observa que la privatización de la empresa estatal (YPF) está estrechamente relacionada con la irrupción de las asociaciones en esta actividad. En segundo lugar, que la incidencia de los grupos económicos se reduce drásticamente desde 1995 en adelante; proceso que está vinculado con la venta del grupo Astra a capitales españoles, y a la fusión parcial que concretan la empresa extranjera Amoco y el grupo económico Bidas. La primera de las operaciones mencionadas provoca una ampliación notoria en la participación de los conglomerados extranjeros, mientras que la segunda impacta positivamente en la evolución de las asociaciones.

V.3. Reestructuración y regresión industrial

La pérdida de la centralidad que exhibe la producción industrial en los años noventa, y la acentuada concentración de sus ventas en, por un lado, las empresas industriales de mayor facturación, y por otro lado en los grupos económicos, los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales, son fenómenos que están estrechamente vinculados con una serie de modificaciones sectoriales que tienen una orientación similar, y requieren ser brevemente analizadas.

Al respecto, todo parece indicar que la concentración de las ventas de la cúpula empresaria en un número reducido de ramas industriales, de por sí importante a fines de la década pasada, se acentúa durante los últimos años. En este sentido, a partir de la información del Cuadro Nro. V.5, se verifica que las tres ramas industriales de mayor monto de ventas (alimentos y bebidas; productos químicos; y automotores) concentran en 1997 el 77% de las ventas industriales totales, cuando en 1991 participaban con el 65% de las mismas.³⁵

Sin embargo, un análisis más pormenorizado de este reducido conjunto de ramas manufactureras, permite identificar marcadas diferencias en su evolución, que, en gran medida, se originan en la naturaleza que asumen las políticas macroeconómicas.

³⁵ Cabe señalar que el análisis de la composición industrial se realiza considerando tres dígitos de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) revisión 3.

La producción de alimentos y bebidas, y especialmente la fabricación de automotores son actividades dinámicas que evolucionan por encima del conjunto industrial (crecen respectivamente al 14,2% y 26,2% anual durante el período considerado). Su acelerada expansión determina que en 1997 generen, por sí solas, el 63% de las ventas industriales, cuando a comienzos de la década concentraban el 48% de las mismas. La rama restante, elaboración de productos químicos, también eleva su facturación, pero lo hace a un ritmo marcadamente inferior que el total industrial. Por lo tanto, su contribución a las ventas industriales de la cúpula va menguando a lo largo del período (del 17% al 14%, entre los años extremos).

En consecuencia, la evolución sectorial de la cúpula indica, de una manera muy nítida, el afianzamiento de una estructura industrial sustentada en las ventajas comparativas naturales (alimentos y bebidas), y el deterioro relativo, no sólo de las producciones más complejas tecnológicamente (maquinaria y equipo en general), sino también de los bienes industriales transables, es decir aquellos expuestos a la competencia de sus similares importados (entre otros los productos químicos y los metales). Tendencias, todas ellas, que se consolidan como resultado de la apertura importadora que transita por la rebaja en la protección arancelaria y para arancelaria.

Cuadro Nro. V.5

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997

Distribución de las ventas industriales según rama de actividad

(millones de dólares y porcentajes)

	Millones de dólares							Estructura porcentual							T.A.A 1991-97
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	
Alimentos y bebidas	7.594	9.969	12.177	13.544	15.387	15.481	16.855	37,2	36,7	41,0	37,7	42,8	41,5	40,6	14,2
Tabaco	437	537	436	635	814	639	661	2,1	2,0	1,5	1,8	2,3	1,7	1,6	7,1
Textiles	451	373	427	491	551	421	422	2,2	1,4	1,4	1,4	1,5	1,1	1,0	-1,1
Cuero	397	442	359	456	1.025	741	780	1,9	1,6	1,2	1,3	2,9	2,0	1,9	11,9
Papel	427	368	348	346	515	546	233	2,1	1,4	1,2	1,0	1,4	1,5	0,6	-9,6
Imprenta	376	582	762	879	837	891	877	1,8	2,1	2,6	2,4	2,3	2,4	2,1	15,2
Refinación de petróleo	0	0	279	391	448	458	526	0,0	0,0	0,9	1,1	1,2	1,2	1,3	
Productos químicos	3.388	3.449	3.716	4.619	4.796	5.141	5.631	16,6	12,7	12,5	12,8	13,4	13,8	13,6	8,8
Caucho y plástico	345	406	410	460	263	443	691	1,7	1,5	1,4	1,3	0,7	1,2	1,7	12,3
Otros minerales no metál.	467	541	472	590	504	332	521	2,3	2,0	1,6	1,6	1,4	0,9	1,3	1,8
Metales	2.039	2.399	1.597	2.232	2.678	2.772	3.048	10,0	8,8	5,4	6,2	7,5	7,4	7,3	6,9
Productos metálicos	144	92	359	112	135	0	0	0,7	0,3	1,2	0,3	0,4	0,0	0,0	
Maquinaria y equipo	814	1.124	834	1.230	837	1.011	1.076	4,0	4,1	2,8	3,4	2,3	2,7	2,6	4,8
Maquinas de oficina	531	459	205	729	0	127	143	2,6	1,7	0,7	2,0	0,0	0,3	0,3	-19,6
Maquinaria eléctrica	167	390	524	525	582	546	502	0,8	1,4	1,8	1,5	1,6	1,5	1,2	20,1
Aparatos de comunicac.	345	530	238	745	482	0	0	1,7	1,9	0,8	2,1	1,3	0,0	0,0	
Automotores	2.290	5.369	6.333	7.741	5.837	7.544	9.271	11,2	19,8	21,3	21,5	16,2	20,2	22,3	26,2
Otros equipos de transp.	80	0	123	146	0	0	0	0,4	0,0	0,4	0,4	0,0	0,0	0,0	
Otros	131	153	103	101	234	238	252	0,6	0,6	0,3	0,3	0,7	0,6	0,6	11,5
Total	20.423	27.183	29.702	35.972	35.925	37.331	41.489	100	100	100	100	100	100	100	12,5

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

El contenido y las causas de este proceso de reestructuración, sustentado en la articulación de la desindustrialización con la concentración sectorial y la consolidación de las ventajas comparativa naturales, se reafirman cuando se comprueba que la producción más dinámica del espectro industrial a nivel de la cúpula es la producción automotriz, actividad protegida por un régimen excepcional.³⁶ Sin embargo, cabe acotar que aún en esta industria protegida se despliegan cambios notables que revelan algunos de los contenidos centrales que asume la desindustrialización. Se trata de la drástica reducción del grado de integración local por el avance de los acuerdos de complementación sectorial con Brasil, la cual tiene un severo impacto en las empresas autopartistas; actividad que se redimensiona, consolidándose en ella las firmas controladas por las propias terminales automotrices. Una expresión de la profunda regresión que se manifiesta en esta producción industrial en términos de la integración local, es la sistemática disminución del coeficiente entre el valor agregado y el valor bruto de producción durante las últimas décadas. En efecto, de acuerdo a la correspondiente información censal se comprueba que dicho coeficiente, que era del 30,5% en 1973, desciende al 27,1% en 1984, y al 20,9% en 1993.

En este contexto, el análisis de la relación que se establece entre los distintos tipos de empresas y las actividades industriales provee elementos adicionales de peculiar importancia. Centrando la atención en las ramas industriales que son decisivas en la evolución de la cúpula, se puede advertir que todos los tipos de empresas, excepto las firmas estatales que desaparecen del sector a partir de 1991, participan en las principales ramas industriales, salvo el caso de las asociaciones en la elaboración de alimentos y bebidas (Cuadro Nro. V.6).

Al respecto, es preciso tener en cuenta que, tanto las empresas locales independientes como los grupos económicos, están presentes en todas ellas, incluso en la producción automotriz donde los primeros controlan una parte del capital de Ciadea, y los grupos económicos controlan el capital de Sevel.³⁷

En el mismo sentido, las principales actividades industriales tienen una incidencia variable y generalmente creciente, pero siempre decisiva, en las ventas que realizan las distintas formas de propiedad –oscilan entre el 63%, en el caso de las asociaciones, y el 100%, en las ventas de las empresas transnacionales, en 1997 (Cuadro Nro. V.6)–.

A partir de esta primera aproximación, se puede establecer que todos los tipos de empresas avanzan o retroceden en su incidencia industrial actuando en actividades oligopólicas similares. Esta característica es uno de los aspectos en que la situación industrial actual difiere de la imperante en la sustitución de importaciones, en la cual las producciones tecnológicamente más complejas y decisivas en el proceso de industrialización eran patrimonio exclusivo del capital extranjero. Tal el caso de la producción automotriz, en donde actualmente los capitales locales están asociados con los grandes consorcios extranjeros en algunas firmas del sector, lo que implica que no cuentan con desarrollos propios sino que acceden a los mismos mediante las asociaciones, en el marco de un régimen de protección excepcional; condiciones que ciertamente implican una desventaja porque facilitan, en todo caso, su eventual marginación de la actividad ante determinadas circunstancias, como puede ser el replanteo de la estrategia empresarial del conglomerado extranjero al cual están asociados. Por lo tanto, y con las particularidades antes señaladas, no parece responder a las condiciones actuales de la industria argentina, la caracterización presente en algunos estudios recientes acerca de que los grupos económicos latinoamericanos están especializados en la producción de bienes de consumo masivo y bienes intermedios,

³⁶ Vispo, A. (1999).

³⁷ Hasta 1996, en el capital de la empresa Ciadea participaban: Renault (12,8%) y capitales locales (Antelo y asociados con el 67,2%), negociándose el resto de las acciones en la Bolsa de Comercio (20%). A partir de 1997, la empresa francesa controla el 43% de las acciones, los capitales locales el 15%; negociándose el resto en la Bolsa de Comercio. Por otra parte, el control de la empresa Sevel está en manos del grupo económico SOCMA-Macri (85%), mientras que el resto de las acciones estuvieron en manos de Fiat hasta 1996, y de Peugeot desde 1997 en adelante.

mientras que las producciones tecnológicamente más complejas son encaradas por las empresas extranjeras radicadas en la región.³⁸

Cuadro Nro. V.6

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997

Distribución de las ventas de las principales ramas industriales según los principales tipos de empresa⁽¹⁾

(millones de dólares y porcentajes)

	Millones de dólares				Estructura porcentual				% en las ventas del tipo de empresa			
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997
Alimentos y bebidas	7.594	12.177	15.387	16.855	100	100	100	100	37	41	43	41
ELI	1.506	2.205	1534	1.293	20	18	10	8	67	74	79	89
ET	1.344	1.734	3184	3.726	18	14	21	22	38	39	48	32
CE	1.680	2.737	3806	4.416	22	22	25	26	40	46	47	35
GG.EE	3.065	5.501	6692	7.421	40	45	43	44	46	57	55	62
Productos Químicos	3.388	3.716	4.796	5.631	100	100	100	100	17	13	13	14
ELI	162	120	154	156	5	3	3	3	7	4	8	11
ET	1003	1666	2.217	3.456	31	45	46	61	29	37	33	30
CE	578	804	726	1.116	18	22	15	20	14	14	9	9
GG.EE	1153	976	1.566	742	35	26	33	13	17	10	13	6
ASOCIACIONES	358	150	132	161	11	4	3	3	12	2	2	4
Automotores	2.290	6.333	5.837	9.271	100	100	100	100	11	21	16	22
ET	310	504	974	3.593	14	8	17	39	9	11	15	31
CE	67	130	0	3.327	3	2	0	36	2	2	0	27
ASOCIACIONES	1.913	5.606	4.863	2.351	84	89	83	25	65	83	70	59
Total	20.421	29.702	35.922	41.489	100	100	100	100	100	100	100	100
ELE	2.239	2.968	1.951	1.449	11	10	5	3	100	100	100	100
ET	3.500	4.454	6.655	11.608	17	15	19	28	100	100	100	100
CE	4.224	5.889	8.102	12.484	21	20	23	30	100	100	100	100
GG.EE	6.652	9.640	12.239	11.984	33	32	34	29	100	100	100	100
ASOCIACIONES	2.953	6.751	6.976	3.965	14	23	19	10	100	100	100	100

⁽¹⁾ Las diferencias entre el total de las ventas y la suma de los tipos de empresa que se consignan se originan en las ventas de los tipos de empresa que se dejan de lado, debido a su escasa incidencia en las ventas totales de la rama respectiva.

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE FLACSO.

La situación de la gran industria local no sólo se caracteriza por la presencia de todos los tipos de empresas en las ramas centrales de esta actividad, sino también porque los capitales que

³⁸ Ver, al respecto, Garrido, C. y Peres, W. (1998).

son decisivos en su evolución (empresas transnacionales, grupos económicos y conglomerados extranjeros) tienen un tamaño relativo (ventas promedio) similar, al tiempo que el de los capitales que son crecientemente marginados de esta actividad (empresas locales independientes) disminuye en términos relativos.

Al respecto, en el Cuadro Nro. V.7 se puede apreciar que, en términos generales, todas las empresas que integran las principales formas de propiedad en la producción industrial se ubican dentro de un rango equiparable, lo cual no quita que las firmas que pertenecen a los conglomerados extranjeros sean las que exhiben los mayores montos de ventas promedio, mientras que las de los grupos económicos igualan o superan las obtenidas por las empresas extranjeras. Distinta es la situación de las empresas locales independientes, porque las mismas se ubican, de una manera sistemática, en niveles de facturación que son, ostensiblemente, más bajos que los de las anteriores.

Cuadro Nro. V.7

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997.

Evolución de la cantidad de empresas y las ventas promedio de las ramas industriales más importantes según los principales tipos de empresa⁽¹⁾

(cantidad y millones de dólares)

	Cantidad de empresas				Ventas por empresa (millones de dólares)			
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997
Alimentos y bebidas	41	39	38	35	185	312	405	482
ELI	13	11	9	6	116	200	170	215
ET	6	4	8	8	224	434	398	466
CE	6	6	7	7	280	456	544	631
GG.EE	16	18	13	14	192	306	515	530
Productos Químicos	34	24	23	23	100	155	209	245
ELI	2	1	1	1	81	120	154	156
ET	9	9	10	14	111	185	222	247
CE	7	6	4	4	83	134	182	279
GG.EE	12	7	7	3	96	139	224	247
ASOCIACIONES	3	1	1	1	119	150	132	161
Automotores	7	9	8	12	327	704	730	773
ET	2	2	4	7	155	252	244	513
CE	1	1	0	2	67	130	0	1664
ASOCIACIONES	4	5	4	3	478	1121	1216	784
Total	132	115	107	100	155	258	336	415
ELI	23	18	12	7	97	165	163	207
ET	23	19	20	34	152	234	333	341
CE	26	23	24	20	162	256	338	624
GG.EE	45	43	36	30	148	224	340	399
ASOCIACIONES	12	12	15	9	246	563	465	441

⁽¹⁾ Las diferencias entre el total de las ventas y la suma de los tipos de empresa que se consignan se originan en las ventas de los tipos de empresa que se dejan de lado, debido a su escasa incidencia en las ventas totales de la rama respectiva.

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE FLACSO.

Estas evidencias de nuevo discrepan con las conclusiones de los estudios mencionados previamente, en tanto en ellos se afirma que las empresas locales latinoamericanas (las firmas de los grupos económicos más las empresas locales independientes) tienen un tamaño (ventas por empresa) menor al de las subsidiarias extranjeras radicadas en la región.

Las diferencias que surgen de la industria argentina en relación a lo que, aparentemente, ocurre en el resto de los países latinoamericanos, podría dar lugar a suponer que se trata de un caso excepcional. Sin embargo, ante esa posibilidad, es inevitable señalar que no parece ser la situación argentina una excepción, sino que las disparidades parecen originarse en las discrepancias conceptuales y metodológicas que se mencionaron en el capítulo anterior. En efecto, el estudio citado previamente recurre a las categorías de “empresas nacionales” y de “empresas extranjeras” para dilucidar la situación latinoamericana, cuando en realidad, las mismas son categorías incapaces de aprehender lo que ocurre en las diferentes fracciones del capital.

El análisis específico de las principales ramas industriales aporta nuevos elementos para determinar la evolución y la situación actual de la gran industria. En la producción de alimentos y bebidas es notorio el predominio de los grupos económicos a lo largo del período, a pesar de que disminuye la cantidad de sus firmas en la actividad. Dicha reducción, junto al incremento en su contribución a las ventas sectoriales (del 40% al 44%), da como resultado un significativo aumento en el tamaño medio (de 192 a 530 millones de dólares por empresa).

El liderazgo de los grupos económicos en esta actividad se sustenta en diversas producciones, entre las que se destacan: la elaboración de aceites vegetales –producción de fuerte dinamismo e inserción en el mercado externo–; la fabricación de productos lácteos; la elaboración de golosinas y productos derivados de la molienda del trigo. Finalmente, es dable mencionar que como resultado del acelerado crecimiento relativo de la producción de alimentos y bebidas, y de este tipo de empresa dentro de ella, la misma tiene una creciente participación dentro de la producción industrial de los grupos económicos; tanto es así que en 1997 representa el 62% de las ventas industriales de estos agentes económicos dentro de la cúpula empresaria, cuando seis años antes concentraba el 46% de la misma.

Los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales son los otros agentes económicos decisivos en esta actividad, aún cuando su incidencia en las ventas sectoriales es claramente inferior a la que exhiben los grupos económicos (en 1997 alcanza al 26% y el 22% de las mismas, respectivamente). Los conglomerados extranjeros son los que exhiben el tamaño medio más elevado en esta producción (sus ventas por empresa llegan a 631 millones de dólares en 1997), sustentándose fundamentalmente en la producción de aceites vegetales, que llevan a cabo firmas tradicionales en esta actividad como La Plata Cereal y Louis Dreyfus, y sobre todo en la elaboración de bebidas alcohólicas (Cervecería Quilmes y Sava Gancia) y gaseosas (Coca-Cola y Baesa). Por su parte, las empresas transnacionales, tienen un tamaño medio de empresa inferior a las que integran los grupos económicos y los conglomerados extranjeros, y están insertas especialmente en la producción de aceites vegetales a través de firmas extranjeras que son tradicionales en la Argentina, como es el caso de Cargill. Finalmente, cabe señalar que en ambos tipos de capital extranjero, la incidencia relativa de la elaboración de alimentos y bebidas en sus ventas disminuye, debido a la creciente influencia que asume, a lo largo del tiempo, la facturación de las empresas automotrices.

La evolución de las ventas generadas por las empresas locales independientes en la producción de alimentos y bebidas –y la incidencia de la misma en las ventas totales de este tipo de empresa– hacen patente su profunda retracción en la producción industrial en su conjunto. En efecto, las evidencias disponibles (Cuadros Nro. V.6 y Nro. V.7) indican que su aporte a las ventas sectoriales se reduce drásticamente (del 20% al 8% en el período), y su tamaño medio se ubica muy por debajo del promedio sectorial, pero que al mismo tiempo la importancia de las ventas de alimentos y bebidas en sus propias ventas industriales totales se incrementa de una forma significativa (del 67% al 89%). Por lo tanto, se trata de un tipo de empresa que industrialmente está sustentada cada vez más en la producción de alimentos, pero en esa actividad su

facturación gravita cada vez menos, y sus empresas son cada vez más chicas, respecto al resto de las empresas oligopólicas del sector.

Los cambios en la incidencia de los diversos tipos de empresas son más agudos en la elaboración de productos químicos (Cuadros Nro. V.6 y V.7). La privatización del Polo Petroquímico Bahía Blanca, y la transferencia a capitales extranjeros de las empresas controladas por diversos grupos económicos potencia, durante los años noventa, la incidencia relativa de las empresas transnacionales, que son las únicas que aumentan su número en esta actividad. Por otra parte, dicha privatización, al mismo tiempo que provoca la desaparición de las últimas empresas estatales industriales, impulsa una marcada retracción en la participación de los grupos económicos que exhibían una fuerte presencia en dicho Polo mediante un conjunto de empresas relevantes en la actividad (Polisur, Indupa, Petropol, etc.) debido a que las mismas son adquiridas por capitales extranjeros. Adicionalmente, el acentuado aumento en la participación que mantienen las empresas transnacionales en las ventas sectoriales, se sustenta en la recuperación que tiene la facturación de los laboratorios extranjeros, luego de un largo período signado por una profunda retracción relativa.

Si bien las modificaciones en la fabricación de productos químicos son relevantes, las de mayor trascendencia se registran en la producción automotriz, por la profundidad de las mismas, y porque en base a un régimen de protección extraordinario, logra las tasas de crecimiento más elevadas dentro de la industria local.

La evolución sectorial indica claramente que, hasta 1995, esta actividad industrial está fuertemente concentrada en aquellas empresas terminales que son el resultado de asociaciones de distinto tipo –ellas aportan más del 80% de las ventas sectoriales–. En ese momento se encontraban en esa situación las empresas: Autolatina, que era producto de la asociación entre Ford y Volkswagen; Ciadea, cuyos propietarios eran Renault y capitales locales; y Sevel, fruto de la asociación del grupo económico SOCMA-Macri y Fiat. Todas ellas tienen en ese año una facturación que oscilaba entre 1.300 millones de dólares (Ciadea) y los 1.700 millones de dólares (Autolatina); montos incomparablemente más elevados que los obtenidos por las empresas transnacionales en la actividad (Mercedes Benz, General Motors y Scania), que en ningún caso alcanzaban los 400 millones de dólares. Por lo tanto, hasta esa fecha, la injerencia de los grupos económicos, e incluso de los capitales locales independientes, en la actividad sectorial era sumamente significativa –aún cuando el socio extranjero aportaba las marcas y la tecnología– porque no sólo participaban sino que controlaban el capital de dos de las tres empresas decisivas en la fabricación de automotores (Sevel y Ciadea).

Sin embargo, a partir de 1996 la situación se modifica drásticamente. Por un lado, se disgrega Autolatina –asociación que tenía un carácter netamente defensivo porque se gesta para enfrentar la profunda retracción de la demanda durante la década de los años ochenta– y, por lo tanto, Ford y Volkswagen actúan de allí en más en forma independiente una de la otra. Por otro lado, se incorporan nuevas firmas a la actividad (Toyota, Fiat y Chrysler), las cuales tienen una facturación muy elevada. Finalmente, en un contexto de acelerado crecimiento de las ventas sectoriales, se altera drásticamente la importancia relativa de las diferentes terminales sobre las ventas sectoriales. Así por ejemplo, la facturación de Ford supera los 1.800 millones de dólares y la de Volkswagen los 1.300 millones, cuando Autolatina pocos años antes rondaba los 1.700 millones de dólares, mientras que Sevel que facturaba más de 1.400 millones de dólares en 1995, desciende a menos de 700 millones de dólares en 1997.

Los profundos cambios de los últimos años se expresan en un no menos importante deterioro de la incidencia de las asociaciones en las ventas de este sector (del 83% en 1995 al 25% en 1997), que tiene como contrapartida un acelerado incremento en la participación de las empresas transnacionales (del 17% al 39% entre los mismos años) y los conglomerados extranjeros, que no participan en 1995 y en 1997 ya concentran el 36% de las ventas sectoriales.

VI. Características y evolución de la rentabilidad

VI.1. La rentabilidad de los capitales que actúan en la cúpula empresaria

En el contexto de las profundas transformaciones que signan la economía argentina de los años noventa, y de las repercusiones que tienen las mismas sobre la trayectoria y composición de las ventas que realizan las firmas de mayor facturación, es indispensable analizar la evolución y las características que asume una variable fundamental en la operatoria empresarial: la rentabilidad.

Quizá el aspecto menos relevante para tener en cuenta es el monto absoluto que alcanzan las utilidades de las grandes firmas, no porque el mismo sea intrascendente sino porque, generalmente, aparece subvaluado en los balances corporativos, y su magnitud real es difícilmente precisable. Así por ejemplo, en reiterados casos, una parte significativa de las utilidades aparecen como reservas constituidas para distintos objetivos o contingencias. Por otra parte, en el contexto del nuevo comportamiento que adoptan las grandes firmas durante la valorización financiera, otra parte importante de las utilidades se canalizan hacia la adquisición de activos financieros, cuyos resultados son nuevamente invertidos en el mismo rubro para acrecentar la tenencia de los mismos, o invertirlos en el exterior.

Sin embargo, asumiendo que las distorsiones, o la subvaluación, de las utilidades responde a un patrón de comportamiento que se mantiene en el tiempo, el análisis de la relación que exhiben las utilidades y la rentabilidad (utilidades/ventas), y de su evolución durante la convertibilidad, provee valiosos elementos tanto para evaluar los resultados económicos relativos que obtienen los diferentes agentes económicos que conforman la cúpula empresaria, como para identificar las actividades más rentables, dentro de las que desarrollan las empresas líderes.

El análisis comparativo entre la evolución de las utilidades y la de las ventas constituye una primera aproximación a esta problemática. Se trata de un análisis centrado en las empresas privadas, excluyéndose, por lo tanto, las empresas estatales. Esta exclusión se debe a que su presencia distorsiona los resultados en términos de las utilidades no sólo porque las empresas estatales, prácticamente desaparecen durante el período, sino porque a lo largo de su proceso de privatización tienen ingentes pérdidas, superiores a las que exhiben durante la década anterior. Si bien sus resultados negativos tienen una gran relevancia —porque permiten deprimir los precios a los cuales se las transfiere, y porque el deterioro de sus servicios que acompaña sus abultados déficit convalida socialmente su venta al capital concentrado—, para el análisis que se intenta realizar aquí se considera necesario excluirlas, para de esta manera poder aprehender, de una manera nítida, la trayectoria de la rentabilidad obtenida por las empresas del sector privado que integran la cúpula empresaria.

Sobre esta base, en el Gráfico Nro. VI.1 se constata que la evolución de las ventas y de las utilidades de las grandes empresas presentan, entre 1991 y 1997, un conjunto de diferencias significativas. Una de ellas consiste en la notable recomposición de las utilidades respecto a la trayectoria seguida por las ventas, lo cual indica que se registra un incremento substancial en la rentabilidad de las grandes firmas. Tan es así que las utilidades aumentan entre 1992 y 1997 al 22,9% anual acumulativo, mientras que las ventas lo hacen al 13,4%.³⁹ Por lo tanto, la convertibilidad no solamente potencia las ventas generadas por la cúpula empresaria sino que impulsa, más acentuadamente aún, un veloz crecimiento de las utilidades, y por lo tanto de la rentabilidad de las grandes empresas.

La otra discrepancia relevante en la evolución de las variables mencionadas, es que las utilidades, a diferencia de lo que ocurre con las ventas de la cúpula, se ven afectadas por la crisis de 1995, pero con un desfase en el tiempo, al reducirse en 1996, para recuperarse al año siguiente pero sin alcanzar el nivel anterior. En efecto, la expansión de las utilidades más que

³⁹ Es pertinente señalar que se considera a 1992 como el año base para analizar la rentabilidad de las grandes firmas, debido a que las utilidades totales en 1991 son negativas, aún cuando se excluyan las empresas estatales.

duplica a la de las ventas entre 1992 y 1995 (el 38,1% anual de las utilidades, contra el 15,3% de las ventas), para contraerse entre 1995 y 1997 al 1,8% anual, mientras que las ventas siguen creciendo, aunque a tasas sensiblemente más reducidas que en la etapa anterior (2,4%).

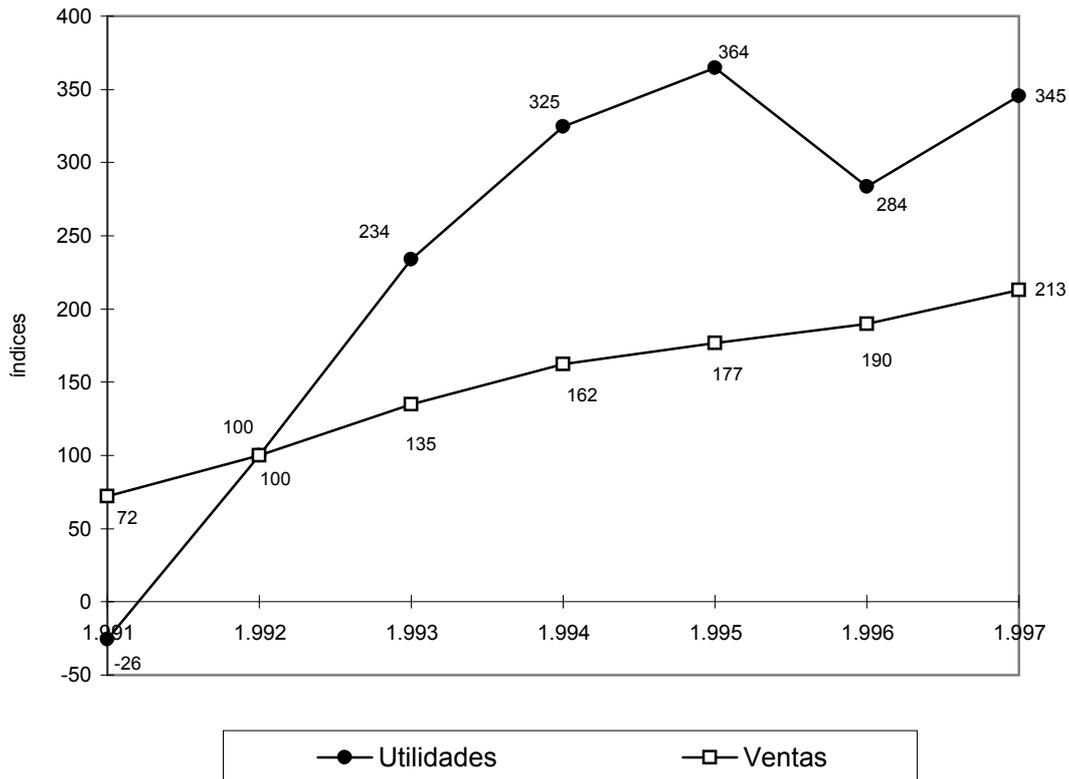
Grafico Nro. VI.1

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997

Evolución de las ventas y las utilidades de las grandes firmas

(excluidas las empresas estatales)

(índices 1992=100)



FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, VARIOS NÚMEROS.

Por lo tanto, si bien las empresas de mayor facturación logran preservar el crecimiento de sus ventas en la crisis que irrumpe en 1995, parece que no pudieron evitar la contracción de su rentabilidad, aunque la misma retoma un sendero ascendente en 1997. Hay un conjunto de hipótesis, de carácter económico e incluso contable, que pueden esbozarse como explicación de este singular comportamiento. Una de ellas se vincula con el carácter financiero de la crisis de 1995 que puede haber generado una reducción posterior de la rentabilidad a través de un incremento del costo financiero de las grandes firmas, sostenido en el tiempo y que no pudo ser trasladado a los precios; todo lo cual terminó afectando su nivel de rentabilidad. Otra, más plausible quizá, es que la profundidad y persistencia de la crisis de dicho año, impulsó al capital oligopólico a incrementar de una manera significativa la remisión de recursos al exterior por diversas vías no institucionales, la cual trajo aparejada una sensible reducción de su rentabilidad local. Al respecto, tal como se afirma en el capítulo nueve, cabe recordar que a partir de 1995 cobra un renovado impulso la salida de capitales locales al exterior, alcanzando a 33 mil millones de dólares entre 1995 y 1997.

En el contexto de la relación que mantienen las ventas y las utilidades agregadas de la cúpula empresaria, es insoslayable indagar la evolución de la misma de acuerdo a los diferentes tipos de empresa. Se trata entonces de comprobar si las tendencias globales se reproducen en la evolución de la rentabilidad de los distintos agentes económicos, o si por el contrario, uno o varios de ellos tienen un comportamiento particular que discrepa del que exhiben, en conjunto, las grandes firmas de la economía argentina.

Al respecto en el Gráfico Nro. VI.2 se expone la trayectoria seguida por la rentabilidad de los diferentes tipos de empresa, excepto la de las firmas estatales por las razones ya mencionadas. En términos generales se puede apreciar que las asociaciones, cuyo núcleo central está constituido por las empresas privatizadas, no sólo son las más dinámicas e importantes en términos de las ventas sino también desde el punto de vista de las utilidades y la tasa de rentabilidad. En efecto, a lo largo del período analizado, es el único tipo de empresa en el cual la rentabilidad supera sistemáticamente al promedio de la cúpula; superioridad que se ubica en niveles muy significativos ya que oscila entre el 50%, aproximadamente, en 1994 y 1995, y más del 100% en 1996.

Los grupos económicos en este aspecto también se ubican por encima de la rentabilidad de la cúpula, pero lo hacen con menos nitidez e intensidad que las asociaciones. Efectivamente, las evidencias disponibles indican que la rentabilidad de este tipo de empresa supera a la de la cúpula en cinco de los siete años considerados, siendo inferior a la misma sólo en 1993 y 1994.

La evolución de la rentabilidad de los grupos económicos presenta una peculiaridad digna de destacarse, que consiste en que la misma se ubica claramente por encima de la rentabilidad agregada a partir de la crisis de 1995, incluyendo el año 1997. Es decir que la correspondiente a este tipo de empresa se distancia de la del conjunto de la cúpula empresaria, en la etapa en la cual las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros erosionan severamente su liderazgo en las ventas de la cúpula. Esta trayectoria de la rentabilidad plantea la posibilidad de dos comportamientos alternativos que son igualmente importantes, y no necesariamente excluyentes: los grupos económicos a partir de la crisis de 1995 se desprenden del conjunto de activos productivos de menor rentabilidad, o a partir de dichas transferencias de activos, incrementan significativamente las que generan las firmas que mantienen como controladas. Sin embargo, la vigencia de una, o una combinación de ambas, sólo se puede establecer una vez que se identifiquen y analicen las transferencias de capital durante el período, aspecto cuyo estudio se encarará más adelante.

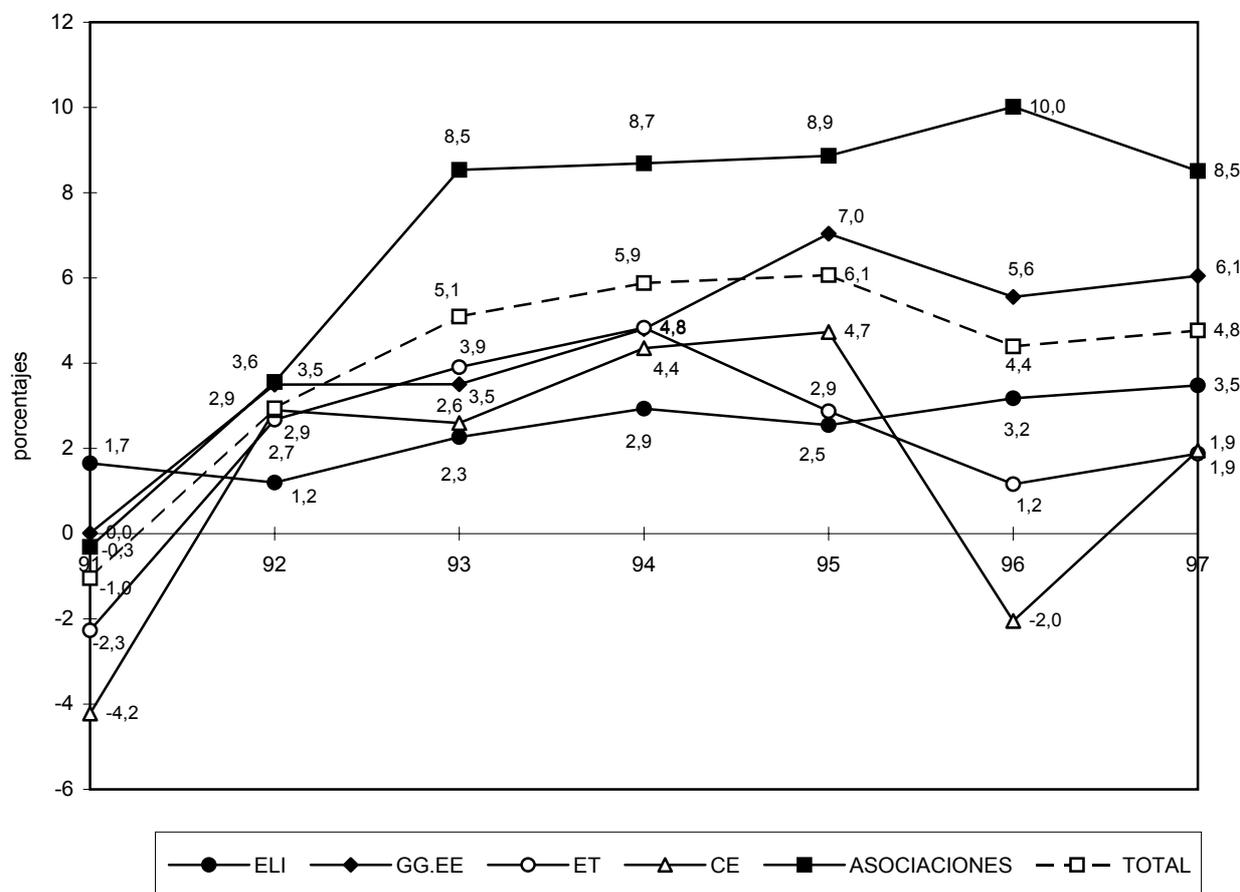
Así como una primera aproximación a la evolución de la rentabilidad permite establecer que las asociaciones y los grupos económicos son los tipos de empresas que exhiben la mejor "performance", también establece que las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros son los que obtienen los resultados económicos más magros. En efecto, tal como se verifica en el Gráfico Nro. VI.2, la tasa de rentabilidad de ambos tipos de empresas evoluciona, sistemáticamente, por debajo de la que obtiene la cúpula en su conjunto, pero con una característica importante, y opuesta a la que exhiben los grupos económicos: desde 1995 en adelante la brecha que separa sus rentabilidades del promedio de las grandes empresas se ensancha de una manera evidente y significativa, rasgo que es especialmente acentuado en el caso de los conglomerados extranjeros, los más dinámicos en términos de ventas durante ese período. Analizando este proceso desde el punto de vista de las tasas anuales, se comprueba que entre 1995 y 1997 la rentabilidad de las empresas transnacionales se contrae al 13% anual, y la de los conglomerados extranjeros al 26% anual, mientras que la correspondiente a la cúpula disminuye al 9% anual durante los mismos años.

Gráfico Nro. VI.2

La cúpula empresarial en la Argentina, 1991-1997.

Evolución de la tasa de rentabilidad (utilidades/ventas)
de los diferentes tipos de empresa

(porcentajes)



FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, VARIOS NÚMEROS.

Estas primeras evidencias acerca de la evolución de la rentabilidad en los distintos tipos de empresas indican que la correspondiente a las empresas locales independientes evoluciona, en la mayoría de los años, por debajo de la que obtienen las 200 empresas de mayores ventas, pero tiene la virtud de ser creciente en el tiempo. Más aún, estas empresas son las únicas cuya rentabilidad se incrementa todos los años a partir de la crisis de 1995. Por lo tanto, todo tiende a señalar que el acentuado predominio que adquiere en este tipo de empresas la comercialización, y su consiguiente reducción industrial, es acompañada por un mejoramiento de su rentabilidad.

En este contexto, la comparación del monto y la estructura de las ventas de acuerdo al tipo de empresa, con las respectivas tasas de rentabilidad y la estructura de las utilidades, permite remarcar, y sintetizar las tendencias señaladas precedentemente, mediante la cuantificación de las mismas.

Bajo esta óptica, en el Cuadro Nro. VI.1 se confirma que durante la convertibilidad las asociaciones, en primer término, y los grupos económicos, después, son los tipos de empresa que predominan en las ventas de la cúpula (el 31% y el 22%, respectivamente), y más aún en las utilidades de las grandes firmas (concentran en el mismo orden el 55% y el 24%). Dado que su participación en las utilidades es mayor que la que exhiben en las ventas, sus respectivas tasas de rentabilidades también son las más elevadas (6,8% y 4,4%). Por lo tanto, considerando todo el

período de la convertibilidad, las asociaciones y los grupos económicos son los que logran la mayor reconstitución de sus ventas y especialmente de sus utilidades, “performance” que da como resultado la obtención de la tasa de rentabilidad más elevada de la cúpula, y seguramente de la economía argentina.

Cuadro Nro. VI.1

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991–1997

Evolución de las ventas y la rentabilidad de la cúpula según tipo de empresa, excluyendo las empresas estatales

(millones de dólares y porcentajes)

	Ventas anuales promedio (millones de dólares)			Utilidades/Ventas (porcentajes)			Estructura % de las ventas			Estructura % de utilidades		
	91/97	91/95	95/97	91/97	91/95	95/97	91/97	91/95	95/97	91/97	91/95	95/97
ELI	8.319	7.616	10.039	2,6	2,2	3,1	12,7	13,5	11,9	7,3	6,6	7,3
GG.EE	14.673	13.731	17.212	4,7	4,2	6,2	22,5	24,4	20,4	23,5	22,5	25,5
ET	10.359	7.696	15.362	2,3	2,9	1,9	15,9	13,7	18,2	8,0	8,9	6,9
CE	11.704	9.310	15.677	1,6	2,6	1,3	17,9	16,5	18,6	6,3	9,5	5,0
ASOCIACIONES	20.281	17.984	25.938	8,1	7,4	9,1	31,0	31,9	30,8	54,8	52,4	55,1
TOTAL	65.336	56.337	84.228	4,6	4,5	4,9	100	100	100	100	100	100

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

En el marco de las tendencias señaladas precedentemente, es imprescindible realizar dos comentarios de relevancia. El primero de ellos se refiere a que durante los últimos años –a partir de la crisis de 1995– se produce, como ya se señaló, un avance significativo del capital extranjero en las ventas de la cúpula, que trae aparejada una cierta reducción en la incidencia de las asociaciones y sobre todo en la de los grupos económicos. Sin embargo, en dichas circunstancias la participación de estos últimos en las utilidades se acentúa aún más, llegando en conjunto a concentrar más del 80% del total de las mismas. El segundo comentario, consiste en recordar que las asociaciones y los grupos económicos, son dos formas de propiedad diferentes pero no necesariamente independientes entre sí. En efecto, debido a la naturaleza de las asociaciones hay un conjunto de grupos económicos que participan por sí mismos en la cúpula, y que al mismo tiempo diversifican sus inversiones, confluyendo con otros capitales en la propiedad de las asociaciones, ostentando una participación importante en la propiedad del capital de las corporaciones que integran ese tipo de empresas.

Finalmente, las empresas locales independientes son las que contribuyen en menor medida a las ventas de la cúpula, con el agravante de que disminuyen en los últimos años. Sin embargo, al ser estable su participación en las utilidades (7% de las totales), su tasa de rentabilidad es creciente, y supera claramente a la que obtienen los capitales extranjeros desde la crisis de 1995 en adelante.

VI.2. La rentabilidad sectorial de la cúpula empresaria

La evolución de las utilidades y de la tasa de rentabilidad puede ser analizada considerando no sólo los tipos de empresa, sino también las diferentes actividades que encaran las firmas de la cúpula. Desde esta nueva perspectiva analítica en el Gráfico Nro. VI.3 se constata que la obteni-

da por tres de las cinco grandes actividades que desarrollan las firmas de mayor facturación, evolucionan por encima de la rentabilidad total. Se trata, según su orden de importancia, de los “holdings”, el petróleo y los servicios, cuyas tasas de retorno superan de una manera muy notoria a la del conjunto de la cúpula, especialmente a partir de 1993. Es de hacer notar que en todos los casos se trata de actividades cuya rentabilidad se ha visto claramente beneficiada por el proceso de privatizaciones y/o de desregulación.

Así como las actividades de mayor rentabilidad alcanzan tasas muy superiores a la del conjunto de la cúpula, aquellas actividades que evolucionan por debajo de este último lo hacen a una gran distancia de ellas. Se trata de la comercialización y la producción industrial, actividades cuyas deprimidas tasas de retorno obedecen a causas diametralmente diferentes. Los reducidos niveles que exhibe la primera de ellas, no llaman la atención porque se trata de una actividad que por su naturaleza tiene una tasa de rentabilidad sobre las ventas reducida, pero con una alta rotación del capital del trabajo. Con los bajos niveles de rentabilidad de la segunda, que en muchos años son inferiores incluso que los de la comercialización, ocurre todo lo contrario, porque se trata de la producción central en la sustitución de importaciones, que en su momento exhibía las rentabilidades más elevadas de la economía argentina. Ante esta situación, es inevitable asociar su evolución con el proceso de desregulación, y específicamente con la apertura del mercado interno a la importación de bienes implementada durante la convertibilidad, que afecta especialmente a esta producción y, dentro de ella, a los bienes transables que carecen de ventajas comparativas naturales.

En conjunto el comportamiento de la rentabilidad sectorial de la cúpula pone en evidencia, y quizá con mayor claridad que las ventas, que el principal factor que determina los cambios relativos son las reformas estructurales de la década. Por una parte, la privatización de las empresas públicas y la desregulación económica potencian la prestación de servicios, la producción petrolera y la operatoria de los “holdings”. Por otra parte, la causa de la profunda desindustrialización que se opera en la década actual encuentra su razón de ser en la apertura a la importación de bienes implementada a través de una profunda reducción de la protección arancelaria y para-arencelaria.

Una de las consecuencias más relevantes de esa estrecha relación entre los cambios estructurales y la trayectoria de la cúpula, se puede percibir comparando la evolución relativa de las empresas privatizadas en términos de la facturación y la rentabilidad (Cuadro Nro. VI.2). Las evidencias al respecto, indican que la facturación de las empresas privatizadas aumenta sistemática y aceleradamente durante los años en que se concretan las principales transferencias al sector privado, para luego de 1995 continuar su expansión, pero a un ritmo menor; siendo el crecimiento entre los años extremos sumamente acentuado (de 3.068 millones de dólares en 1991, a 19.778 millones de la misma moneda en 1997). Esta evolución de las ventas trae como consecuencia un incremento muy relevante en su participación relativa (del 10% en 1991 al 21% en 1997), pese al menor incremento relativo que registra su facturación entre 1995 y 1997. La notable trascendencia que asumen las empresas privatizadas durante el período es acompañada por una rentabilidad no menos importante, que supera holgadamente a la del resto de las empresas de la cúpula—cualquiera sea el año que se considere—alcanzando su punto culminante en 1995, año en el cual supera por su magnitud todas las alcanzadas por los diferentes ítems considerados.

Por otra parte, desde esta misma perspectiva, se puede apreciar dentro de las empresas no privatizadas otros procesos de significación. Se trata de la creciente diferenciación entre las empresas que participan en la propiedad de los consorcios privatizados, y aquellas que no lo hacen, a medida que avanza el proceso de privatizaciones. En efecto, tal como se verifica en el Cuadro mencionado, las empresas no privatizadas—pero que tienen participación en las privatizaciones—incrementan sistemáticamente su contribución relativa a las ventas totales, aún entre 1995 y 1997, y pese a no elevarse el número de las mismas. Por el contrario, las empresas que no tienen ninguna vinculación en la transferencia de los activos públicos, disminuyen sistemáticamente su participación relativa. Esta situación diferencial entre unas y otras, se reproduce en términos de la rentabilidad, ya que la tasa de retorno de las vinculadas con las privatizaciones es

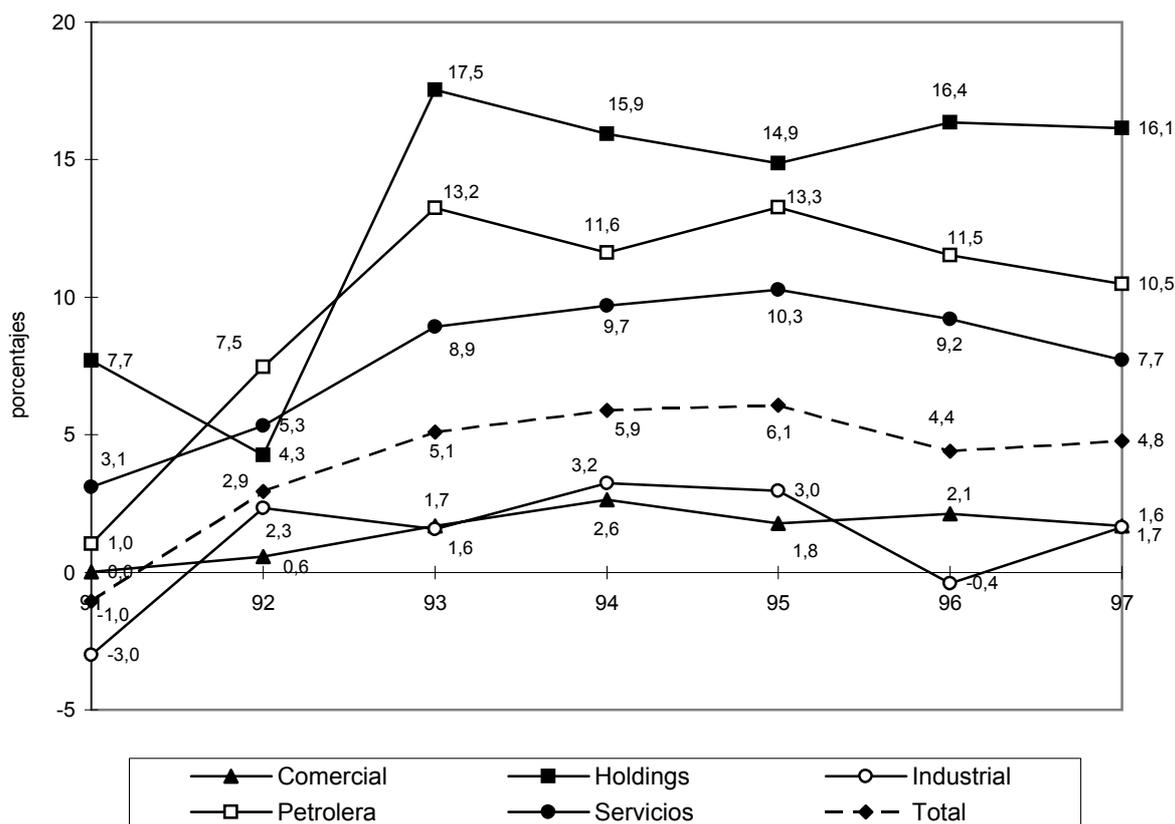
sistemáticamente más elevada que la de las otras, diferencia que se acentúa de una manera notable a partir de la crisis de 1995. En este contexto, cabe señalar que la mayoría de las empresas que participan en la propiedad de las privatizadas pertenecen a grupos económicos.

Gráfico Nro. VI.3

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991–1997

Evolución de la tasa de rentabilidad (utilidades / ventas) según sectores de actividad

(porcentajes)



FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, VARIOS NÚMEROS.

La asociación entre el carácter de las reformas estructurales y el comportamiento de las ventas y la rentabilidad de la cúpula empresaria, es una verificación de gran trascendencia, porque redimensiona las conclusiones extraídas de los enfoques “minimalistas” que sobrestiman la importancia del comportamiento de las firmas, subestimando la notable influencia que ejerce sobre ellas el contexto en que actúan. En efecto, el conjunto de evidencias analizadas hasta el momento indica que el éxito o el fracaso de las empresas, e incluso de grupos o conglomerados en su conjunto, no dependen prioritariamente de las decisiones microeconómicas que las mismas asumen, sino del contexto macroeconómico en que actúan. Simplemente, se trata de recordar que las transformaciones operadas en la economía argentina, no sólo en la década actual, sino desde mediados de los años setenta en adelante, son de tal magnitud que tienen la potencia para determinar aún la suerte de las grandes empresas oligopólicas que actúan en los distintos sectores de actividad, acotando severamente las posibilidades que tienen las estrategias particulares de las grandes corporaciones, o conjuntos empresarios, para lograr resultados diferenciales. Dada la inusitada importancia de las

modificaciones estructurales, y la consiguiente devaluación de las estrategias empresarias específicas, es que la capacidad de influir en las definiciones de las políticas públicas –que está fuertemente concentrada en los grupos económicos y algunos conglomerados extranjeros– es tan decisiva en la evolución de la economía argentina, en general, y en la de la cúpula empresarial, en particular.

Cuadro Nro. VI.2

La cúpula empresarial en la Argentina, 1991–1997.

Evolución de las ventas y la rentabilidad en las empresas privatizadas y el resto de las firmas de la cúpula, excluyendo las empresas estatales

(millones de dólares y porcentajes)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Ventas	31.476	43.606	58.840	70.744	77.018	82.788	92.880
Empresas privatizadas	3.068	4.494	13.629	15.746	17.544	19.431	19.778
Empresas no privatizadas	28.408	39.112	45.211	54.998	59.475	63.357	73.101
*Con participación en las privatizaciones	2.228	3.278	8.049	10.797	12.500	13.979	16.676
*Sin participación en las privatizaciones	26.179	35.834	37.161	44.201	46.975	49.378	56.426
Distribución de las ventas (%)	100						
Empresas privatizadas	9,7	10,3	23,2	22,3	22,8	23,5	21,3
Empresas no privatizadas	90,3	89,7	76,8	77,7	77,2	76,5	78,7
*Con participación en las privatizaciones	7,1	7,5	13,7	15,3	16,2	16,9	18,0
*Sin participación en las privatizaciones	83,2	82,2	63,2	62,5	61,0	59,6	60,8
Rentabilidad (Utilidades/Ventas)	-1,0	2,9	5,1	5,9	6,1	4,4	4,8
Empresas privatizadas	4,5	5,0	11,0	10,5	12,8	11,2	12,2
Empresas no privatizadas	-1,6	2,7	3,3	4,6	4,1	2,3	2,8
*Con participación en las privatizaciones	8,3	3,8	3,4	5,3	9,8	6,4	9,2
*Sin participación en las privatizaciones	-2,5	2,6	3,3	4,4	2,5	1,1	0,9
Cantidad de empresas	181	181	192	194	195	196	197
Empresas privatizadas	8	6	23	24	24	27	23
Empresas no privatizadas	173	175	169	170	171	169	174
*Con participación en las privatizaciones	12	12	33	33	36	36	36
*Sin participación en las privatizaciones	161	163	136	137	135	133	138

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

Desde la perspectiva de la rentabilidad sectorial, al igual que desde el punto de vista de los distintos tipos de empresa, la cuantificación de las ventas, de las utilidades, y de la rentabilidad permite remarcar y sintetizar las tendencias mencionadas precedentemente (Cuadro Nro. VI.3).

Cuadro Nro. VI.3

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997

Evolución de las ventas y la rentabilidad de la cúpula según tipo de empresa, excluyendo las empresas estatales

(millones de dólares y porcentajes)

	Ventas anuales promedio (millones de dólares)			Utilidades/Ventas (porcentajes)			Estructura % de las ventas			Estructura % de utilidades		
	91/97	91/95	95/97	91/97	91/95	95/97	91/97	91/95	95/97	91/97	91/95	95/97
Comercial	9.933	8.127	13.795	1,7	1,6	1,9	15,2	14,4	16,4	5,8	5,2	6,0
Holdings	2.799	2.263	3.818	14,5	13,2	15,9	4,3	4,0	4,8	13,6	11,7	14,3
Industrial	32.362	29.542	38.247	1,4	1,8	1,4	49,5	52,4	45,4	15,6	21,3	12,4
Petróleo	8.252	6.667	11.540	11,0	11,1	11,7	12,6	11,8	13,7	30,6	28,9	31,7
Servicios	11.991	9.738	16.828	8,7	8,7	9,0	18,4	17,3	20,0	34,5	33,0	35,6
Total	65.337	56.337	84.228	4,6	4,5	5,0	100	100	100	100	100	100

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

Al respecto, es de hacer notar que las actividades de mayor rentabilidad (“holdings”, petróleo y servicios) mantienen similitudes y diferencias entre sí. En el primer sentido, cabe destacar que las tres son las actividades de mayor rentabilidad no sólo en el promedio del período sino también en las dos etapas que se despliegan dentro del mismo. A lo cual hay que agregarle, que todas ellas incrementan su rentabilidad en el último trienio, debido a que el aumento de sus respectivas utilidades supera al que registran sus ventas. En cambio, sus diferencias están centradas en el nivel de la tasa de rentabilidad y en la importancia que asumen en las utilidades y en las ventas de la cúpula empresaria. Mientras que, durante el período considerado, los “holdings” que aportan solamente el 4% de las ventas tienen la rentabilidad más elevada (14,5%), y concentran el 14% de las utilidades totales, los servicios que contribuyen con el 18% de la facturación alcanzan una rentabilidad del 8,7%, debido a que participan en el 34% de las utilidades de la cúpula empresaria, ubicándose la actividad petrolera en una situación intermedia.

La situación más impactante dentro de las actividades con las tasas de rentabilidades más bajas, es la que exhibe la producción industrial. Se trata de un sector que, durante el período analizado, genera el 50% de las ventas de la cúpula empresaria, pero que percibe solamente el 16% de las utilidades, obteniendo, por lo tanto, la tasa de rentabilidad más reducida dentro de las firmas de mayor facturación (1,4%). Adicionalmente, es insoslayable destacar que esta situación, de por sí compleja, se agrava de una manera notoria a partir de la crisis de 1995, ya que la reducción de su incidencia en las utilidades supera de una manera ostensible a la contracción relativa de las ventas, dando como resultado una disminución de la rentabilidad.

El análisis de la rentabilidad de acuerdo al tipo de empresa y al sector de actividad están vinculados entre sí, en tanto son dos maneras de indagar un mismo fenómeno. Si bien desde un punto de vista formal los tipos de empresa se pueden relacionar con las actividades económicas y viceversa, desde la perspectiva estricta de la racionalidad económica dichas vinculaciones no

son reversibles, porque determinado tipo de empresa obtiene ciertos resultados económicos debido a que la actividad que realizan es beneficiada o perjudicada por las políticas públicas, o la situación del mercado interno y/o internacional. Todo lo cual no quita que los agentes económicos, de acuerdo a sus posibilidades diferenciales, presionen para obtener medidas de política económica que favorezcan los resultados que obtienen sus empresas controladas o vinculadas.

Bajo este enfoque, en el Cuadro Nro. VI.4 se expone para cada tipo de empresa la distribución de las ventas, de las utilidades, y de la tasa de rentabilidad, desagregando la respectiva actividad económica en que se sustenta. Sobre esta base, entonces, se puede determinar, para el período en su conjunto, la forma específica en que se conforma la rentabilidad de cada uno de los tipos de empresas que coexisten en la cúpula.

Cuadro Nro.VI.4

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997

Distribución de las ventas, las utilidades y la rentabilidad de los distintos tipos de empresas según la actividad que desarrollan, excluyendo las empresas estatales

(porcentajes)

	% de Ventas						% de Utilidades						Rentabilidad (Utilidades/Ventas)					
	ELI	GG.EE	ET	CE	Asoc.	Total	ELI	GG.EE	ET	CE	Asoc.	Total	ELI	GG.EE	ET	CE	Asoc.	Total
Comercial	61	7	29	5	2	15	41	2	26	-1	1	6	1,8	1,4	2,1	-0,2	2,6	1,7
Holdings	0	15	0	4	1	4	0	40	0	22	5	14	0,0	12,8	0,0	8,4	70,4	14,5
Industrial	26	69	63	67	28	50	26	34	50	15	1	16	2,6	2,3	1,8	0,4	0,4	1,4
Petróleo	4	6	4	22	20	13	21	20	25	60	34	31	15,8	15,4	12,8	4,3	13,8	11,0
Servicios	10	3	4	1	50	18	12	4	-2	3	59	34	3,3	5,6	-1,0	4,1	9,5	8,7
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	2,6	4,7	2,3	1,6	8,1	4,6

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

Partiendo de las formas de propiedad que obtienen las rentabilidades más elevadas, se comprueba que las asociaciones se sustentan en la prestación de servicios (se trata especialmente de los servicios públicos privatizados) y el petróleo (principalmente a partir de YPF), actividades en las cuales se concentran el 70% de sus ventas y el 93% de sus utilidades. La mayor rentabilidad de las asociaciones se origina en que ambas actividades tienen por sí una alta rentabilidad relativa y en que la obtenida por esta forma de propiedad supera la media de la actividad en cada una de ellas.

El análisis de la contribución sectorial a la rentabilidad de los grupos económicos presenta algunas complejidades. Su principal actividad es la industria, en donde se genera el 69% de sus ventas, pero concentra sólo el 34% de las utilidades, a pesar de que en este sector la rentabilidad de los grupos económicos (2,3%) supera claramente la media sectorial (1,4%) de la cúpula. Sin embargo, adicionalmente hay dos actividades (“holdings” y petrolera) en las que actúan un número reducido de empresas (como Pérez Companc, SOCMA o Roggio en la primera, y la Cia. General de Combustibles o Bridas y Astra, en su momento, en la segunda de ellas) que tienen una escasa incidencia en las ventas (especialmente los “holdings” que generan únicamente el 4% de las mismas), pero una notable importancia en las utilidades (en conjunto generan el 60% de las utilidades que obtiene esta forma de propiedad). En consecuencia, en ambas actividades los grupos económicos obtienen una elevada rentabilidad, cuya importancia se ve oscurecida en el caso de los “holdings” por el altísimo retorno de las asociaciones (específicamente por el CEI Citicorp Holding que alcanza al 70,4% anual).

Dentro de los tipos de empresa cuyos resultados se ubican por debajo de la rentabilidad media de las 200 empresas, se destaca la pobre rentabilidad que obtienen los conglomerados extranjeros. Por cierto, una causa relevante para que ello ocurra es que el 67% de sus ventas se genera en el sector industrial, que, como fue dicho, es la actividad de menor rentabilidad de la cúpula. Además los conglomerados extranjeros tienen el agravante de que sistemáticamente en todas las actividades en que actúan, incluso en la producción industrial, obtienen una rentabilidad que se ubica muy por debajo de la media sectorial. Así por ejemplo, los conglomerados extranjeros que actúan en la actividad petrolera (Shell o Esso, por ejemplo) concentran el 20% de sus ventas totales, pero su rentabilidad es del 4,3% cuando la del promedio de la cúpula en dicha producción alcanza al 11,0% anual. La conjunción de ambas situaciones, fuerte presencia industrial y rentabilidades sectoriales inferiores a la media en todas las actividades, determinan que esta forma de propiedad sea la que exhibe, claramente, la tasa de retorno más baja de la cúpula empresaria.

Las características sectoriales que determinan la rentabilidad de las empresas transnacionales son diferentes a las que predominan en los conglomerados extranjeros. Si bien en las ventas de estas firmas también predomina la producción industrial (allí se genera el 63% de su facturación), su rentabilidad supera ligeramente la media sectorial (1,8% respecto al 1,4% de la actividad en su conjunto). Por otra parte, estas empresas obtienen en otras actividades de menor facturación una parte mayoritaria de sus utilidades, debido a que en ellas su tasa de retorno supera la media sectorial. Este es el caso de la comercialización ("tradings" cerealeros, grandes supermercados y droguerías), y especialmente de la producción petrolera, en la cual unas pocas empresas con una escasa importancia en las ventas totales (como Amoco, antes de su fusión con Bidas, o Total Austral y Sol Petróleo), generan el 26% de sus utilidades.

Finalmente, las empresas locales independientes obtienen una rentabilidad inferior a la media de la cúpula empresaria, pero superior a los dos tipos de empresas extranjeras. Esta situación, relativamente favorable, se origina en que estas firmas, pese a que actúan en actividades de baja rentabilidad, logran retornos sobre sus ventas que superan al que exhibe la cúpula empresaria en su conjunto.

VI.3. La rentabilidad de las diferentes ramas industriales

La evolución de la rentabilidad de acuerdo a los distintas actividades en las que operan las empresas de la cúpula empresaria indica, de una manera concluyente, que la producción industrial es la que obtiene el retorno más bajo sobre las ventas. En ese contexto, el análisis de lo que acontece en las diferentes ramas manufactureras permite discriminar las diversas situaciones que exhiben las mismas en esta materia, y de esta forma aprehender un aspecto de singular importancia en el perfil industrial que se va constituyendo durante los años noventa.

En relación a esta problemática, en el Cuadro Nro. VI.5 se consigna para las diversas ramas industriales, la contribución a las ventas sectoriales y su correspondiente tasa de rentabilidad. De esta manera, se puede establecer, para cada uno de los años considerados, la vinculación que mantiene la facturación relativa de las ramas de actividad con su correspondiente tasa de retorno.

Cuadro Nro. VI.5

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997

Estructura de las ventas y evolución de la rentabilidad industrial según ramas de actividad, excluyendo las empresas estatales

(porcentajes)

	Estructura de las ventas							Rentabilidad (utilidades/ventas)						
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Alimentos y bebidas	37,2	36,7	41,0	37,7	42,8	41,5	40,6	1,0	3,9	2,0	3,0	4,2	-0,9	-1,1
Tabaco	2,1	2,0	1,5	1,8	2,3	1,7	1,6	1,8	8,1	8,7	13,9	10,9	14,8	11,8
Textiles	2,2	1,4	1,4	1,4	1,5	1,1	1,0	-17,3	4,0	-5,5	-20,6	-6,6	-3,7	-18,3
Cuero	1,9	1,6	1,2	1,3	2,9	2,0	1,9	6,4	2,5	3,5	4,0	4,0	-8,6	-12,4
Papel	2,1	1,4	1,2	1,0	1,4	1,5	0,6	-47,1	43,1	-67,8	-43,2	-27,5	-53,9	14,9
Imprenta	1,8	2,1	2,6	2,4	2,3	2,4	2,1	17,3	17,8	15,9	14,6	9,9	14,9	17,9
Refinación de petróleo	0,0	0,0	0,9	1,1	1,2	1,2	1,3	0,0	0,0	4,5	8,9	5,0	4,2	4,1
Productos Químicos	16,6	12,7	12,5	12,8	13,4	13,8	13,6	-0,8	-1,6	-3,0	3,6	8,4	-0,1	5,3
Caucho y plástico	1,7	1,5	1,4	1,3	0,7	1,2	1,7	-10,5	10,5	-2,1	0,9	7,7	7,9	7,9
Otros minerales no metálicos	2,3	2,0	1,6	1,6	1,4	0,9	1,3	1,8	4,9	10,3	9,4	9,9	6,3	9,6
Metales	10,0	8,8	5,4	6,2	7,5	7,4	7,3	-8,9	0,7	-3,1	-6,2	6,4	0,7	13,2
Productos metálicos	0,7	0,3	1,2	0,3	0,4	0,0	0,0	-5,8	0,8	4,3	4,1	1,2	0,0	0,0
Maquinaria y equipo	4,0	4,1	2,8	3,4	2,3	2,7	2,6	0,3	7,3	7,8	5,1	1,6	3,7	6,4
Máquinas de oficina	2,6	1,7	0,7	2,0	0,0	0,3	0,3	7,5	-8,6	-5,9	8,0	0,0	-3,4	-1,0
Maquinaria eléctrica	0,8	1,4	1,8	1,5	1,6	1,5	1,2	-6,1	11,1	-0,7	1,5	2,7	2,0	3,8
Aparatos de comunicación	1,7	1,9	0,8	2,1	1,3	0,0	0,0	-43,2	10,7	9,4	6,7	7,0	0,0	0,0
Automotores	11,2	19,8	21,3	21,5	16,2	20,2	22,3	-6,2	3,9	5,1	5,9	-5,8	-0,1	-1,7
Otros equipos de transporte	0,4	0,0	0,4	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,7	4,1	0,0	0,0	0,0
Otros	0,6	0,6	0,3	0,3	0,7	0,6	0,6	1,6	5,0	-0,3	2,3	-2,4	2,9	1,3
Total	100	100	100	100	100	100	100	-3,0	2,3	1,6	3,2	3,0	-0,4	1,6

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

Las evidencias empíricas sobre la evolución de la rentabilidad de las distintas ramas industriales, en términos generales, confirman las tendencias que se expresan desde el punto de vista de las ventas, acerca de las características del perfil industrial que impulsan la política económica y las reformas estructurales en curso.

En el sentido señalado, se verifica que el incremento de las ventas relativas en las producciones sustentadas en ventajas comparativas naturales (alimentos y bebidas) es acompañado por una rentabilidad relativa muy estable, que sólo se ve alterada en el último bienio por los pésimos resultados que obtiene una sola empresa, sobre un total de 36 firmas que actúan en la rama. En efecto, las pérdidas sectoriales del sector en dichos años se deben exclusivamente a la magnitud del déficit que presenta una de las empresas líderes en la elaboración de bebidas gaseosas (BAESA), que alcanza a 426 y 359 millones de dólares, y que además se originan, de acuerdo a la informa-

ción disponible, en los serios problemas económicos y financieros que sufre su subsidiaria brasileña en dichos años.

La situación de las producciones que cuentan con claras ventajas comparativas naturales contrasta fuertemente con la que presentan las producciones de bienes transables, porque en estos últimos las rentabilidades son fuertemente negativas. La producción textil y de papel son casos paradigmáticos en este sentido, debido a la magnitud que alcanzan sus rentabilidades negativas. Cabe señalar que la producción de metales parece ser la excepción en este tipo de bienes, ya que después de varios años de registrar pérdidas significativas, su rentabilidad en el último trienio no sólo se vuelve positiva sino que se incrementa. Sin embargo, todo indica que este fenómeno está estrechamente vinculado a la protección que les brinda a las empresas siderúrgicas el régimen antidumping, ya que sus resultados se encuentran acentuadamente concentrados en las empresas del conglomerado extranjero Techint y del grupo económico Acindar, empresas centrales en la producción de metales que forman parte de la cúpula empresaria.

En una situación diametralmente opuesta a la anterior, y similar a la de los bienes con ventajas comparativas naturales pero por otras razones, se encuentran los bienes industriales no transables, o de escasas posibilidades de ser comercializados en el mercado internacional. La producción de minerales no metálicos, específicamente la producción de cemento, donde tiene un papel protagónico el grupo económico Loma Negra, es un ejemplo típico de la alta rentabilidad relativa que obtienen los bienes no transables a lo largo de todo el período bajo análisis. La impresión de publicaciones, es otra actividad de estas características que exhibe una alta rentabilidad, y donde actúan firmas relevantes como AGEA del grupo económico Clarín.

Sin embargo, desde esta perspectiva, no puede dejar de llamar la atención la evolución de la rentabilidad que exhibe la actividad más dinámica del espectro industrial: la producción automotriz. En efecto, la significativa aceleración de sus ventas, es acompañada durante el último trienio por resultados negativos. Teniendo en cuenta que se trata de una actividad que se sustenta en los conglomerados extranjeros, las empresas asociadas, y en las empresas transnacionales, cuya operatoria está intensamente articulada con Brasil, no parece aventurado asumir que las características que presenta su rentabilidad están fuertemente distorsionadas debido a que una parte significativa de las utilidades se transfiere al exterior mediante los precios intrafirma que establecen las empresas transnacionales.

En conjunto, todas estas tendencias están influidas por la apertura importadora que transita por la rebaja en la protección arancelaria y para arancelaria. Adicionalmente, para complementar el análisis de la rentabilidad y las ventas industriales, en el Cuadro Nro. VI.6 se vincula la estructura de la facturación y la tasa de retorno de las principales producciones industriales, desagregando en cada una de ellas los principales tipos de empresas.

Cuadro Nro. VI.6

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997

Distribución de las ventas de las principales ramas industriales según principales tipos de empresa

(millones de dólares y porcentajes)

	Rentabilidad (utilidades/ventas)				Estructura de las ventas sectoriales (%)				% en las ventas del tipo de empresa			
	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997	1991	1993	1995	1997
Alimentos y bebidas	1,0	2,0	4,2	-1,1	100	100	100	100	37	41	43	41
ELI	1,4	-0,1	3,6	1,6	20	18	10	8	67	74	79	89
ET	-2,3	-0,6	2,5	0,1	18	14	21	22	38	39	48	32
CE	3,9	5,6	8,0	-6,0	22	22	25	26	40	46	47	35
GG.EE	0,5	1,8	3,3	0,8	40	45	43	44	46	57	55	62
Productos Químicos	-0,8	-0,3	8,4	5,3	100	100	100	100	17	13	13	14
ELI	4,6	8,4	8,5	7,7	5	3	3	3	7	4	8	11
ET	2,4	7,1	6,7	5,6	31	45	46	61	29	37	33	30
CE	-1,8	-5,4	4,8	5,5	18	22	15	20	14	14	9	9
GG.EE	-3,1	-18,4	10,1	4,1	35	26	33	13	17	10	13	6
ASOCIACIONES	-3,8	-10,1	35,4	2,6	11	4	3	3	12	2	2	4
Automotores	-6,2	5,1	-5,8	-1,7	100	100	100	100	11	21	16	22
ET	-7,1	6,8	-12,0	1,6	14	8	17	39	9	11	15	31
CE	1,9	1,1	0,0	-2,7	3	2	0	36	2	2	0	27
ASOCIACIONES	-6,4	4,8	-4,6	-5,6	84	89	83	25	65	83	70	59
Total	-3,0	1,6	3,0	1,6	100	100	100	100	100	100	100	100
ELE	2,2	1,6	3,5	2,3	11	10	5	3	100	100	100	100
ET	-0,5	3,0	1,9	2,7	17	15	19	28	100	100	100	100
CE	-5,8	2,1	4,1	0,7	21	20	23	30	100	100	100	100
GG.EE	-2,8	0,6	5,4	3,4	33	32	34	29	100	100	100	100
ASOCIACIONES	-7,2	1,5	-1,8	-4,2	14	23	19	10	100	100	100	100

⁽¹⁾ las diferencias entre el total de las ventas y la suma de los tipos de empresa que se consignan, se originan en las ventas de los tipos de empresa que se dejan de lado por su escasa incidencia en las ventas totales de la rama respectiva.

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

En síntesis, el análisis de la rentabilidad de las firmas de mayor facturación en la economía argentina, aporta nuevas precisiones que confluyen con las que se expresaban desde la perspectiva de las ventas; todo lo cual contribuye a precisar el comportamiento y las características de las grandes firmas en la economía argentina, durante la década actual.

En este sentido, desde el punto de vista de la rentabilidad, se reafirma el notable predominio que asumen las asociaciones durante la década actual, porque su liderazgo no se sustenta sólo en la facturación sino también en el nivel de su tasa de retorno, aspecto en el cual nuevamente supera a las restantes formas de propiedad. En tanto se constituye sobre la base de la privatización de las empresas estatales, su principal inserción estructural se encuentra en la prestación de servicios públicos y la producción de petróleo, habiendo tenido una importancia crucial, hasta hace pocos años, en otra actividad clave durante la convertibilidad: la producción automotriz.

Sin lugar a dudas, el análisis de la rentabilidad aporta nuevos elementos para aprehender los alcances, y los límites, de la extranjerización de la economía argentina, y la disolución estructural de los grupos económicos que se consolidan como uno de los factores económicos decisivos desde la dictadura militar en adelante. En este sentido, es importante destacar que, si bien las evidencias empíricas analizadas hasta el momento señalan que la facturación de las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros superan a la de los grupos económicos en 1997, estos últimos tienen una tasa de rentabilidad que supera a los dos tipos de capital extranjero a lo largo de todo el período analizado, y especialmente durante el último trienio. Diferencias que se repiten, con distinta intensidad, en todos los grandes sectores de actividad.

VII. Alcances y características del intercambio comercial en la cúpula empresaria

VII.1 La importancia de las grandes firmas en la balanza comercial

El análisis de los distintos aspectos que asume el comercio exterior de las grandes firmas, es un paso imprescindible para identificar una serie de evidencias que permita una visión más ajustada acerca del comportamiento económico de la cúpula empresaria, sobre todo cuando se vinculan las exportaciones y las importaciones con el comportamiento de las ventas y la rentabilidad de las grandes firmas. Sin embargo, su importancia no se circunscribe solamente a ese plano de la realidad, porque el tratamiento de esta problemática también aporta elementos que son insustituibles para develar algunos de los rasgos centrales de la reestructuración que se opera dentro del capital concentrado, y en la economía en su conjunto.

En este sentido, es evidente que la relación específica que se establece entre las importaciones y exportaciones con el nivel de ventas, las actividades que desarrollan y las rentabilidades que obtienen las diversas fracciones del capital que coexisten, y se articulan, dentro de las grandes firmas, adquiere suma importancia, especialmente, porque se trata de una problemática poco explorada en los análisis sobre el tema.⁴⁰ Pero, igualmente relevante es indagar la incidencia que tiene el intercambio comercial en el rumbo seguido por la cúpula, y la economía en su conjunto, lo cual implica determinar la trascendencia que el mismo asume, y el tipo de efectos que genera, sobre la economía en su conjunto, en el contexto de las actuales políticas neoliberales.

A fin de evaluar los aspectos mencionados, se recabaron las exportaciones y las importaciones de las empresas que constituyen la cúpula empresaria, a partir de distintas fuentes de información, siendo la revista Mercado y las bases de datos del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, las más relevantes. Si bien para las exportaciones fue posible obtener los datos para todo el período (1991-1997), con las importaciones no ocurrió lo mismo, y la serie comienza en 1993. Antes de examinar los resultados, es apropiado advertir que la información sobre el intercambio comercial, especialmente en el caso de las importaciones, puede subestimar las que efectivamente se realizaron. Por lo tanto, se trata de montos mínimos que no se originan en la precariedad de la información obtenida, ni en la endeblez de las fuentes de información, sino en el complejo “modus operandi” que, en relación al comercio exterior, adopta buena parte de las grandes empresas, sobre todo en la importación de bienes. En efecto, en reiteradas ocasiones, las grandes firmas importan bienes mediante diversas empresas productivas y comerciales –las cuales generalmente les pertenecen, pero incluso pueden no ser de su propiedad–, que son escasamente conocidas, y, por lo tanto, difícilmente individualizables. Ante esta situación, es probable que las importaciones de las grandes firmas estén subvaluadas al no haberse computado los montos correspondientes a las operaciones efectuadas por algunas de esas empresas.

⁴⁰ Uno de los trabajos recientes sobre el tema es: Bisang, R. (1998).

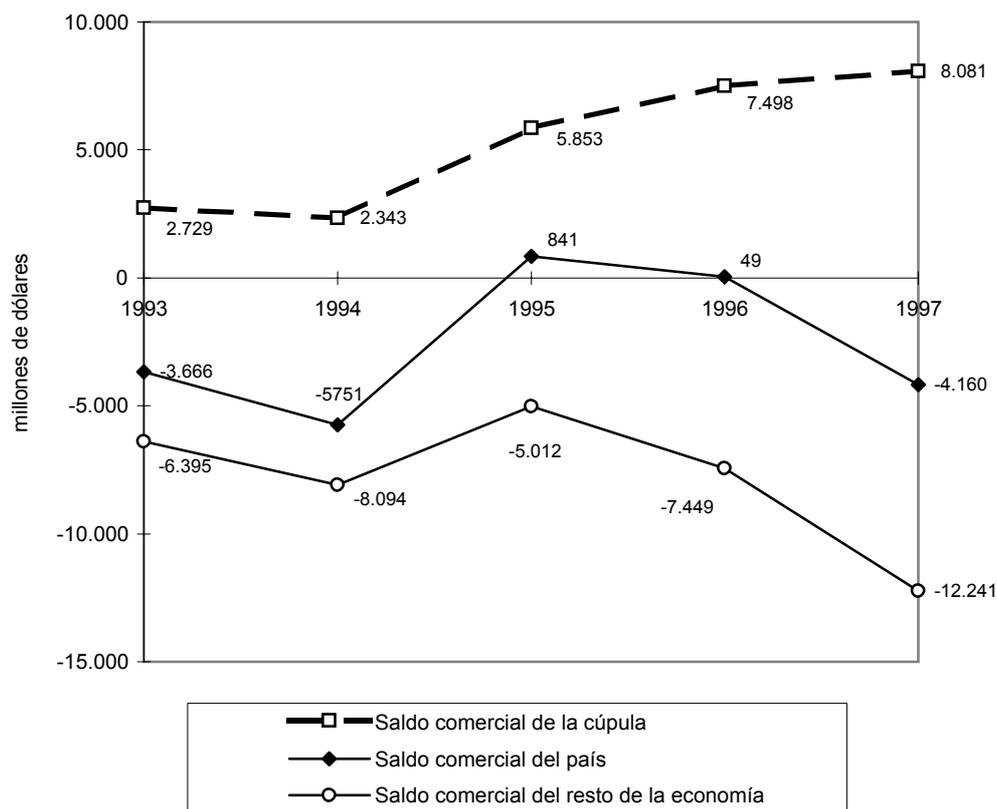
A propósito de los resultados obtenidos, de un análisis introductorio surge que las grandes firmas obtienen, a partir de 1993, un saldo comercial positivo y abultado, que se incrementa de una forma ininterrumpida desde 1994 en adelante –de 2.043 millones de dólares en 1993, a casi 8.081 millones de la misma moneda en 1997–. Situación que difiere palmariamente con los resultados que se expresan en el intercambio comercial del país durante esos mismos años –ya que este último registra un elevado déficit en tres de ellos, y en los dos restantes un superávit modesto– (Gráfico Nro. VII.1). Obviamente, las diferencias se agudizan cuando se las confronta con el saldo comercial que exhibe el conjunto de las empresas (pequeñas, medianas y grandes) que no forman parte de la cúpula empresaria, cuyo déficit asciende de 6.395 millones de dólares en 1993, a 12.241 millones de dólares en 1997.⁴¹ Complementariamente, es importante destacar que –además del signo opuesto que tienen los distintos saldos comerciales– la tendencia seguida por el superávit comercial de la cúpula desde 1995 en adelante, es opuesta a la que siguen el déficit de la balanza comercial, y a la que registran las empresas que no integran el privilegiado conjunto de las empresas más grandes de la economía argentina.

Gráfico Nro. VII.1

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997

Evolución del saldo comercial de la cúpula empresaria del país y del resto de las empresas

(millones de dólares)



FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL INDEC, DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO Y LA REVISTA MERCADO, VARIOS NÚMEROS.

⁴¹ 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:

$$SC_p = SC_c + SC_r$$

siendo:

Teniendo en cuenta todos estos elementos, no resulta sorprendente que al comparar los respectivos saldos comerciales del período emerjan dos situaciones acentuadamente contrapuestas. Por un lado, un marcado superávit en la cúpula empresaria que asciende a 26.503 millones de dólares. Por otro, un importante déficit en la balanza comercial de la economía en su conjunto –alcanza a 12.687 millones de dólares–, y, sobre todo, un déficit en las empresas que no integran la cúpula de 39.190 millones de dólares.

El comportamiento de las exportaciones es el factor decisivo para que las grandes firmas obtengan esos resultados en el intercambio comercial, en tanto su crecimiento es persistente y, por supuesto, su monto, a medida que transcurre el tiempo, está cada vez más distanciado del que registran sus importaciones (Cuadro Nro. VII.1). Su contribución a las exportaciones totales del país, es sumamente significativa y tiende a crecer a lo largo del período (representan el 52% de las exportaciones totales en 1991, y el 63% de las mismas en 1997). En relación a las ventas totales de la cúpula su representatividad también es considerable, y creciente durante la serie (del 14% a comienzo del período al 17% en 1997). Sin embargo, respecto a esto último, es preciso destacar que su incidencia es mucho mayor, cuando se las compara con las ventas de las grandes firmas que efectivamente exportan (en esas circunstancias pasan del 28% al 31% entre los años extremos).

Cuadro Nro. VII.1

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997

Evolución de la participación de las exportaciones e importaciones de las grandes firmas en distintos agregados macroeconómicos

(cantidad, millones de dólares y porcentajes)

	Exportaciones de la cúpula		Importaciones de la cúpula		Saldo comercial de la Cúpula	Incidencia porcentual de las exportaciones de la cúpula (%)			Incidencia porcentual de las importaciones de la cúpula (%)		
	Cantidad de firmas	Monto	Cantidad de firmas	Monto		Exportaciones totales del país	Ventas de la cúpula	Ventas de las exportadoras de la cúpula	Importaciones totales del país	Ventas de la cúpula	Ventas de las importadoras de la cúpula
1991	93	6.239	s/i	s/i	s/i	52	14	28	s/i	s/i	s/i
1992	92	7.054	s/i	s/i	s/i	58	13	26	s/i	s/i	s/i
1993	96	7.243	155	4.514	2.729	55	12	22	27	7	9
1994	89	8.948	169	6.605	2.343	56	12	23	31	9	10
1995	110	12.250	169	6.397	5.853	58	15	27	32	8	9
1996	115	15.097	170	7.599	7.498	63	18	29	32	9	10
1997	106	16.484	171	8.403	8.081	63	17	31	28	9	10

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

Este contraste entre su participación en las ventas totales de la cúpula empresaria y en las ventas de las firmas exportadoras que forman parte de la misma, se justifica porque las ventas externas involucran sólo al 50% de las empresas de la cúpula –con sus más y sus menos a lo largo del período–, rasgo esperable ya que actividades muy trascendentes dentro de las grandes firmas, como los servicios, no participan en el comercio internacional, e incluso, la mayoría de las comercializadoras, como luego se verá con algún detalle, tampoco lo hacen. No obstante, aunque esperable, esta característica no deja de ser otra expresión del elevado grado de concentración

que exhiben las exportaciones, ya que las ventas externas del país no sólo están mayoritariamente en manos de las grandes empresas –es decir, de una cantidad ínfima de las empresas del país– sino que también la mitad de las empresas de la cúpula no participan en ellas.

Por otra parte, en términos de las importaciones, la trascendencia de las grandes firmas es significativamente menos importante –alrededor del 30% de las compras externas del país– y más estable en el tiempo. Asimismo, su importancia en las ventas totales de la cúpula, y en las ventas de las empresas importadoras de la cúpula, oscila entre el 7% y el 10%. La escasa diferencia de su importancia relativa en ambos tipos de ventas –característica, que discrepa con lo que ocurre en las exportaciones– está vinculada al hecho de que, dentro de la cúpula, hay un espectro muy amplio de firmas que importan bienes (alrededor de 170 empresas, según los años que se considere) pero con un monto promedio relativamente bajo.

De esta manera, la acentuada concentración del comercio exterior en las grandes firmas – decisiva en las exportaciones y significativa en las importaciones–, así como el signo y la tendencia de su saldo comercial –a lo largo de todo el período, pero especialmente a partir de 1995, cuando sus trayectorias además de tener el signo contrario son crecientemente divergentes– expresa una situación diferencial respecto al resto de la economía. La misma confirma y refuerza las evidencias –examinadas en el capítulo dos de este trabajo– que indicaban la existencia de una creciente independencia de la cúpula respecto al ciclo económico, y, además, pone en evidencia los efectos asimétricos que tiene la apertura comercial sobre la cúpula empresaria y el resto de la economía.

En este contexto, es llamativo que pese a la acentuada concentración de las exportaciones dentro de la propia cúpula empresaria no se manifiesten –a diferencia de lo que ocurrió en otras etapas de la economía argentina– las tradicionales contradicciones entre las fracciones del capital exportadoras y aquellas vinculadas al mercado interno.

Al respecto, cabe señalar que, dentro de la cúpula, la apertura comercial por el lado de las exportaciones –patrimonio de un conjunto más o menos reducido de grandes firmas que son oligopólicas en el mercado interno–, converge con otro conjunto de grandes empresas que no participa del mismo, pero que tampoco requiere redistribuciones de ingresos desde el sector exportador porque expanden el nivel de su facturación y de su rentabilidad en términos relativos y absolutos –no sólo por encima de los que registra el resto de la economía, sino también con independencia del ciclo económico–, sobre la base de su propio poder oligopólico, los bajos salarios, la desregulación interna y una normativa específica para los servicios privatizados, e incluso para otros sectores económicos como es el caso de la producción automotriz.

Desde el punto de vista de las importaciones, la situación dentro de la cúpula parece ser más compleja, debido a la diversidad de situaciones que conviven dentro de ella. Una revisión muy general, indica que, por un lado, se encuentran las firmas que se ven beneficiadas por las importaciones, ya que, al desplazar a los proveedores locales mediante la compra de partes, insumos o equipos del exterior, reducen costos y/o aumentan su productividad. También se encuentran dentro de esta situación las empresas que reemplazan los productos que antes elaboraban por los importados, aumentando su carácter comercializador. Lo mismo ocurre con las terminales automotrices, para las cuales las importaciones de partes, en el marco de un régimen de protección excepcional, cumplen un papel insustituible para el nuevo esquema productivo de complementación con el exterior, y con Brasil en particular. Sin embargo, junto a estas y otras situaciones en las cuales las importaciones son positivas para las grandes firmas, se encuentra una diversidad de empresas líderes, para las que las importaciones son claramente competitivas con su producción local. Ciertamente, muchas de ellas fueron desplazadas y abandonaron la cúpula, pero con otras no ocurre lo mismo, ya que la influencia del conglomerado al cual pertenecen hace posible que se conjuguen distintos factores que limitan el impacto negativo de la apertura importadora. De una manera rápida y superficial, se puede mencionar al respecto, por ejemplo, el funcionamiento sesgado del régimen antidumping que le permite a las empresas siderúrgicas, e incluso al sector más concentrado de los productores agropecuarios que producen el insumo básico para la

producción láctea,⁴² limitar la competencia de los productos importados. Tan o más importante, es que en varios casos relevantes, las grandes firmas que se ven acosadas por la competencia externa, en realidad integran grupos económicos, o conglomerados extranjeros, que se ven beneficiados en otras firmas por las privatizaciones o la propia apertura, y más aun, que mediante la integración vertical y tarifas diferenciales obtienen importantes reducciones de costos, en las actividades y empresas que compiten con los productos importados.

Todo indica que las diversas, y en principio conflictivas, situaciones que conviven dentro de la cúpula, no dan lugar a la irrupción de contradicciones relevantes en la cúpula empresaria debido –tal como se menciona en el capítulo tres de este trabajo– a la renovada preeminencia en el país del capital sobre el trabajo, una de cuyas expresiones más destacables es la notable regresividad que se manifiesta en la distribución del ingreso. Factor, este último, que no sólo permite la canalización de recursos a la cúpula concentrada de la economía, garantizando la ausencia de enfrentamientos dentro de ella, sino que al modificar el contenido de la demanda agregada –la proveniente de los sectores de altos ingresos pasa a ser el componente dinámico de la misma– generaliza, dentro de estos sectores, una concepción que ubica al salario como un costo, quitándole su carácter de generador de demanda, el cual es vital para el resto de las empresas y, por supuesto, para los trabajadores. Concepción, que es el sustento de sus reiteradas reivindicaciones para seguir deprimiendo los salarios, iniciativas que recrudecen cuando comienza algunas de las reiteradas crisis de la última década.

VII.2 Incidencia de los distintos tipos de empresa en el intercambio comercial de la cúpula empresaria

Al igual que lo que ocurre con las variables que se fueron analizando hasta aquí, para aprehender el comportamiento seguido por la cúpula empresaria durante la década actual, el análisis del lugar que ocupan los tipos de empresa en el intercambio comercial es un aspecto especialmente importante de dilucidar.

Al respecto, y comenzando por un examen de sus respectivos saldos comerciales, en el Gráfico Nro. VII.2 se exponen los correspondientes a cada uno de los tipos de empresa definidos y utilizados en los capítulos anteriores, estimados de acuerdo a las pautas metodológicas mencionadas más arriba.

Una característica general, llamativa y destacable, es la discrepancia que mantienen los saldos comerciales de todos ellos, respecto al que exhibe la balanza comercial de la economía en su conjunto, y, más aún, con el que obtienen el resto de las empresas que no integran el privilegiado conjunto de las grandes firmas. En efecto, no ya el saldo comercial de toda la cúpula, sino el de cada una de las formas de propiedad que la integran –a excepción de las asociaciones en los dos primeros años de esta serie– tienen saldos comerciales positivos entre 1993 y 1997, mientras que lo predominante a nivel agregado son los saldos fuertemente negativos, con sólo dos años de saldos positivos, pero con montos llamativamente pequeños, e inferiores a todos los obtenidos por los tipos de empresa analizados –salvo en 1995, donde los totales superan a los de algunos de ellos–. Obviamente, una aún mayor polarización se expresa, cuando los mismos se confrontan con el elevadísimo déficit de las empresas que no integran la cúpula (Gráficos Nros. VII.1 y VII.2).

Por otra parte, al desplazar el análisis hacia la composición interna de los saldos comerciales que obtiene la cúpula empresaria, se verifica que los tres tipos de empresa más relevantes son

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

⁴² Al respecto ver: Azpiazu, D. y Basualdo E.M.; (1994). Gutman, G. (1999).

nuevamente los grupos económicos, las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros. Ahora bien, dentro de ellos, los grupos económicos son los que, desde 1994 en adelante, encabezan las posiciones, superando largamente los saldos comerciales que obtienen tanto las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros. Situación que, como en el caso de la rentabilidad, es importante tener en cuenta para comprender el comportamiento de los grupos económicos y precisar los límites que asume el deterioro de su participación en la facturación de la cúpula empresaria, y el impacto de la transferencia de sus empresas a diversos tipos de firmas extranjeras.

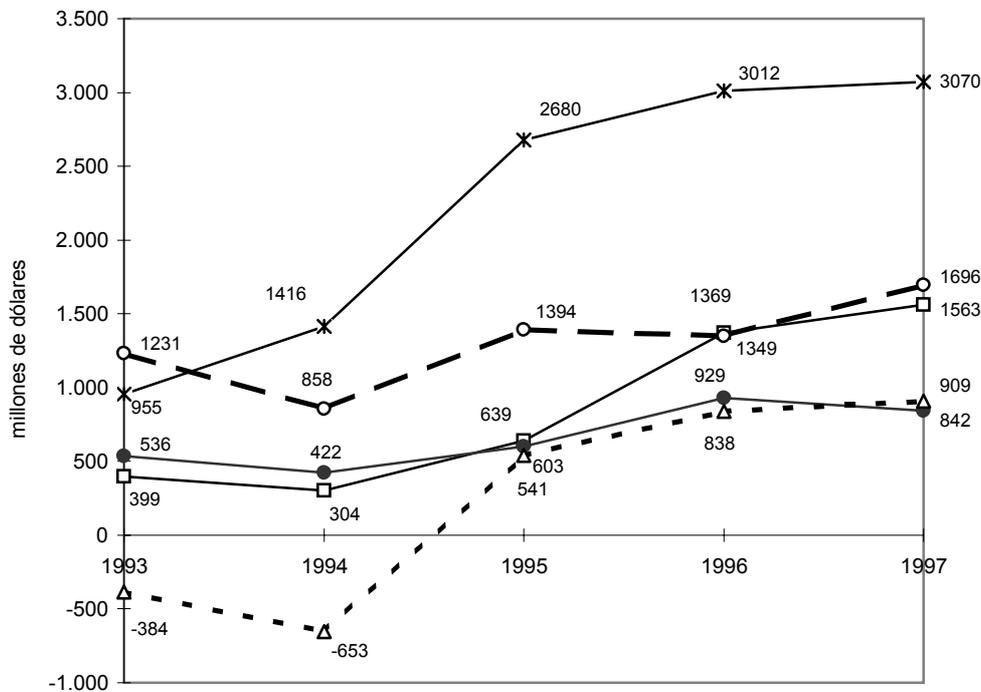
Respecto a la forma de propiedad más significativa desde el punto de vista de la facturación, es decir las asociaciones, se verifica que luego de dos años con déficit, obtiene saldos positivos y crecientes que le van a permitir superar al de las empresas locales independientes en 1997, ubicándose, de esta manera, por debajo de los capitales extranjeros.

Gráfico Nro. VII.2

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997

Evolución del saldo comercial de la cúpula empresaria según tipo de empresa

(millones de dólares)



—□— CE —*— GG.EE. —○— ET —●— ELI -▲- Asociaciones

ELI : Empresas Locales Independientes
 GG.EE. : Empresas de Grupos Económicos
 ET : Empresas Transnacionales
 CE : Empresas de Conglomerados Extranjeros

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL INDEC, DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO Y LA REVISTA MERCADO, VARIOS NÚMEROS

En este contexto, la revisión de la evolución de las exportaciones e importaciones que concreta cada uno de los tipos de empresa, aporta nuevos elementos para caracterizar el intercambio comercial de la cúpula empresaria (Cuadro Nro. VII.2). En términos generales, las exportaciones de la cúpula se expanden sostenidamente a lo largo del período, pero su tasa de crecimiento recién supera a la que registran las ventas de las grandes firmas exportadoras en los últimos años del período –su participación en las ventas de las exportadoras desciende del 28% al 23% entre 1991 y 1994, pero aumenta del 27% al 31% durante los últimos tres años–. Por su parte, las importaciones también crecen pero, a juzgar por las evidencias disponibles, su ritmo de expansión siempre es similar al de las ventas que realizan las firmas importadoras –su participación en las mismas, oscila entre el 9% y 10% entre 1993 y 1997–.

En relación al comportamiento de estas variables en los distintos tipos de empresa, las evidencias del Cuadro Nro. VII.2 indican que el notable superávit comercial de los grupos económicos, no parece ser tanto un resultado de sus elevadas exportaciones –se alternan con las empresas extranjeras en el liderazgo de las mismas– sino más bien de su reducida demanda de productos importados –tienen los menores montos de importaciones, después de las empresas locales independientes–. Característica esperable, si se tiene en cuenta –tal como se corroboró en el capítulo cuatro– que la principal inserción de sus empresas se encuentra en la elaboración de productos agroindustriales (que al sustentarse en las ventajas comparativas naturales del país, generan una escasa demanda de bienes importados), y en la producción de insumos intermedios (cuya demanda de bienes provenientes del exterior es mayor que los anteriores, pero significativamente más baja que la de otras empresas de la cúpula). Tan es así que entre sus principales empresas exportadoras se cuenta a las productoras de aceites vegetales, frigoríficos, molinos harineros, etc., mientras que entre sus firmas con mayores importaciones figuran las que producen bienes intermedios como los productos petroquímicos, maquinaria, neumáticos, etcétera.

La situación de las empresas transnacionales es diferente, porque aun cuando encabezan las posiciones en las ventas externas –alterándose con los grupos económicos–, su demanda de bienes importados es sumamente elevada, superando a la de todas las demás formas de propiedad, desde 1994 en adelante. Adicionalmente, sus ventas externas pierden gravitación en las ventas de las firmas exportadoras hasta 1994 y, si bien recuperan posiciones en los últimos años, dicha incidencia sigue estando muy por debajo de los niveles alcanzados al principio del período. Cabe señalar que, al igual que sucede en el caso de los grupos económicos, sus exportaciones son generadas, fundamentalmente, por firmas agroexportadoras, especialmente de aceites vegetales y granos, mientras que las principales demandantes de bienes importados están vinculadas a la elaboración de productos químicos. Dentro de estos últimos se destaca, especialmente, las empresas farmacéuticas extranjeras que demandan a las casas matrices las drogas básicas que se comercializan a precios de transferencia fuertemente sobrevaluados en relación a los vigentes en el mercado.⁴³

⁴³ Respecto a las características de la producción farmacéutica local, ver: Azpiazu, D. (1999a).

Cuadro Nro. VII.2

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997

Evolución de las exportaciones y las importaciones de la cúpula empresaria según tipo de empresa

(cantidad, millones de dólares y porcentajes)

	Exportaciones							Importaciones						
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Estado														
Empresas	3	2	0	0	0	0	0	s/i	s/i	2	3	2	2	1
Monto	700	748	0	0	0	0	0	s/i	s/i	8	5	5	0	0
Monto/Ventas	12,3	18,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	s/i	s/i	0,8	0,5	0,7	0,0	0,0
Monto/Total	11,2	10,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	s/i	s/i	0,2	0,1	0,1	0,0	0,0
ELI														
Empresas	15	16	13	11	13	13	9	s/i	s/i	24	25	28	24	22
Monto	965	962	789	755	864	1.150	1.003	s/i	s/i	254	333	261	221	160
Monto/Ventas	55,2	39,0	31,7	35,4	34,6	41,2	50,0	s/i	s/i	5,1	5,1	3,3	2,8	2,2
Monto/Total	15,5	13,6	10,9	8,4	7,1	7,6	6,1	s/i	s/i	5,6	5,0	4,1	2,9	1,9
GG.EE														
Empresas	31	28	32	28	35	32	28	s/i	s/i	47	45	41	39	37
Monto	1.363	1.618	1.569	2.266	3.618	4.000	4.031	s/i	s/i	614	850	938	988	961
Monto/Ventas	26,3	28,3	18,5	24,5	27,5	32,6	32,5	s/i	s/i	5,6	6,4	6,1	6,9	6,3
Monto/Total	21,8	22,9	21,7	25,3	29,5	26,5	24,5	s/i	s/i	13,6	12,9	14,7	13,0	11,4
ET														
Empresas	17	16	19	21	28	34	34	s/i	s/i	24	31	35	42	48
Monto	1.765	1.769	1.971	2.193	2.886	3.827	4.547	s/i	s/i	740	1.335	1.492	2.478	2.850
Monto/Ventas	59,9	44,4	40,6	33,4	34,2	33,9	37,1	s/i	s/i	12,4	13,3	12,4	16,5	15,8
Monto/Total	28,3	25,1	27,2	24,5	23,6	25,3	27,6	s/i	s/i	16,4	20,2	23,3	32,6	33,9
CE														
Empresas	19	22	20	18	20	27	23	s/i	s/i	25	25	22	26	25
Monto	1.153	1.405	1.282	1.614	2.013	3.495	3.959	s/i	s/i	883	1.309	1.373	2.125	2.396
Monto/Ventas	26,8	25,8	20,9	18,3	20,1	24,4	27,9	s/i	s/i	12,4	12,6	12,9	15,2	13,6
Monto/Total	18,5	19,9	17,7	18,0	16,4	23,1	24,0	s/i	s/i	19,6	19,8	21,5	28,0	28,5
Asociaciones														
Empresas	8	8	12	11	14	9	12	s/i	s/i	33	40	41	37	38
Monto	294	553	1.631	2.120	2.869	2.626	2.945	s/i	s/i	2.015	2.773	2.328	1.788	2.036
Monto/Ventas	11,3	10,3	15,4	17,8	24,3	23,0	25,3	s/i	s/i	9,5	11,2	9,2	7,4	7,9
Monto/Total	4,7	7,8	22,5	23,7	23,4	17,4	17,9	s/i	s/i	44,6	42,0	36,4	23,5	24,2
Total														
Empresas	93	92	96	89	110	115	106	s/i	s/i	155	169	169	170	171
Monto	6.239	7.054	7.243	8.948	12.250	15.097	16.484	s/i	s/i	4.514	6.605	6.397	7.599	8.403
Monto/Ventas	27,8	26,1	22,3	23,1	26,7	29,0	31,4	s/i	s/i	8,8	10,0	8,9	9,9	9,8
Monto/Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	s/i	s/i	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

En los conglomerados extranjeros, las tendencias son similares a las que exhiben las empresas extranjeras, pero sobre un nivel de exportaciones e importaciones algo más reducido. A pesar de las similitudes entre ambos tipos de capital extranjero, en las exportaciones e importaciones de estos conglomerados adquieren una importancia mayor las operaciones que realizan

las empresas automotrices –en este caso Ford y Fiat–, las cuales llegan a representar el 32% de sus ventas externas y el 53% de sus compras en el exterior.

Las asociaciones, por su parte, registran el crecimiento de las exportaciones más elevado de todos los tipos de empresas –llegan a representar el 25,3% de sus ventas en 1997, cuando a principios del período dicha participación alcanza al 11,3%–, siendo decisivo el papel que cumplen las empresas petroleras en ese proceso –especialmente YPF–. Por otra parte, el monto de sus importaciones permanece más o menos estable durante el período, tendiendo, por lo tanto, a perder incidencia dentro de sus ventas totales y en las importaciones de la cúpula empresaria.

Finalmente, las empresas locales independientes presentan la peculiaridad de que, a lo largo de los años, pierden importancia en las exportaciones de las grandes firmas, pero, a partir de 1995, son, en relación a sus ventas, las más exportadoras de la cúpula empresaria. Asimismo, este tipo de empresa también tiene la particularidad de exhibir la demanda de productos importados más baja dentro de las grandes firmas, tanto en términos absolutos como relativos.

VII.3. El contenido sectorial del intercambio comercial: ventajas comparativas naturales y regímenes excepcionales de protección

El examen de las características sectoriales que presenta el intercambio comercial de la cúpula empresaria aporta nuevas evidencias pero, sobre todo, esclarece un conjunto de aspectos que, hasta el momento, fueron solamente esbozados. Iniciando el análisis de esta problemática mediante el ensayo de una nueva lectura de las alternativas que se registran en el saldo comercial, se confirman algunas características dignas de resaltar. En efecto, prestándole atención a las situaciones extremas que se reflejan en el Gráfico Nro. VII.3, se puede afirmar que el superávit comercial obtenido por las grandes empresas se concentra, desde el punto de vista sectorial, de una manera creciente, aunque fluctuante, en la producción industrial –pasa de generar el 54,2% en 1993, a contribuir con el 65,9% del mismo en 1997–. Situación que nuevamente difiere drásticamente con los que ocurre en la economía en su conjunto, donde el sector industrial es crónica y crecientemente deficitario.

En sus antípodas, como era de esperar, se ubican los servicios que son la única actividad con un déficit permanente a lo largo del período. Situación, y signo, irreversible en tanto sus prestaciones no forman parte del comercio internacional y, por lo tanto, sólo figura como demandante de productos importados –especialmente bienes de capital–. Finalmente, en una ubicación intermedia, pero muy alejada del superávit industrial y del déficit de los servicios, se encuentran el sector petrolero y el comercio, siendo el superávit obtenido por los “holdings” intrascendente y prácticamente inexistente, a lo largo de toda la serie.

Considerando ahora los dos componentes del intercambio comercial para los distintos sectores de actividad, se pueden distinguir tres situaciones diferentes: los sectores que, principalmente, son exportadores; las actividades que son tanto exportadoras como importadoras; y finalmente, aquellas que fundamentalmente importan (Cuadro Nro. VII.3).

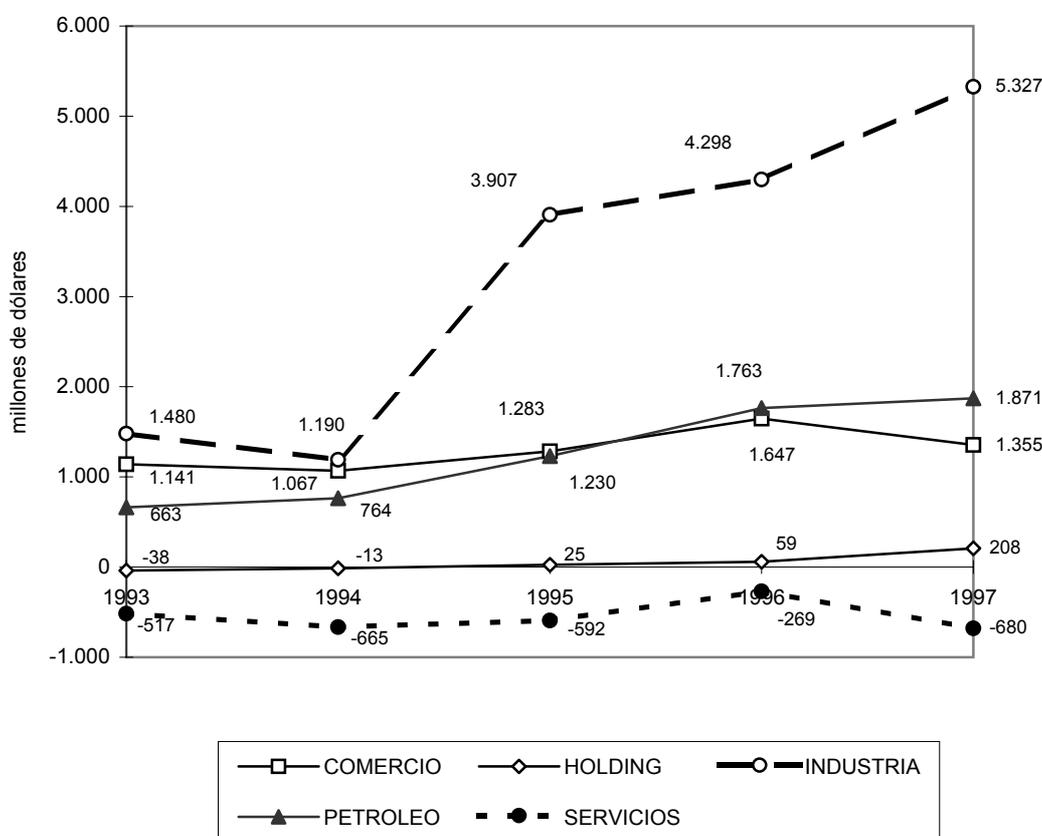
En la primera de las situaciones mencionadas se encuadran la comercialización y la producción petrolera. Las exportaciones que generan tienen una considerable influencia en las totales de la cúpula –en conjunto su participación durante los últimos años ronda entre 30% y el 35% del total– y están fuertemente concentradas en un número reducido de firmas, tratándose en el primer caso de las grandes exportadoras de granos, y de YPF, en el segundo de ellos.

Gráfico Nro. VII.3

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997

Evolución del saldo comercial de la cúpula empresaria según actividad económica

(millones de dólares)



FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL INDEC, DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO Y LA REVISTA MERCADO, VARIOS NÚMEROS

Por otra parte, la producción industrial es la actividad preponderante tanto en las exportaciones como en las importaciones –en los últimos años genera alrededor del 70% de las exportaciones, y algo más de las importaciones totales de la cúpula–. Esto significa que esta actividad asume una importancia mayor como generadora y demandante de divisas que en términos de las ventas de la cúpula, ya que en estas últimas, tal como se comprobó en el capítulo tres, contribuye con alrededor del 50% del total. Si bien, de inmediato se analizará la importancia de las distintas ramas industriales, cabe mencionar aquí que, nuevamente en este caso, el rasgo distintivo dentro de la actividad predominante en el comercio exterior de la cúpula es su alta concentración en unas pocas actividades y empresas.

Finalmente, la actividad que emerge como fundamentalmente importadora es la prestación de servicios, aún cuando el nivel de las compras externas es menor al que se podría esperar de acuerdo a las inversiones comprometidas por las empresas de servicios públicos. No obstante, se percibe que su importancia dentro de las importaciones totales tiende a crecer, y llega al 13% en el último año de la serie.

En este contexto, y teniendo en cuenta el papel decisivo que cumple el sector industrial en el intercambio comercial de la cúpula empresaria, cabe examinar brevemente las características que presentan las exportaciones y las importaciones en las principales actividades que la componen. Al respecto, la primera característica que surge de una revisión inicial de la información

disponible, consiste en la notable concentración de los flujos comerciales en unas pocas actividades industriales (Cuadro Nro. VII.4).

Cuadro Nro. VII.3

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997

Evolución de las exportaciones y las importaciones de la cúpula empresaria según actividad económica

(cantidad, millones de dólares y porcentajes)

	Exportaciones							Importaciones						
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Comercio														
Empresas	4	7	9	7	7	8	7	s/i	s/i	18	22	24	23	28
Monto	978	1.195	1.332	1.384	1.582	1.955	1.861	s/i	s/i	191	317	299	308	506
Monto/Ventas	70,0	65,8	66,9	71,0	69,2	70,8	77,7	s/i	s/i	3,2	3,6	2,8	2,8	3,8
Monto/Total	15,7	16,9	18,4	15,5	12,9	12,9	11,3	s/i	s/i	4,2	4,8	4,7	4,1	6,0
Holdings														
Empresas	0	0	2	1	1	1	1	s/i	s/i	3	4	4	5	4
Monto	0	0	33	42	61	176	291	s/i	s/i	72	55	35	117	83
Monto/Ventas	0	0	3,1	3,9	4,1	13,4	18,0	s/i	s/i	11,8	3,0	1,4	4,1	2,3
Monto/Total	0,0	0,0	0,5	0,5	0,5	1,2	1,8	s/i	s/i	1,6	0,8	0,5	1,5	1,0
Industria														
Empresas	84	81	79	76	89	91	85	s/i	s/i	104	107	97	95	94
Monto	4.513	5.035	4.872	6.225	8.622	10.035	11.481	s/i	s/i	3.392	5.035	4.716	5.737	6.154
Monto/Ventas	31,9	25,9	21,7	22,2	27,1	29,1	32,4	s/i	s/i	12,7	14,7	14,0	16,5	15,7
Monto/Total	72,3	71,4	67,3	69,6	70,4	66,5	69,6	s/i	s/i	75,1	76,2	73,7	75,5	73,2
Petróleo														
Empresas	5	4	5	4	11	12	11	s/i	s/i	8	9	14	12	10
Monto	748	825	1.002	1.294	1.920	2.547	2.422	s/i	s/i	340	531	690	785	551
Monto/Ventas	9,9	14,3	15,2	17,8	20,8	22,1	20,9	s/i	s/i	4,7	6,4	7,0	6,9	4,9
Monto/Total	12,0	11,7	13,8	14,5	15,7	16,9	14,7	s/i	s/i	7,5	8,0	10,8	10,3	6,6
Servicios														
Empresas	0	0	1	1	2	3	2	s/i	s/i	22	27	30	35	35
Monto	0	0	4	3	65	384	430	s/i	s/i	520	668	657	653	1.109
Monto/Ventas	0,0	0,0	1,0	0,8	5,9	19,5	30,5	s/i	s/i	4,9	5,3	4,5	3,9	6,1
Monto/Total	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	2,5	2,6	s/i	s/i	11,5	10,1	10,3	8,6	13,2
Total														
Empresas	93	92	96	89	110	115	106	s/i	s/i	155	169	169	170	171
Monto	6.239	7.054	7.243	8.948	12.250	15.097	16.484	s/i	s/i	4.514	6.605	6.397	7.599	8.403
Monto/Ventas	27,8	26,1	22,3	23,1	26,7	29,0	31,4	s/i	s/i	8,8	10,0	8,9	9,9	9,8
Monto/Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	s/i	s/i	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

Cuadro Nro. VII.4

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997.

Evolución de las exportaciones y las importaciones de la cúpula empresaria según las principales ramas industriales

(cantidad, millones de dólares y porcentajes)

	Exportaciones							Importaciones						
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Alimentos y bebidas														
Empresas	29	30	27	27	32	34	30	s/i	s/i	30	29	32	29	31
Monto	2.907	3.302	2.888	3.997	5.107	6.169	6.279	s/i	s/i	389	479	512	476	496
Monto/Ventas	54,9	50,2	33,0	35,2	36,7	41,0	46,5	s/i	s/i	4,1	3,9	3,7	3,6	3,3
Monto/Total	64,4	65,6	59,3	64,2	59,2	61,5	54,7	s/i	s/i	11,5	9,5	10,9	8,3	8,1
Productos Químicos														
Empresas	20	17	17	15	22	21	21	s/i	s/i	24	26	23	23	22
Monto	371	366	241	249	409	464	486	s/i	s/i	599	932	843	1.054	1.113
Monto/Ventas	16,2	16,7	8,9	8,6	8,8	8,8	9,4	s/i	s/i	16,1	20,2	17,6	21,2	20,3
Monto/Total	8,2	7,3	4,9	4,0	4,7	4,6	4,2	s/i	s/i	17,7	18,5	17,9	18,4	18,1
Metales														
Empresas	6	6	5	5	5	4	4	s/i	s/i	5	5	5	4	4
Monto	565	486	534	531	848	851	887	s/i	s/i	158	256	604	436	328
Monto/Ventas	39,5	24,9	33,4	23,8	31,6	31,6	29,1	s/i	s/i	9,9	11,5	22,5	15,7	10,8
Monto/Total	12,5	9,7	11,0	8,5	9,8	8,5	7,7	s/i	s/i	4,6	5,1	12,8	7,6	5,3
Automotores														
Empresas	5	8	7	6	7	8	10	s/i	s/i	9	9	8	10	12
Monto	195	516	793	997	1.463	1.757	2.873	s/i	s/i	1.344	1.934	1.765	2.761	3.166
Monto/Ventas	9,6	9,8	13,5	14,2	25,6	25,6	32,9	s/i	s/i	21,2	25,0	30,2	36,6	34,2
Monto/Total	4,3	10,3	16,3	16,0	17,0	17,5	25,0	s/i	s/i	39,6	38,4	37,4	48,1	51,5

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

En efecto, tan sólo cuatro ramas industriales (alimentos, químicos, metales y automotriz) concentran alrededor del 90% y el 80% del monto exportado e importado, respectivamente, por las empresas industriales de la cúpula empresaria. Más aún, la producción de alimentos contribuye, por sí sola, con casi el 55% de las ventas al exterior en el año 1997, mientras que la fabricación de automotores demanda el 52% del monto importado en 1997 por las grandes firmas industriales.

Sin embargo, el valor analítico de las evidencias mencionadas no se agota en la problemática de la concentración, sino que también denota el carácter primordialmente primario de las exportaciones, y la notable influencia del régimen especial de la industria automotriz en la composición de las importaciones. Característica, esta última, que se reafirma cuando se percibe que a pesar de que la producción automotriz tiene exportaciones crecientes, su saldo comercial es negativo a lo largo de toda la serie.

VIII. Financiamiento de las grandes firmas

VIII.1. La heterogeneidad del financiamiento de las empresas en la economía argentina

La modificación de las condiciones internacionales, que se opera desde el comienzo de la década del noventa, revierte la notable escasez de crédito externo que se había iniciado en la década anterior, a raíz de la moratoria externa de México en 1982. La conjunción de la alta liquidez internacional y la normalización de las relaciones con los acreedores externos (Plan Brady), con la reestructuración económica y social (desregulación, reforma estatal y privatización de empresas públicas) y la estabilización de los precios internos, dieron lugar a un nuevo ciclo de endeudamiento externo, tanto por parte del Estado como del sector privado.

Sin embargo, es ineludible destacar que estas tendencias generales no expresan la situación de las distintas fracciones del capital, sino la de aquellas que son predominantes en la estructura económica, porque la conjunción de los factores exógenos y endógenos que se mencionaron más arriba, trae aparejada, en el financiamiento de las empresas, la profundización de las disparidades existentes, e incluso la irrupción de otras nuevas, las cuales, en conjunto, aumentan las diferencias en favor del capital concentrado y en detrimento de las pequeñas y medianas empresas.

En términos del financiamiento local, durante la década actual se mantienen los factores que influyen tanto en la escasez de crédito como en la segmentación del volumen y el costo del financiamiento. Sin embargo, la situación se agrava diferencialmente porque la apertura comercial (importadora) neutraliza para amplios sectores productivos, y con diferente intensidad, la principal fuente de financiamiento anterior: el autofinanciamiento, vinculado a la modificación de los precios relativos. De esta manera, la participación en el crédito ofrecido por el sistema financiero local se vuelve más acotado y excluyente –porque también pierden posibilidades algunas de las grandes empresas oligopólicas–, concentrándose acentuadamente en el financiamiento del consumo y del núcleo de los sectores concentrados: grupos económicos, conglomerados extranjeros y empresas transnacionales.

El renovado y creciente financiamiento externo continúa, durante esta década, en manos del capital concentrado, el cual impulsa, adicionalmente, una disminución progresiva y significativa en la tasa de interés interna que deben pagar las grandes firmas, ya que los bancos participan activamente en el endeudamiento externo, ofertando fondos en el mercado interno a tasas cada vez más cercanas a las internacionales, para de esa forma competir por los clientes que exhiben una alta solvencia económica.

En este contexto, es oportuno traer a colación que la situación patrimonial y la solvencia financiera de las grandes firmas, especialmente de los grupos económicos y los conglomerados extranjeros, se torna, respecto a su situación en la década anterior, notablemente saneada y sólida. Sin lugar a dudas, uno de los factores decisivos para que ello ocurra, es la transferencia de la deuda externa del sector privado –mayoritariamente perteneciente a estos capitales– al Estado, proceso que se concreta a través de los regímenes de seguro de cambio que se ponen en marcha en los últimos años de la dictadura militar, y culmina a fines de la década de los años ochenta.⁴⁴ Sin embargo, la transferencia de la deuda externa privada al Estado no es el único elemento relevante que determina el saneamiento económico-financiero del capital concentrado, ya que también la privatización de empresas públicas cumple un papel relevante en ese sentido. En efecto, dicha política trajo aparejado que los conglomerados extranjeros y los grupos económicos que se “adueñan” de los servicios públicos aumenten notablemente su patrimonio sin incrementar su endeudamiento. Situación que es posible porque la nueva administración de gobierno transfiere los activos de las empresas públicas y retiene para sí la ingente deuda externa e

⁴⁴ Basualdo E.M. (1987).

interna de las empresas públicas, que registra un notable aumento durante el mismo proceso de su privatización.⁴⁵

En conclusión, durante la actual década se puede advertir que las características, internas e internacionales, que adopta el mercado financiero producen una acentuada segmentación del crédito con fondos y tasas de interés diametralmente distintos. Las pequeñas y medianas empresas sólo pueden acceder a un financiamiento restringido mediante los adelantos en cuenta corriente, que exhiben tasas de interés incomparablemente más elevadas que las que rigen en el mercado internacional. Por su parte, el capital concentrado obtiene financiamiento externo –mediante la emisión de obligaciones negociables que se colocan en el exterior o el endeudamiento con la banca transnacional– y financiamiento interno con el sistema local a las tasas más reducidas del mercado (equivalentes a la tasa “Prime” en pesos).

Al respecto, en el Gráfico Nro. VIII.1 se puede observar la evolución de las mencionadas tasas de interés entre diciembre de 1993 y diciembre de 1997. Un examen general de la evolución de las mismas, indica que la tasa de interés que enfrentan las pequeñas y medianas empresas es notablemente más elevada que las que pagan las grandes firmas tanto por su endeudamiento interno como externo y que, a pesar de que dichas diferencias disminuyen significativamente a lo largo del tiempo, hacia finales del período más que duplican a cualquiera de ellas.

Por su parte, las tasas de interés que enfrentan las grandes firmas presentan una serie de particularidades que no sólo las diferencian de las que pagan las pequeñas y medianas, sino que expresan la existencia de situaciones distintas dentro de la propia cúpula empresaria. En primer término se encuentra la tasa Libor –a la cual pueden acceder un sector reducido de las grandes firmas que son, generalmente, los grandes conglomerados o los bancos extranjeros– que se mantiene estable y es la tasa de interés más reducida a lo largo del período. La tasa vinculada a la emisión de las obligaciones negociables es la otra que está vinculada al mercado financiero internacional, pero la misma es más elevada que la anterior. Esta es la tasa de interés que debe enfrentar el grueso de las empresas de la cúpula empresaria, tales como los grupos económicos, las asociaciones, e, incluso, algunas de las grandes empresas locales independientes. Finalmente, se encuentra la tasa de interés interna que enfrentan las grandes firmas, la cual es significativamente más reducida que la vigente para las pequeñas y medianas empresas y, además, fuertemente decreciente en el tiempo debido a la política de los bancos de competir con las obligaciones negociables en la captación de los clientes más sólidos del mercado.

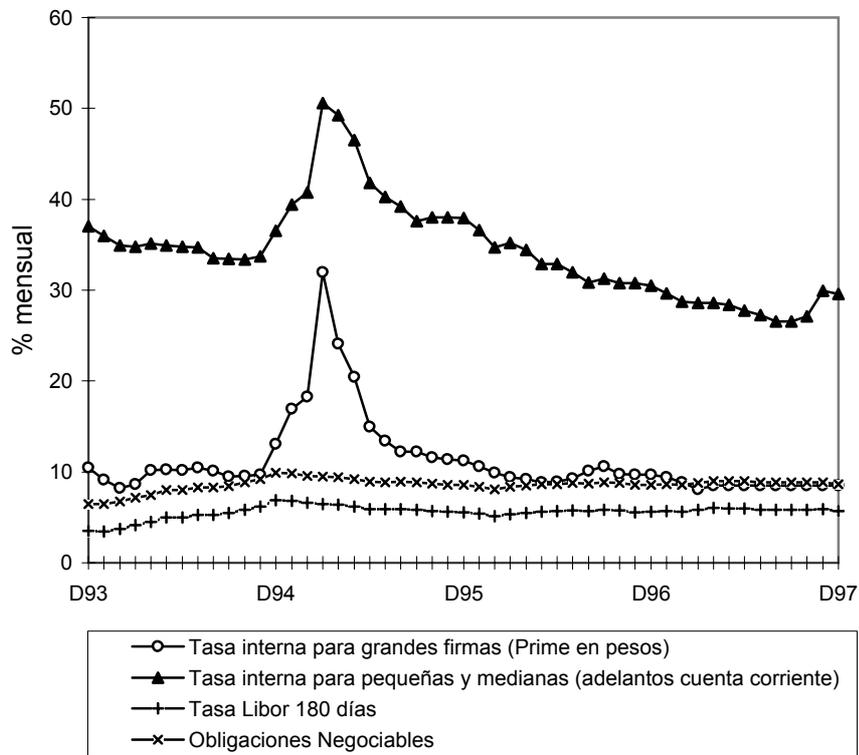
Las tendencias mencionadas precedentemente se pueden apreciar de una manera más nítida, analizando la evolución de la relación que las diferentes tasas de interés mantienen entre sí (Gráfico Nro. VIII.2). Se corrobora entonces que el coeficiente entre la tasa de interés de los adelantos en cuenta corriente y la devengada por las obligaciones negociables alcanza, en promedio, un nivel notablemente alto (4,0). Y que, a pesar de que el coeficiente disminuye de una manera ostensible entre los meses extremos (de 5,7 a 3,4), las pequeñas y medianas empresas tienen una tasa al final del período –y antes de que se despliegue con toda intensidad la crisis financiera en los países asiáticos– que, prácticamente, es dos veces y media más alta que la que enfrentan las grandes firmas al endeudarse con el exterior mediante la emisión de obligaciones negociables e, incluso, por tomar crédito en el sistema financiero local.

En relación a las grandes firmas, la progresiva convergencia de la tasa de interés interna con la devengada por las obligaciones negociables culmina a fin del período analizado, momento en el cual ambas son equiparables. No ocurre lo mismo en la relación que se establece entre la tasa de interés interna y la tasa Libor, ya que a pesar de que la tasa de interés interna desciende, la tasa internacional es un 50% más reducida al final del período.

⁴⁵ Basualdo E.M. (1994).

Gráfico Nro. VIII.1

Evolución de las tasas de interés devengadas por los diferentes tipos de empresas
(% mensual)

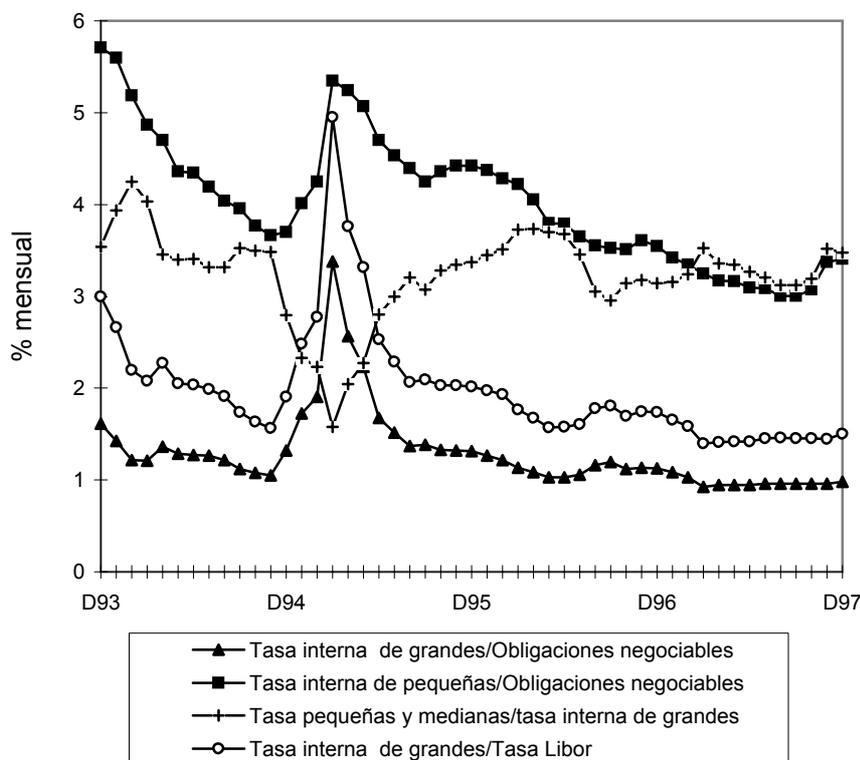


FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL BCRA.

Gráfico Nro.VIII.2

Evolución de la relación entre las distintas tasas de interés

(% mensual)



FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL BCRA.

VIII.2. Una aproximación al endeudamiento de las grandes firmas a través del análisis de las obligaciones negociables

Dentro de las nuevas alternativas financieras que surgen durante la década de los años noventa se encuentran las obligaciones negociables –se ponen en marcha a partir de la Ley 23.576 (27/7/88)–. La importancia que asume este nuevo instrumento financiero se debe a la inusitada trascendencia que adquiere dentro del financiamiento que utilizan las grandes firmas. Sin embargo, su importancia no se debe, únicamente, al dinamismo que exhiben en estos años sino también a que existe sobre ellas un cúmulo de información desagregada por empresa –cosa que no ocurre con las otras formas de endeudamiento externo e interno– que permite un análisis de su composición, y a través del mismo la realización de una aproximación a las características que presenta el endeudamiento de la cúpula empresaria.

VIII.2.1 La participación de la cúpula empresaria en las obligaciones negociables emitidas

El endeudamiento externo de la década actual supera largamente, por su monto y dinamismo, al que se registra durante la década anterior. Nuevamente en este nuevo ciclo de endeudamiento externo, replicando lo que ocurrió durante la dictadura militar, el sector privado –específicamente las grandes firmas– constituye el componente dinámico del mismo. Tan es así que mientras el endeudamiento externo del sector público aumenta, entre 1991 y

1997, al 6% anual –se incrementa de 53 a 75 mil millones de dólares entre dichos años–, el correspondiente al sector privado, financiero y no-financiero, crece al 34% anual –se eleva de 9 a 50 mil millones de dólares en el mismo período–.⁴⁶

En este contexto, cabe señalar que –al igual que sucede con el sector público– dentro del endeudamiento externo del sector privado se generan modificaciones significativas en su composición, siendo una de las más destacadas la creciente participación que asumen las obligaciones negociables dentro del mismo. Al respecto, en el Cuadro Nro. VIII.1 se verifica cómo la expansión de las obligaciones negociables emitidas por las grandes firmas supera al, de por sí, acelerado crecimiento de la deuda externa privada, lo cual trae aparejado un rápido aumento de su participación, hasta ser mayoritaria en los últimos años de la serie.

Cuadro Nro. VIII.1

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997

Evolución de la deuda externa privada total y de las obligaciones negociables

(millones de dólares y porcentajes)

	Monto anual (millones de dólares)		ON / DEPT (%)
	Deuda externa privada total (DEPT)	Obligaciones Negociables (ON)	
1992	3.493	30	0,9
1993	6.501	1.395	21,5
1994	5.793	1.547	26,7
1995	7.163	1.802	25,2
1996	4.700	3.511	74,7
1997	13.234	8.069	61,0

FUENTE: ELABORADO EN BASE A MINISTERIO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS DE LA NACIÓN (1999); E INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

Por lo tanto, las evidencias disponibles indican, con notable contundencia, que las obligaciones negociables devienen en la principal vía de endeudamiento externo privado. Sin embargo, las mismas nada dicen acerca de su composición sectorial, ni de la influencia que ejercen las reformas estructurales en su desarrollo.

A fin de esclarecer estos aspectos, en el Cuadro Nro. VIII.2, se expone la evolución de la composición sectorial de las obligaciones negociables entre 1992 y 1997. Una revisión de los resultados obtenidos permite concluir que las actividades económicas más relevantes en este tipo de endeudamiento son aquellas que están relacionadas con la privatización de empresas públicas. En efecto, considerando el conjunto del período, se verifica que los dos primeros lugares corresponden a la prestación de servicios y a la producción de petróleo –concentran el 44% y 17% del total–, las que son las actividades centrales que desarrollan los consorcios que accedieron a la propiedad de las empresas públicas.

⁴⁶ Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación (1999).

Cuadro Nro. VIII.2

La cúpula empresaria en la Argentina, 1992-1997

Evolución de la composición sectorial de las obligaciones negociables totales, según rama de actividad

(millones de dólares y porcentajes)

	1992		1993		1994		1995		1996		1997		Total	
	Monto	%	Monto	%										
Comercio	-	-	-	-	-	-	-	-	50	1,4	220	2,7	270	1,7
Holdings	-	-	-	-	50	3,2	52	2,9	470	13,4	1.520	18,8	2.092	12,8
Industria	30	100,0	60	4,3	21	1,4	209	11,6	359	10,2	1.057	13,1	1.736	10,6
Petróleo	-	-	85	6,1	515	33,3	915	50,8	275	7,8	950	11,8	2.740	16,8
Servicios	-	-	800	57,3	804	52,0	429	23,8	1.906	54,3	3.289	40,8	7.228	44,2
Financiero	-	-	450	32,3	157	10,1	197	10,9	451	12,8	1.033	12,8	2.288	14,0
Total	30	100,0	1.395	100,0	1.547	100,0	1.802	100,0	3.511	100,0	8.069	100,0	16.354	100,0

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

En realidad, si se consideran las relaciones de propiedad indirectas, la influencia de las empresas privatizadas supera el 61% del monto de las obligaciones negociables que se concentran en las actividades mencionadas previamente, porque la mayoría de los “holdings, –que en conjunto contribuyen con el 13% de este tipo de endeudamiento– son empresas centrales de varios grupos económicos que participan en la propiedad de los consorcios que se hacen cargo de las empresas privatizadas.

Del resto de los sectores económicos considerados, el más relevante es el financiero. Endeudamiento que, en general, está vinculado a la obtención de fondos que los bancos comerciales utilizan para abrir líneas de crédito interno destinadas a financiar a las grandes firmas o a la construcción. Finalmente, cabe mencionar que la actividad industrial tiene poca importancia en este tipo de operaciones, pero, aún así, es mucho más relevante que la comercialización que sólo participa con poco menos del 2% del monto total. Sin duda, la escasa trascendencia de esta última actividad no se origina en la ausencia de grandes firmas –las mismas tienen una creciente injerencia en esa actividad, especialmente los grandes supermercados– sino más bien en la significativa capacidad financiera de estas últimas.

En el análisis, hasta el momento, se asumió que la mayor parte de las obligaciones negociables son emitidas por las grandes firmas de la economía argentina. Dada la cantidad de evidencias parciales –actuales y pasadas– que existen al respecto, el tema, por sí mismo, no merece mayor discusión ni demostración. Sin embargo, en el marco de un análisis que se propone examinar la forma de financiamiento de las empresas con mayor facturación, determinar la incidencia que las mismas tienen en el total de las obligaciones negociables emitidas es una comprobación trascendente.

En relación a esta problemática, las evidencias que constan en el Cuadro Nro. VIII.3 permiten afirmar que la influencia de las empresas que conforman la cúpula empresaria es decisiva en las obligaciones negociables emitidas.

Cuadro Nro. VIII.3

La cúpula empresaria en la Argentina, 1992-1997

Evolución de la composición sectorial de las obligaciones negociables totales

(millones de dólares y porcentajes)

	Obligaciones Negociables emitidas (millones de dólares)		Cúpula empresaria / Total (%)
	Total	Cúpula empresaria	
1992	30	30	100
1993	1.395	945	68
1994	1.547	1.319	85
1995	1.802	1.531	85
1996	3.511	2.524	72
1997	8.069	6.112	76
Total	16.354	12.461	76

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

En efecto, dejando de lado el año 1992, se comprueba que estas firmas concentran entre el 68% y el 75% del monto emitido en obligaciones negociables. Participación que adquiere mayor trascendencia aún, si se tiene en cuenta que las empresas financieras, por definición, no forman parte de las mayores empresas que se consideran en este trabajo.

VIII.2.2. La incidencia de los distintos tipos de empresas y de las actividades económicas en las obligaciones negociables emitidas por las empresas de la cúpula empresaria

La comprobación de que las empresas de la cúpula empresaria concentran una parte mayoritaria de las obligaciones emitidas durante los últimos años, plantea la necesidad de examinar la composición de las mismas desde distintas perspectivas para extraer una serie de conclusiones acerca de las características que asume el comportamiento de las grandes firmas. Conclusiones, que por su alta representatividad, son extensible a este tipo de endeudamiento externo en su conjunto.

En relación a esta problemática, la determinación de la importancia relativa que asumen los distintos tipos de empresas en la emisión de las obligaciones negociables, es el primer aspecto relevante para investigar. Los resultados obtenidos en esta materia –expuestos en el Cuadro Nro. VIII.4– señalan la existencia de una característica central que es importante analizar: la acentuada concentración de esta forma de financiamiento.

Cuadro Nro. VIII.4

La cúpula empresaria en la Argentina, 1992-1997

Evolución de la composición de las obligaciones negociables de la cúpula según tipo de empresa

(cantidades, millones de dólares y porcentajes)

	1993			1994			1995			1996			1997			Total (*)		
	Oper.	Monto	%	Oper.	Monto	%												
GG.EE	1	85	9	3	165	13	6	147	10	8	753	30	12	1.645	27	31	2.825	23
ET	-	-	-	-	-	-	1	100	7	-	-	-	1	100	2	2	200	2
CE	1	60	6	-	-	-	1	60	4	-	-	-	2	470	8	4	590	5
Asociaciones	2	800	85	9	1.154	87	7	1.224	80	19	1.771	70	30	3.897	64	67	8.846	71
Total	4	945	100	12	1.319	100	15	1.531	100	27	2.524	100	45	6.112	100	104	12.461	100

(*) Incluye 30 millones de dólares emitidos por los grupos económicos en 1992

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

Sin lugar a duda, este fenómeno se expresa de diversas maneras. La primera de ellas, es el escaso número de operaciones realizadas –poco más de cien en el período considerado–, lo cual indica que, a pesar de que se trata de la cúpula empresaria, la cantidad de empresas que acceden a este financiamiento es aún más reducido –una misma empresa puede realizar más de una operación–. Otra expresión de la concentración, consiste en que las empresas locales independientes –y obviamente las empresas públicas que están en extinción– no acceden a esta forma de financiamiento, y en que, dentro de las que participan, la incidencia de las asociaciones y de los grupos económicos es prácticamente excluyente del resto –las primeras concentran el 67% de las operaciones y 71% del monto emitido, mientras que los otros contribuyen con el 31% y el 23% de los mismos, respectivamente–.

La preponderancia de las asociaciones y de los grupos económicos y la escasa importancia de los capitales extranjeros, no parece indicar que los primeros recurren con mayor intensidad al endeudamiento mientras que los otros se financian con capital propio, sino que todos ellos se endeudan pero sobre la base de distintas formas de financiamiento. En efecto, estas características parecen ratificar que los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales obtienen el financiamiento más barato en el mercado internacional –a través de su endeudamiento directo o mediante su casa matriz–, mientras que las asociaciones y los grupos económicos sólo pueden acceder al más caro en el mercado internacional que consiste en la emisión de obligaciones negociables. Sin duda, la situación de las empresas locales independientes es la más desventajosa porque directamente no pueden acceder al mercado financiero internacional, sino que tienen que financiarse con el sistema financiero interno.

En este contexto, no puede dejar de llamar la atención que en el caso de las asociaciones y especialmente de los grupos económicos, la emisión de obligaciones negociables se acelera intensamente durante los últimos años, cuando la facturación de las primeras tiende a estancarse y la de los grupos económicos a declinar, debido a la transferencia de sus empresas a otros integrantes del capital concentrado. Rasgo de singular importancia, especialmente si se tiene en cuenta que al mismo tiempo recrudescen la salida de capital local al exterior. Problemática esta última que se analiza en el siguiente capítulo sobre la base de los movimientos de capital que se expresan en la Balanza de Pagos.

Si bien en el análisis precedente se identificaron varias expresiones de la concentración que caracterizan la emisión de obligaciones negociables, al modificar el plano de análisis se puede aprehender otra manifestación de este mismo fenómeno. Se trata, como se puede observar en el Cuadro Nro. VIII.5, de diferenciar el tamaño de las firmas de acuerdo al monto de facturación.

Sobre esta base se comprueba que la mayor parte de las operaciones, y del monto emitido, se concentra en las 50 empresas de mayor facturación, incidencia que disminuye significativamente a medida que se reduce la facturación de las firmas de la cúpula. Esto significa que la emisión de obligaciones negociables no sólo se concentra en unas pocas operaciones y empresas, que mayoritariamente son asociaciones o firmas controladas por los grupos económicos, sino que además se trata, principalmente, de las empresas de mayor facturación de la cúpula.

Cuadro Nro. VIII.5

La cúpula empresaria en la Argentina, 1992-1997

Evolución de la composición de las obligaciones negociables de la cúpula según la facturación de las firmas

(cantidad, millones de dólares y porcentajes)

	1993			1994			1995			1996			1997			Total (*)		
	Oper.	Monto	%	Oper.	Monto	%												
Primeras 50	2	800	85	6	966	73	10	1.275	83	12	1.461	58	24	3.729	61	54	8.231	66
Entre 51 y 100	2	145	15	6	353	27	1	52	3	7	718	28	14	1.653	27	30	2.921	23
Ultimas 100	-	-	-	-	-	-	4	204	13	8	345	14	7	730	12	20	1.309	11
Total	4	945	100	12	1.319	100	15	1.531	100	27	2.524	100	45	6.112	100	104	12.461	100

(*) Incluye 30 millones de dólares emitidos en 1992 por las últimas cien empresas de acuerdo a sus ventas.

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

Finalmente, mediante el examen sectorial de las obligaciones negociables emitidas por empresas de la cúpula se confirma el alto grado de concentración que se percibía en el análisis de todas las obligaciones negociables emitidas durante el periodo bajo estudio (Cuadros Nros. VIII.2 y VIII.6). En efecto, desde esta perspectiva se corrobora que la prestación de servicios, primero, y la producción de petróleo, luego, son las actividades más relevantes en este sentido. Actividades que, como ya se mencionó, están directamente relacionadas con el programa de privatización de empresas públicas.

Cuadro Nro. VIII.6

La cúpula empresaria en la Argentina, 1992-1997. Evolución de la composición de las obligaciones negociables de la cúpula según actividad económica

(cantidad, millones de dólares y porcentajes)

	1993			1994			1995			1996			1997			Total(*)		
	Oper.	Monto	%	Oper.	Monto	%												
Comercio	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	50	2	1	220	4	2	270	2
Holdings	-	-	-	-	-	-	1	52	3	2	378	15	7	1.420	23	10	1.850	15
Industria	1	60	6	-	-	-	5	140	9	4	250	10	13	963	16	24	1.443	12
Petróleo	1	85	9	4	515	39	4	915	60	2	275	11	5	950	16	16	2.740	22
Servicios	2	800	85	8	804	61	5	424	28	18	1.571	62	19	2.559	42	52	6.158	49
Total	4	945	100	12	1.319	100	15	1.531	100	27	2.524	100	45	6.112	100	104	12.461	100

(*) Incluye 30 millones de dólares emitidos en 1992 por las empresas industriales.

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

IX. Una visión del comportamiento de las grandes firmas desde la Balanza de Pagos: el ingreso y la salida de capitales

IX.1. La incorporación de capital a través de la inversión directa extranjera

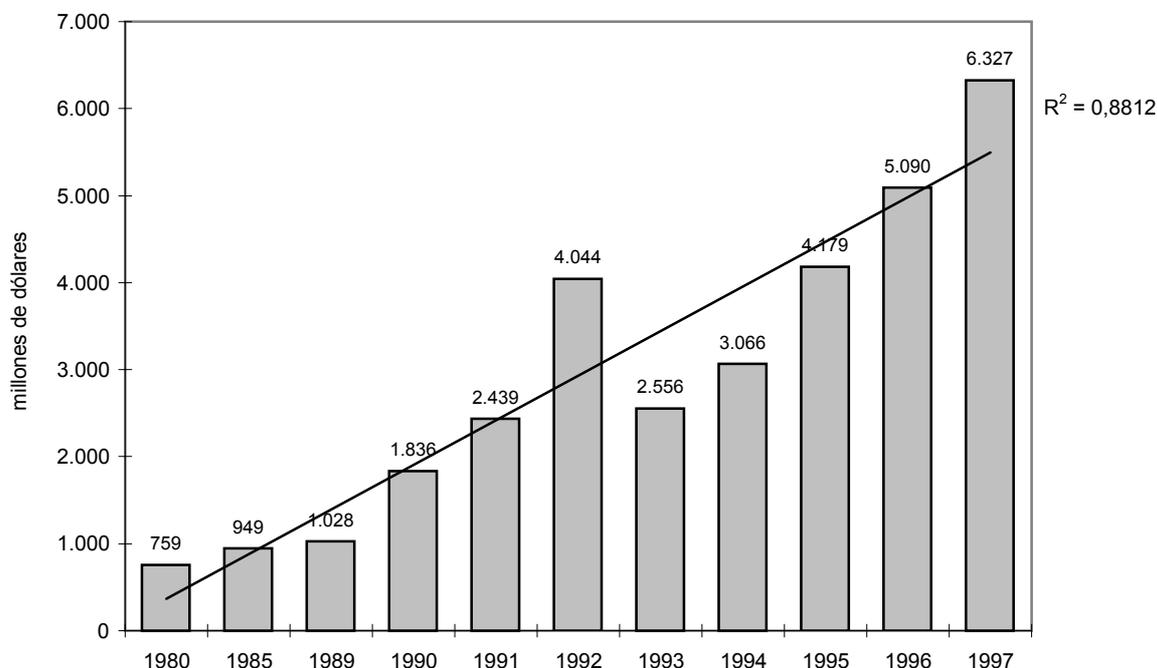
La magnitud de la inversión extranjera directa constituye un aspecto de singular importancia, porque indica la contribución que efectúan los recursos externos a la formación de capital local. Sin embargo, desde la perspectiva de este trabajo, las transformaciones que se despliegan en su composición son un aspecto tan decisivo como su dinamismo, porque permiten comprender más acabadamente los profundos cambios que se expresan en el comportamiento de las grandes firmas de la economía argentina.

Ciertamente, desde el punto de vista macroeconómico y específicamente del sector externo, uno de los efectos más importantes que genera la privatización de empresas públicas, y su conjunción con el Plan de Convertibilidad, es aminorar o incluso revertir, según los años o períodos que se consideren, la salida neta de capitales al exterior, rasgo característico del funcionamiento de la economía argentina durante la década de los años ochenta, a partir del comportamiento asumido, principalmente, por los grupos económicos. En este sentido, el flujo de la inversión extranjera directa constituye una de las expresiones relevantes de ese proceso durante la década de los años noventa, ya que se incrementa al 17% anual entre 1990 y 1997, pasando, tal como se verifica en el Gráfico Nro. IX.1, de 1.836 millones de dólares a 6.327 millones de la misma moneda.

Gráfico Nro. IX.1

Evolución de la inversión extranjera directa, 1980-1997

(millones de dólares)



FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, VARIOS NÚMEROS.

Durante esta etapa de acentuado crecimiento de la inversión extranjera directa –especialmente si se lo compara con su evolución en la década anterior– culmina el proceso tendiente a liberalizar las condiciones que reglamentan su inserción y funcionamiento en el país. La derogación en 1989 de la obligación a inscribirse en el Registro de Inversores Extranjeros, y de la aprobación previa para invertir en un conjunto de actividades consideradas estratégicas en épocas pretéritas, son los primeros hitos importantes en esta materia, los cuales son seguidos en 1993 por una nueva Ley de Inversiones Extranjeras. Estas y otras medidas, hacen que los inversores extranjeros terminen de acceder a los mismos derechos y obligaciones que los grandes empresarios locales.⁴⁷

Por otra parte, durante estos años se redefine drásticamente la orientación sectorial tradicional de la inversión extranjera directa. En las actividades de destino, tal como lo destacan varios trabajos referidos a esta problemática,⁴⁸ predominan los diversos servicios y la producción de petróleo y gas, reduciéndose la importancia relativa de las actividades industriales, que eran las preponderantes hasta la década anterior. Estas últimas no sólo dejan de recibir la mayor parte de las inversiones externas, sino que se concentran en las ramas productoras de alimentos y automotores. De esta manera, los nuevos rasgos sectoriales que exhibe la inversión extranjera directa son absolutamente congruentes con las transformaciones que se despliegan dentro de la cúpula empresarial.

Por lo tanto, los elementos planteados en esta primera aproximación estarían indicando que, durante los últimos años, se produce una incorporación de capital extranjero muy importante, tanto o más que el que ingresa al comienzo de la segunda etapa de sustitución de importaciones, pero ahora dirigido, mayoritariamente, hacia la prestación de diversos servicios públicos, la extracción de petróleo y gas, en detrimento de la producción industrial.

Sin embargo, antes de extraer conclusiones definitivas, es preciso analizar la composición de la inversión directa, para corroborar si los elementos que la integran se mantienen inalterados a lo largo de los años o, en su defecto, precisar el significado e impacto de los cambios que se suceden en el tiempo.

A este respecto, de un primer análisis sobre la problemática planteada surge inmediatamente que durante las dos últimas décadas se generan modificaciones substanciales en la inversión extranjera directa. Alteraciones que indican, por la magnitud que alcanzan y los nuevos contenidos que aportan, una transformación en la propia naturaleza de este tipo de movimiento de capital. En efecto, tal como se verifica en el Gráfico Nro. IX.2, a partir de 1990 emergen como parte de la inversión extranjera directa una serie de variables nuevas que por su magnitud superan clara y sistemáticamente a la suma de los nuevos aportes de capital y la reinversión de utilidades, que son sus componentes tradicionales durante las décadas anteriores.⁴⁹

⁴⁷ Una versión sucinta de las reformas legales del período que, directa e indirectamente, aluden al capital extranjero, puede consultarse en: Kulfas, M. y Hecker, E. (1998).

⁴⁸ Kulfas, M. y Hecker, E. (1998); Azpiazu, D., (1995); Chudnosky, D., López, A. y Porta, F. (1995).

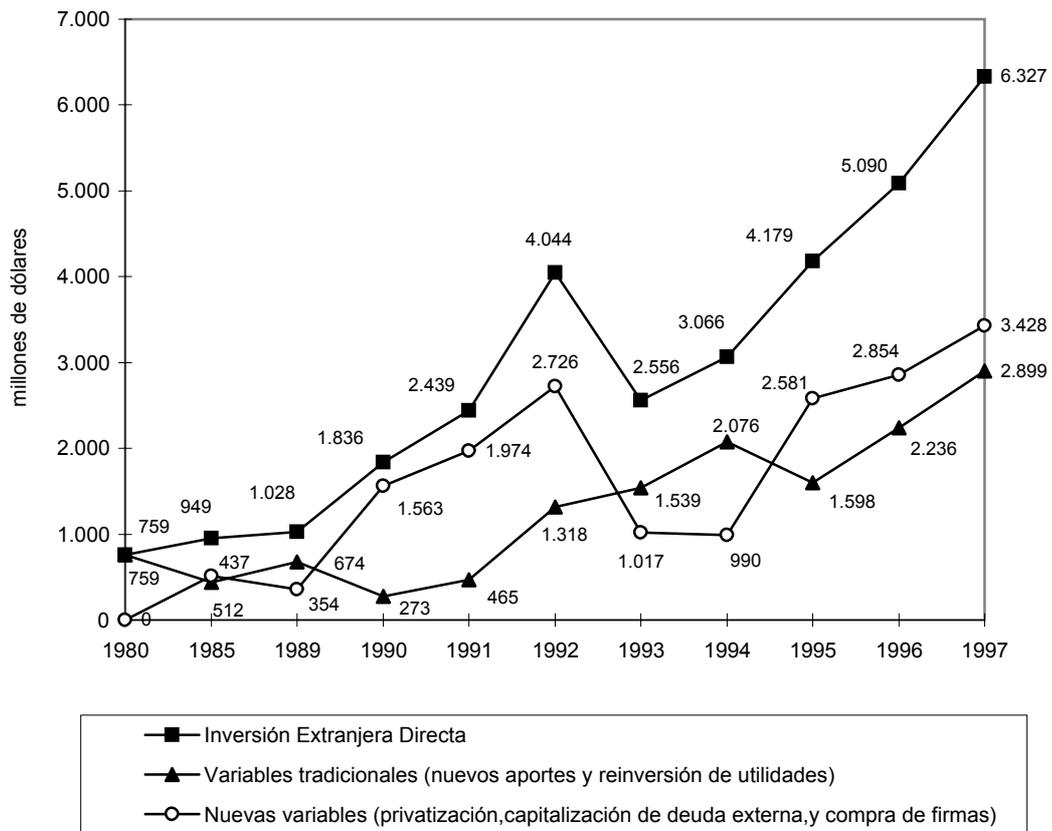
⁴⁹ Cabe señalar que esta supremacía no se verifica en 1993 y en 1994, debido a que los ingresos provenientes de la privatización de Yacimientos Petrolíferos Fiscales se imputan, como se verá luego con mayor detalle, como inversiones de cartera.

Las nuevas variables que se consolidan rápidamente como las predominantes dentro de la inversión extranjera directa, son los aportes en efectivo y la capitalización de títulos de la deuda externa que trae aparejada la privatización de las empresas públicas, y la transferencia de la propiedad de las empresas privadas. Es decir, se trata de fenómenos económicos que están referidos a la reestructuración que se despliega durante la década actual en la economía argentina, y en la cúpula empresaria, en particular. La importancia de estas variables, la necesidad de identificar a los agentes económicos involucrados, y de determinar su desarrollo en el tiempo, hacen imprescindible un examen más detallado de las mismas.

Gráfico Nro. IX.2

Evolución y composición de la inversión extranjera directa, 1980-1997

(millones de dólares)



FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, VARIOS NÚMEROS.

En el sentido apuntado, el análisis de las últimas dos décadas indica que la capitalización de títulos de la deuda externa se pone en marcha en la década pasada. En efecto, a principios de 1985 –luego de que los bancos transnacionales terminan de constituir las reservas necesarias para enfrentar eventuales moratorias externas de algún país latinoamericano– los organismos internacionales de crédito plantean, en la reunión del FMI realizada en Seúl, la necesidad de que los países latinoamericanos paguen, además de los intereses devengados por sus respectivas deudas externas, el capital comprometido en esas operaciones. Dado que la región transita durante esos años por una situación de crisis, y de una notable falta de financiamiento externo, resultaba evidente que no había posibilidades de hacerlo en divisas, ya que las mismas ni siquiera alcanzaban para saldar los intereses devengados anualmente. Ante esta situación, los acreedores externos

—a través de sus representantes políticos que son los organismos internacionales de crédito— le plantean a los países de la región, la necesidad de pagar el capital mediante la convergencia de la venta de los activos públicos (privatización de las empresas estatales), con la capitalización de títulos de la deuda externa, elementos que constituyen uno de los núcleos centrales del denominado “Plan Baker”.⁵⁰

En la Argentina, el rescate de bonos externos emitidos por el Estado comienza a ser aplicado en 1985 con el programa de capitalización de la deuda externa con seguro de cambio, ejecutándose posteriormente varios más entre los cuales se destaca el de capitalización de títulos de la deuda externa pública, de préstamos (on lending) al sector privado, y la cancelación de préstamos y redescuentos del Banco Central de la República Argentina.⁵¹

Para la problemática planteada, importa destacar tres de las peculiaridades más relevantes que presentan estos regímenes. La primera es que si bien en todos ellos se rescatan bonos de deuda externa, ninguno está vinculado a la privatización de empresas públicas. La segunda, es que desde 1985 en adelante, la capitalización de títulos de deuda externa pasa a formar parte de la inversión directa extranjera, y comienza a modificar la naturaleza de esta variable, porque algunos de estos regímenes (en realidad todos ellos, salvo el de capitalización de deuda externa pública) nada tienen que ver con el contenido tradicional de la misma. Así, por ejemplo, la capitalización de deuda externa con seguro de cambio es absolutamente diferente a la inversión extranjera directa, porque no implica la instalación de una empresa o establecimiento productivo, ni siquiera un aporte financiero a una subsidiaria, sino que se sustenta en una cancelación de deuda externa con subsidio estatal. El tercer rasgo que exhibe la capitalización de deuda externa, es que en ella participan tanto corporaciones extranjeras como empresas locales que mayoritariamente integran grupos económicos. Sin embargo, y a pesar de que las firmas locales siempre tienen una importancia significativa, e incluso mayoritaria (como en el régimen destinado a la deuda externa con seguro de cambio), no se registra un cambio en la propiedad de estas empresas, que siguen perteneciendo a sus propietarios originales. Por lo tanto, todo indica que cuando la capitalización de deuda se institucionaliza como un componente de la inversión extranjera directa se produce, al menos parcialmente, otro cambio trascendente, porque se reconoce a los empresarios locales los mismos derechos que tienen los inversores extranjeros que radican inversiones en el país (remisión de utilidades y dividendos al exterior).⁵²

Los primeros regímenes de capitalización de los títulos de la deuda externa terminan en 1990, cuando comienza a funcionar el rescate de bonos de la deuda vinculado a la privatización de empresas públicas. A partir de allí, cobra forma el componente predominante en la inversión extranjera directa hasta 1993, que está relacionado con los ingresos en efectivo y con el rescate de títulos públicos que realiza el Estado a raíz de la transferencia de sus empresas al sector privado. En efecto, tal como se verifica en el Cuadro Nro. IX.1, la importancia relativa de las variables mencionadas supera claramente a la de las restantes variables, pese a que una parte significativa del capital externo que ingresa con ese destino (2.871 millones de dólares) se incorpora como inversiones de cartera, debido a que en ciertas privatizaciones (especialmente en la de YPF, y en menor medida en los casos de Telecom, Transportadora de Gas del Sur, Central Puerto y Central Costanera) el Estado vende las acciones en los mercados de valores externos, operaciones donde ningún comprador adquiere, inicialmente, más del 10% del capital de la empresa.

⁵⁰ Las características de la emisión de los títulos de la deuda externa durante la década del 80, y del endeudamiento externo argentino, en general, puede consultarse: Basualdo, E.M. (1987).

⁵¹ Un análisis de los distintos regímenes de capitalización de títulos de la deuda externa que se implementaron hasta 1990, se encuentra en: Azpiazu, D. (1995). Basualdo E. y Fuchs, M. (1987).

⁵² Es pertinente señalar que las evidencias disponibles sobre algunos de estos regímenes indican que se reconoce como inversión extranjera directa no sólo el monto correspondiente a las operaciones realizadas por las empresas extranjeras sino también a las realizadas por las empresas de los grupos económicos. En el caso del régimen para deudas con seguro de cambio se reconoce como inversión extranjera directa el total ejecutado, cuando las empresas transnacionales capitalizaron sólo 44% y las locales el 56% restante.

Cuadro Nro. IX.1

Evolución y composición de la Inversión Extranjera Directa en la Argentina, 1980-1997

(millones de dólares y porcentajes)

	Inversión Extranjera Directa										Inversiones de Cartera (Ventas de acciones estatales en el mercado) (1)	
	Total		Nuevos aportes de capital		Reinversión de utilidades		Ingresos y capitalización de títulos de deuda externa por privatización		Compra de firmas			
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%		Monto
1980	759	100	375	49	384	51	0	0	0	0	0	0
1985	949	100	51	5	386	41	512(2)	54	0	0	0	0
1989	1.028	100	77	7	597	58	354(2)	34	0	0	0	0
1990	1.836	100	43	2	230	13	1.563	85	0	0	0	0
1991	2.439	100	37	2	428	18	1.974	81	0	0	0	0
1992	4.044	100	484	12	834	21	2.342	58	384	9	266	266
1993	2.556	100	667	26	872	34	916	36	101	4	2.342	2.342
1994	3.066	100	1.262	41	814	27	122	4	868	28	263	263
1995	4.179	100	860	21	738	18	1.034	25	1.547	37	0	0
1996	5.090	100	1.671	33	565	11	436	9	2.418	48	0	0
1997	6.327	100	2.110	33	789	12	752	12	2.676	42	0	0
1990/97	29.537	100	7.134	24	5.270	18	9.139	31	7.994	27	2.871	2.871
1990/95	18.120	100	3.353	19	3.916	22	7.951	44	2.900	16	2.871	2.871
1995/97	15.596	100	4.641	30	2.092	13	2.222	14	6.641	43	0	0

(1) Se trata de la venta de acciones de las empresas públicas que el Estado realiza en mercados de valores. En la Balanza de Pagos se computan como inversiones de cartera.

(2) Se trata de los resultados de los primeros regímenes de capitalización de deuda externa que estaban desvinculados de la privatización de empresas públicas, y relacionados con la deuda externa con seguro de cambio, la deuda externa pública, etcétera.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA BASADA EN BASUALDO E.M. Y FUCHS M (1989); CHUDNOVSKY D., LOPEZ A. Y PORTA F. (1995); MINISTERIO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS (1996 Y 1998C).

El nuevo componente que predomina en la inversión extranjera directa, tiene una serie de características específicas que guardan una estrecha afinidad con las transformaciones que se registran en la cúpula empresaria durante la década actual. En este sentido, una característica sobresaliente que presenta la entrada de capitales vinculada a las privatizaciones, es que genera únicamente una transferencia de propiedad de las empresas ya existentes, sin efecto alguno sobre la inversión agregada, y por lo tanto sobre el stock de capital existente. En realidad hay que remontarse a los años 1966 y 1967 –cuando encabezaba la dictadura militar de ese momento el Gral. Onganía y Krieger Vasena era su Ministro de economía– para encontrar un fenómeno similar, pero de una cuantía absolutamente menor a las privatizaciones de la década actual, y a la magnitud de la participación de la inversión extranjera directa en las mismas.⁵³ Sin embargo,

⁵³ Respecto a los alcances de la desnacionalización operada en esa etapa Sourrouille, J.V., en un trabajo clásico sobre la transnacionalización, afirma: “De lo que no cabe ninguna duda es que entre otros, las fábricas de cigarrillos, un conjunto de bancos y entidades financieras y no menos de una docena de fábricas metalúrgicas pasaron a ser

cabe destacar que el proceso actual no solamente tiene una mayor trascendencia, sino que también exhibe diferencias cualitativas con el antecedente de la década del sesenta. En efecto, a diferencia de aquél, la reciente incorporación de capitales externos no se sustenta sólo en los aportes en efectivo, sino que una parte muy significativa del monto comprometido consiste en el rescate de los bonos emitidos a raíz del endeudamiento externo, es decir que continúa la capitalización de títulos de la deuda externa, pero ahora vinculada a la privatización de los activos públicos.⁵⁴ Finalmente, tal como se mencionó en los capítulos anteriores, cabe recordar en que las nuevas empresas transnacionales que se radican en el país durante estos años tienden a asociarse con los grupos económicos locales, rasgo inexistente durante la sustitución de importaciones.

De esta manera, a partir de la interrupción de la industrialización sustitutiva, se suceden dos grandes etapas en la trayectoria seguida por la inversión extranjera directa. En la primera de ellas, que comprende la década pasada, asume una singular importancia la salida de capital extranjero mediante una ingente repatriación de sus inversiones. En cambio, en la que se despliega en la década actual, se registra un aumento muy importante de estas inversiones, pero que no provoca un aumento del stock de capital (se sustenta principalmente en la adquisición de activos públicos, y posteriormente también privados como se verá a continuación), ni tampoco en una entrada equivalente de recursos tangibles, porque una parte de los activos estatales es pagada con bonos públicos dolarizados. A su vez, las características contrapuestas que asume la inversión extranjera en ambas etapas discrepan con las que asumió al comienzo de la segunda etapa de sustitución de importaciones, en las postrimerías de la década del cincuenta, en la cual se desarrolla una significativa incorporación de inversión extranjera que tuvo un profundo impacto en la formación de capital al instalarse nuevas plantas fabriles en las actividades industriales que, de allí en más, fueron las más dinámicas de la economía argentina.

Otro rasgo de notable importancia en la inversión extranjera que participa de las privatizaciones, es que se dirige a la conformación de empresas asociadas donde participan distintos inversores foráneos y grupos económicos locales. Este fenómeno (que, como se destacó en reiteradas ocasiones, es inédito en la historia argentina y constituye la transformación más importante en la conformación de la cúpula empresaria de esta década), da lugar a procesos de singular importancia que modifican el contenido tradicional de la inversión extranjera directa. Se trata de la inclusión de capitales repatriados por los grupos económicos como inversión extranjera directa, debido a la metodología que se adopta para estimar esta última. Para comprender esta problemática, es imprescindible tener en cuenta que a partir de 1979 los grupos económicos encaran una profunda internacionalización de sus capitales mediante la fuga de ingentes recursos al exterior, proceso que guarda una íntima relación con su endeudamiento externo y la transferencia del mismo al Estado. Sobre la base de los capitales fugados al exterior, estos grupos económicos realizan una amplia gama de colocaciones financieras, entre las que se encuentra la adquisición de títulos de la deuda externa argentina, e incluso comienzan a instalar, o a participar, en Fondos de Inversión; iniciativas todas ellas que se difunden y amplían en la década actual, ya que además de remitir capital al exterior realizan una serie de operaciones bajo la forma de inversión extranjera directa argentina en diversos países, especialmente latinoamericanos, que incluyen la participación en el capital de diversas empresas privatizadas en la región.⁵⁵

controladas desde el exterior. El monto de estas transformaciones puede estimarse que afectó a un 1,5% de la producción industrial total medida en 1967 y a un 6,5% de la extranjera, las fábricas de cigarrillos representan casi el 50% de estos valores” (Sourrouille, J.V., 1976).

⁵⁴ Azpiazu D. y Vispo, A. (1994). Basualdo E.M. (1994).

⁵⁵ Las estimaciones disponibles acerca de la inversión extranjera directa de empresas argentinas en el exterior, indican que las mismas alcanzaron a 3.916 millones de dólares entre 1990 y 1996 (Kulfas, M. y Hecker, E., 1998 y Bisang R., 1998).

En el momento de la privatización de las empresas públicas, los principales grupos económicos participan en la compra de los activos públicos recurriendo a sus recursos internos y externos, a los que se le suma el nuevo endeudamiento en el mercado financiero internacional que contraen. Los recursos externos que utilizan para adquirir empresas estatales, sean en efectivo o en títulos de la deuda externa, los canalizan a través de empresas o Fondos de Inversión radicados en otros países; operaciones todas ellas que en las estimaciones oficiales se consideran como una inversión extranjera directa, en tanto la metodología empleada considera como residente extranjero a toda persona jurídica que fue constituida en el exterior, y obviamente invierte en el país.⁵⁶

Una serie de elementos importantes para evaluar los alcances de la internacionalización de los grupos económicos (como son la importancia que alcanza la transferencia de capital al exterior antes y después de las privatizaciones, así como la significación de la repatriación durante la realización de las mismas) será analizada posteriormente con cierto detalle. Sin embargo, es oportuno mencionar aquí que, si bien no se dispone de un relevamiento completo de las empresas de los grupos económicos en el exterior, hay varios ejemplos que muestran su presencia en los consorcios que se hacen cargo de las empresas estatales. Así, por ejemplo, durante las privatizaciones el grupo Pérez Companc participa en la propiedad de la empresa de inversiones IRHE (International Rio Holding Establishment) radicada en las Islas Cayman, la cual, en primer término, controla el capital de Petrolera Argentina Limited, firma que es adjudicataria de varias áreas petrolíferas centrales transferidas por YPF antes de su privatización (Puesto Hernández, El Tordillo y Santa Cruz II). Por otra parte, IRHE es propietaria del 16,84% del capital de APDT (Argentine Private Development Trust),⁵⁷ la que a su vez participa en la propiedad de varios de los mayores consorcios que controlan las empresas privatizadas (Cointel y Nortel en telefonía; Gas Argentino y CIESA en el transporte y distribución de gas; Hidroneuquén y Citelec en energía eléctrica; YPF). Lo mismo ocurre con el accionista local de otro de los grandes participantes en la adquisición de empresas públicas, el CEI Citicorp Holdings. Se trata del Banco República que controla su creciente participación accionaria mediante diversas empresas del exterior, como por ejemplo la UFCO (United Finance Company), empresa radicada en las Islas Virgenes.⁵⁸

Antes de analizar algunas de las consecuencias que traen aparejadas los cambios recientes en la inversión extranjera directa, y de vincularlos con el comportamiento que asume la transferencia de capital al exterior, cabe destacar que el paulatino agotamiento de las privatizaciones es contemporáneo con una acentuada expansión en la adquisición de empresas privadas por parte de inversores extranjeros. Se trata de las grandes empresas oligopólicas que les venden los empresarios locales, y específicamente los grupos económicos, a inversores extranjeros nuevos o ya establecidos en el país. Operaciones que, por su cantidad e importancia, modifican también la composición de las ventas de la cúpula empresaria, como ya se mencionó previamente y se profundizará en los capítulos siguientes.

La importancia de estas transferencias, tal como se verifica en el Cuadro Nro. IX.1, es significativa y creciente a partir de 1994, llegando a concentrar el 42% del flujo de la inversión

⁵⁶ En las estimaciones del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos se considera que “Residente de una economía es toda persona física o jurídica cuyo centro de interés económico o actividad principal se encuentra dentro de la frontera de esa economía. Se acepta internacionalmente que una persona física se presume residente del país, si reside en el mismo por un período, continuo o no, de más de seis meses por año calendario. *En el caso de personas jurídicas, la residencia esta dada por el lugar en que está constituida la sociedad*”. Ver al respecto: Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación (1996), pág. 5.

⁵⁷ De acuerdo a la información pública, el capital de este holding estaba compuesto en su momento, entre otros activos, por 1.300 millones de dólares en títulos de la deuda externa argentina.

⁵⁸ Un análisis de la estructura empresaria que controla esta corporación, y de su estrategia empresaria puede consultarse en: Hábeles, M.; Porcinito, K. y Sor, M. (1998b). Por otra parte, sobre las vinculaciones políticas de los accionistas locales del CEI Citicorp Holdings ver: Verbitsky, H. (1998).

directa extranjera en 1997. Además, es preciso señalar que dentro de estas transacciones también están presentes las empresas privatizadas en los años previos, porque una parte relevante de los montos involucrados están relacionados con lo que se podría denominar “la segunda vuelta de las privatizaciones”. Es decir con la transferencia total o parcial del capital accionario de los consorcios que adquirieron inicialmente los activos públicos.⁵⁹ Ciertamente, se encuadran dentro de esta situación varias de las operaciones más importantes de los últimos años, como puede ser la venta del grupo Astra al conglomerado español Repsol; o considerando otras operaciones más reciente, la transferencia por parte de la Sociedad Comercial del Plata del 21,62% del capital de Aguas Argentinas a Lyonnaise des Eaux, y la venta de la participación del grupo Pérez Companc en Metrogas al ahora conglomerado español Astra, y a British Gas.

Sin embargo, pese a la importancia que adquieren las compras de empresas privadas –considerando como tales incluso a las que constituyen “la segunda vuelta de las privatizaciones”–, las estimaciones disponibles son concluyentes en indicar que el componente más importante de la inversión directa extranjera durante la década actual es la compra de los activos públicos. En efecto, en el Cuadro Nro. IX.1 se constata que las privatizaciones superan a las restantes variables, ya que por sí solas concentran 9.139 millones de dólares (el 31% del total), monto que se eleva a 12.010 millones de dólares (37% del total) si, además, se consideran las inversiones de cartera que están relacionadas con este tipo de adquisición. Esto significa que, a través del análisis de la inversión extranjera directa, se arriba a la misma conclusión que mediante el examen de la facturación de la cúpula, confirmándose de esta manera que las asociaciones vinculadas a la privatización de empresas públicas son el fenómeno descollante en la economía argentina de los años noventa.

En este contexto, la revisión de los resultados económicos derivados de la inversión extranjera directa aporta nuevos elementos para comprender el comportamiento actual de las grandes empresas. Al respecto, en el Cuadro Nro. IX.2 se consigna la evolución de las utilidades totales y el destino de las mismas (reversión y remisión al exterior).

⁵⁹ Es de hacer notar que a este respecto la metodología del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos considera, en este caso correctamente, que “Las transferencias del capital accionario del consorcio adjudicatario, con posterioridad a la fecha de toma de posesión, involucran operaciones ajenas a la definición de privatización, por lo que de corresponder, estos flujos son considerados como flujos de inversión directa dentro del sector privado no financiero”. Ver al respecto: Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación (1996), pág. 11.

Cuadro Nro. IX.2

Evolución de las utilidades, la reinversión y la remisión de utilidades, 1980-1997

(millones de dólares y porcentajes)

	Total IED	Utilidades totales	Reinversión de utilidades	Remisión de utilidades	Remisión/ IED	Remisión/ Utilidades	Remisión/ Reinversión
1980	739	617	384	233	32	38	62
1985	919	426	368	58	6	14	86
1989	1.028	675	597	78	8	12	88
1990	1.836	s/d	230	s/d	s/d	s/d	s/d
1991	2.439	s/d	428	s/d	s/d	s/d	s/d
1992	4.310	1.154	834	320	7	28	38
1993	4.910	1.681	872	809	16	48	93
1994	3.329	1.796	814	981	29	58	121
1995	4.178	1.740	738	1.002	24	58	136
1996	5.090	1.661	565	1.096	22	66	194
1997	6.327	2.349	789	1.560	25	66	198
Tasas anuales							
-1989/97	25,5	16,9	3,5	45,4	15,3	23,8	10,7
-1989/95	26,3	17,1	3,6	53,0	20,1	30,0	7,5
-1995/97	23,1	16,2	3,4	24,8	2,1	6,7	20,7

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA BASADA EN MASUALDO E.M. Y FUCHS M (1989); CHUDNOVSKY D., LOPEZ A. Y PORTA F. (1995); MINISTERIO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS (1996 Y 1998c).

En términos generales, se comprueba que, durante la década actual, las utilidades obtenidas por las empresas extranjeras y los grupos económicos que repatriaron capital mediante subsidiarias en el exterior,⁶⁰ evolucionan a una tasa relativamente menor a la que exhibe la inversión directa extranjera, lo cual no quita que la magnitud de las mismas sea muy significativa (alcanzan a 2.349 millones de dólares en 1997), y cada vez mayor a medida que transcurre el tiempo. Por otra parte, se verifica que una parte creciente de las utilidades son remitidas al exterior (el 28% en 1992 y el 66% en 1997), lo que trae como consecuencia que su tasa de crecimiento supere tanto a la de la inversión extranjera como a la de las utilidades totales (45,4% contra 25,5% y 16,9%, respectivamente). En síntesis, durante la década actual se percibe que las inversiones externas generan una significativa salida de capitales al exterior, mediante una sostenida y creciente remisión de utilidades, proceso que está relacionado con la elevada rentabilidad de la cúpula empresaria, tal como se analizó en el capítulo seis de este trabajo.

⁶⁰ Si efectivamente, como todo parece indicarlo, a los grupos económicos locales que invierten a través de sus subsidiarias en el exterior les pertenece una parte de las inversiones externas destinadas a comprar empresas públicas, también les pertenece una parte de las utilidades derivadas de dichas inversiones, más allá que las mismas se reinviertan o se remitan al exterior. Situación que, incluso, puede repetirse con los nuevos aportes de capital, si luego de la adquisición de la empresa estatal, los propietarios radicados en el exterior efectúan nuevas inversiones en la empresa controlada.

IX.2 La internacionalización del capital concentrado local: la transferencia de capitales al exterior

Habiéndose analizado las principales tendencias y características que presenta la incorporación de capital extranjero y la repatriación de capital local durante la década actual, resulta imprescindible –para avanzar en la comprensión del comportamiento que asume la cúpula empresarial– examinar las alternativas que se suceden en términos de la salida de capital local al exterior.

En relación a esta problemática, cabe recordar que la salida de capitales –de eso se trata– es un fenómeno económico que emerge como uno de los problemas relevantes en la economía argentina a partir de la dictadura militar –específicamente a partir de 1979, cuando la apertura de la economía y la fijación de una tasa de cambio decreciente en el tiempo convergen con la reforma financiera que se inicia en 1977– y es contemporánea con una inusitada expansión del endeudamiento externo tanto del sector público como del privado. Por cierto, la simultaneidad de ambos procesos –la transferencia de capitales al exterior y el endeudamiento externo– no se debe al azar, sino a la consolidación de la valorización en financiera en el capital concentrado que –como se señaló en el primer capítulo de este trabajo– es el agente económico que articula estos dos fenómenos económicos.

Sin embargo, a partir de las nuevas políticas económicas que acompañan a la reestructuración económica y la reactivación de la actividad económica que se registran durante la década actual, se establece la creencia de que el acelerado endeudamiento externo del período no está asociado, ahora, a una salida de recursos internos al exterior porque se habría detenido la salida de capitales. En otras palabras, se consolida la impresión de que las nuevas condiciones de la economía argentina, y especialmente la privatización de las empresas públicas, modificaron positivamente el comportamiento del capital concentrado ya que –a diferencia de lo que ocurría en la década pasada– deja de remitir recursos al exterior, orientando sus crecientes beneficios a la formación de capital o, en el peor de los casos, al consumo interno. Más todavía, no sólo se habría interrumpido la salida de capitales, sino que ciertos indicios indican que se produce –tal como se verificó en el análisis de la inversión extranjera directa– una significativa repatriación de capital.

La indudable importancia que asume esta problemática y, especialmente, la posibilidad de que el capital concentrado haya modificado drásticamente su comportamiento, amerita efectuar una breve revisión de las tendencias que siguen tanto el endeudamiento externo como la remisión de capitales al exterior, durante las últimas décadas. Al respecto, en el Gráfico Nro. IX.3 se aprecia la evolución del stock de deuda externa y de capitales locales en el exterior desde 1975 a 1997. La primera observación que cabe realizar se refiere a que, desde mediados de los años setenta hasta fines de la década pasada, la relación entre ambas variables es tan estrecha que el promedio de endeudamiento externo y de salida de capitales locales al exterior, prácticamente, se equiparan.

El segundo comentario consiste en destacar que las evidencias disponibles ponen de manifiesto que durante la década actual se registra un notable crecimiento del endeudamiento externo y también de la salida de capitales locales al exterior; todo lo cual refuta la creencia de que la política económica y las reformas estructurales modifican el comportamiento de la cúpula empresarial. Más bien, denotan todo lo contrario, como tendencia de largo plazo.

Sin embargo, un examen más minucioso de estos años permite comprobar la existencia de etapas distintas. En los primeros años de esta década, desde 1990 a 1992, se produce una llamativa estabilización de la deuda externa –se eleva de 61,8 a 62,8 miles de millones de dólares– y una inédita repatriación de capitales locales –el stock de recursos locales en el exterior descendiendo de 58,5 a 53,6 miles de millones de dólares–. A partir de 1993, ambas variables retoman un sendero de ininterrumpida expansión, hasta alcanzar el endeudamiento externo los

124,3 miles de millones de dólares y los capitales locales en el exterior a los 96,4 miles de millones de dólares.⁶¹

Ante estas circunstancias, es inevitable preguntarse acerca de las causas que determinan tanto la disminución inicial como la posterior, y sostenida, reactivación de estas variables. Ciertamente, el descenso de los primeros años no parece ser provocado por las expectativas que el nuevo gobierno genera en el “establishment” local porque se trata de un período de notable incertidumbre (en 1990 se registra el segundo episodio hiperinflacionario), ni tampoco las que puede haber suscitado la aplicación del Plan de Convertibilidad porque el descenso de la salida de capitales comienza con anterioridad a la misma. Por lo tanto, las causas parecen encontrarse en las profundas reformas estructurales que pone en marcha el gobierno justicialista al comienzo de su gestión, cuyo núcleo central está constituido por la privatización de las empresas públicas.

A los fines de establecer la relación específica que mantienen el endeudamiento externo y la salida de capitales al exterior con las privatizaciones, en el Gráfico Nro. IX.4 se expone la evolución anual de tales variables. Previo al análisis de dichas relaciones, es pertinente efectuar una breve digresión para llamar la atención sobre el inusitado nivel que alcanza el endeudamiento externo y la salida de capitales del país en los últimos años, en tanto supera a todos los registrados durante las últimas décadas, incluso el promedio anual alcanzado durante la dictadura militar, cuando J.A. Martínez de Hoz era ministro de economía.⁶²

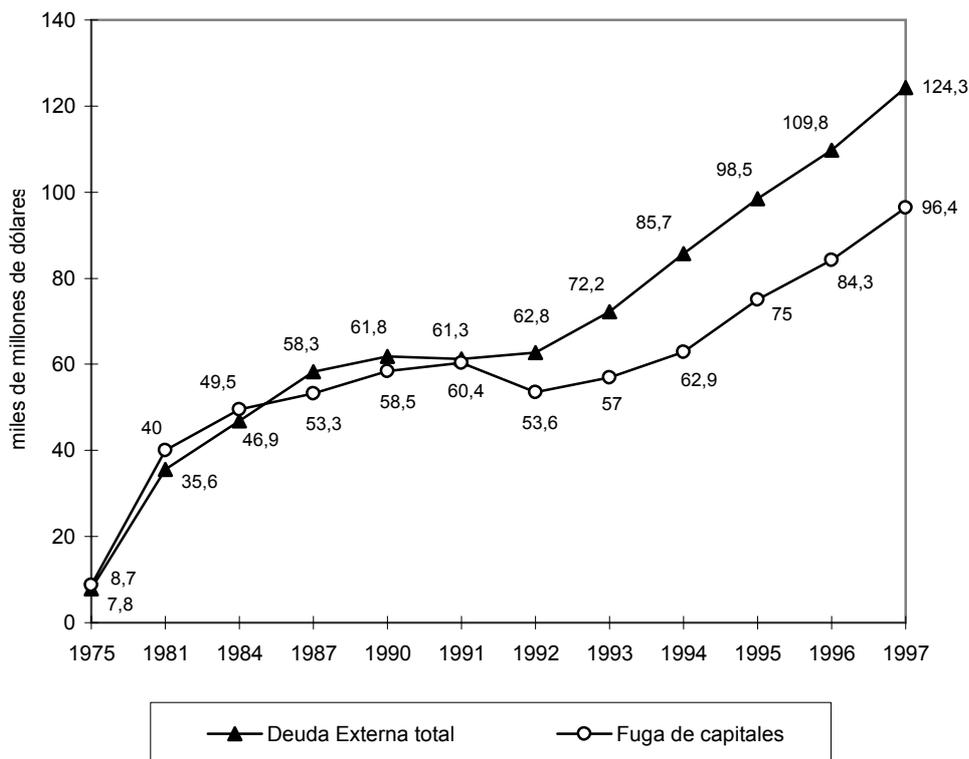
⁶¹ Las últimas estimaciones oficiales de los activos en el exterior pertenecientes a residentes argentinos, parecen sustentarse en la conjunción del “método residual de balanza de pagos” con un amplio espectro de información secundaria sobre dichos activos. El citado método supone que los activos en el exterior de residentes locales (AE) son iguales a la cuenta corriente (CC), más la deuda externa pública (DEg), más deuda externa privada (DEp), más inversión extranjera directa (IED), menos las reservas internacionales (RI). Es decir $AE = CC + DEg + DEp + IED - IR$. Para mayores precisiones sobre este método y la información secundaria utilizada para la confección de las estadísticas oficiales ver: Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación (1995), pág. 97; y Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación (1999).

⁶² Es de hacer notar que la estimación del endeudamiento externo y la fuga de capitales durante la dictadura militar que se realiza en el Gráfico IX.3, debido a la falta de información subestima el promedio anual alcanzado por las mismas, porque considera el período comprendido entre 1975 y 1981, cuando en realidad el cambio cualitativo en ambas variables se registra a partir de 1979. Sin embargo, cabe aclarar que si para estimar el promedio anual se consideran tres años, en vez de seis, los resultados obtenidos también se ubican por debajo del que se registra durante los últimos años de la década actual.

Gráfico Nro. IX.3

Evolución del stock de deuda externa total y de la fuga de capitales

(miles de millones de dólares)



FUENTE: ELABORADO EN BASE A PADILLA DEL BOSQUE R. (1991) Y MINISTERIO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS DE LA NACIÓN (1999).

Al examinar la relación entre las variables mencionadas previamente, se establece que el endeudamiento externo y la salida de capitales tienen una trayectoria inversa a la que exhibe la privatización de empresas públicas. Tanto es así que el auge de las privatizaciones coincide exactamente con la repatriación de capital local y a medida que se agotan los ingresos por la transferencia de las empresas estatales al sector privado, se reactivan, rápidamente, tanto el endeudamiento externo como la salida de capitales al exterior.

La relación inversa entre ellas permite reconstruir las causalidades que las vinculan. En efecto, la estabilización del endeudamiento externo se origina en que las privatizaciones conllevaron –tal como se verificó en el análisis de la inversión extranjera directa– un nivel de capitalización de bonos de la deuda externa muy significativo. Por otra parte, se genera una repatriación de capitales locales porque los grupos económicos para integrarse como accionistas de los consorcios que se hacen cargo de las empresas públicas recurren a una parte de los recursos que habían fugado al exterior durante la década anterior. Pero, al mismo tiempo, la confrontación de estas variables permite establecer que la notable reactivación del endeudamiento externo y la salida de capitales se produce en el mismo momento en que comienza a declinar el proceso de privatización de los activos estatales.

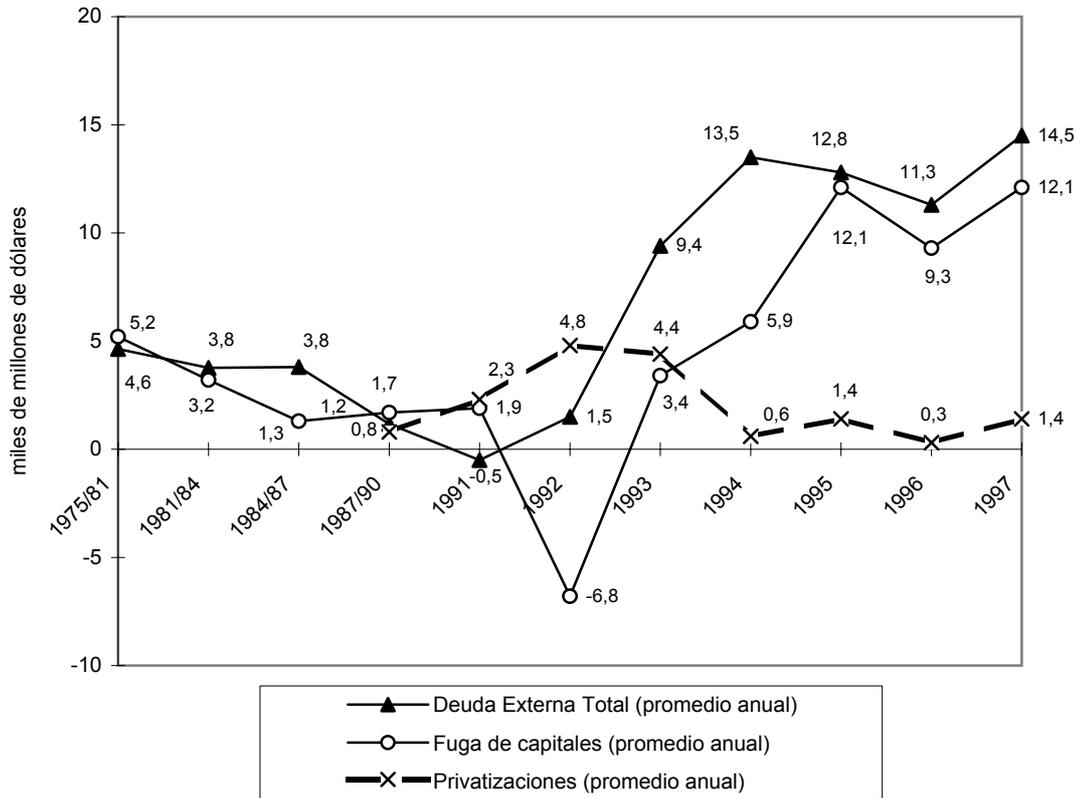
En realidad, si se vincula el espectacular incremento de la salida de capitales al exterior que se registra con posterioridad a 1993, con la evolución de la inversión extranjera directa y la expansión de las ventas generadas por las grandes firmas, se puede concluir que los grupos económicos alimentan esta significativa salida de ahorro interno, tanto con los recursos provenientes de la venta total o parcial de varias de sus empresas, entre los que se cuentan algunas de sus participaciones en las empresas privatizadas, como mediante la remisión de una parte de las

elevadas utilidades que obtienen de sus firmas controladas o vinculadas, las cuales mantienen una significativa incidencia en la cúpula empresaria.

Gráfico Nro. IX.4

Evolución del monto anual promedio de la deuda externa, la fuga de capitales y la privatización de empresas públicas

(miles de millones de dólares)



FUENTE: ELABORADO EN BASE A, PADILLA DEL BOSQUE R. (1991) Y MINISTERIO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS DE LA NACIÓN (1999).

Sin embargo, en el marco de la etapa que se inicia desde la crisis de 1995 en adelante, no es posible descartar que una parte minoritaria pero significativa de los recursos internos que drenan hacia el exterior, sea remitido por los conglomerados extranjeros, e incluso las empresas transnacionales, a sus respectivas casas matrices. Por lo tanto, es probable que en términos de la salida de capitales se repita la situación que se expresa en la inversión extranjera directa, pero ahora con las proporciones inversas que exhiben en esta última los grupos económicos y los capitales extranjeros. Al respecto, es pertinente señalar que, como ya no existen restricciones legales a la remisión de utilidades, esta presunta participación de los conglomerados extranjeros en la remisión de capitales al exterior, respondería fundamentalmente a la necesidad de reducir formalmente el monto de las utilidades remitidas al exterior, para de esa manera disminuir su vulnerabilidad política. La misma es especialmente importante en las empresas extranjeras que participan en la prestación de los servicios públicos, porque otras, como las automotrices, igualmente vulnerables en este sentido ya que gozan de un régimen de protección excepcional, parecería, tal como se mencionó en el análisis de la rentabilidad, que disminuyen artificialmente sus utilidades transfiriendo al exterior una parte considerable de las mismas, mediante los precios de

transferencia vinculados al comercio intrafirma con otras subsidiarias, especialmente las radicadas en Brasil.

Finalmente, en este contexto es apropiado esbozar algunos conceptos acerca de la importancia que asume la salida de capitales al exterior como condicionante de las políticas públicas. A partir de un somero análisis de las últimas dos décadas, es evidente que la inédita y persistente drenaje de capitales al exterior funciona como una severa restricción no sólo al crecimiento económico, sino también a la política económica. Durante el transcurso del primer gobierno constitucional se intentó en repetidas ocasiones detener la fuga de capitales, e incluso inducir la repatriación de alguna parte de los capitales fugados al exterior, mediante negociaciones directas con los grupos económicos y los conglomerados extranjeros o, indirectamente, a través de medidas económicas. Los resultados obtenidos, si los hubo, fueron poco significativos.

En los años noventa, como parte de una concepción que subordina el funcionamiento social a la dinámica de los mercados oligopólicos, se aminora e incluso se revierte la salida de capitales al exterior durante un breve período de tiempo mediante el enorme costo social que acarrearán las privatizaciones. Sin embargo, cuando se agota esa política, se reactiva la remisión de capitales al exterior de una manera inusitada y a un ritmo superior al de la década anterior, porque ahora, además de los factores anteriores, la remisión de capitales fuera del país es impulsada por la inusitada rentabilidad de las propias empresas privatizadas.⁶³ Sin duda, las conclusiones acerca del contenido económico y social de estas políticas públicas, y de los efectos que genera una dinámica del gran capital sustentada en la valorización financiera, son obvias pero no por ello menos trascendentes.

IX.3 El saldo de los movimientos de capital vinculados al comportamiento de las grandes firmas

La evaluación precedente de algunos de los movimientos de capital que se expresan en la Balanza de Pagos, sienta las bases para encarar el análisis del saldo resultante de los ingresos y egresos de capital que están directamente relacionados con el comportamiento de las grandes firmas. Se trata de examinar, entonces, otra de las concepciones que cobra cuerpo durante los años recientes y que se refiere a la creciente incorporación de capital orientado a la expansión de la actividad económica —dejando de lado tanto el endeudamiento externo como los movimientos de capital de corto plazo— que se registran en la economía argentina a partir de las nuevas políticas que acompañan a las reformas estructurales.

Con este propósito, en el Cuadro Nro. IX.3 se consignan los ingresos y egresos de capital, así como el saldo resultante desde el comienzo de la convertibilidad hasta 1997. Básicamente se trata de confrontar la inversión extranjera directa y las inversiones de cartera vinculadas a las privatizaciones con la remisión de utilidades al exterior y la salida de capitales al exterior. Los resultados para el período parecen desmentir la alternativa de que las nuevas condiciones de la economía argentina revierten la situación de la década pasada, en el sentido de que generan una entrada significativa del capital vinculado a la reactivación económica. En efecto, las evidencias disponibles señalan que el rasgo característico del período es una significativa salida de capitales —supera los 18 mil millones de dólares— que más allá de sus altas y bajas, tiende a ser creciente a medida que pasan los años.

En síntesis, parece evidente que la revisión de la trayectoria y el contenido de la inversión extranjera directa, y de otros movimientos de capital, aportan elementos para comprender más acabadamente el comportamiento del capital concentrado, los cuales en algunos casos ratifican y en otros agregan precisiones significativas respecto a los que surgen del análisis de las ventas realizadas por los integrantes de la cúpula empresaria.

⁶³Proyecto Privatización y Regulación en la Economía Argentina (1999).

Cuadro Nro. IX.3

Evolución de los ingresos y egresos de capital así como de su saldo neto, 1991-1997

(millones de dólares)

	Ingresos de capital					Egresos de capital			Saldo (Ingresos - Egresos)
	Inversión Extranjera Directa			Inversiones de cartera	Total	Remisión de utilidades	Salida de capitales al exterior	Total	
	Nuevos aportes de capital	Privatización de empresas	Compra de empresas						
1991	37	1.974	0	0	2.011	s/d	1.959	1.959	52
1992	484	2.342	384	266	3.476	320	-6.833	-6.513	9.989
1993	667	916	101	2.342	4.026	809	3.407	4.216	-190
1994	1.262	122	868	263	2.515	981	5.877	6.858	-4.343
1995	860	1.034	1.547	0	3.441	1.002	12.109	13.111	-9.670
1996	1.671	436	2.418	0	4.525	1.096	9.334	10.430	-5.905
1997	2.110	752	2.676	0	5.538	1.560	12.109	13.669	-8.131
Total	7.091	7.576	7.994	2.871	25.532	5.768	37.962	43.730	-18.198

FUENTE: ELABORADO EN BASE A CHUDNOVSKY D., LOPEZ A. Y PORTA F. (1995); MINISTERIO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS DE LA NACIÓN (1996, 1998C Y 1999) Y PADILLA DEL BOSQUE R. (1991).

La constatación de que las asociaciones derivadas de las privatizaciones son el fenómeno más relevante en términos de la inversión extranjera directa, al mismo tiempo que confirma las conclusiones extraídas del análisis de las ventas o las utilidades de la cúpula, es una prueba irrefutable de que la importancia de las mismas es tan notable que se manifiesta en cualquier variable significativa que se analice. Por lo tanto, se puede concluir, con mayor certeza aún, que la convergencia de capitales extranjeros y grupos económicos a partir de las privatizaciones constituye no sólo un hecho inédito sino el de mayor trascendencia económica y social, con notables repercusiones también en el aspecto político.

Asimismo, la importancia de las asociaciones constituidas a raíz de las privatizaciones indica que el efecto del creciente predominio del capital concentrado tiene un impacto relativamente pequeño no ya en términos del desarrollo económico, donde es negativo, sino en relación al mero crecimiento económico. Esta invalorable conclusión se desprende de la propia naturaleza de las privatizaciones: se trata de la transferencia de activos instalados sin generación de nueva inversión, y de los ingresos que percibe el Estado por este concepto, en los cuales el rescate de títulos de la deuda externa tienen una alta participación. De esta manera, se hace patente que el comportamiento del capital concentrado, en una etapa donde predomina la valorización financiera, tiende a minimizar extraordinariamente el capital fijo y multiplicar igualmente las utilidades, para así superar el nivel de la rentabilidad financiera vigente, para ellos, en el mercado. Adicionalmente, desde una perspectiva quizá más política, expresa una llamativa convergencia entre los acreedores externos y el capital concentrado interno, los cuales mediante la capitalización de los títulos de la deuda externa, y a costa de la situación del resto de los sectores sociales, superan las discrepancias que se exacerbaban durante la década pasada, y provocaron la crisis hiperinflacionaria de 1989.

Por otra parte, las características que asumen los movimientos de capital permiten concluir que el capital concentrado no solamente genera una relativamente escasa inversión sino que al mismo tiempo es un fuerte expulsor de ahorro interno al exterior. No se trata ya de la tradicional remisión de utilidades al exterior que realizan los inversores extranjeros, de por sí crecientemente importante, sino de una difundida remisión de capitales al exterior que efectúan los grupos económicos y los capitales extranjeros. Proceso que se aquieta durante las privatizaciones

y se dispara cuando se agotan, impulsada por la excepcional rentabilidad de los consorcios que adquirieron las empresas públicas.

Finalmente, el conjunto de estos procesos indica que cada vez es más plausible la hipótesis de que hay un comportamiento similar en el núcleo de la cúpula económica, es decir entre los grupos económicos, los conglomerados extranjeros y algunas empresas transnacionales recientemente arribadas al país que están en vías de constituir conglomerados locales. Ciertamente, no se trata de que se superaron los conflictos oligopólicos en diferentes mercados –porque muchos de los existentes se exacerbaban y además surgen y se expanden otros– sino de que hay una creciente similitud en la internacionalización que exhiben unos y otros.

Otra expresión de la equiparación entre las distintas fracciones del capital concentrado, que es especialmente intensa entre los grupos económicos y los conglomerados extranjeros, consiste en que a lo largo de esta década las empresas extranjeras acceden a los derechos y privilegios que eran privativos de los capitales locales, pero al mismo tiempo, estos últimos también acceden a las prerrogativas que tenían los inversores extranjeros; produciéndose entonces una simbiosis que se intensifica a partir de las asociaciones que entablan entre ellos a raíz de la privatización de las empresas públicas.

Sin embargo, no puede dejar de llamar la atención que esta similitud entre estas fracciones del capital, no se encuadra dentro de los parámetros que caracterizan al “capitalismo sajón o germano” en el análisis económico de postguerra. Por el contrario, la convergencia entre ambos parece más sustentada en el comportamiento depredador y explotador típico de los grupos económicos durante la década presente y pasada. No se trata solamente de que hasta hace unos años era impensable que una empresa transnacional tuviera una participación como la de IBM en la licitación del sistema informático del Banco de la Nación Argentina, sino del comportamiento general de estos trascendentes actores económicos respecto al nivel de sus utilidades, el cumplimiento fiscal, su coeficiente de inversión, la remisión de utilidades, y la remisión de capitales al exterior.

TERCERA PARTE:

ASPECTOS ESTRUCTURALES DE LAS GRANDES EMPRESAS

X. Las transferencias de capital durante la década de los noventa

X.1. Las privatizaciones como núcleo de las compraventas de empresas

Las características que adoptan las modificaciones estructurales que se despliegan en la cúpula empresaria durante los años noventa son inéditas respecto a las décadas precedentes. No se trata, como ocurrió durante la sustitución de importaciones, de un proceso en el que se incorporan capitales extranjeros en nuevas actividades económicas, o en producciones existentes donde desplazan a las otras empresas oligopólicas mediante los mecanismos del mercado, sino que consiste en la transferencia de la propiedad de grandes empresas, sin que medie ninguna disputa por el control del mercado. Tal como se mencionó anteriormente, el rasgo predominante en este sentido consiste en la privatización de empresas públicas y luego, al final del período, en la adquisición de firmas privadas líderes en su actividad, entre las que se encuentran varios de los consorcios que se hacen cargo de las empresas públicas.

A raíz de la importancia que asume esta problemática durante la década actual, se realizó una recopilación de las principales transferencias de capital que involucraran a alguna de las empresas que integraban la cúpula en cada uno de los años de la serie. Para cuantificar el monto de las operaciones relevadas se valorizó el porcentaje del capital enajenado (adquirido) en términos de las ventas que realizaba la empresa vendida.⁶⁴ Esta forma de diferenciar la importancia de las distintas operaciones se adopta debido a que lo pagado por la compraventa total o parcial de las empresas privadas es una información incierta o desconocida, en la gran mayoría de los casos. Asimismo, cabe mencionar que de aquí en más el análisis del período parte de 1990, recurso que, al posibilitar la identificación de los cambios que se registran en 1991, permite un análisis más completo de los cambios de propiedad que se registran dentro de la cúpula.

Al respecto, una primera aproximación a esta problemática indica que, en promedio, durante el período se concretan anualmente 16 y 29 operaciones de venta y de compra, respectivamente; las cuales, en términos de facturación involucran un promedio de 3.172 millones de dólares anuales, equivalentes al 4,6% de las ventas totales promedio de la cúpula empresaria durante el período considerado (Cuadro Nro. X.1). Por otra parte, al centrar la atención en el análisis de la evolución de las transferencias de capital, se comprueba que las mismas tienen un comportamiento cíclico a lo largo de la serie, en el cual los momentos álgidos se ubican al comienzo y al final del período, sustentado el primero de ellos en la privatización de empresas estatales, y en las transferencias de capital privado, el otro. De esta manera, desde el punto de vista de las transferencias de capital, se ratifican plenamente las conclusiones que se extrajeron del análisis de otras variables acerca de los dos momentos en que se verifican los cambios estructurales más profundos del período.

⁶⁴ La metodología adoptada significa que cuando los propietarios de una empresa venden todo el capital accionario se computa la totalidad de las ventas de la misma en ese año, pero cuando la transferencia involucra sólo una parte del capital, la operación se valoriza en la misma proporción, en términos de las ventas. Desde el punto de vista de los compradores ocurre lo mismo, pero cuando hay más de un comprador se subdivide el monto de las ventas comprometido entre todos los capitalistas que adquieren las acciones enajenadas de acuerdo a la proporción de acciones que le corresponde a cada uno de ellos.

Cuadro Nro. X.1

La cúpula empresaria en la Argentina, 1990-1997. Evolución de las transferencias de capital

(cantidad, millones de dólares y porcentajes)

	Vendedores	Compradores	Ventas de las firmas transferidas		Ventas por vendedor (millones de dólares)	Ventas por comprador (millones de dólares)
			Millones de dólares	% de ventas totales de la cúpula		
1990	8	18	1.876	4,8	234	104
1991	7	7	1.241	2,8	177	177
1992	18	56	7.251	12,4	403	129
1993	9	12	1.841	2,7	205	153
1994	14	16	1.264	1,8	90	79
1995	13	20	1.441	2,0	111	72
1996	32	62	5.317	5,5	166	86
1997	28	44	5.149	5,4	184	117
Total	129	235	25.380	4,6	197	108
Promedio anual	16	29	3.172	4,6	198	109

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

En este contexto, cabe destacar que durante la etapa en que se desarrollan las transferencias de las empresas públicas al capital concentrado, el tamaño medio de los vendedores, evaluado de acuerdo a la facturación, se ubica por encima del promedio y es significativamente más elevado que en los años finales del período, momento en que se reavivan las transferencias de capital. Sin lugar a dudas, estas diferencias indican que el tamaño de las firmas que le transfiere el Estado al sector privado es sensiblemente más importante que el de aquellas que se enajenan posteriormente. Al respecto, es pertinente señalar que estas discrepancias son menos pronunciadas desde el punto de vista de los compradores porque, como se indicó en capítulos anteriores, la mayoría de las empresas públicas se venden en forma fragmentada.

Si bien una primera aproximación a la problemática de las transferencias de capital indica que la principal influencia de las empresas públicas se concentra en los primeros años de la década, es decir cuando se privatizan, un análisis más pormenorizado de estos procesos señala que la influencia de las mismas se proyecta, bajo otras formas, en los años posteriores. En efecto, al diferenciar dentro de las transferencias totales las operaciones vinculadas con las empresas privatizadas de las que no lo están (Cuadro Nro. X.2), se verifica que una parte significativa de las compraventas de los últimos años están relacionadas con transacciones entre capitales privados que involucran la totalidad, o una parte, de las acciones de los consorcios que fueron adjudicatarios de las empresas privatizadas a comienzos de la década.

Cuadro Nro. X.2

La cúpula empresaria en la Argentina, 1990-1997

Evolución de la incidencia de las empresas no-privatizadas y privatizadas en las transferencias de capital

(cantidad, millones de dólares y porcentajes)

A) Valores absolutos

	Transferencias totales			Empresas no-privatizadas			Empresas privatizadas		
	Vendedores	Ventas	Ventas / firma	Vendedores	Ventas	Ventas / firma	Vendedores	Ventas	Ventas / firma
1990	8	1.876	234	0	0	0	8	1.876	234
1991	7	1.241	177	3	274	91	4	967	242
1992	18	7.251	403	4	1.116	279	14	6.135	438
1993	9	1.841	205	3	594	198	6	1.247	208
1994	14	1.264	90	6	887	148	8	376	47
1995	13	1.441	111	5	553	111	8	888	111
1996	32	5.317	166	14	3.390	242	18	1.927	107
1997	28	5.149	184	16	2.960	185	12	2.189	182
Total	129	25.380	197	51	9.774	192	78	15.604	200

B) Porcentajes

	Transferencias totales			Empresas no-privatizadas			Empresas privatizadas		
	Vendedores	Ventas	Ventas / firma	Vendedores	Ventas	Ventas / firma	Vendedores	Ventas	Ventas / firma
1990	100	100	100	0	0	0	100	100	100
1991	100	100	100	43	22	52	57	78	136
1992	100	100	100	22	15	69	78	85	109
1993	100	100	100	33	32	97	67	68	102
1994	100	100	100	43	70	164	57	30	52
1995	100	100	100	38	38	100	62	62	100
1996	100	100	100	44	64	146	56	36	64
1997	100	100	100	57	57	101	43	43	99
Total	100	100	100	40	39	97	60	61	102

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

Por cierto, las características que presentan las transferencias vinculadas con las empresas privatizadas a comienzos y a finales del período difieren en varios aspectos, siendo uno de ellos especialmente importante de destacar. En la primera etapa, cuando el Estado vende sus activos económicos, la cantidad, incidencia y el tamaño medio de estas operaciones supera claramente a las que involucran firmas privadas porque se están transfiriendo un conjunto de empresas que se ubican dentro de las más grandes de la cúpula empresaria. En la segunda etapa, cuando los adjudicatarios originales le venden esos activos a otros capitales privados, la cantidad de operaciones es significativa pero desciende la incidencia y, especialmente, el tamaño medio de las operaciones. Asimetrías que se originan a raíz de que durante esta última etapa, a diferencia de lo que ocurre en la primera, no se enajena la totalidad de las acciones de los consorcios sino participaciones minoritarias en el capital de los mismos.

Por lo tanto, el impacto de las privatizaciones sobre las transformaciones de la economía y en particular de la cúpula empresaria no se restringe a la etapa 1990-1994, momento en que el

Estado se las transfieren al capital concentrado, sino que su influencia también se expresa, con una inesperada intensidad, durante el auge de las compraventas de los años posteriores.

La presencia de empresas privatizadas en las transferencias de capital del último bienio es sorprendente porque las evidencias analizadas en el capítulo cinco son muy contundentes en señalar que durante el período, y específicamente durante esos años, son las firmas que obtienen la rentabilidad más elevada dentro de las firmas líderes, y muy probablemente de la economía argentina, lo cual llevaría a pensar que sus propietarios tenderían a mantener esas inversiones. Sin embargo, dado que las transferencias de capital involucran una parte minoritaria de los consorcios derivados de las privatizaciones, cabe la posibilidad de que los activos transferidos involucren sólo a las empresas que obtienen una rentabilidad especialmente baja e inferior a la del conjunto.

A los fines de explorar esta hipótesis en el Gráfico Nro. X.1 se expone la evolución de la rentabilidad obtenida por las empresas que no son afectadas por los cambios de propiedad y la de las que sí lo fueron, discriminando dentro de estas últimas la lograda por las empresas privatizadas. Se puede apreciar entonces que la rentabilidad de las empresas que modifican su propiedad supera a la que obtienen las que no son afectadas por las transferencias de capital; a excepción del año 1994, el cual es poco representativo porque es el momento en que las compraventas son menos importantes y se concretan las operaciones con los montos más reducidos del período.

Más importante aún es que, en términos de la rentabilidad, las empresas privatizadas con modificaciones en su propiedad superan, durante todos los años, a la totalidad de las firmas que registran estos cambios y, por supuesto, a las que no los registran. Sin embargo, lo realmente llamativo para la problemática analizada, es que las diferencias en la rentabilidad se amplían notablemente en favor de las privatizadas en 1996 y 1997, es decir cuando cobran intensidad nuevamente las compraventas de empresas. En ese bienio, las empresas privatizadas que son vendidas, de manera parcial o total, alcanzan su nivel de rentabilidad más elevado (11,5% y 13% respectivamente), el cual es superior al que obtienen las empresas privatizadas en conjunto que llega al 11,2% y 12,2% en los mismos años, tal como se determinó en el capítulo cinco.

En consecuencia, puede afirmarse que las transferencias de propiedad involucran en términos generales a las empresas privatizadas de mayor rentabilidad, proceso que alcanza su máxima expresión durante el último bienio, cuando se intensifican las compraventas de “paquetes” accionarios. Por lo tanto, es pertinente preguntarse acerca de las causas que determinan que algunos propietarios de los activos más rentables se desprendan de ellos, y cuáles son los motivos que impulsan a otros capitalistas a adquirir esas empresas.

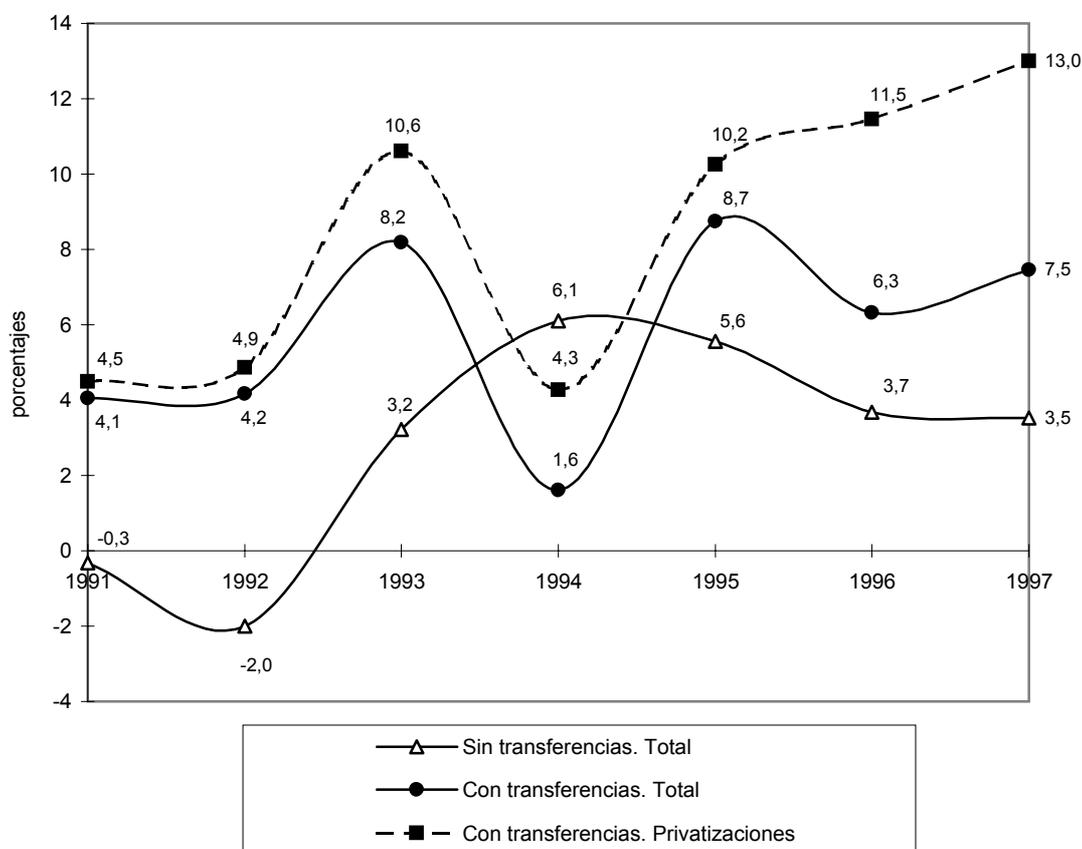
Los consorcios privados –constituidos en la mayoría de los casos por grupos económicos, conglomerados extranjeros, empresas y bancos transnacionales– se hacen cargo de las empresas públicas pagándole al Estado no sólo precios subvaluados sino con un alto componente en bonos de la deuda externa. Por otra parte, la transferencia de empresas monopólicas u oligopólicas con mercados cautivos es acompañada por marcos regulatorios que por su precariedad en algunos casos, e intencionalidad en otros, no hacen más que aumentar la capacidad de estos consorcios para imponer sus intereses en la estructura de precios relativos, y en el funcionamiento general de los mercados, lo cual les garantiza una elevada rentabilidad. La conjunción de estos dos factores (bajo precio inicial y creciente rentabilidad) da como resultado una acelerada reevaluación patrimonial en términos económicos, que sólo puede realizarse en el mercado cuando se transfiere la correspondiente participación accionaria en el consorcio.

Gráfico Nro. X.1

La cúpula empresarial en la Argentina, 1991-1997

Evolución de la rentabilidad de las empresas con y sin transferencias de capital

(porcentajes)



FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, VARIOS NÚMEROS.

Si bien no se dispone de estudios acabados sobre esta problemática, el análisis de dos operaciones vinculadas a la venta de acciones de Cointel, empresa que es propietaria del 60% del capital de Telefónica de Argentina, permite ilustrar este proceso. En la primera de ellas el grupo económico Soldati vende en 1993 el 5,2% de Cointel por 85 millones de dólares, cuando tres años antes, en el momento de la privatización de ENTEL, había pagado, aproximadamente, 18 millones de dólares. Valores que significan que este grupo económico obtuvo una ganancia patrimonial del 370% en tres años, equivalente a un incremento del 68% anual acumulativo. La otra se refiere a la venta en 1996 del 8,3% del capital de Cointel por parte del conglomerado extranjero Techint por 240 millones de dólares, cuando seis años antes le había pagado al Estado alrededor de 43 millones de dólares. Por lo tanto, en este caso el incremento total alcanza al 460%, equivalente a un crecimiento anual del 33%.

Aun cuando los elementos disponibles no permiten determinar el alcance de la subvaluación del precio inicial, mediante los balances de la empresa se verifica que durante el primer año de gestión privada sus utilidades representaron el 10,5% de sus ventas, para llegar al 13,8% en 1992, y al 16,8% en 1995. Por lo tanto, la primera operación se realiza luego de que la rentabilidad operativa se incrementa más del 30%, mientras que la segunda se concreta después de un incremento del 60%.

Ciertamente, los ingentes recursos percibidos por los vendedores tienen diversos destinos tales como encarar su expansión en las producciones que realizan, o hacia otras actividades, e incluso realizar inversiones financieras, etc.. Por ejemplo, en los casos analizados precedentemente es muy probable que los fondos percibidos por el grupo económico Soldati se hayan destinado a paliar los agudos problemas financieros que, de acuerdo a los análisis disponibles, enfrentaba en ese momento.

Sin embargo, sería un error inducido por resabios del pasado, pensar que dichos fondos no se envían al exterior, especialmente cuando la evolución de las cuentas externas, tal como se analizó en el capítulo nueve, indica que se registra una notable reactivación de la salida de ahorro interno al exterior, con posterioridad a las privatizaciones. Por lo tanto, en ese contexto macroeconómico parece indiscutible que una parte significativa, sino mayoritaria, de los fondos percibidos por las ventas accionarias se remitieron al exterior durante los últimos años.

Sin duda, estas evidencias aportan nuevos elementos para aprehender las características que presenta la valorización financiera durante la década de los años noventa. En este sentido, cabe recordar que los bancos locales y extranjeros, así como los fondos de inversión, participan activamente en los consorcios derivados de la privatización de empresas públicas con el objetivo de obtener ganancias financieras en el corto y mediano plazo. Asimismo, la importancia de la valorización financiera también se expresa en que los activos financieros siguen siendo un destino relevante en las decisiones de inversión de las grandes firmas. A todas estas manifestaciones, la conjunción de las transferencias de capital y el comportamiento de las cuentas externas les agregan una nueva y relevante expresión del mismo fenómeno, como es la transferencia de capitales para realizar inversiones de carácter financiero en el exterior. De esta manera, con posterioridad a las privatizaciones, se retoma una característica central que restringe severamente la formación de capital durante la década de los años ochenta, la salida de ahorro interno, pero ahora en una economía centrada en los servicios, con un alto endeudamiento externo y una ostensible declinación industrial.

La decisión de los grupos económicos, y de algunos conglomerados extranjeros, de vender ciertas participaciones de capital en los consorcios que surgen a partir de las privatizaciones, se conjuga, obviamente, con la voluntad de comprar por parte de otros capitales, mayoritariamente extranjeros. Todo parece indicar que esta conjunción es posible porque a los compradores les tienen sin cuidado las ganancias patrimoniales de los vendedores, siempre que la rentabilidad de la inversión sea provechosa en términos relativos. Teniendo en cuenta que los compradores son, en general, grandes firmas internacionales prestadoras de un servicio específico, su referencia para definir la adquisición son las rentabilidades del mismo a nivel mundial; comparación en la que el mercado argentino resulta uno de los más rentables del mundo. Al respecto, y en consonancia con los ejemplos analizados, cabe señalar que en el mercado de telecomunicaciones la rentabilidad sobre ventas de las prestadoras locales (Telefónica Argentina y Telecom) casi triplica la media que obtienen las diez empresas más grandes del mercado mundial en esa actividad (entre 1991-1996 la rentabilidad local promedio alcanza al 14,6% de las ventas, contra 5,4% de las diez empresas de telecomunicaciones más grandes internacionalmente).⁶⁵ Sin embargo, más allá de los casos tratados aquí, el ejemplo más ilustrativo es el de YPF ya que durante los últimos cinco años de la serie se constituye en la empresa petrolera más rentable del mundo. Así, mientras los márgenes de utilidad sobre ventas de las 20 mayores petroleras en el mercado mundial fluctúan entre el 3,3% y el 60%, los de YPF lo hacen entre el 12,8% y el 17,9%.

⁶⁵ Ver al respecto: Abeles, M., Forcinito, K. y Schorr, M.: (1998a)

X.2. Incidencia de las compraventas en las diferentes formas de propiedad

En el marco de la tendencia y las características generales que presentan las transferencias de capital, el análisis de la vinculación que mantienen con los distintos tipos de empresa es trascendente, como mínimo, por tres motivos. Por un parte, resulta importante dilucidar el impacto diferencial que tienen las modificaciones de la propiedad sobre los distintos capitales, porque de esa manera se obtienen elementos cruciales para identificar algunos de los factores que originan los cambios que se despliegan dentro de las empresas más grandes de la economía argentina, durante la presente década. Por otra parte, el esclarecimiento de esta relación es, al mismo tiempo, un instrumento metodológico relevante, porque permite evaluar la certeza de los resultados, y las conclusiones, que se obtuvieron a partir del análisis de la evolución de las ventas de la cúpula, sobre la trayectoria de los distintos tipos de empresa. Finalmente, permite avanzar en el análisis de la diversificación que mantienen dentro de la cúpula empresaria los conglomerados extranjeros, y especialmente los grupos económicos, al controlar empresas líderes y, al mismo tiempo, estar presentes en las asociaciones, tanto aquellas que surgen a partir de las privatizaciones de las empresas públicas, como aquellas que están desvinculadas de las mismas.

Plasmar el análisis de las transferencias de capital desde la perspectiva planteada, implica indagar la distribución que presentan tanto las ventas como las compras de “paquetes accionarios”, de acuerdo a los distintos tipos de empresa. Para ello, se adoptan los criterios metodológicos básicos utilizados precedentemente, pero considerando en este caso solamente la valuación, siempre calculada en términos proporcionales a las ventas de la empresa involucrada en cada una de las operaciones de compraventa realizadas. A estos criterios se le agregan los tipos de empresa definidos y utilizados en los capítulos anteriores; con la salvedad de que en las asociaciones se desagregan las ventas estatales de las acciones que conservaba en su poder después de haber transferido el control de sus distintas empresas. Finalmente, cabe acotar que nuevamente en este caso se diferencian las dos grandes etapas que surgen del análisis de la facturación de la cúpula (1991/1995 y 1995/1997), pero en este caso partiendo de 1990, para facilitar ahora el análisis de los cambios de propiedad que se registran dentro de las asociaciones.

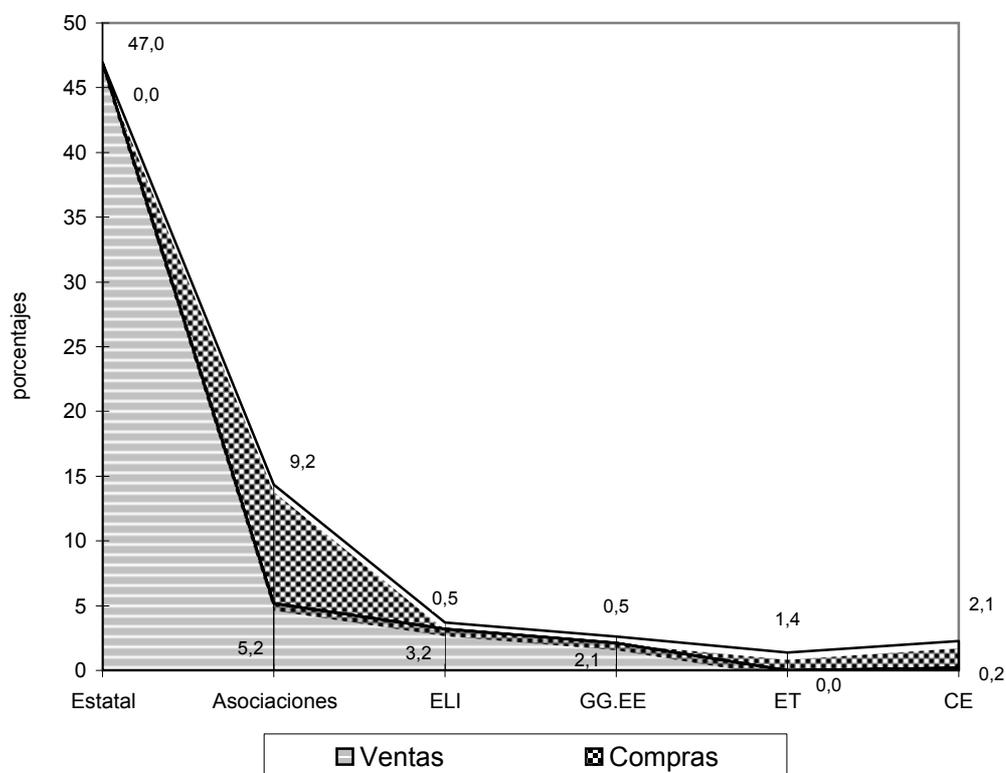
Sobre estas bases, una primera aproximación al tema indica, que la importancia que asumen las transferencias en cada uno de los tipos de empresa es marcadamente heterogénea, considerando el período en su conjunto (Gráfico Nro. X.2). En efecto, las ventas de activos involucran el 47% de la facturación total realizada por las empresas estatales entre 1991 y 1997, y el 9,2% de la que concretan las asociaciones; participación que sólo alcanza el 3,2% y el 2,1% de las que realizan durante esos años las empresas locales independientes y los grupos económicos, y no tienen prácticamente incidencia en las concretadas por las empresas extranjeras y los conglomerados extranjeros. Asimismo, desde el punto de vista de las compras, también involucran montos diferentes según la forma de propiedad que se tome en cuenta. Así, considerando las situaciones extremas, se verifica que mientras las adquisiciones de capital de las asociaciones representan el 9,2% de su facturación, en las empresas estatales no asumen ninguna importancia porque se trata de un agente económico que exclusivamente enajena sus activos económicos durante este período.

En este contexto, a partir del análisis de la distribución de las transferencias de capital según los tipos de empresa se perciben dos procesos complementarios (Cuadro Nro. X.3). El primero de ellos, que está relacionado con las privatizaciones y la enajenación parcial del capital de las asociaciones, constituye el eje central de las ventas de capital al concentrar el 77,4% del monto de la facturación que involucra el total de las operaciones computadas. Las ventas estatales, que comprenden tanto la privatización de sus empresas como la posterior transferencia de las acciones que mantuvo en su poder, son las más importantes considerando el período en su conjunto. Sin embargo, en términos de la evolución temporal el predominio de las ventas estatales se verifica durante los primeros años de la década –momento en que se realizan las principales privatizaciones– mientras que al final de la misma esa importancia es asumida por la venta de acciones de las asociaciones, lo cual determina que su importancia conjunta sea decisiva a lo largo de todo la serie.

Gráfico Nro. X.2

La cúpula empresarial en la Argentina, 1991-1997. Incidencia de las compraventas en las ventas totales realizadas por cada tipo de empresa

(porcentajes)



FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, VARIOS NÚMEROS.

Cuadro Nro. X.3

La cúpula empresarial en la Argentina, 1990-1997.

Evolución de las ventas de capital según los tipos de empresa, evaluadas como proporción de la facturación

(millones de dólares y porcentajes)

A) Promedio anual en millones de dólares

	Estatal	ELI	GG.EE	ET	CE	Asociaciones		Total
						Total	Estatal	
1990/95	1.306	37	238	0	21	870	367	2.472
1995/97	339	783	679	5	36	2.126	277	3.969
1990/97	1.106	321	365	2	29	1.348	308	3.172

B) Porcentajes

	Estatal	ELI	GG.EE	ET	CE	Asociaciones		Total
						Total	Estatal	
1990/95	52,9	1,5	9,6	0,0	0,8	35,2	14,8	100,0
1995/97	8,5	19,7	17,1	0,1	0,9	53,6	7,0	100,0
1990/97	34,9	10,1	11,5	0,1	0,9	42,5	9,7	100,0

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

El otro proceso, que está relacionado con las operaciones que efectúan los grupos económicos y las empresas locales independientes, tiene una trascendencia mucho más restringida, ya que dichas operaciones representan en conjunto el 21,6% del monto evaluado en términos de la facturación de las firmas. La evolución de ambas en el tiempo es diferente, en tanto los grupos económicos comienzan a desprenderse a partir de 1992 del capital de sus empresas, o de una parte del mismo, mientras que las empresas locales independientes lo hacen fundamentalmente en los últimos años de la década, etapa en que enajenan pocas pero grandes firmas comerciales.

De esta aproximación parcial a la problemática analizada, surgen un par de conclusiones relevantes. Una de ellas, es la reafirmación de que las privatizaciones y las asociaciones son los dos fenómenos más relevantes de la cúpula empresaria a lo largo de la década. La otra, es que las ventas de capital por parte de los grupos económicos y las empresas locales independientes exhiben una importancia relativa de mucha menor cuantía en cualquiera de las etapas, mientras que las empresas transnacionales y conglomerados extranjeros, prácticamente no se desprenden de las sociedades que les pertenecen.

Por otra parte, los resultados obtenidos en términos de las compras de capital aportan nuevos elementos para avanzar en el análisis de las transferencias de capital (Cuadro Nro. X.4). Desde este punto de vista, la notable concentración de las operaciones en las asociaciones constituye el rasgo más destacado. En efecto, esta forma de propiedad contribuye con 78% del monto de la facturación involucrada en las compras de capital, manteniendo su predominio a lo largo de todo el período considerado.

Cuadro Nro. X.4

La cúpula empresaria en la Argentina, 1990-1997. Evolución de las compras de capital según los tipos de empresa evaluadas como proporción de la facturación

(millones de dólares y porcentajes)

A) Promedio anual en millones de dólares

	Estatal	ELI	GG.EE	ET	CE	Asociaciones		Total
						Total	Estatal	
1990/95	0	0	69	270	129	1.950	46	2.418
1995/97	0	127	79	145	686	2.765	0	3.802
1990/97	0	48	81	212	328	2.374	0	3.043

B) Porcentajes

	Estatal	ELI	GG.EE	ET	CE	Asociaciones		Total
						Total	Estatal	
1990/95	0	0,0	2,8	11,2	5,3	80,7	1,9	100,0
1995/97	0	3,3	2,1	3,8	18,0	72,7	0,0	100,0
1990/97	0	1,6	2,7	7,0	10,8	78,0	0,0	100,0

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

El otro proceso destacable tiene una significación mucho menor, y está relacionado con las adquisiciones de capital que realizan las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros. Las mismas representan el 17,8% de la facturación involucrada, alcanzando su mayor significación relativa entre 1990 y 1995. Finalmente, cabe señalar que las adquisiciones por parte de los grupos económicos tienen una escasa relevancia, mientras que las efectuadas por las empresas locales independientes son prácticamente inexistentes.

El análisis del saldo neto de las compraventas de capital, que puede observarse en el Cuadro Nro. X.5, indica que el principal vendedor es el Estado al desprenderse tanto de las empresas públicas como de las acciones que conserva después de transferir las tenencias mayoritarias. Luego se ubican los grupos económicos y las empresas locales independientes, pero con montos marcadamente inferiores a los anteriormente mencionados. Por otro lado, en los saldos positivos –donde predominan las adquisiciones de capital– se constata que las asociaciones son, claramente, los principales compradores, seguidas por los conglomerados y las empresas transnacionales, pero con una significación considerablemente menor.

Cuadro Nro. X.5

La cúpula empresaria en la Argentina, 1990–1997. Evolución del saldo de las compraventas de capital según los tipos de empresa evaluadas como proporción de la facturación

(millones de dólares)

	Estatal	ELI	GG.EE	ET	CE	Asociaciones		Total
						Total	Estatal	
1990/95	-1.306	-37	-169	270	108	1.080	-321	-54
1995/97	-339	-656	-600	140	650	639	-277	-167
1990/97	-1.106	-274	-284	210	299	1.026	-308	-129

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

En realidad, las transferencias de capital que se realizan entre los distintos tipos de empresa delimitan dos espacios diferentes que si bien no son independientes entre sí, exhiben un sensible grado de autonomía, y por lo tanto débiles interrelaciones entre ambos (Cuadro Nro. X.6). El primero de ellos, que es el predominante, está compuesto por las relaciones del Estado con las asociaciones, y de estas últimas entre sí. Dentro de este triángulo, el Estado sólo transfiere capital y lo hace mediante la privatización de empresas públicas y la venta posterior de sus participaciones residuales en los nuevos consorcios privados. Las asociaciones son los principales compradores en base a las adquisiciones de las empresas públicas, pero también de las compras de participaciones en las mismas asociaciones. El segundo espacio, que es claramente complementario por sus menores alcances, cobra entidad a partir de las relaciones de compraventa que se establecen entre las restantes formas de propiedad (los grupos económicos, las empresas locales indepen-

dientes, las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros). Los dos primeros son los que principalmente venden empresas, mientras que los dos tipos de capital extranjero son quienes las compran. Finalmente, ambos espacios se relacionan con el que está constituido por el resto de las empresas que actúan en la economía argentina, especialmente mediante las ventas de capital, lo cual determina que el saldo total de las compraventas sea negativo.

Cuadro Nro. X.6

La cúpula empresaria en la Argentina, 1990-1997. Distribución de las compraventas de capital según los tipos de empresa evaluadas como proporción de la facturación

(porcentajes)

		VENTAS							Total
		Fuera de la cúpula	Estatal	ELI	GG.EE	ET	CE	Asociaciones	
C	Fuera de la cúpula	-	3,9	-	0,8	-	-	0,4	5,1
O	Estatal	-	-	-	-	-	-	-	-
M	ELI	-	-	1,5	-	-	-	-	1,5
P	GG.EE	-	0,5	-	1,0	-	-	1,1	2,6
R	ET	0,2	-	0,9	3,9	-	0,5	1,1	6,6
A	CE	-	1,8	4,8	2,8	-	0,4	0,5	10,2
S	Asociaciones	0,8	28,3	2,9	3,0	0,1	-	38,9	74,0
Total		1,1	34,5	10,0	11,4	0,1	0,9	42,0	100,0

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

En este contexto, una conclusión preliminar consiste en afirmar que las transferencias de capital –fenómeno decisivo y privativo de la década actual– se sustentan fundamentalmente, tanto del lado de las ventas como de las compras, en la privatización de las empresas estatales y en las asociaciones; forma de propiedad, esta última, en la que participan grupos económicos, empresas transnacionales y conglomerados extranjeros. Conclusión que es coincidente con los procesos que se expresaban cuando se analizó la evolución de la facturación de la cúpula de acuerdo a los diferentes tipos de empresa (capítulo cuatro), y como en esa oportunidad, nuevamente difiere con las visiones que señalan a la extranjerización de la economía argentina, en detrimento de los grupos económicos y las empresas locales independientes, como el núcleo central de las transformaciones que se registran en las grandes empresas de la economía argentina. Diferencia que no estriba en la inexistencia de este último proceso, ya que el mismo, efectivamente, se verifica con intensidad tanto en el análisis de la facturación como en el de las transferencias de capital, sino en que no constituye el fenómeno primordial ni excluyente del período.

X.3. La incidencia de las transferencias de propiedad en las asociaciones

Las conclusiones a las que se arriba precedentemente tienen carácter preliminar porque aún se carece de un análisis de los cambios que se producen, a raíz de las compraventas de capital, dentro de las asociaciones. En efecto, ante la preponderancia que ejerce esta forma de propiedad en las transferencias de capital, y teniendo en cuenta que, por su naturaleza, las asociaciones implican que su propiedad es compartida por varios propietarios, resulta imprescindible determinar a qué tipo de empresa pertenecen los socios que dejan de participar en los consorcios, al

vender sus participaciones en el capital, así como la naturaleza de los capitales que ingresan en ellas, al adquirir una parte de las acciones en algunas de estas sociedades.

Si bien el análisis de esta problemática se realiza sobre las mismas bases metodológicas que se siguieron hasta el momento, se introducen algunas adecuaciones que es conveniente aclarar. Las transferencias de capital se cuantifican en términos de las ventas de la empresa afectadas por las mismas, y de acuerdo a la proporción de las acciones transadas, diferenciando los tipos de empresa que ya fueron definidos y utilizados anteriormente (excluyendo obviamente a las asociaciones). Sin embargo, a esos tipos de empresa se le agrega otra categoría que reúne a los compradores y vendedores que no fueron identificados por distintas razones. Las compraventas que se realizan en la Bolsa, a raíz de la oferta pública de paquetes accionarios, así como las que involucran a la Propiedad Participada, es decir las acciones que supuestamente les pertenecen a los empleados, son una de ellas; mientras que la otra alude a la compra inicial de YPF, y a las operaciones que realiza posteriormente esta empresa siendo una asociación privada, debido a que se desconoce el listado completo de sus accionistas. Finalmente, en esta ocasión también se diferencian las dos grandes etapas mencionadas anteriormente, que ahora se utilizan para captar mejor los cambios de propiedad que se registran dentro de las asociaciones.

Al encarar el análisis de esta problemática, los resultados obtenidos desde el punto de vista de las ventas de capital dentro de las asociaciones, indican que el fenómeno más destacado consiste en la desconcentración que exhiben estas operaciones, evaluadas en términos de la facturación de las firmas afectadas, ya que la mayoría de los tipos de empresa tiene, en términos relativos, una participación variable, pero siempre significativa (Cuadro Nro. X.7).

Dentro de este panorama, es llamativo que nuevamente en este caso el principal vendedor sea el Estado, en base a la importancia relativa de las operaciones que realiza con anterioridad, e incluso con posterioridad a 1995, porque ya no se trata de las privatizaciones, sino de la transferencia de las acciones que conservó después de haber entregado la mayoría accionaria al capital concentrado. De esta manera, mediante una vía diferente a las privatizaciones propiamente dichas, se pone nuevamente de manifiesto la importancia del Estado como impulsor primordial de las transformaciones que se registran en la propiedad del capital concentrado durante la década actual.

En otro sentido, no es menos importante el hecho de que los grupos económicos le sigan en importancia, a partir de la magnitud que alcanzan sus ventas en los dos últimos años de la serie. Teniendo en cuenta que los grupos económicos que participan en las asociaciones son, al mismo tiempo, los propietarios de un conjunto de empresas oligopólicas que por sí mismas le aseguran un lugar trascendente dentro de la cúpula empresaria, la característica mencionada adquiere relevancia porque indica que los grupos económicos están enajenando no sólo una parte considerable de sus empresas controladas, tal como se advierte en el acápite anterior, sino también de su participación en los consorcios que tomaron a su cargo las empresas públicas.

Cuadro Nro. X.7

La cúpula empresaria en la Argentina, 1990-1997. Evolución de las ventas de capital realizadas dentro de las asociaciones, expresadas en términos de la facturación según los tipos de empresa

(millones de dólares y porcentajes)

A) Promedio anual en millones de dólares

	Estatal	ELI	GG.EE	ET	CE	Vendedores no identificados			Total
						Total	Bolsa y Propiedad Participada	Otros (YPF)	
1990/95	367	44	103	198	155	5	3	2	870
1995/97	277	339	545	332	227	378	375	3	2098
1990/97	308	160	278	250	200	141	140	1	1.338

B) Porcentajes

	Estatal	ELI	GG.EE	ET	CE	Vendedores no identificados			Total
						Total	Bolsa y Propiedad Participada	Otros (YPF)	
1990/95	42,1	5,0	11,8	22,7	17,8	0,6	0,3	0,2	100,0
1995/97	13,2	16,1	26,0	15,8	10,8	18,1	17,9	0,2	100,0
1990/97	23,0	12,0	20,8	18,7	14,9	10,6	10,5	0,1	100,0

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

Finalmente, también es destacable la presencia de las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros como vendedores, participación que es especialmente relevante en algunas etapas del período, porque indica que la actitud vendedora es generalizada, e involucra a los tipos de empresa que mayor expansión registran durante los últimos años. Respecto a las empresas transnacionales, cabe señalar que todas aquellas que vendieron su participación accionaria salen de la cúpula, ya que por definición se trata de capitales que no tienen múltiples empresas en el país.

En este contexto, el estudio de las compras de capital aporta elementos igualmente valiosos para comprender los cambios de propiedad que se registran dentro de las asociaciones. El rasgo central que surge de su análisis, consiste en su concentración basada en las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros; tipos de empresa que en conjunto aportan, en términos de la facturación comprometida, casi el 60% de las compras totales (Cuadro Nro. X.8). Entre ellas, las más relevantes son las empresas transnacionales, especialmente en base a la importancia de las operaciones que realizan en las dos primeras etapas, situación que se empareja notablemente en los dos últimos años, en donde sus ventajas sobre los conglomerados extranjeros disminuyen sensiblemente. Ambos tipos de firma extranjera son seguidas, en orden de importancia, por los compradores no identificados y los grupos económicos; adquisiciones que en este último caso superan a las ventas que realizan durante el mismo período.

Cuadro Nro. X.8

La cúpula empresaria en la Argentina, 1990-1997. Evolución de las compras de capital realizadas dentro de las asociaciones, expresadas en términos de la facturación según los tipos de empresa

(millones de dólares y porcentajes)

A) Promedio anual en millones de dólares

	Estatal	ELI	GG.EE	ET	CE	Vendedores no identificados			Total
						Total	Bolsa y Propiedad Participada	Otros (YPF)	
1990/95	46	184	281	653	291	496	200	296	1.950
1995/97	0	0	318	1.187	913	347	143	204	2.765
1990/97	34	138	316	847	540	497	202	295	2.373

B) Porcentajes

	Estatal	ELI	GG.EE	ET	CE	Vendedores no identificados			Total
						Total	Bolsa y Propiedad Participada	Otros (YPF)	
1990/95	2,4	9,4	14,4	33,5	14,9	25,4	10,2	15,2	100,0
1995/97	0,0	0,0	11,5	42,9	33,0	12,6	5,2	7,4	100,0
1990/97	1,4	5,8	13,3	35,7	22,8	20,9	8,5	12,4	100,0

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

Al comparar las compras con las ventas de capital, siempre en términos de la facturación involucrada en las mismas, se verifica un saldo positivo muy significativo que alcanza un promedio de 1.035 millones de dólares por año, la cual representan el 44% y el 77% de las compras y de las ventas, respectivamente. El hecho puede resultar sorprendente, pero es esperable porque dentro de las asociaciones se computa el resultado de las privatizaciones, es decir la adquisición de las empresas públicas por parte de los consorcios privados, pero no el origen de las mismas, es decir la enajenación de esas empresas por parte del Estado. De hecho, al profundizar el análisis de ese saldo se comprueba que el 88% del mismo (909 millones de dólares por año) corresponde a la transferencia de las empresas estatales, mientras que el 12% restante (126 millones de dólares por año) está constituido por las ventas de acciones que diferentes inversores, que no están presentes dentro de las grandes firmas, le transfieren a los diferentes tipos de empresa de la cúpula. Si bien estos inversores ocasionalmente pueden ser pequeños o medianos ahorristas, en general se trata de grandes sociedades, como por ejemplo los bancos que participaron en las privatizaciones y que luego vendieron sus acciones. Estas ventas netas de capital, a diferencia de lo que ocurre con las privatizaciones, tienen suma importancia durante los últimos años, como se verá a continuación.

Teniendo en cuenta estas características, en el Cuadro Nro. X.9 se presenta la distribución de los saldos resultantes de las compraventas de capital dentro de las asociaciones, explicitando el origen del saldo total para cada etapa y el período en su conjunto. La primera característica destacable, pero esperable por los resultados anteriores, es que el agente económico que sustenta primordialmente la conformación inicial de las asociaciones es el Estado, ya que hasta 1995 el conjunto de los capitales privados locales y extranjeros se expanden significativamente. Si bien, dentro de las operaciones estatales las de mayor relevancia son las privatizaciones, la venta de las acciones remanentes que realiza el Estado con posterioridad a las mismas alcanza dimensiones significativas.

Cuadro Nro. X.9

La cúpula empresaria en la Argentina, 1990-1997. Evolución del saldo de las compraventas de capital realizadas dentro de las asociaciones, expresadas en términos de la facturación según los tipos de empresa

(promedio anual en millones de dólares)

	Estatal	ELI	GG.EE	ET	CE	Vendedores no identificados			Saldo total	Origen del saldo total	
						Total	Bolsa y Propiedad Participada	Otros (YPF)		Privatizaciones	Compraventas netas desde afuera de la cúpula
1990/95	-321	140	178	456	136	491	197	294	1.080	-1.134	54
1995/97	-277	-339	-228	856	685	-30	-231	201	667	-155	-512
1990/97	-274	-22	38	598	340	355	61	294	1.035	-909	-126

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

La situación cambia sensiblemente durante los dos últimos años, porque se produce una apreciable expansión de las compras netas de capital por parte de las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros, pero ahora sólo parcialmente explicadas por las transferencias desde el Estado, ya que durante esos años sus ventas netas de acciones se reducen en términos relativos y también disminuye sensiblemente la privatización de empresas. Esta menor incidencia estatal es acompañada por un incremento de las ventas netas de capital que realizan los otros tipos de empresa, siendo las más significativas de ellas las que realizan los inversores que se ubican fuera de la cúpula empresaria, y luego, a considerable distancia, las efectuadas por las empresas locales independientes y los grupos económicos. Cabe señalar que las ventas netas de estos últimos son menores a las del Estado, y que sus compras superan ligeramente a sus ventas, considerando el período en su conjunto.

De esta manera, dentro de las asociaciones, que es la forma de propiedad que concentra una parte mayoritaria de las adquisiciones de capital de la cúpula en su conjunto, se despliega una primera etapa en donde los distintos agentes económicos se consolidan en base a la disolución de la propiedad estatal, la cual es seguida, durante los últimos años, por una segunda etapa en la cual se produce un retroceso relativo muy pronunciado de los inversores de fuera de la cúpula, que es acompañado por otro menos intenso del propio Estado, y de las empresas locales independientes y los grupos económicos. Retrocesos que encuentran su contrapartida en la expansión de las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros.

Esta primera caracterización, sobre los saldos resultantes de las compraventas de capital dentro de las privatizaciones, se enriquece con nuevas precisiones cuando se diferencian las operaciones relacionadas con empresas privatizadas de aquellas que no están relacionadas con las mismas. En efecto, tal como se verifica en el Cuadro Nro. X.10, sobre esta base se establece que en las primeras, el Estado es prácticamente el único vendedor, en tanto la participación del resto (las empresas locales independientes y los inversores de fuera de la cúpula) es casi inexistente. Las restantes formas de propiedad son compradores netos, entre los cuales las empresas transnacionales son las de mayor relevancia.

Cuadro Nro. X.10

La cúpula empresaria en la Argentina, 1990-1997. Distribución del saldo de las compraventas de capital realizadas dentro de las asociaciones de acuerdo a su relación con las privatizaciones, expresadas en términos de la facturación según los tipos de empresa.

(promedio anual en millones de dólares)

A) Transferencias de capital vinculadas con las privatizaciones

	Estatal	ELI	GG.EE	ET	CE	Vendedores no identificados			Saldo total	Origen del saldo total	
						Total	Bolsa y Propiedad Participada	Otros (YPF)		Privatizaciones	Compraventas netas desde afuera de la cúpula
1990/95	-321	-4	241	477	258	492	198	294	1.142	-1.134	-8
1995/97	-277	-16	-16	332	327	-122	-323	201	229	-155	-74
1990/97	-274	-9	165	417	306	321	27	294	926	-909	-17

B) Transferencias de capital desvinculadas de las privatizaciones

	Estatal	ELI	GG.EE	ET	CE	Vendedores no identificados			Saldo total	Origen del saldo total	
						Total	Bolsa y Propiedad Participada	Otros (YPF)		Privatizaciones	Compraventas netas desde afuera de la cúpula
1990/95	-	144	-63	-21	-122	-1	-1	-	-62	-	62
1995/97	-	-323	-212	524	358	91	91	-	438	-	-438
1990/97	-	-13	-127	181	34	34	34	-	109	-	-109

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

La situación se modifica drásticamente en las operaciones vinculadas con las empresas que no guardan ninguna relación con las privatizaciones, no sólo porque el Estado no figura ni como comprador ni como vendedor, sino porque los principales vendedores, considerando el período en su conjunto, son los grupos económicos y los inversores ubicados fuera de la cúpula, mientras que los principales compradores son las empresas transnacionales.

Sin duda, la naturaleza del proceso que se pone de manifiesto en las transferencias de capital que se registran dentro de las asociaciones indican que también allí se produce, durante los últimos años, un avance de las empresas transnacionales y de los conglomerados extranjeros y un retroceso de las empresas locales independientes y los grupos económicos. Sin embargo, en tanto las transferencias de capital involucran una parte poco significativa dentro de las ventas totales que realizan las asociaciones, y que durante la última etapa los principales vendedores netos son los inversores que se ubican fuera de la cúpula empresaria y el Estado, los alcances del mismo sólo pueden ser evaluados a través del análisis de la evolución de la facturación total de las asociaciones, tema se analizará en el capítulo doce.

X.4. Los aspectos sectoriales de las transferencias de capital

La preponderancia que exhiben las privatizaciones y las asociaciones en las transferencias de capital, adelantan las características sectoriales que presentan estas últimas, ya que ambas están estrechamente vinculadas y se sustentan primordialmente en la prestación de servicios y, en menor medida, en la producción de petróleo. Efectivamente, tal como se puede comprobar en los Cuadros Nro. X.11 y X.12, la presencia de los servicios es decisiva, tanto en las compras como en las ventas de empresas, especialmente en la etapa álgida del proceso privatizador. Allí se

encuentran, salvo contadas excepciones, las empresas de servicios públicos que recibe el sector privado durante la primera etapa y los numerosos consorcios que prestan dichos servicios y que modificaron su estructura de propiedad en los últimos años.

Por su parte, la producción petrolera, tiene una enjundia menor pero de todos modos relevante. Participación que logra en base a unas pocas operaciones, de las cuales las de mayor entidad son la privatización de YPF, y luego la venta de Astra a capitales españoles (Repsol).

Si bien las mencionadas actividades son las más importantes en las transferencias de capital, siempre de acuerdo a su valuación en términos de la facturación comprometida en las operaciones, la producción industrial también ocupa un lugar destacado tanto desde el punto de vista de las compras como de las ventas de empresas o participaciones accionarias.

Por supuesto, también dentro de los movimientos de capital en la industria se encuentra empresas privatizadas, básicamente SOMISA, el Polo Petroquímico Bahía Blanca y sus empresas satélites, pero la transferencia de empresas privadas de diversos sectores de actividad adquieren mucha trascendencia. Así por ejemplo, en términos de la producción de alimentos se encuentran empresas líderes como Terrabusi y Bagley y luego del Frigorífico Cepa y Oleaginosa Moreno; en la producción textil la venta de participaciones accionarias en varias empresas de Alpargatas; en la producción papelera de empresas líderes como Celulosa Argentina y Alto Paraná; en la producción automotriz las ventas de participaciones en las empresas SEVEL y CIADEA. Es pertinente señalar que en la mayoría de los casos se trata de empresas centrales de un conjunto de grupos económicos que las transfirieron, total o parcialmente, a capitales extranjeros. En realidad, las mismas constituyen el factor básico por el cual los grupos económicos pierden dinamismo y participación en las ventas totales de la cúpula durante los últimos años.

Cuadro Nro. X.11

La cúpula empresaria en la Argentina, 1990-1997.

Evolución de las ventas de capital expresadas en términos de la facturación según la actividad económica

(millones de dólares y porcentajes)

A) Promedio anual en millones de dólares

	Comercial	Holdings	Industrial	Petróleo	Servicios	Total
1990/95	85	18	553	357	1.458	2.472
1995/97	783	29	974	469	1.713	3.969
1990/97	358	22	715	424	1.653	3.172

B) Porcentajes

	Comercial	Holdings	Industrial	Petróleo	Servicios	Total
1990/95	3,4	0,7	22,4	14,4	59,0	100,0
1995/97	19,7	0,7	24,5	11,8	43,2	100,0
1990/97	11,3	0,7	22,5	13,4	52,1	100,0

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

Cuadro Nro. X.12

La cúpula empresaria en la Argentina, 1990-1997. Evolución de las compras de capital expresadas en términos de la facturación según la actividad económica

(millones de dólares y porcentajes)

A) Promedio anual en millones de dólares

	Comercial	Holdings	Industrial	Petróleo	Servicios	Total
1990/95	85	3	588	311	1.432	2.418
1995/97	783	29	953	447	1.589	3.802
1990/97	358	11	734	381	1.559	3.043

B) Porcentajes

	Comercial	Holdings	Industrial	Petróleo	Servicios	Total
1990/95	3,5	0,1	24,3	12,8	59,2	100,0
1995/97	20,6	0,8	25,1	11,8	41,8	100,0
1990/97	11,8	0,4	24,1	12,5	51,2	100,0

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

En la actividad comercial las grandes operaciones se concentran en la última etapa del período. Se trata de un número reducido de transferencias pero de gran magnitud, entre las que se destacan la venta de Cadesa (Supermercados Norte) y la mayoría accionaria de Disco. Operaciones que afectan exclusivamente a las empresas locales independientes. Finalmente, las transferencias relacionadas con los “holdings” son poco significativas y están centradas en las operaciones de compraventa que efectúa el CEI Citicorp Holding.

XI. La estabilidad de las empresas que integran la cúpula empresaria

XI.1. El impacto de las transferencias de capital

La permanencia de las empresas a lo largo de los años, es un aspecto de la cúpula empresaria especialmente importante de indagar, porque el grado de estabilidad de las mismas dentro de la nómina de las 200 empresas de mayor facturación es un indicador de su consolidación estructural. En términos generales, una elevada renovación de estas entidades expresaría una transformación estructural en el “establishment” económico, seguramente vinculada a profundas y constantes modificaciones en el contexto macroeconómico. Por el contrario, una elevada permanencia de las mismas pondría de manifiesto una situación en donde un conjunto reducido, pero poderoso, de firmas ejerce un indiscutible predominio en la estructura económica, durante un determinado período de tiempo.

El criterio básico para evaluar la estabilidad que exhiben las empresas de la cúpula empresaria consiste en determinar la cantidad de años que las mismas permanecen como integrantes de las 200 firmas de mayor facturación. Por cierto, la salida de una determinada empresa de la cúpula entendida en estos términos, no implica necesariamente que la misma interrumpa sus actividades en el mercado local, ya que también puede ocurrir –como efectivamente sucede en

múltiples casos— que las continúe, pero con un monto de ventas que la ubica por debajo del límite mínimo de la cúpula.

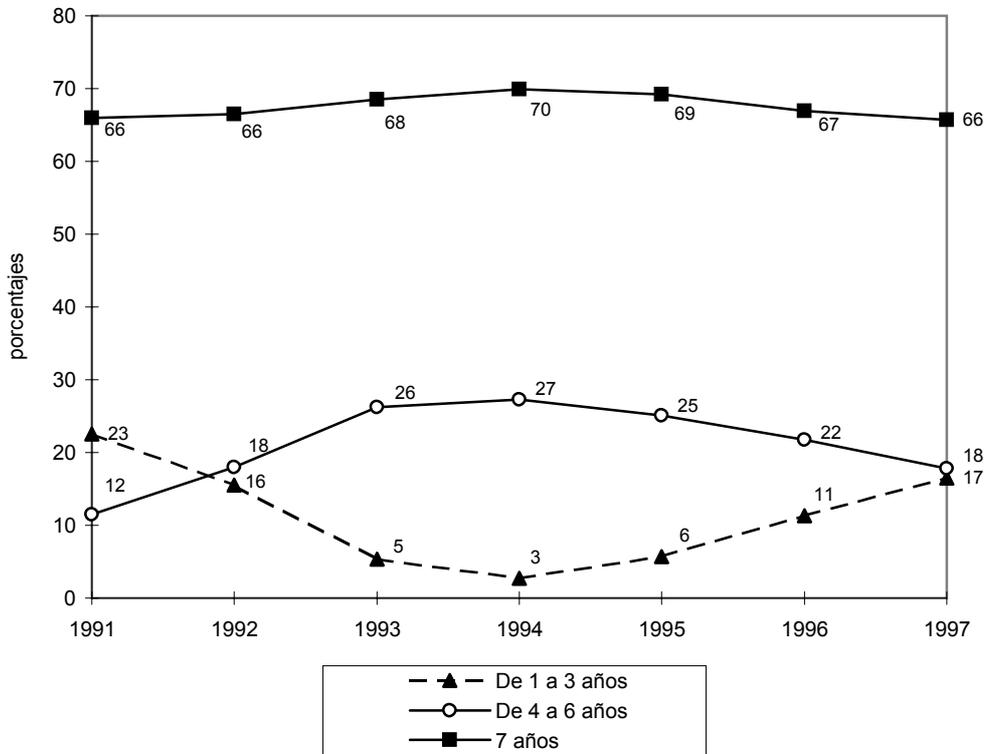
Desde esta perspectiva, en el Gráfico Nro. XI.1 se observa la evolución de la distribución de las ventas de la cúpula de acuerdo a tres grados de estabilidad diferentes. El primero de ellos comprende a las empresas que permanecen entre uno y tres años en la cúpula, es decir a las que son las más inestables dentro de las grandes firmas; el siguiente es el que abarca a las firmas que se encuentran en una situación intermedia, al permanecer entre cuatro y seis años como líderes; y el último estrato nuclea a las firmas oligopólicas que exhiben la estabilidad más acentuada al integrar la cúpula los siete años del período considerado.

Los resultados obtenidos a este respecto, indican que la cúpula empresaria presenta una significativa estabilidad, pese a los notables cambios estructurales que se despliegan en los años noventa. La prueba más palpable de la acentuada permanencia de las firmas líderes es que aquellas que integran la cúpula en todos los años de la serie aportan entre el 66% y el 70% de las ventas totales, según los años que se consideren. Adicionalmente, la escasa diferencia entre dichas participaciones máximas y mínimas no hace sino reforzar esta situación, porque indica que la gravitación de estas empresas no sólo es elevada sino muy estable a lo largo del período.

En el contexto de esta conclusión central, es preciso efectuar tres comentarios complementarios. En primer lugar, que tal como se observa en el Cuadro Nro. XI.1, las 99 empresas que permanecen los siete años tienen una incidencia relativa (representan el 50% del total) que es claramente inferior a la que tienen de acuerdo al monto de ventas (entre 66% y el 70%); lo cual significa que hay, en términos generales, una relación directa entre la permanencia y el tamaño de las empresas, ya que las más estables son las de mayor facturación mientras que las más inestables se ubican en los estratos de ventas más bajos de la cúpula.

Gráfico Nro. XI.1

La cúpula empresarial en la Argentina, 1991-1997. Distribución de las ventas de la cúpula empresarial según los años de permanencia de las firmas en la misma (porcentaje de las ventas totales)



FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, VARIOS NÚMEROS.

Cuadro Nro. XI.1

La cúpula empresarial en la Argentina, 1991-1997. Distribución de la cantidad de empresas y las ventas según los años de permanencia de las firmas en la cúpula empresarial (cantidad y millones de dólares)

	De 1 a 3 años		De 4 a 6 años		7 años		Total	
	Firmas	Ventas	Firmas	Ventas	Firmas	Ventas	Firmas	Ventas
1991	67	9.980	34	5.090	99	29.187	200	44.256
1992	44	8.606	57	9.965	99	36.780	200	55.351
1993	25	3.309	76	16.243	99	42.454	200	62.007
1994	17	2.016	84	20.100	99	51.457	200	73.572
1995	29	4.575	72	19.962	99	55.169	200	79.706
1996	36	9.606	65	18.556	99	57.017	200	85.180
1997	50	15.683	51	16.859	99	62.324	200	94.866

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

En segundo lugar, cabe señalar que las atenuadas disminuciones en la participación de las empresas que integran la cúpula durante todo el período, están vinculadas a los cambios estructurales que signan los primeros y los últimos años de la serie. En efecto, inicialmente se trata de las privatizaciones de las empresas públicas, y después la expansión e instalación de varias e importantes empresas transnacionales e integrantes de conglomerados extranjeros. En esas etapas es cuando cobran más importancia las empresas que integran la cúpula entre uno y tres años, las cuales llegan a su participación mínima en 1995, cuando la incidencia de las más estables, y de las que permanecen entre 4 y 6 años, alcanza su punto culminante.

En tercer lugar, al vincular esta llamativa estabilidad con los acentuados cambios en el perfil sectorial de la cúpula, se puede afirmar que el proceso de terciarización que se despliega a costa de su contenido industrial en las grandes firmas –aspecto que fue tratado en el capítulo cuatro– está relacionado con aquellas que integran los estratos con menor estabilidad. Cambios que por lo tanto son muy profundos, porque a pesar de que se desarrollan sólo en ese conjunto de empresas, sus efectos lo trascienden y afectan la composición sectorial de toda la cúpula.

Es innegable, y no puede dejar de llamar la atención, que esta pronunciada y, relativamente uniforme, estabilidad de la cúpula difiere fuertemente de la envergadura que asumen los cambios estructurales del período, especialmente de la notable trascendencia de las privatizaciones de empresas públicas pero también de las transferencias de capital que se despliegan en los años posteriores, que incluyen tanto la venta, total o parcial, de empresas privadas como de los consorcios que se hicieron cargo de las empresas públicas. Sin embargo, esta discrepancia es sólo aparente porque, como se señaló en el capítulo anterior, los cambios estructurales de los años noventa no impulsan, en lo substancial, una inusitada renovación de las firmas que integran la cúpula sino una inusual modificación de su propiedad que, mayoritariamente, no es acompañada por un cambio en el nombre de la empresa. En consecuencia, para captar cabalmente el impacto de los cambios estructurales no se puede considerar únicamente la permanencia de las empresas, sino que además se deben computar las compraventas de capital que involucran a las firmas de la cúpula.

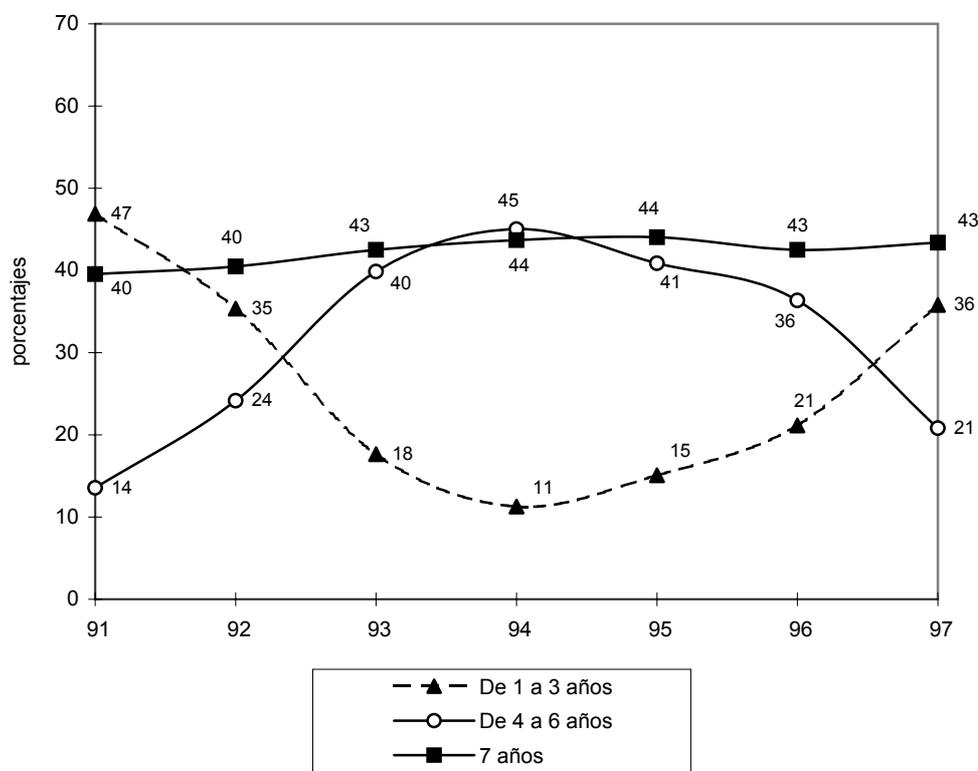
La evolución de la estabilidad de la cúpula desde el punto de vista de la permanencia de las firmas y de las transferencias de capital, también puede ser evaluada a través de la tipología anterior, pero ampliando su contenido. En efecto, en este caso las empresas más inestables de la cúpula son las que permanecen entre uno y tres años en la misma, pero no sólo porque abandonan la cúpula sino también porque registran algún cambio en la propiedad de su capital durante ese período. Las firmas que integran la cúpula de cuatro a seis años son relativamente más estables que las anteriores, porque además de estar presentes durante ese lapso no registran cambios totales o parciales en su propiedad. Finalmente, las más estables son las que permanecen como integrantes de la cúpula, y no registran modificaciones en su propiedad, durante los siete años de la serie.

Los resultados centrales obtenidos al utilizar este concepto más abarcativo de estabilidad difieren acentuadamente de los anteriores, que excluían a las transferencias de capital. En efecto, como se observa en el Gráfico Nro. XI.2, las ventas de las empresas que permanecen en la cúpula durante todo el período y no modifican su propiedad, oscilan entre el 40% y el 44% del total; incidencia significativa, pero muy distante de la participación que exhiben estas empresas cuando sólo se considera su permanencia en las 200 firmas de mayor facturación (tal como consta en el Gráfico Nro. XI.1 esta última varía entre el 66% y el 70% de las ventas totales). Por cierto, la reducción de las empresas más estables es acompañada por un aumento de las que integran la cúpula, sin modificar su propiedad, de uno a tres años, y de cuatro a seis años. El aporte de las primeras a las ventas totales es especialmente importante al comienzo del período, momento en que superan la incidencia de las de siete años, expresando de esta forma la notable significación que alcanzan las privatizaciones. De menor importancia, pero igualmente relevante, es su participación al final de la serie, cuando recrudescen las transferencias de capital. Por su parte, las empresas que permanecen entre cuatro y seis años tienen el comportamiento inverso a las anteriores, ya que su contribución a las ventas totales alcanza sus niveles más bajos en los años extremos del período, y los más elevados en los años intermedios.

Gráfico Nro. XI.2

La cúpula empresarial en la Argentina, 1991-1997. Distribución de las ventas de la cúpula según la permanencia de las empresas y las transferencias de capital

(porcentaje de las ventas totales)



FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, VARIOS NÚMEROS.

Adicionalmente, la información del Cuadro Nro. XI.2 permite completar el análisis de la estabilidad de la cúpula desde esta perspectiva. En efecto, centrandó la atención en la cantidad de empresas, se verifica que las empresas que integran durante los siete años la cúpula, y no registran alteraciones en la propiedad de su capital, alcanzan a 80 firmas; cifra que representa el 40% del total y es muy cercana a la incidencia que alcanzan en las ventas totales (del 40% o 44%, según los años). Por lo tanto, cuando además de la permanencia se incorpora el criterio de las modificaciones de capital, se registra una marcada disminución en el número de firmas (de 99 a 80), pero aún inferior a la que se verifica en las ventas (del 66% al 40%, considerando los puntos mínimos).

Cuadro Nro. XI.2

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997. Distribución de la cantidad de empresas y de las ventas según los años de permanencia de las firmas en la cúpula empresaria y las transferencias de capital

(cantidad y millones de dólares)

	De 1 a 3 años		De 4 a 6 años		7 años		Total	
	Firmas	Ventas	Firmas	Ventas	Firmas	Ventas	Firmas	Ventas
1991	85	20.758	35	5.995	80	17.504	200	44.256
1992	61	19.574	59	13.369	80	22.408	200	55.351
1993	46	10.940	74	24.714	80	26.353	200	62.007
1994	40	8.297	80	33.134	80	32.141	200	73.572
1995	54	12.025	66	32.579	80	35.102	200	79.706
1996	65	18.008	55	30.963	80	36.209	200	85.180
1997	90	33.968	30	19.753	80	41.145	200	94.866

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

En otras palabras, debido a que las transferencias de capital involucran a varias de las empresas de mayores ventas que integran la cúpula durante todo el período considerado, las ventas promedio de las firmas más estables desciende de 482,5 millones de dólares a 376,5 millones de la misma moneda. Al respecto, pueden mencionarse varios casos que influyen para que ello ocurra, pero basta con recordar que en esta situación se encuadra la empresa más grande de la cúpula, es decir YPF, que permanece como tal durante todo el período, pero su propiedad se altera en 1993, momento en que se privatiza.

La evidente discrepancia que se manifiesta al evaluar la estabilidad de la cúpula de acuerdo a los dos criterios aplicados (en un caso considerando sólo la permanencia de las empresas, y en el otro agregándole a la misma las transferencias de capital) refleja nuevamente las características peculiares que adopta la reestructuración económica durante la década actual. La notable participación en las ventas que exhiben las grandes firmas que integran la cúpula durante todo el período, constituye una expresión inequívoca de que la reestructuración no es, tal como se mencionó en el capítulo anterior, el resultado de una competencia oligopólica por el control de los mercados que trae aparejada la expulsión de la cúpula de un nutrido conjunto de empresas líderes, que son reemplazadas por las firmas que, por sus ventajas económicas o financieras, terminan controlando sus respectivos mercados. Por el contrario, todo indica que la significativa disminución en la incidencia sobre las ventas totales que se verifica en las empresas que permanecen a lo largo del período, cuando se exige como otra condición que no registren modificaciones en su propiedad, es fundamentalmente una manifestación nítida de que la reestructuración económica de esta década se sustenta primordialmente en la transferencia, total o parcial, del capital de un conjunto de empresas líderes.

XI.2. Relación de la estabilidad de la cúpula con el tamaño de las firmas, los tipos de empresa y los sectores de actividad

Dado que el tamaño medio de las firmas más estables desciende, cuando además de la permanencia se computan las transferencias de capital, es relevante determinar si las mismas, a pesar de esa disminución relativa, siguen integrando el conjunto de las firmas de mayores ventas dentro de la cúpula empresaria. El tema es trascendente porque las empresas más estables, debido a que siempre integran la cúpula sin modificar su propiedad, constituyen un núcleo determinante en la conformación de las 200 empresas de mayores ventas, así como en la gravitación que asumen los diversos tipos de empresa dentro de ellas. Sin embargo, esa importancia puede relativizarse si finalmente se trata de empresas oligopólicas que dentro de la cúpula integran los estratos de menor facturación.

Al respecto, en el Cuadro Nro. XI.3 se vincula la permanencia de las empresas con su ubicación en el ranking, y a partir de allí se cuantifica el monto promedio de ventas por período, la cantidad de empresas y las ventas anuales por firma. Los resultados obtenidos indican que en el estrato decisivo de las 50 empresas de mayores ventas que aportan el 62% de la facturación total durante el período, las empresas más estables son las más numerosas y concentran el 44% de la facturación, superando tanto a las más inestables como a las que integran la cúpula de cuatro a seis años.

Sin embargo, este predominio no se repite cuando se consideran las ventas promedio, ya que en este caso son superadas, debido a factores distintos, por las que permanecen de uno a tres años y, sobretudo, por las que están dentro de la cúpula entre cuatro y seis años. El promedio de ventas por empresa de las firmas más inestables supera al de las que están siete años en la cúpula, debido a que durante el primer período se encuentran en esa situación las empresas estatales que se privatizan en esos años (este es el caso de ENTEL o Gas del Estado), mientras que entre 1995 y 1997 comprenden a un conjunto de empresas que se instalan de nuevo en el país, e integran las firmas de mayores ventas (como por ejemplo Fiat o General Motors), o que ya actuaban en el mercado local, pero hasta ese momento mancomunadamente (tal el caso de Ford y Volkswagen que constituían Autolatina). El predominio que ejercen las que permanecen de cuatro a seis años se debe a que allí se encuentra un número mayoritario de los consorcios que adquieren las empresas públicas, como ocurre con las dos empresas telefónicas (Telefónica de Argentina y Telecom) o con algunos de los grandes supermercados que se consolidan durante estos años y registran modificaciones en su propiedad, como Carrefour o Supermercados Norte.

El predominio que ejercen las firmas más estables dentro de las 50 empresas de mayor facturación se repite, incluso con mayor intensidad, en el siguiente estrato. Efectivamente, allí estas empresas nuevamente son las más numerosas, aportan el 51% de las ventas y tienen una facturación media equivalente, o algo superior, a las de menor estabilidad. Finalmente, en las cien empresas de menores ventas dentro de las grandes firmas, la importancia de las que constituyen el elenco estable declina y es inferior al resto, tanto en cantidad como por su participación en las ventas, pero superándolas en las ventas promedio.

En síntesis, una revisión general permite corroborar que las empresas de mayor estabilidad, conjugan su estabilidad con una inserción en los estratos decisivos de las grandes firmas, porque dentro de las cien empresas de mayor facturación —que generan el 81% de las ventas totales— se encuentra el 66% de ellas y el 82% de sus ventas.

Las características que exhibe la estabilidad de las grandes firmas constituyen un elemento fundamental para poder evaluar la inserción y consolidación que presentan los diversos tipos de empresa. Se trata entonces, de abordar nuevamente el análisis de los distintos capitales que convergen en la cúpula empresaria, pero ahora a partir de la relación específica que mantiene su inserción estructural con los años de permanencia que tienen las empresas, sin que se modifique su propiedad.

Cuadro Nro. XI.3

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997. Ventas, cantidad de empresas y tamaño medio según los años de permanencia en la cúpula, y la ubicación de las empresas en el ranking
(millones de dólares, porcentajes y cantidad)

	Ventas Promedio (millones de dólares)			Distribución porcentual de las ventas			Cantidad de empresas			Millones de dólares por empresa		
	91-97	91-95	95-97	91-97	91-95	95-97	91-97	91-95	95-97	91-97	91-95	95-97
Primeras 50	43.584	40.546	52.378	100	100	100	50	50	50	872	811	1.048
De 1 a 3 años	9.038	7.796	8.823	21	19	17	10	9	9	904	866	980
De 4 a 6 años	15.202	14.868	19.629	35	37	37	12	13	13	1.267	1.144	1.510
7 años	19.343	17.883	23.926	44	44	46	28	28	28	691	639	854
Segundas 50	13.367	12.031	16.927	100	100	100	50	50	50	267	241	339
De 1 a 3 años	3.174	2.312	4.596	24	19	27	12	10	13	264	231	353
De 4 a 6 años	3.430	3.515	3.749	26	29	22	14	15	12	248	234	312
7 años	6.763	6.205	8.582	51	52	51	25	25	25	270	248	343
Últimas 100	13.755	12.620	17.279	100	100	100	100	100	100	138	126	173
De 1 a 3 años	5.440	3.974	7.915	40	31	46	41	34	47	131	116	167
De 4 a 6 años	4.298	5.051	4.387	31	40	25	31	39	25	140	130	173
7 años	4.017	3.595	4.978	29	28	29	28	27	27	144	133	182
Total	70.705	65.197	86.584	100	100	100	200	200	200	354	326	433
De 1 a 3 años	17.653	14.082	21.334	25	22	25	63	52	70	280	269	306
De 4 a 6 años	22.930	23.433	27.765	32	36	32	57	68	50	402	347	552
7 años	30.123	27.682	37.485	43	42	43	80	80	80	377	346	469

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

Teniendo en cuenta este objetivo, en el Cuadro Nro. XI.4 se desagregan las ventas, la rentabilidad y la cantidad de firmas de cada tipo de empresa según los tres grados de permanencia considerados. Sobre esta base, los resultados obtenidos sobre las empresas estatales expresan claramente el agudo y acelerado proceso de extinción que sufren debido a su transferencia al capital concentrado. Su incidencia, en términos de las ventas, sólo es significativa en las menos estables durante la etapa 1991-1995, expresándose de esta manera la importancia previa a su privatización, al mismo tiempo que obtiene rentabilidades negativas.

La contracara de las empresas estatales son, como se dijo en varias oportunidades, las asociaciones, ya que su núcleo fundamental está constituido por los consorcios que surgen de las privatizaciones. Por esta misma razón y porque, como se constató en el capítulo anterior, es la forma de propiedad en donde las transferencias de capital son más numerosas e importantes, no es sorprendente que casi no existan asociaciones dentro de las empresas que permanecen todo el período y no registran alteraciones en su propiedad. Las asociaciones que permanecen entre cuatro y seis años son fundamentales tanto dentro de sus ventas totales (los 12.377 millones de dólares de ventas representan el 61% de su facturación total), como en las que realizan todas las empresas que permanecen durante ese lapso (concentran el 54% del total). Las ventas de las que integran el estrato de empresas más inestable (de uno a tres años) son menos importantes, pero de todas maneras tienen una significación innegable en todo sentido. Por otra parte, las asociaciones obtienen, en ambos estratos, una rentabilidad que supera largamente, a la que exhiben en ellos cualquiera de los restantes tipos de empresa, con excepción de la que obtienen las empresas de los grupos económicos en el estrato de cuatro y seis años, durante el período 1995-1997.

El análisis de la inserción que presentan las empresas de los grupos económicos permite establecer que las mismas se aglutinan, en lo fundamental, en el estrato de las empresas que permanecen dentro de la cúpula durante todo el período considerado. Como se verifica en el Cuadro Nro. XI.4, allí converge el 59% de sus empresas, las cuales concentran casi el 75% de sus ventas totales. La importancia decisiva que asumen estas empresas, que constituyen la base estructural de los grupos económicos, también se expresa en que su monto de ventas y su rentabilidad media supera claramente a la de los demás tipos de empresa. Tal como se destacó en el capítulo tres, estas características señalan que estos capitales están fuertemente arraigados en el núcleo determinante de la cúpula empresaria, en el cual siguen manteniendo su liderazgo, tanto por el nivel de ventas que realizan como por la rentabilidad que obtienen, pese a las numerosas y relevantes ventas de empresas que realizaron durante los últimos años del período, mayoritariamente al capital extranjero. Por lo tanto, desde esta perspectiva en el análisis de los grupos económicos nuevamente se trasunta una dualidad: se constata una fuerte presencia estructural de estos capitales debido a su participación en las ventas totales y su elevada rentabilidad, pero al mismo tiempo surgen como protagonistas muy importantes en la venta de empresas, lo cual deteriora, especialmente durante los últimos años, su incidencia y ritmo de expansión.

Cuadro Nro. XI.4

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997. Distribución de las ventas, la rentabilidad y la cantidad de empresas de los distintos tipos de empresas según los años de permanencia en la cúpula empresaria

(millones de dólares, porcentajes y cantidad)

	Ventas Promedio (millones de dólares)			Participación en las ventas del estrato respectivo			Rentabilidad (% Utilidades/Ventas)			Cantidad de empresas		
	91-97	91-95	95-97	91-97	91-95	95-97	91-97	91-95	95-97	91-97	91-95	95-97
Estatales	5.369	6.641	2.355	8	11	3	-3,8	-4,3	-0,5	9	11	4
De 1 a 3 años	3.076	4.307	0	17	30	0	-6,0	-6,0	0,0	4	6	0
De 4 a 6 años	524	624	410	2	3	2	-5,4	-5,4	-3,1	2	2	1
7 años	1.769	1.711	1.946	6	6	5	0,5	0,4	0,0	3	3	3
ELI	8.319	7.616	10.039	12	12	12	2,6	2,2	3,1	39	41	34
De 1 a 3 años	1.431	1.380	1.520	8	10	7	4,7	2,7	8,4	11	12	8
De 4 a 6 años	4.176	3.761	5.349	18	17	19	2,6	2,7	2,2	17	18	16
7 años	2.712	2.475	3.170	9	9	9	1,6	1,3	2,0	11	11	10
GG.EE	14.673	13.731	17.212	21	22	20	4,7	4,2	6,2	54	58	47
De 1 a 3 años	1.413	1.455	1.305	8	10	6	-2,7	-5,3	5,4	10	12	6
De 4 a 6 años	2.350	2.625	2.089	10	12	8	7,3	5,9	11,8	12	14	9
7 años	10.911	9.651	13.818	36	36	37	5,2	5,2	5,5	32	32	32
ET	10.359	7.696	15.362	15	12	18	2,3	2,9	1,9	34	29	44
De 1 a 3 años	2.255	742	4.575	13	5	21	-1,2	-1,3	-1,1	11	6	20
De 4 a 6 años	2.101	1.721	3.124	9	8	11	4,5	5,2	3,7	6	6	6
7 años	6.003	5.233	7.663	20	20	20	2,8	2,8	3,0	17	17	18
CE	11.704	9.310	15.677	17	15	18	1,6	2,6	1,3	29	29	27
De 1 a 3 años	1.866	536	3.579	11	4	17	-4,6	-13,7	-3,6	5	4	6
De 4 a 6 años	1.402	1.408	1.566	6	6	6	1,3	0,3	4,1	8	9	5
7 años	8.436	7.365	10.532	28	28	28	3,0	4,2	2,6	16	16	16
Asociaciones	20.281	17.984	25.938	29	29	30	8,1	7,4	9,1	35	34	42
De 1 a 3 años	7.611	5.897	10.354	43	41	49	7,9	7,5	8,9	21	18	29
De 4 a 6 años	12.377	11.820	15.228	54	54	55	8,5	7,6	9,6	13	15	12
7 años	293	266	356	1	1	1	-2,2	-0,1	-6,7	1	1	1
Total	70.705	62.978	86.584	100	100	100	3,9	3,6	4,9	200	200	200
De 1 a 3 años	17.653	14.319	21.334	100	100	100	1,9	0,4	4,4	63	57	70
De 4 a 6 años	22.930	21.958	27.765	100	100	100	6,2	5,5	7,2	57	63	50
7 años	30.123	26.701	37.485	100	100	100	3,4	3,7	3,5	80	80	80

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

Las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros presentan una inserción similar a la de los grupos económicos aunque más atenuada. Ambos tipos de empresa tienen su principal sustento estructural, tanto desde el punto de vista de las ventas como de la rentabilidad, en las firmas que permanecen, y no modifican su propiedad, durante los siete años que componen el período, ya que las ventas que generan las empresas transnacionales de este estrato representan el 58% de su facturación total, mientras que en los conglomerados las mismas superan el 72%. Sobre esta base, estas dos formas de propiedad logran una participación significativa en las ventas de las firmas más estables, del 20% en el caso de las empresas transnacionales y del 28% por parte de los conglomerados extranjeros, pero que de todas maneras se ubican por

debajo de la que obtienen los grupos económicos durante el período (36% del total). Situación que se repite en términos de sus respectivas rentabilidades.

Sin embargo, en este contexto es importante reparar en que estas dos formas de propiedad extranjera tienen una peculiaridad que las diferencia de los grupos económicos. Se trata de la importancia que asumen en las ventas que realizan las empresas de menor estabilidad dentro de las 200 empresas, especialmente durante la etapa 1995-1997. En este sentido, en el Cuadro Nro. X.4 se verifica que las empresas transnacionales aportan durante los últimos años el 21% de las ventas totales de dicho estrato, mientras que la contribución de los conglomerados extranjeros alcanza al 17% de las mismas. Indudablemente se trata de una característica que no puede ser obviada porque expresa el notable dinamismo que asumen estos capitales al final del período, y que logran, tal como fue dicho en anteriores oportunidades, sobre la base tanto de la adquisición de empresas como de la radicación de grandes empresas oligopólicas, especialmente en la producción automotriz.

Finalmente, es pertinente señalar que la mayoría de las empresas locales independientes permanecen entre cuatro y seis años dentro de las grandes firmas, generando en ese estrato el 18% de la facturación. Característica que está fuertemente inducida por la declinación industrial que registran durante los primeros años de la década, y el posterior carácter comercial que asumen este tipo de empresas. Efecto que se potencia, al confluir ese recambio de actividades con una disminución de la cantidad de las empresas locales independientes durante los últimos años, debido a la intensidad que adquieren las transferencias de la propiedad a otros capitales.

Las características que asume la inserción de los distintos tipos de empresa desde el punto de vista de la estabilidad de las grandes firmas, mantiene una estrecha relación con la que se pone de manifiesto cuando, desde esta misma perspectiva, se analizan las diversas actividades económicas (Cuadro Nro. XI.5).

Una somera revisión de los principales rasgos que presenta el perfil sectorial indica que, de acuerdo a las ventas, la actividad industrial constituye el núcleo mayoritario de las empresas más estables. Característica totalmente coherente y esperable si se tiene en cuenta que, tal como se analizó precedentemente y en el capítulo tres, tanto los grupos económicos como las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros tienen una fuerte inserción industrial y constituyen la columna vertebral de las empresas con mayor estabilidad de la cúpula empresaria. Asimismo, una situación similar se plantea respecto a la concentración de los "holdings" en las empresas más estables, la cual está fuertemente influida por la presencia dentro de ellos de varias empresas centrales de los grupos económicos.

Cuadro Nro. XI.5

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997

Distribución de las ventas, la rentabilidad y la cantidad de empresas

de las distintas actividades económicas según los años de permanencia en la cúpula

(millones de dólares, porcentajes y cantidad).

	Ventas Promedio (millones de dólares)			Participación en las ventas del estrato respectivo			Rentabilidad (% Utilidades/Ventas)			Cantidad de empresas		
	91-97	91-95	95-97	91-97	91-95	95-97	91-97	91-95	95-97	91-97	91-95	95-97
Comercio	9.933	8.127	13.795	14	13	16	1,7	1,6	1,9	31	29	34
De 1 a 3 años	1.500	1.137	1.876	8	8	9	1,1	0,6	1,7	7	6	8
De 4 a 6 años	4.609	3.713	6.901	20	17	25	2,0	2,0	1,8	13	12	15
7 años	3.824	3.276	5.019	13	12	13	1,7	1,6	2,0	11	11	11
Holdings	2.799	2.263	3.818	4	4	4	14,5	13,2	15,9	7	7	7
De 1 a 3 años	147	99	222	1	1	1	60,9	76,5	52,8	1	1	1
De 4 a 6 años	232	191	363	1	1	1	6,7	4,7	8,0	1	1	1
7 años	2.420	1.974	3.233	8	7	9	12,4	10,8	14,2	5	5	5
Industria	32.574	29.839	38.247	46	47	44	1,4	1,8	1,4	114	119	104
De 1 a 3 años	5.930	3.954	8.528	34	28	40	-3,1	-3,2	-2,8	29	28	28
De 4 a 6 años	7.616	8.863	6.347	33	40	23	1,5	0,9	2,8	28	34	20
7 años	19.027	17.022	23.372	63	64	62	2,8	3,5	2,5	57	57	56
Petróleo	9.582	8.529	11.540	14	14	13	10,4	10,0	11,7	12	12	14
De 1 a 3 años	2.409	2.362	2.176	14	16	10	7,5	6,7	9,5	5	4	8
De 4 a 6 años	4.696	3.904	6.466	20	18	23	15,2	15,3	15,8	5	6	4
7 años	2.477	2.263	2.898	8	8	8	4,0	4,5	4,0	2	2	2
Servicios	15.818	14.220	19.183	22	23	22	4,7	3,1	7,8	36	35	41
De 1 a 3 años	7.666	6.767	8.532	43	47	40	3,0	-0,8	9,7	21	19	25
De 4 a 6 años	5.776	5.287	7.689	25	24	28	8,2	8,6	8,3	10	11	10
7 años	2.375	2.166	2.963	8	8	8	1,4	1,7	1,0	5	5	6
Total	70.705	62.978	86.584	100	100	100	3,9	3,6	4,9	200	200	200
De 1 a 3 años	17.653	14.319	21.334	100	100	100	1,9	0,4	4,4	63	57	70
De 4 a 6 años	22.930	21.958	27.765	100	100	100	6,2	5,5	7,2	57	63	50
7 años	30.123	26.701	37.485	100	100	100	3,4	3,7	3,5	80	80	80

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

La estrecha relación existente entre los servicios y la producción de petróleo con la inserción económica que tienen las asociaciones es casi obvia a esta altura del análisis, en tanto estas últimas se sustentan, principalmente, en las empresas privatizadas. Finalmente, la concentración de las empresas comerciales en el estrato de firmas que permanecen entre cuatro y seis años se debe, en buena medida, a que la acelerada expansión de esta actividad, y específicamente de los grandes supermercados y droguerías, es un fenómeno creciente a lo largo del período.

XII. Evolución y composición de las asociaciones

XII.1. Evolución general de las asociaciones y características generales de los propietarios del capital

Las asociaciones constituyen una forma de propiedad que presenta algunas peculiaridades que la diferencian del resto. En efecto, tal como se mencionó en los capítulos anteriores, las asociaciones se constituyen a partir de sociedades controladas por otras entidades que, en repetidas ocasiones, son propiedad de grupos económicos locales o conglomerados extranjeros. Sin embargo, esta última caracterización siendo cierta es incompleta, porque en la propiedad de las asociaciones intervienen, además, otros inversores locales y transnacionales, tales como el propio Estado, bancos extranjeros y nacionales, fondos de inversión, empresas transnacionales, otros inversores de Bolsa, etcétera.

De por sí, estas particularidades plantean la necesidad de analizar la manera en que se modifica la distribución de la propiedad de las asociaciones a lo largo del período. Necesidad que se refuerza aún más cuando se tiene en cuenta que, tal como se aludió en el capítulo tres, se trata de la forma de propiedad empresarial más dinámica y trascendente en la década de los años noventa, y que, como se mencionó en el capítulo diez, la compraventa de sus acciones ocupa un lugar de primordial importancia dentro de las transferencias de capital que acaecen durante todos esos años.

La evolución global de las asociaciones y de los principales factores que apuntalan su expansión fueron motivo de reflexión en los capítulos anteriores. Sin embargo, en esas ocasiones no se diferenciaron los dos tipos de asociaciones que la componen, omitiéndose entonces el tratamiento de algunos de los elementos empíricos que son decisivos para demostrar la validez del argumento. De allí que, para lograr una visión más acabada del proceso en su conjunto, a continuación se encare una nueva revisión de las asociaciones a lo largo del período, poniendo énfasis en su composición, mediante la desagregación del aporte que realizan, en términos de su facturación, las empresas asociadas que están vinculadas con la privatización de empresas públicas y aquellas que no lo están.

Al respecto, a partir de las evidencias que se exponen en el Gráfico Nro. XII.1 es posible constatar que el acelerado crecimiento que se registra en la facturación de las asociaciones hasta 1994, está movilizado primordialmente por las ventas de los consorcios vinculados a las privatizaciones, las cuales explican el 67% del incremento de las ventas totales entre 1991 y 1994. Sin duda, este fenómeno no puede comprenderse sin traer a colación, una vez más, que las asociaciones se expanden de una manera inusitada a partir del momento en que el Estado se desprende de sus empresas y, en consecuencia, pierde rápidamente gravitación en la cúpula empresarial; movimientos de capital inversos que no sólo coinciden en el tiempo sino que se suponen mutuamente, ya que las privatizaciones son las que dan lugar a la conformación de asociaciones que devienen en el núcleo de esta forma de propiedad.

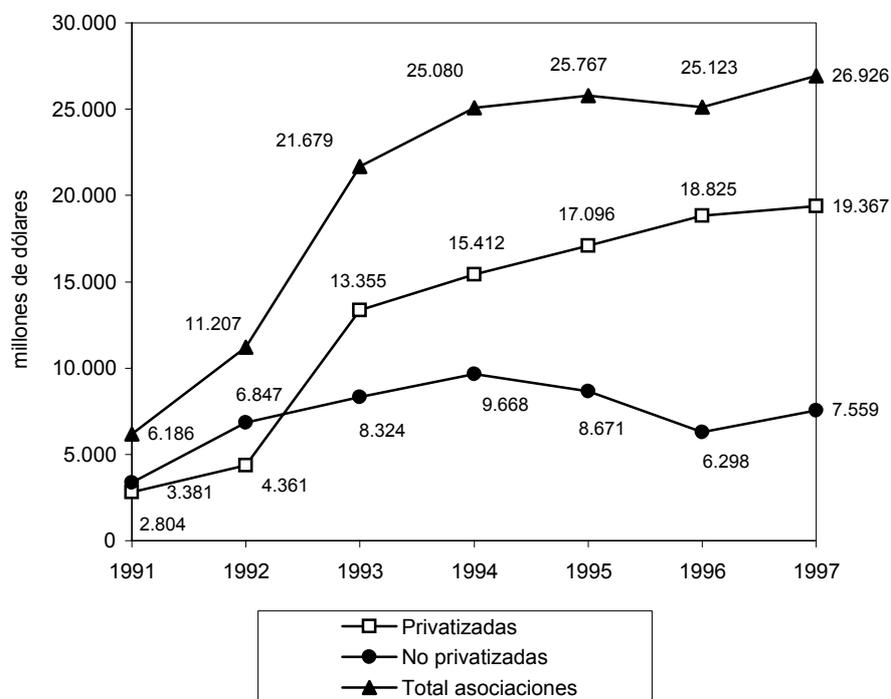
Por otra parte, en el mismo Gráfico Nro. XII.1 es evidente que la estabilización que se registra en la facturación total de las asociaciones a partir de 1994, está asociada a una significativa reducción en las ventas de las empresas desvinculadas de las privatizaciones –caen el 23% entre 1994 y 1997–; disminución que es más que compensada por el aumento que se registra en la facturación de los consorcios originados en las privatizaciones, que alcanza al 26% durante el mismo período.

Gráfico Nro. XII.1

La cúpula empresarial en la Argentina, 1991-1997

Evolución de las ventas de las asociaciones, discriminando entre los consorcios relacionados con las privatizaciones y aquellos independientes de las mismas

(millones de dólares)



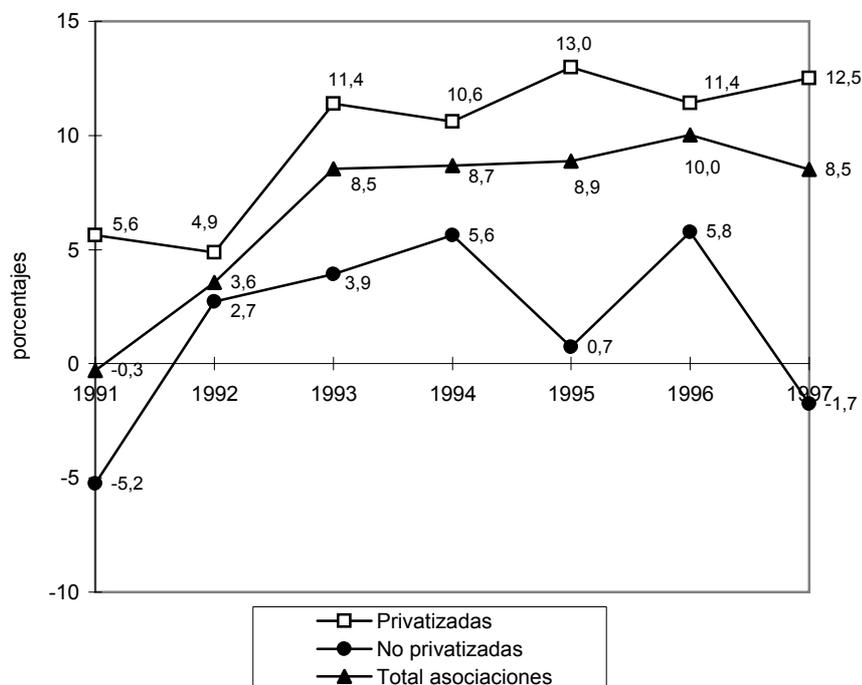
FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, VARIOS NÚMEROS.

Gráfico Nro. XII.2

La cúpula empresarial en la Argentina, 1991-1997.

Evolución de la tasa de rentabilidad de las asociaciones, discriminando entre los consorcios relacionados con las privatizaciones y aquellos independientes de las mismas

(porcentajes)



FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, VARIOS NÚMEROS.

En este contexto, es inevitable señalar que la creciente importancia estructural de las asociaciones y la drástica modificación de su composición expresa los resultados que provocan los profundos cambios macroeconómicos que se registran en la economía argentina durante la década actual. Centrando la atención en la composición de esta forma de propiedad, es indudable que la veloz expansión, y el predominio, de los consorcios que toman a su cargo las empresas públicas, respecto a los acentuados altibajos que se registran en la facturación de las sociedades que no están vinculadas con esa política pública, es una manifestación particular de la creciente terciarización que se registra en la economía en su conjunto, lo cual pone en evidencia los vastos alcances que tienen las actuales políticas neoliberales, y reafirma la caracterización, realizada en los capítulos anteriores, de que se transita hacia una estructura económica donde predomina la prestación de servicios sobre la producción de bienes, especialmente los industriales.

La evolución de la rentabilidad hace aún más patente este proceso, porque tal como se comprueba en el Gráfico Nro. XII.2, la que obtienen los consorcios vinculados a las privatizaciones se ubica a un nivel marcadamente distinto, y más elevado, que la del resto de las asociaciones. Tanto es así que su tasa de rentabilidad promedio en el período es casi cinco veces más grande que la obtenida por las asociaciones que son independientes de las privatizaciones –alcanza al 9,9% de sus ventas, mientras que la de las otras asociaciones es de sólo el 1,7% de su respectiva facturación–. Situación diferencial que se hace más patente si se tiene en cuenta que la rentabilidad de las vinculadas a las privatizaciones no sólo es más elevada sino relativamente más estable.

Resulta evidente entonces, que las reformas estructurales asociadas a la privatización de las empresas públicas y la desregulación económica determinan que en los servicios se conformen mercados cautivos controlados por empresas monopólicas u oligopólicas que tienen la capacidad de imponer normas de funcionamiento que potencian su facturación y rentabilidad, en detrimento de la producción de bienes, especialmente industriales.

En este contexto, habida cuenta que las asociaciones son empresas que pertenecen a diversos propietarios, es procedente realizar un primera revisión de la manera en que evoluciona la incidencia de los distintos inversores en la propiedad de estas firmas. Para ello, lo más adecuado desde el punto de vista metodológico sería identificar la tenencia de acciones que tiene cada uno de los propietarios y cuantificar esa participación en términos del capital de la sociedad. Si bien la información disponible permite determinar las diversas participaciones accionarias con un alto grado de confiabilidad, no ocurre lo mismo con el capital de las empresas; por lo cual las primeras se valorizan en base a la facturación que registran estas firmas a lo largo del período considerado. Al respecto, cabe señalar que la facturación es un ponderador superior al capital para reflejar la evolución relativa de las empresas, porque en las mismas no influyen factores ajenos a la situación económica de las firmas, como ocurre en el caso del capital social que están sujetos a diversos ajustes contables.

Por otra parte, si bien en la propiedad de las asociaciones confluyen numerosos inversores, los mismos son pasibles de ser clasificados a través de una tipología que repara en la diferente inserción y comportamiento económico de cada uno de ellos. Desde esta perspectiva, cabe señalar que los accionistas se agrupan de acuerdo a los tipos de empresa anteriormente considerados, a los cuales se le agregan otros que también están presentes en el capital de estas firmas, tales como: los bancos, los fondos de inversión –agrupados ambos como capital financiero–, las acciones ofertadas en la Bolsa en el momento de la privatización, o con posterioridad a la misma, y las acciones recibidas por los trabajadores a raíz de la privatización (Propiedad Participada). Finalmente, cabe señalar que se toman en cuenta todas las asociaciones, salvo YPF, debido a que para esta empresa no es posible identificar con precisión, en algunos casos, a los propios inversores, y, en otras ocasiones, a la participación accionaria de los mismos.

Sobre estos fundamentos metodológicos, en el Cuadro Nro. XII.1 se observan los resultados obtenidos en relación a la evolución de la incidencia relativa que tiene cada uno de los tipos de empresa en la propiedad del capital, estimada en base a las ventas de las respectivas firmas. En principio, se pueden distinguir dos conjuntos de inversores: los que tienen –desde el comienzo, o a través del tiempo– una alta participación en la propiedad, y los que exhiben una baja incidencia relativa en la misma. Dentro de estos últimos, se destaca la participación estatal, en tanto, desde 1993 en adelante, registra una disminución persistente y significativa (del 9% al 2% del total, entre dicho año y 1997), la cual se origina en las reiteradas ventas de las acciones que conserva de los consorcios que toman a su cargo las empresas públicas. Asimismo, la participación de las empresas locales independientes y del componente financiero (acciones en poder de los bancos y los fondos de inversión) también tiende a declinar, mientras que la incidencia de la Propiedad Participada se mantiene a lo largo de la serie.

Por otra parte, uno de los rasgos distintivos en los propietarios que tienen una alta participación en el capital de las asociaciones, es la elevada incidencia relativa que exhiben los grupos económicos locales hasta el año 1996, al oscilar entre el 24% y 26%, y superar a la que alcanzan las demás formas de propiedad. Sin embargo, no es menos significativa la reducción que registran los mismos en el último año de la serie (del 26% al 19%), la cual está vinculada a modificaciones estructurales en tanto, como se verá con mayor detalle más adelante, se vinculan con cambios substanciales en la propiedad de las asociaciones.

Los conglomerados extranjeros –que son quienes, hasta 1996, le siguen en importancia a los grupos económicos– devienen en los propietarios más importantes al final del período, debido al notable aumento de su participación en las ventas totales de las asociaciones (del 22% al 30% entre 1996 y 1997). Variación que está estrechamente relacionada con el decaimiento en la incidencia de los grupos económicos, en tanto dichos conglomerados son uno de los principales receptores de las acciones enajenadas por estos últimos. Sin embargo, también ese incre-

mento relativo de sus ventas es afín con el deterioro que se registra en la gravitación de las otras formas de propiedad, ya que los conglomerados extranjeros adquieren algunas de esas participaciones accionarias.

Cuadro Nro. XII.1

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997

Evolución de la participación de los distintos propietarios en el capital de las asociaciones, evaluadas en proporción a las ventas.

(millones de dólares y porcentajes)

	Estatales		ELI		GG.EE		ET		CE		Financiero		P. Participada		Bolsa		Total (*)	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
1991	794	12,8	548	8,9	1.474	23,8	787	12,7	1.493	24,1	577	9,3	299	4,8	214	3,5	6.186	100
1992	115	1,0	1.213	11,0	2.840	25,3	1.654	14,8	2.661	23,7	934	8,3	454	4,0	1.336	11,9	11.207	100
1993	1.506	8,5	1.230	7,0	4.262	24,1	3.368	19,1	3.972	22,5	858	4,9	905	5,1	1.571	8,9	17.674	100
1994	1.300	6,3	1.511	7,3	5.260	25,5	3.243	15,7	5.013	24,3	1.206	5,8	1.081	5,2	2.004	9,7	20.737	100
1995	1.160	5,6	1.296	6,2	5.121	24,7	3.164	15,3	4.998	24,1	1.420	6,8	1.173	5,7	2.405	11,6	20.618	100
1996	618	3,2	1.399	7,3	4.940	25,9	2.868	15,0	4.123	21,6	1.444	7,6	1.225	6,4	2.484	13,0	19.103	100
1997	445	2,1	730	3,5	4.074	19,7	3.901	18,8	6.057	29,2	1.345	6,5	1.187	5,7	2.971	14,3	20.709	100

(*) Excluida YPF.

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

Las empresas transnacionales –que se ubican en tercer lugar pero significativamente distanciadas de los grupos económicos y los conglomerados extranjeros, hasta 1996–, también elevan de una manera destacable su participación en el último año de la serie (del 15% al 19%), momento en el cual prácticamente igualan a la que obtienen los grupos económicos. Finalmente, las acciones comercializadas en la Bolsa por parte del Estado registran un progresivo incremento en su participación desde 1993, lo cual refleja la creciente importancia que adquiere este tipo de transferencias, con posterioridad a las privatizaciones

En síntesis, a partir de esta primera aproximación es posible extraer algunas conclusiones particularmente importantes sobre las alternativas que se registran en la composición del capital de las asociaciones. Una de ellas es reafirmar un rasgo que se expresaba con notable claridad en el análisis de las transferencias de capital, pero que por su importancia es apropiado recalcar nuevamente desde esta perspectiva. Se trata de la importancia del Estado como impulsor de las modificaciones que se registran en la propiedad de las grandes firmas, aun después de haber privatizado las empresas públicas.

Otra constatación, quizá de mayor trascendencia que la anterior debido a que no fue demostrada con antelación, consiste en el predominio que ejercen los grupos económicos, los conglomerados extranjeros, y las empresas transnacionales en la propiedad del conjunto de las empresas asociadas, al concentrar una proporción mayoritaria de sus capitales. Predominio que encabezan los grupos económicos hasta el último año de la serie, momento en que su incidencia relativa declina en forma acentuada, siendo los conglomerados extranjeros, que aumentan su participación con notable intensidad, los que logran concentrar la primera minoría en el capital de las asociaciones. Sin duda, tanto la declinación de los grupos económicos, como el auge de los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales en 1997, presenta facetas distintas, cuya discusión se abordará posteriormente. Aun así, es preciso destacar aquí que estas transformaciones en la propiedad de las asociaciones convergen con el estancamiento en el nivel de ventas que denotan las empresas controladas por los grupos económicos, y la expansión de ambos tipos de capital extranjero entre 1995 y 1997, proceso que fue analizado en el capítulo

tres. Por lo tanto, el cambio de tendencia en el liderazgo de las ventas de la cúpula empresaria, que comienza en 1995, se expresa también dentro del tipo de empresa más dinámico en todo el período, pero recién a partir de 1997.

XII.2 La composición de la propiedad en los dos tipos de asociaciones

En el contexto de las tendencias que se expresan en las asociaciones, el análisis de la propiedad del capital discriminando entre aquellas que se originan en las empresas públicas privatizadas y las que son independientes de estas últimas, permite identificar algunos de los factores que explican la evolución del conjunto.

Al respecto, y sobre la base de los mismos criterios metodológicos que se utilizaron en el apartado anterior, en el Cuadro Nro. XII.2 se presenta la evolución de la participación de los diversos inversores en el capital de las asociaciones vinculadas con las privatizaciones –evaluándola, como siempre, en términos de las ventas–. Los resultados relativos a la declinante participación estatal, y su relación con la creciente incidencia de la oferta de acciones en la Bolsa, son esperables teniendo en cuenta el análisis precedente. No ocurre lo mismo cuando se le presta atención a la situación y trayectoria de los capitales que son decisivos en la propiedad de estas asociaciones –los conglomerados extranjeros, las empresas transnacionales, y los grupos económicos– que reúnen, en conjunto, entre el 40% y el 45% del capital de estas corporaciones, durante los años considerados.

La primera característica llamativa respecto a estas formas de propiedad, es que los conglomerados extranjeros, son los propietarios más relevantes en estas asociaciones a lo largo de todo el período, ubicándose siempre a considerable distancia de los grupos económicos y las empresas extranjeras, los cuales, alternativamente, ocupan la segunda y la tercera posición.

Sin duda, la constatación del liderazgo por parte de los conglomerados extranjeros en el capital de estas asociaciones es relevante, no sólo porque aporta elementos poco tratados en los estudios sobre el tema, sino también porque, indirectamente, permite identificar la principal inserción estructural de los grupos económicos. En efecto, una cuestión llamativa en la propiedad de las asociaciones que se originan en las privatizaciones es que los grupos económicos –a pesar de encabezar el listado de los propietarios en el total de las asociaciones, tal como se mencionó en relación al Cuadro Nro. XII.2–, sólo disputan el segundo lugar con las empresas transnacionales. De esta situación se infiere que, necesariamente, su principal base de sustentación se encuentra en aquellas asociaciones que son independientes de las privatizaciones. Por lo tanto, desde el punto de vista estructural, se puede afirmar que cada uno de los principales accionistas de las asociaciones, lidera un tipo específico de empresas asociadas: los conglomerados extranjeros encabezan las posiciones en las asociaciones que se establecen sobre la base de las privatizaciones, mientras que los grupos económicos ocupan ese lugar en las que son independientes de las mismas. En este contexto, cabe destacar que los grupos económicos, aun cuando no son los principales accionistas de los consorcios de las empresas privatizadas, tienen una influencia y participación importante porque comparten el segundo lugar con las empresas transnacionales, pero lo que es todavía más importante de remarcar es que el aporte de dichos consorcios a la estructura de los grupos económicos implica un salto cuantitativo y cualitativo para ellos porque trae aparejado un aumento patrimonial de enorme cuantía respecto a su situación anterior, y un incremento substancial en su tasa de rentabilidad.

Cuadro Nro. XII.2

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997. Evolución de la participación de los distintos propietarios en el capital de las asociaciones vinculadas con la privatización de empresas públicas, evaluadas en proporción a las ventas

(millones de dólares y porcentajes)

	Estatales		ELI		GG.EE		ET		CE		Financiero		P. Participada		Bolsa		Total(*)	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
1991	727	25,9	80	2,9	341	12,2	81	2,9	845	30,1	448	16,0	280	10,0	0	0,0	2.804	100
1992	0	0,0	200	4,7	468	10,9	203	4,7	1.310	30,4	720	16,7	436	10,1	967	22,5	4.304	100
1993	1.442	15,4	78	0,8	1.584	16,9	1.503	16,1	2.114	22,6	622	6,6	886	9,5	1.121	12,0	9.350	100
1994	1.208	11,0	40	0,4	1.794	16,4	1.785	16,3	2.754	25,2	880	8,0	1.047	9,6	1.442	13,2	10.950	100
1995	1.082	9,0	117	1,0	1.949	16,2	1.897	15,7	3.077	25,5	978	8,1	1.137	9,4	1.831	15,2	12.068	100
1996	608	4,8	129	1,0	2.262	17,7	2.456	19,2	3.163	24,7	1.059	8,3	1.187	9,3	1.941	15,2	12.805	100
1997	434	3,3	149	1,2	1.751	13,5	2.688	20,7	4.186	32,3	587	4,5	1.119	8,6	2.064	15,9	12.978	100

(*) Excluida YPF.

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

También, desde el punto de vista de la evolución, en el Cuadro Nro. XII.2 se pueden apreciar transformaciones trascendentes. Si bien hasta 1996 no se expresan mayores alteraciones en las posiciones relativas de los principales accionistas de este conjunto de empresas, en 1997 la situación se modifica drásticamente, ya que los conglomerados extranjeros elevan acentuadamente su facturación y participación (esta última pasa del 24,7% al 32,3%, entre 1996 y 1997); proceso que se repite en las empresas transnacionales, pero en mucho menor medida (su participación se eleva del 19,2% al 20,78%, entre los mismos años), pero que difiere claramente de la reducción de la facturación y la participación que exhiben los grupos económicos (de acuerdo a su participación en el capital pasan de representar el 17,7% de las ventas totales en 1996, al 13,5% de las mismas en 1997). De esta manera, en las asociaciones vinculadas a las privatizaciones se expresa el mismo fenómeno que se manifestaba en las asociaciones en su conjunto.

Considerando ahora la situación imperante en las asociaciones “desvinculadas” de las privatizaciones se obtiene un cuadro de situación más acabado. Los resultados en este sentido (Cuadro Nro. XII.3) indican que –como era de esperar, dadas las inferencias realizadas con anterioridad–, los grupos económicos son los propietarios más importantes, pero en este caso a lo largo de toda la serie, incluso en 1997. Las diferencias respecto a los conglomerados extranjeros, que es la forma de propiedad que le sigue en importancia, son ostensibles, ya que mientras la incidencia relativa de los grupos económicos oscila entre 30% y 42%, la de estos últimos alcanza un valor mínimo del 15% y un máximo 26% durante el período analizado. En tercer lugar se ubican las empresas transnacionales, las que, a su vez, desde 1993 en adelante, se ubican definitivamente por debajo de los conglomerados extranjeros.

Cuadro Nro. XII.3

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997. Evolución de la participación de los distintos propietarios en el capital de las asociaciones desvinculadas de las privatizaciones, evaluadas en proporción a las ventas.

(millones de dólares y porcentajes).

	Estatales		ELI		GG.EE		ET		CE		Financiero		Bolsa		Total(*)	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
1991	67	2,0	468	13,9	1.133	33,7	706	20,9	647	19,2	129	3,8	214	6,4	3.364	100
1992	115	1,7	1.013	14,7	2.372	34,4	1.451	21,1	1.352	19,6	214	3,1	369	5,4	6.886	100
1993	64	0,8	1.152	13,9	2.678	32,2	1.865	22,4	1.859	22,4	237	2,8	450	5,4	8.305	100
1994	92	0,9	1.471	15,3	3.467	36,0	1.458	15,1	2.259	23,4	325	3,4	562	5,8	9.634	100
1995	77	0,9	1.179	13,7	3.171	36,7	1.267	14,7	1.922	22,3	442	5,1	574	6,6	8.632	100
1996	10	0,2	1.270	20,3	2.679	42,8	412	6,6	961	15,3	386	6,2	543	8,7	6.261	100
1997	10	0,1	580	7,6	2.323	30,3	1.213	15,8	1.870	24,4	758	9,9	907	11,8	7.661	100

(*) Excluida YPF.

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

La primacía de los grupos económicos en este tipo de asociaciones se sustenta en su participación en una variada gama de actividades y empresas. Sin duda, la fabricación de automotores –a través de SEVEL– asume una gran importancia, pero también están presentes otras producciones industriales como la frigorífica (Frigorífico Rioplatense), textil (Alpargatas), aluminio (CyK Aluminio), papelera (Alto Paraná), envases (Tetra Pak), etc. También tienen importancia la producción y distribución de combustibles (EG3) y los nuevos servicios que surgen a nivel de la cúpula en esos años como la televisión por cable (Cablevisión y Multicanal) y la telefonía móvil (Movicom y Miniphone).

En términos de la evolución de los tres tipos de empresa más relevantes, en el mismo Cuadro Nro. XII.3, se aprecian tendencias similares hasta 1997. En efecto, la trayectoria de las ventas que les corresponden a los tres principales propietarios, de acuerdo a su participación en el capital de estas empresas, coincide con la evolución de su respectivo total. Todas ellas encuentran su punto culminante entre 1993 y 1994, para luego declinar su facturación acentuadamente, hasta 1996. Sin embargo, nuevamente en este caso, en 1997 irrumpen alteraciones significativas en el patrón de comportamiento anterior, porque mientras los grupos económicos siguen disminuyendo su incidencia en la propiedad de estas asociaciones, las participaciones de las empresas transnacionales y, especialmente, de los conglomerados extranjeros revierten su tendencia anterior, y se expanden notoriamente. Sin embargo, pese al comportamiento contrapuesto que exhiben estos capitales en el último año de la serie, los grupos económicos siguen encabezando las posiciones en este tipo de asociación.

En síntesis, la trayectoria de los principales accionistas tanto de las asociaciones que están vinculadas a las privatizaciones, como la de aquellas que no lo están, indica que entre 1996 y 1997 se producen alteraciones significativas, las cuales son similares en ambos casos: se retrae la participación de los grupos económicos, al mismo tiempo que se incrementa la de las empresas extranjeras, y aún más la de los conglomerados extranjeros. Por lo tanto, profundizar la investigación de los cambios mencionados es un paso inevitable en la investigación de las asociaciones, porque dilucidar si estas transformaciones se originan en factores estructurales –o en otros de carácter más transitorio– resulta imprescindible para comprender el fenómeno.

En principio, teniendo en cuenta la metodología utilizada se pueden identificar, en relación a la problemática planteada, tres factores que son generadores de cambios en la participación que alcanzan los diversos tipos de empresa en la propiedad de las asociaciones. Dos de ellos están referidos a las modificaciones en la propiedad, ya que las alternativas posibles consisten en

que un determinado accionista venda (adquiera) la totalidad de su participación en el capital de determinada empresa, o únicamente disminuya (aumente) sus tenencias accionarias en el capital de la firma. El otro, en cambio, está vinculado con la variación en la facturación de las asociaciones, y es un factor también influyente por su papel como ponderador de las diversas participaciones accionarias.

Sin duda, los diversos desarrollos realizados hasta el momento, en este y en los anteriores capítulos, suministran diversos elementos que aportan precisiones sobre el tema planteado. Así, por ejemplo, la investigación de la composición y la evolución de las asociaciones, realizada al principio de este capítulo (Gráfico Nro. XII.1), permite afirmar que, entre 1996 y 1997, se registra un aumento significativo de la facturación que involucra tanto a las corporaciones vinculadas con las privatizaciones, como a las que no mantienen relación con las mismas. Igualmente, en términos de las transferencias de capital, en el capítulo ocho se comprueba que los grupos económicos son vendedores netos de acciones en todo tipo de asociaciones, pero sobre todo en aquellas asociaciones que están desvinculadas de las privatizaciones. En ese mismo lugar, también se corrobora que las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros son compradores netos durante el mismo período en que los grupos económicos venden, es decir entre 1995 y 1997.

Si bien el conjunto de estos elementos constituye un acervo irremplazable para aprehender las transformaciones que se manifiestan dentro de las asociaciones, el análisis puede ser profundizado siguiendo las alternativas que se registran en la participación de los principales tipos de empresa en el momento álgido de los cambios, es decir entre 1996 y 1997.

El examen de esta problemática, desde la perspectiva planteada, permite identificar en todos los casos, la existencia de una intrincada trama de movimientos contrapuestos en términos de las transferencias de capital y de las variaciones en las ventas. Así, por ejemplo, un repaso de las inversiones de los grupos económicos en las asociaciones, permite determinar que la venta del grupo Astra al conglomerado español Repsol tiene una notable trascendencia, tanto en las empresas que están vinculadas a las privatizaciones como en las que no lo están, debido a que sus múltiples participaciones en empresas asociadas (como en Metrogas, Edenor, Refinor y Eg3, entre otras) dejan de formar parte de un grupo económico, para constituirse, de allí en más, en propiedades de un conglomerado extranjero. Una evaluación de su incidencia indica que su venta genera una pérdida en la participación de los grupos económicos dentro de las asociaciones vinculadas a las privatizaciones equivalente al 36% del saldo neto negativo de los grupos económicos en dichos años, mientras que en el otro tipo de asociaciones esa pérdida representa el 55% de la reducción neta que se registra en los grupos económicos. Ciertamente, a esta transferencia se le agregan otras que agudizan la situación de este tipo de empresa, tales como las diversas ventas que efectúan los grupos económicos Soldati, Alpargatas, Acindar, e incluso Pérez Companc.

Sin embargo, sería un error pensar que la retracción de la participación de los grupos económicos es resultado únicamente de las ventas de capital que realizan, porque lo que se verifica en la realidad es que las mismas se conjugan con adquisiciones e incluso con variaciones en la facturación de las asociaciones en las que participan. Así, por ejemplo, la constitución de Pan American Energy, a partir de la asociación entre el grupo económico Bridas y la empresa transnacional Amoco, trae aparejada una incorporación importante dentro de los grupos económicos, en tanto la participación de Bridas involucra el 40% del capital de la nueva empresa. También influye en el resultado final, aunque en este caso agudizando el efecto de las ventas de capital, la notable reducción en las ventas que registra la empresa automotriz SEVEL en 1997, al representar la misma el 43% de su facturación en 1996.

Ciertamente, la complejidad de la situación en los grupos económicos, que se repite en el caso de los conglomerados y las empresas transnacionales, sólo permite realizar, en el mejor de los casos, una descripción del proceso, pero limita la posibilidad de extraer conclusiones más abarcativas que permitan comprender la complejidad del fenómeno, lo cual es, obviamente, imprescindible. Por este motivo, en el Cuadro Nro. XII.4, se cuantifica la composición del saldo de las ventas entre 1996 y 1997 para los tres principales tipos de empresa, diferenciando entre el monto que se origina en las transferencias de capital de aquel que pro-

viene de la variación de las ventas propiamente dicha. Es pertinente aclarar que se trata de una evaluación de los saldos netos, que generalmente resultan de movimientos contrapuestos (compras y ventas), en los cuales predomina uno sobre el otro.

El punto de partida es conocido, ya que anteriormente se estableció que los grupos económicos registran una profunda reducción de sus ventas, mientras que las empresas transnacionales, y especialmente los conglomerados extranjeros, las incrementaban en forma significativa.

Cuadro Nro. XII.4

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997.

Composición del saldo de las ventas entre 1996 y 1997, correspondiente

a los grupos económicos, los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales

(millones de dólares)

	Total			Privatizadas			No privatizadas		
	GG.EE	CE	ET	GG.EE	CE	ET	GG.EE	CE	ET
Ventas 1996	4.940	4.123	2.868	2.262	3.163	2.456	2.679	961	412
Ventas 1997	4.074	6.057	3.901	1.751	4.186	2.688	2.323	1.870	1.213
Saldo	-867	1.933	1.033	-511	1.023	232	-356	910	801
Composición del Saldo									
(Variación de ventas)									
1. Transferencias de capital	-908	1.617	808	-619	861	195	-288	756	613
<i>1.1 Totalidad de las acciones</i>	<i>-982</i>	<i>755</i>	<i>474</i>	<i>-711</i>	<i>32</i>	<i>-140</i>	<i>-271</i>	<i>723</i>	<i>613</i>
<i>1.2 Variación en su tenencia accionaria</i>	<i>74</i>	<i>862</i>	<i>335</i>	<i>92</i>	<i>829</i>	<i>335</i>	<i>-17</i>	<i>33</i>	<i>0</i>
2. Nivel de ventas	41	316	225	108	162	37	-68	154	188
<i>2.1 Accionistas que no modifican su tenencia</i>	<i>20</i>	<i>222</i>	<i>182</i>	<i>104</i>	<i>91</i>	<i>-6</i>	<i>-85</i>	<i>131</i>	<i>188</i>
<i>2.2 Accionistas que modifican su tenencia</i>	<i>21</i>	<i>94</i>	<i>43</i>	<i>4</i>	<i>71</i>	<i>43</i>	<i>17</i>	<i>23</i>	<i>0</i>
Total	-867	1.933	1.033	-511	1.023	232	-356	910	801

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

El análisis de los causas que impulsan la variación de las ventas denota que el factor determinante de los cambios en las tres formas de propiedad son las compraventas totales o parciales de capital, mientras que la variación en el nivel de ventas asociado al funcionamiento oligopólico de los mercados es poco significativo. En efecto, tal como se puede deducir del Cuadro XII.4, la influencia de las compraventas de acciones en los capitales extranjeros oscila entre el 70% y el 80%, mientras que en los grupos económicos la influencia de la variación en las ventas contrarresta el efecto fuertemente depresivo de las transferencias de capital, pero sólo representa el 5% de las mismas.

No obstante estas similitudes, cuando se analiza la composición de las transferencias de capital se perciben diferencias significativas entre los grupos económicos y los diferentes capitales extranjeros. En los primeros, no solamente el signo es negativo, sino que sus ventas de acciones involucran la totalidad de su tenencias de capital, y por lo tanto su salida como accionistas de las asociaciones. Por otra parte, dichas ventas se concentran mayoritariamente en las asociaciones vinculadas a la privatización de empresas públicas –alrededor del 70% del monto– y en mucho menor medida en aquellas que son independientes de las mismas –30% restante, aproximadamente–. De la confrontación de esta última característica con la constatación anterior efectuada en el capítulo ocho, acerca de que las ventas de capital en las asociaciones independientes de las privatizaciones son las que predominan en los grupos económicos entre 1995 y 1997, se puede inferir que durante esos años se modifica la composición de estas transferencias:

en los primeros años predomina la venta de capital de las asociaciones desvinculadas de las privatizaciones, mientras que en el último son más importantes las que se originan en la transferencia de los activos públicos al sector privado.

A diferencia de lo que ocurre en los grupos económicos, en los dos tipos de capital extranjero la adquisición de paquetes accionarios y el incremento de la participación accionaria, aunque con diferencias, son igualmente importantes. Además, ambos tienen otro patrón de comportamiento común que consiste en que las compras de los paquetes accionarios se concentran en las asociaciones que no están relacionadas con las privatizaciones, mientras que el aumento en la participación accionaria se verifica, fundamentalmente, en los consorcios que se originaron en las ventas de activos estatales. Características que constituyen un indicio claro de que en el primer tipo de asociación se están incorporando nuevos capitales extranjeros, mientras que en las otras, la influencia extranjera avanza en base a los inversores foráneos que ya tenían inversiones en las mismas.

En conclusión, estas evidencias indican que, hacia el final de período, la variación en las tenencias accionarias de los inversores más relevantes dentro de las asociaciones son impulsadas por diversos movimientos de capital. En efecto, los grupos económicos que venden sus participaciones accionarias en las empresas privatizadas tienden a desprenderse de la totalidad de sus acciones, mientras que los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales acrecientan su influencia en base a las compras de paquetes accionarios en las asociaciones independientes de las privatizaciones y de un incremento en sus tenencias en los consorcios originados en la venta de los activos públicos.

XII.3 Notas generales acerca de la diversificación de actividades en los grupos económicos y los conglomerados extranjeros

El caso del sector agropecuario pampeano

La diversificación de actividades es un rasgo esencial de los grupos económicos y los conglomerados extranjeros, que tiene una indudable importancia económica no sólo por la centralización del poder económico que trae aparejada, sino también por la articulación y alianzas empresarias que se plasman entre los diversos intereses económicos que conforman la cúpula económica.

Esta diversificación de actividades, tal como se mencionó previamente, adopta diversas modalidades de acuerdo a la estrategia empresaria que las guía (integración vertical, conglomeración, etc.), pero en todos los casos implica que estas unidades económicas definan sus acciones teniendo en cuenta la economía en su conjunto, e incluso las oportunidades de inversión presentes en la economía internacional. Por lo tanto su horizonte estratégico es diferente, y significativamente más amplio, que el de las empresas locales independientes, ya que estas últimas tienen en cuenta las condiciones presentes y futuras de la actividad en donde actúan internamente.

La diversificación de los grupos económicos y de algunos pocos conglomerados extranjeros, principalmente Techint, hacia la prestación de los servicios públicos mediante las asociaciones entre ellos y las nuevas empresas transnacionales que se radican en el país, constituye, tal como fue señalado en varias oportunidades, una de las transformaciones de la cúpula empresaria más relevante de la década. Sin embargo –antes de encarar su análisis– es importante destacar que estos agentes económicos también están insertos en lugares prominentes en otras actividades que tienen una singular importancia en la economía argentina, tal como la producción agropecuaria pampeana y extra pampeana. Sin embargo, esta es otra característica que no se puede captar mediante el análisis de las empresas de mayores ventas porque el control de sus tierras se concreta, generalmente, a través de diversas empresas agropecuarias que les pertenecen, pero de las cuales se desconocen sus balances, y por lo tanto sus ventas y demás indicadores económicos.

A pesar que sobre estas empresas de los grupos económicos y algunos conglomerados extranjeros no se cuenta con una información compatible con la que se utiliza al examinar la cúpula económica, sí se dispone de otra información que aporta evidencias ciertas sobre la importancia que asumen las mismas. En efecto, dicha información indica que hay un conjunto de grupos económicos y conglomerados extranjeros que integran el listado de los grandes terratenientes en el núcleo central de la región pampeana: la provincia de Buenos Aires. Al respecto, y considerando los propietarios bonaerenses con 20 mil o más hectáreas, en el Cuadro Nro. XII.5 se comprueba que cuatro grupos económicos (Bunge y Born, Loma Negra, Banco Mercantil-Wertheim y el Ingenio Ledesma) y un conglomerado extranjero líder en la producción de cerveza (Bemberg), componen la nómina de los mayores terratenientes de la provincia de Buenos Aires. En términos de la extensión de sus tierras los dos más relevantes son Bunge y Born y Loma Negra que mediante diversas empresas controlan entre 100 mil y 150 mil hectáreas. Les siguen el conglomerado extranjero Bemberg y el grupo económico Banco Mercantil, que hasta hace poco tiempo era un importante accionista del CEI Citicorp Holding, con extensiones que oscilan entre 40 y 60 mil hectáreas. Finalmente se encuentra el Ingenio Ledesma propietario de casi 25 mil hectáreas.

Es importante tener en cuenta que, si bien estos agentes económicos son minoritarios tanto en número (cinco sobre un total de 53) como en la superficie que controlan (396.767 hectáreas sobre un total de 2.360.348 hectáreas, es decir el 16,8% de la superficie), son los que, al mismo tiempo, tienen la superficie media más elevada dentro de los terratenientes bonaerenses (79.353 hectáreas). Así como estos grupos económicos y el conglomerado extranjero se constituyen, en promedio, en los terratenientes más grandes de la cúpula, los grupos de sociedades agropecuarias son quienes concentran una parte mayoritaria de la superficie (1.564.091 hectáreas que representan el 66,3% del total).

Sin embargo, la revisión anterior expresa parcialmente la importancia del agro en esos grandes grupos económicos que forman parte de la cúpula empresaria, porque, al circunscribirse a sus propiedades rurales en Buenos Aires, omite toda mención a las extensas superficies de tierra que controlan en otras provincias pampeanas y extra-pampeanas.

Cuadro Nro. XII.5

Propietarios con 20 mil o más hectáreas en la Provincia de Buenos Aires según formas de propiedad

(cantidad, hectáreas y porcentajes)

Formas de Propiedad	Cantidad	Superficie		Hectáreas/ propietario	Grupos económicos y familias propietarias (1)
		Hectáreas	%		
Grupos económicos	5	396.767	16,8	79.353	Bunge y Born; Loma Negra; Bemberg; Banco Mercantil-Wertheim; Ingenio Ledesma.
Grupos agropecuarios	35	1.564.091	66,3	44.688	Gómez Alzaga-G.Balcarce-R.Larreta; Avellaneda-Duhau -Escalante; Pereyra Iraola-Anchorena; Beraza; Duggan; Santamarina ; Santamarina-De Alzaga; Galli-Lacau; Rossi ; Lafuente-Mendiondo ; Lalor ;Ballester-Tronconi ; Paz Anchorena ; Beamonte; Blaquier; Ochoa-Paz; Guerrero; Harriet; De Apellaniz; F.Anchorena-Zuberbuhler ;Inchauspe ; Sansot-Vernet Basualdo; Pueyrredón; Defferrari; Duhau-Nelson; Bullrich; Pereda-Ocampo; Zubiaurre; Herreras Vegas; Arrechea Harriet; Lalor-Udaondo; Fuchs Facht; Colombo-Magliano; Ayerza-García Zuberbuhler; Lanz.
Subtotal grupos de sociedades	40	1.960.858	83,1	49.021	
Otras formas de propiedad (2)	13	400.028	16,9	30.771	Estado Provincial; Cardenau-Peluffo; Legoburu; Estado Nacional; Echarri; Melon Gil; De Monsegu; Artigues; Ortiz Basualdo-Devoto; Graciarena; Ceresseto; Gonzalez Martinez.
Total	53	2.360.886	100,0	44.545	

(1) En cada uno de los grupos agropecuarios y de las otras formas de propiedad se mencionan las principales familias propietarias.

(2) Comprende a: propietarios individuales, personas jurídicas, condominios y agrupamientos de sociedades que están compuestos por menos de cuatro entidades.

FUENTE: BASUALDO E.M (1996).

Al respecto, un examen de los catastros de algunas otras jurisdicciones provinciales, indica que Bunge y Born, además de sus estancias bonaerenses, es propietario de, aproximadamente, 10 mil hectáreas en el Chaco, 85 mil hectáreas en Salta, 35 mil hectáreas en Corrientes y más de 20 mil hectáreas en San Luis, Santa Fe y también en Córdoba. Asimismo, que el grupo Loma Negra, es titular, por medio de diversas firmas, de más de 10 mil hectáreas en Córdoba y no menos de 35 mil hectáreas, tanto en Santa Fe como en Entre Ríos. Lo mismo ocurre con el conglomerado de la familia Bemberg que es propietario de más de 10 mil hectáreas en Misiones, y al mismo tiempo de 73 mil hectáreas en Neuquén, y con el grupo Banco Mercantil-Wertheim que, por ejemplo, mediante Estancias del Oeste controla un latifundio de 55 mil hectáreas en la provincia de Santa Fe.

Adicionalmente, es importante destacar que esta diversificación provincial de la propiedad rural no es un rasgo exclusivo de los grupos económicos que son grandes terratenientes en la provincia de Buenos Aires, sino que también otros integrantes de la cúpula empresaria que tienen menos de 20 mil hectáreas, o que directamente no tienen tierras, en la provincia de Buenos Aires, son titulares de vastas extensiones en otras regiones. Así por ejemplo, el grupo Pérez Companc, que supera en 1988 las 15 mil hectáreas en la jurisdicción bonaerense, es dueño de cerca de 60 mil hectáreas en Misiones y de 40 mil en Corrientes y otras tantas en Santa Fe. Lo mismo ocurre con el grupo Garovaglio y Zorraquín que ronda las 6.000 hectáreas en Buenos Aires y tiene cerca de 20 mil hectáreas en Salta. Por otra parte, si bien el grupo económico Arcor no tienen inmuebles rurales en la jurisdicción bonaerense, es titular de no menos de 45 mil hectáreas en Córdoba; ocurriendo algo similar con Celulosa Argentina, empresa recientemente vendida por el Citibank a capitales chilenos, que es propietaria de alrededor de 150 mil hectáreas en Misiones.

Tener en cuenta la presencia de la propiedad y la producción agropecuaria en la estructura de los grupos económicos y los conglomerados extranjeros es importante no solamente para evaluar su poderío económico y el grado de diversificación productiva, sino porque también, en muchas ocasiones, es clave para aprehender la estrategia empresarial que asumen los mismos, especialmente en etapas de profundos cambios como la actual.

Así por ejemplo, el grupo económico Bunge y Born que durante los años noventa está liquidando su complejo industrial (vendió las empresas Grafa, Alba, Centenera, Atanor, y se encuentra negociando actualmente la transferencia de Molinos Río de la Plata al grupo económico Pérez Companc), conserva el conjunto de ingentes extensiones de tierra.

Más aún, a partir del análisis de las compraventas de tierras que se realizaron durante los últimos años, es posible identificar algunos grupos económicos que al vender sus empresas industriales, no solamente conservan sus propiedades agropecuarias sino que las expanden considerablemente. Tal el caso del grupo económico de la familia Terrabusi que hace algunos años le transfiere a capitales norteamericanos (Nabisco) la propiedad del Establecimiento Modelo Terrabusi, empresa líder en la elaboración de alimentos, para posteriormente expandirse en términos de la propiedad y la producción agropecuaria (Cuadro Nro. XII.6). Ciertamente se trata de un caso paradigmático porque uno de sus principales accionistas (Gilberto Montagna Terrabusi) fue presidente de la Unión Industrial Argentina poco años antes.

Analizando con mayor detenimiento el grupo económico Terrabusi, las evidencias disponibles indican que a fines de la década pasada era propietario de un conjunto de empresas agropecuarias (Quetral, La Aurora Agropecuaria, Terra Garba y Santa Sabina) que en conjunto eran propietarias de más de 15 mil hectáreas en la provincia de Buenos Aires (Cuadro Nro. XII.6). Durante la década actual adquiere 10.280 hectáreas más, las cuales son compradas mediante las sociedades agropecuarias que ya formaban parte del grupo económico. La venta de 1.721 hectáreas durante el período en que compra tierras, indica la búsqueda de modificar parcialmente la combinación productiva, o de ampliar la producción manteniendo la existente pero ampliando las economías de escala.

En síntesis, todo parece indicar que la producción agropecuaria asume una importancia significativa en los grupos económicos y en algunos conglomerados extranjeros. Característica que generalmente no se toma en cuenta por los analistas de la problemática de los grupos económicos, a pesar de que la misma, junto a la diversificación hacia los servicios privatizados, tiende a aminorar sensiblemente el carácter netamente industrial de los mismos.⁶⁶

⁶⁶ Ver, al respecto, Bisang R. (1988).

Cuadro Nro. XII.6

Estructura del grupo agropecuario de la familia Terrabusi en 1989 y 1996

(hectáreas)

Accionistas y directores	Sociedades existentes antes de 1989 que permanecen en 1996						Total
	La Aurora SCA	Quetral SA	Terra Garba SA	Santa Sabrina SA	Lomas Altas SA	La Panchita SCA (accionista)	
Terrabusi de Reyes de Roa, Elena M.	A	A+D	A+D	-	A	s/i	-
Reyes de Roa, Aníbal Héctor Lino	A	A+P	A+P	-	A+P	s/i	-
Reyes Terrabusi, Carlos Aníbal	AM	AM+VP	AM+VP	-	A+VP	s/i	-
Viserie de Reyes Terrabusi, Nicole M.	A	A+D	A+D	-	A	s/i	-
Montagna Terrabusi, Gilberto H.	-	-	A+D	-	A+D	s/i	-
Pera, Franciso Leopoldo M.	-	-	D	A	D	s/i	-
Terrabusi de Pera, Carla Alberta	-	-	A	AM		s/i	-
Rossi, Enrique Pedro	-	-	A+D		A+D	s/i	-
Reyes, María Teresa	-	-	A		A	s/i	-
Reyes de Azulay, María Angélica	-	-	A		A	s/i	-
Quetral SA	-	-	A			s/i	-
Comoleti de Terrabusi, Josefina	-	-		A		s/i	-
Santa Sabrina SA	-	-			A	s/i	-
La Panchita SCA	-	-			A	s/i	-
Total (has.)	3.936	1.314	15.920	3.886	0	605	25.661
Hectáreas vendidas entre 1989 y 1996	293	1.428	0	0	0	0	1.721
Hectáreas adquiridas entre 1989 y 1996	1.330	932	6.297	1.721	0	0	10.280

Referencias:

A M : Accionista mayoritario

A : Accionista

P : Presidente

VP : Vicepresidente

D : Director

FUENTE: BASUALDO E.M., BANG J.H. Y ARCEO N. (1999).

XII.4. La diversificación de los grupos económicos y los conglomerados extranjeros hacia las asociaciones que integran la cúpula empresaria

En reiteradas ocasiones, y por diversos motivos, a lo largo del trabajo se aludió a los grupos económicos y a los conglomerados extranjeros que estaban insertos en la cúpula empresaria a través de sus empresas controladas, y también mediante su participación como accionistas en distintas asociaciones. Se trata, entonces, de los únicos capitales que dentro de las grandes firmas integran dos tipos de empresa diferentes, siendo uno de ellos el que les toca a sus empresas controladas y el otro el que les corresponde a las firmas en las que son copropietarios, debido a que las acciones de las mismas pertenecen a diversos inversores, es decir a las asociaciones.

Por lo tanto, quedan fuera de este conjunto una cantidad considerable de grupos económicos y conglomerados extranjeros que forman parte de la cúpula empresaria, e incluso varios que controlan, o participan en el capital, no sólo de una sino de varias empresas líderes. La

exclusión de todos ellos, se debe a que sus firmas, sean una o varias, integran un sólo tipo de empresa, o forma de propiedad. Sin embargo, es pertinente señalar que la inclusión de unos y la exclusión de otros está en función de la definición adoptada y la composición resultante de la cúpula empresaria.

Sin embargo, cabe destacar que, pese a las insistentes menciones a este fenómeno, en ningún momento se evaluaron sus características ni la importancia económica que asumen a lo largo del período analizado. De allí que este sea el propósito que guía la investigación en este apartado.

Al respecto, una evaluación inicial de estos capitales, indica que, tal como se verifica en el Cuadro Nro. XII.7, se trata de un número restringido de grupos económicos y conglomerados extranjeros (en conjunto alcanzan a 20 en 1995, que es el año de mayor presencia de los mismos), pero que tienen numerosas empresas propias y compartidas dentro de la cúpula empresaria (superan las setenta en dicho año), representando sus ventas una proporción significativa de la facturación total de las doscientas grandes firmas (la misma oscila entre el 14% y el 20%, según el año que se considere). Es de hacer notar que dicha participación en la facturación total surge como resultado de considerar, por un lado, la totalidad de las ventas realizadas por sus empresas controladas y, por otra parte, la parte proporcional a su cuota de capital en las vinculadas.

En términos de la composición, se percibe que, de acuerdo al número de empresas, predominan las asociaciones sobre sus empresas controladas, pero esta relación se invierte drásticamente, cuando se considera la facturación de cada uno de estos agregados. En efecto, en esta última alternativa, en el Cuadro Nro. XII.7 se comprueba que las empresas controladas concentran entre el 65% y el 76% de las ventas totales. Esta disociación no se genera porque las asociaciones tengan una facturación media inferior a la que exhiben las empresas controladas, sino debido a que para ellas se computan solamente, tal como se aclaró más arriba, las ventas proporcionales a la participación en el capital.

En este contexto, y dado que las evidencias analizadas hasta este momento son el resultado de la agregación de dos formas de propiedad diferentes, es imprescindible indagar las condiciones particulares que presentan, a lo largo de la serie, los grupos económicos y los conglomerados extranjeros que tienen la peculiaridad de poseer esa doble inserción en la cúpula empresaria.

En este sentido, el primer aspecto relevante es que los grupos económicos superan a los conglomerados extranjeros en todas las variables consideradas, y en todos los años que integran el período bajo estudio (cantidad de conglomerados, número de empresas y ventas). Sin embargo, tan importante como lo anterior es reparar en que el predominio de los grupos económicos, en términos de las ventas, es muy marcado hasta 1996, pero se deteriora severamente en 1997; momento en que los conglomerados extranjeros, prácticamente, igualan su monto de facturación, y, por lo tanto, su incidencia relativa en las ventas totales de las grandes empresas –en dicho año, las de los grupos económicos representan el 10,3% del total, y las de los conglomerados el 9,8% de las mismas–.

Cuadro Nro. XII.7

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997. Evolución y composición de las ventas de los grupos económicos y conglomerados extranjeros que controlan empresas propias y tienen inversiones en empresas asociadas

(cantidad, millones de dólares y porcentajes)

	Grupos Económicos				Conglomerados extranjeros				Total			
	1991	1995	1996	1997	1991	1995	1996	1997	1991	1995	1996	1997
1. Total												
Cantidad de conglomerados	9	14	13	10	5	6	4	6	14	20	17	16
Cantidad de empresas	34	52	47	39	17	21	19	21	51	73	66	60
Ventas	4.332	11.431	10.745	9.808	1.810	4.383	5.457	9.318	6.141	15.814	16.211	19.126
% de las ventas de las 200 empresas más grandes	9,8	14,3	12,6	10,3	4,1	5,5	6,4	9,8	13,9	19,8	19,0	20,1
2. Empresas controladas												
Cantidad de conglomerados	9	14	13	10	5	6	4	6	14	20	17	16
Cantidad de empresas	20	24	20	18	9	8	7	10	29	32	27	28
Ventas	3.115	7.115	6.400	6.633	1.521	3.318	4.131	7.912	4.635	10.433	10.530	14.545
% de las ventas totales (2/1)	71,9	62,2	59,6	67,6	84,0	75,7	75,7	84,9	75,5	66,0	65,0	76,0
% de las ventas del respectivo tipo de propiedad	32,0	40,5	38,6	37,9	22,6	28,5	27,2	39,2	28,2	35,7	33,2	38,6
3. Asociaciones												
Cantidad de conglomerados	9	14	13	10	5	6	4	6	14	20	17	16
Cantidad de empresas	14	28	27	21	8	13	12	11	22	41	39	32
Ventas	1.217	4.315	4.354	3.175	289	1.065	1.327	1.406	1.506	5.381	5.681	4.581
% de las ventas totales (3/1)	28,1	37,8	40,4	32,4	16,0	24,3	24,3	15,1	24,5	34,0	35,0	24,0
% de las ventas totales de las asociaciones	19,7	16,7	17,3	11,8	4,7	4,1	5,3	5,2	24,4	20,9	22,6	17,0
% de las ventas totales de estos conglomerados en las asociaciones	82,6	84,3	88,1	77,9	19,4	21,3	32,2	23,2	50,8	53,2	62,7	45,2
3.1. Privatizadas												
Cantidad de conglomerados	2	10	11	7	2	3	3	5	4	13	14	12
Cantidad de empresas	4	17	19	14	3	7	7	8	7	24	26	22
Ventas	341	1.921	2.200	1.703	220	823	827	620	561	2.745	3.027	2.323
% de las ventas del respectivo tipo de propiedad (3.1/3)	28,0	44,5	50,5	53,7	76,1	77,2	62,3	44,1	37,3	51,0	53,2	50,7
% de las ventas totales de estos conglomerados en las privatizadas	100,0	98,6	97,3	97,3	26,0	26,8	26,2	14,8	47,3	54,6	55,8	39,1
3.2. No privatizadas												
Cantidad de conglomerados	9	9	6	4	5	5	3	3	14	14	9	7
Cantidad de empresas	10	11	8	7	5	6	5	3	15	17	13	10
Ventas	876	2.394	2.154	1.471	69	242	499	786	945	2.636	2.653	2.257
% de las ventas del respectivo tipo de propiedad (3.2/3)	72,0	55,5	49,5	46,3	23,9	22,7	37,7	55,9	62,7	49,0	46,7	49,3
% de las ventas totales de estos conglomerados en las no privatizadas	77,3	75,5	80,4	63,3	10,7	12,6	52,0	42,0	53,1	51,8	72,9	53,8

FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO.

Por otra parte, si bien en ambos tipos de empresa las firmas controladas concentran una parte mayoritaria de las ventas totales, en los grupos económicos el aporte de las asociaciones es significativamente más elevado que en el caso de los conglomerados extranjeros, y los superan en el monto de ventas tanto en las asociaciones vinculadas a las privatizaciones, como en las que son independientes de las mismas.

En relación a los dos tipos de asociación, los grupos económicos y, en menor medida, los conglomerados extranjeros, asumen una importancia que debe ser destacada. Ambos aportan una proporción variable pero siempre significativa, e incluso mayoritaria, del total de las ventas que realizan ambos tipos de empresa –oscila entre 45,2% y el 62,7%–. Sin embargo, pese a su magnitud, de las evidencias presentes en el Cuadro Nro. XII.7 se puede deducir que la importancia de los restantes grupos económicos y conglomerados extranjeros, aquellos que sólo participan en las asociaciones, es muy considerable –especialmente en 1997 en el caso de los primeros, y a lo largo de toda la serie en el de los otros–.

El aporte de los grupos económicos y conglomerados extranjeros que sólo participan en las asociaciones presenta una significación adicional que también se infiere del Cuadro Nro. XII.7. En efecto, al analizar los grupos económicos y los conglomerados extranjeros que tienen una doble inserción en la cúpula empresaria, se constata que sus ventas tienden a ser relativamente más trascendentes en donde el conjunto de ellos –los que tienen doble inserción más los que no la tienen– no predomina. Dicho en otros términos: las ventas de los grupos económicos con doble inserción en la cúpula son decisivas dentro de la facturación total de los grupos en las asociaciones vinculadas a las privatizaciones, mientras que en el caso de los conglomerados extranjeros, se verifica una situación parecida, pero más atenuada en cuanto a su importancia, en las asociaciones independientes de las privatizaciones. Esto significa que los grupos económicos y los conglomerados extranjeros que sólo participan en las asociaciones son decisivos para asegurar el liderazgo de estos tipos de empresa en las asociaciones.

Todos estos elementos resultan sumamente significativos para aprehender la naturaleza estructural y el carácter que asumen las transformaciones de la cúpula empresaria durante los años 90, que en las asociaciones se expresan en el último año de la serie, pero que en el conjunto de las grandes firmas comienzan en 1995. En este sentido, se puede afirmar que efectivamente el núcleo empresario que amalgama y articula al “establishment” empresario está constituido por los conglomerados extranjeros y, muy especialmente, por los grupos económicos que tienen una doble inserción en la cúpula empresaria, aunque los mismos conviven, en las asociaciones, con otros conglomerados de igual naturaleza que no cumplen el mismo papel, a pesar de que son relevantes en este tipo de empresa, porque sus intereses se restringen sólo a las asociaciones en que participan.

El análisis de las transformaciones que se operan en esta situación estructural indican que, al final del período, irrumpen procesos que tienden a generar una creciente autonomía de las asociaciones respecto a las demás formas de propiedad, es decir, a dotarlas de la independencia que exhiben los restantes tipos de empresa. Tendencia que aparece estrechamente vinculada a las modalidades particulares que adquiere, tanto la retracción de los grupos económicos con una doble inserción en la cúpula, como la expansión de los conglomerados extranjeros que también tienen esa misma peculiaridad.

La indiscutible relevancia del tema justifica detenerse, por un momento, en la discusión de este último aspecto. Al respecto, cabe recordar que en el capítulo tres se constató que las ventas de los grupos económicos se estabilizan a partir de 1995, pero retroceden en términos relativos porque las ventas totales de la cúpula crecen durante esos años. A ello, las nuevas evidencias, que se constan en el Cuadro Nro. XII.7, le agregan el hecho de que las ventas de los grupos económicos con una doble inserción en la cúpula empresarial son las más afectadas porque pierden gravitación dentro de las que realizan los grupos económicos en su conjunto –su participación disminuye del 40,5% al 37,9% entre 1995 y 1997–. Sin embargo, las mismas evidencias prueban que la caída de su participación en las ventas de las asociaciones, durante el año 1997, es más aguda, ya que en ese momento desciende del 17,3% al 11,8%.

Ese mismo proceso puede evaluarse comparando la evolución de la participación que tienen las ventas de estos grupos económicos en relación con las ventas de la cúpula, desagregando la importancia que asume la facturación de sus empresas controladas de la que alcanza la correspondiente a su participación en las asociaciones. Al respecto, en el Gráfico Nro. XII.3 se puede constatar que el punto culminante en la participación de estos grupos económicos en las ventas totales de la cúpula se registra en 1995, decreciendo de allí en más, de una manera apreciable.

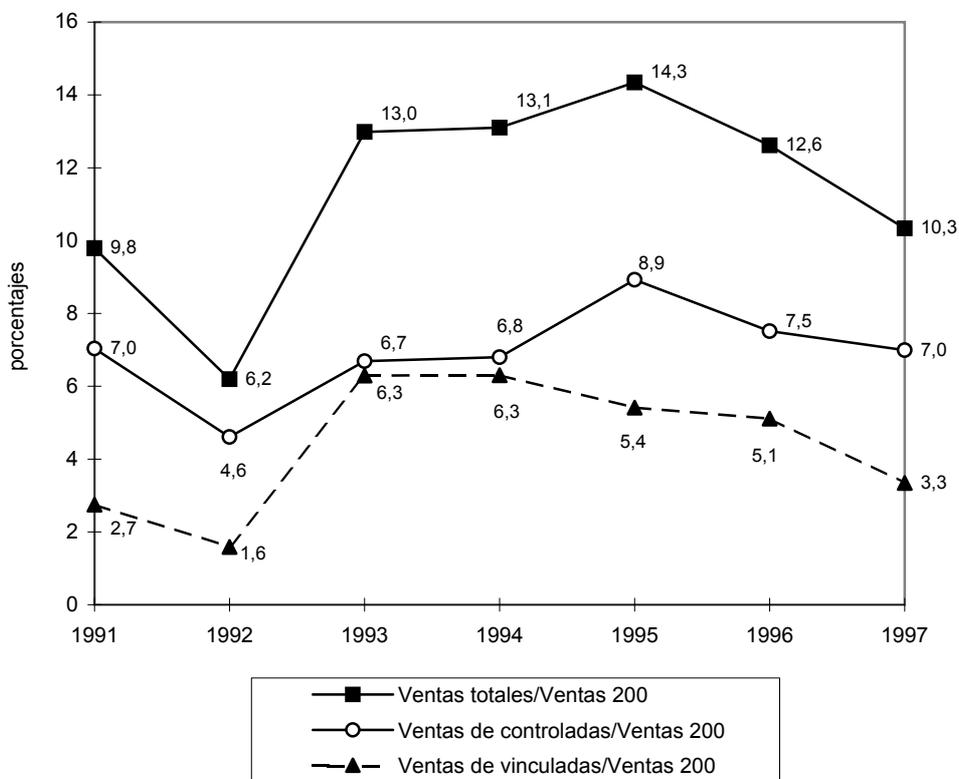
Asimismo, cuando se analiza la trayectoria de las ventas correspondientes a sus empresas controladas y vinculadas, se confirma que estas últimas no sólo registran la declinación más profunda sino que la misma comienza en 1994. Por lo tanto, todas las evidencias analizadas acreditan que la retracción relativa de estos actores económicos centrales en la articulación de la cúpula es generalizada, pero sus manifestaciones más agudas se expresan en las asociaciones.

En relación a los conglomerados extranjeros, también es pertinente recordar que, en el mismo capítulo tres, se verificó una acelerada expansión de sus ventas a partir de 1995, la cual traía aparejado un considerable incremento en su participación dentro de las ventas totales de la cúpula empresaria. En este caso, las nuevas evidencias señalan que, en 1997, las ventas de los conglomerados extranjeros con una doble inserción en la cúpula crecen más rápidamente que el total de este tipo de empresa –su participación se eleva 27,2% al 39,2%–, pero al mismo tiempo su contribución a las ventas del total de conglomerados extranjeros en las asociaciones desciende de una manera contundente –el 32,2% al 22,9% entre 1996 y 1997–. Transformaciones, todas ellas, que denotan cambios significativos en la inserción de estos conglomerados. En efecto, la reducción en las asociaciones, por parte de estos capitales, se debe a que la incorporación de Astra, y sus empresas vinculadas, se ve neutralizada porque el CEI Citicorp Holding, al desprenderse de Alto Paraná, pasa a ser un conglomerado que actúa sólo dentro de las asociaciones. Por otra parte, la situación se agrava porque Techint vende su participación en Telefónica de Argentina, y Fiat le vende su participación en SEVEL a Peugeot, que se incorpora como empresa transnacional, y no como conglomerado extranjero. Adicionalmente, las ventas de las controladas se incrementa velozmente debido a otros cambios, como por ejemplo la adquisición de Supermercados Norte por parte del EXXEL Group. En conjunto, todos estos elementos determinan que el sendero de expansión de los conglomerados extranjeros con doble inserción en la cúpula empresaria, esté centrado en la consolidación de sus empresas controladas, y en el mantenimiento de su débil presencia en las asociaciones.

Gráfico Nro. XII.3

La cúpula empresaria en la Argentina, 1991-1997. Evolución de la participación de las ventas de los grupos económicos con doble inserción en la cúpula, en las ventas de las grandes firmas

(porcentajes)



FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, VARIOS NÚMEROS.

El proceso que se registra en los conglomerados extranjeros con doble inserción en la cúpula también se puede corroborar examinando su participación en el total de las ventas de la cúpula, diferenciando la importancia que asumen sus empresas controladas de la incidencia que alcanzan sus firmas vinculadas. Desde esta perspectiva, nuevamente se comprueba que el componente dinámico en la acelerada expansión de estos capitales se encuentra en la facturación de las empresas controladas, mientras que la de sus empresas vinculadas permanece más o menos estable.

Por lo tanto, tal como se indica algunos párrafos más arriba, la intensidad y la manera específica en que los conglomerados con doble inserción en la cúpula empresaria se contraen – los grupos económicos– o expanden –los conglomerados extranjeros–, generan las condiciones para que las asociaciones adquieran una creciente autonomía, equiparándose a los demás tipos de empresa, en términos de su independencia y auto referencia, en tanto los capitales que actúan en las asociaciones están, en términos de la propiedad del capital, cada vez menos relacionados con los otros tipos de empresas de la cúpula empresaria.

Sin embargo, es inevitable señalar que los fenómenos que irrumpen en las asociaciones tienen otras derivaciones que presuntamente aluden a un proceso de transformaciones más profundo y abarcativo, el cual, si bien se analizará en las conclusiones de este trabajo, por su importancia y vinculación con la problemática tratada, amerita ser mencionado en este momento. En principio, como una hipótesis preliminar debido a la cercanía de los cambios, cabe señalar que dentro de las profundas modificaciones estructurales que se registran en la cúpula empresaria

durante los últimos años, la tendencia a su desarticulación parece ser uno de sus componentes más importantes, en tanto los capitales que garantizan la articulación de las grandes firmas entre sí, y de todas ellas con el sistema político –los grupos económicos–, pierden gravitación y, especialmente, decaen en el espacio económico en donde confluyen con los otros capitales, es decir en las asociaciones. Por otro lado, los capitales que más se expanden durante estos años – los conglomerados extranjeros– se consolidan fundamentalmente en base a sus empresas controladas, debilitando su ya escasa presencia en las asociaciones –que es la principal forma de propiedad, y un espacio relevante en la articulación y síntesis de las distintas expresiones del gran capital–. En otras palabras, tanto los grupos económicos como los conglomerados extranjeros que tienen una doble inserción en la cúpula empresaria pierden importancia dentro de las asociaciones –los primeros porque pierden importancia dentro de la cúpula y los otros porque se expanden en base a sus empresas controladas– asumiendo una creciente importancia capitales cuya presencia se circunscribe únicamente a ser accionistas de empresas asociadas. Todo lo cual determina que las asociaciones tiendan a ser crecientemente un tipo de propiedad similar al resto porque quienes participan de ellas no controlan otras empresas de la cúpula.

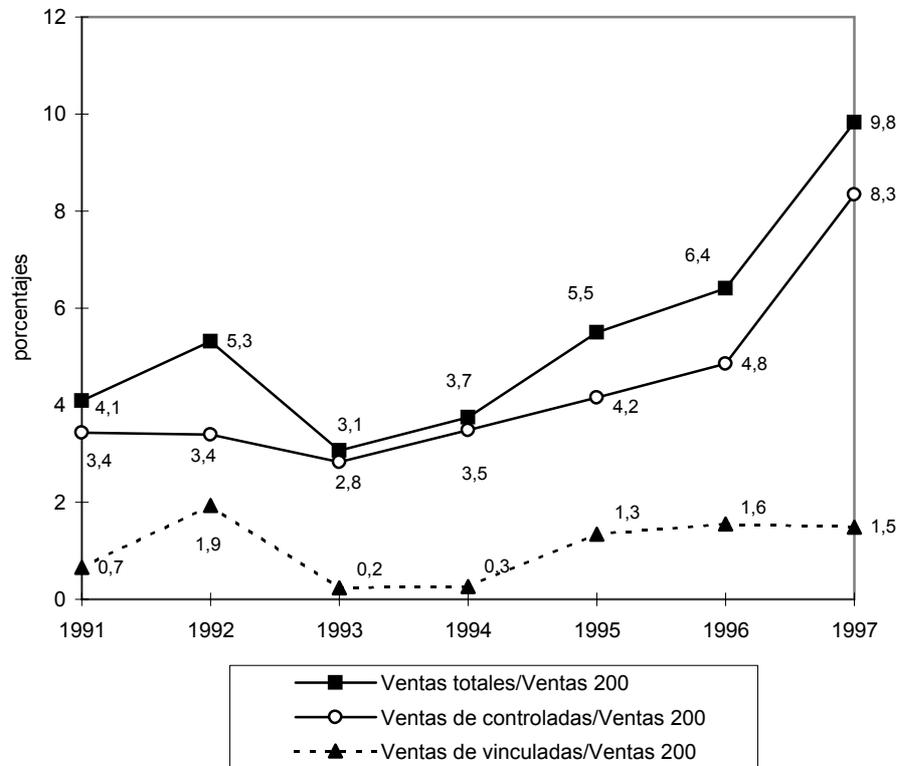
Todos estos elementos parecerían indicar que los sectores dominantes estarían desandando el camino recorrido durante el primer quinquenio de la década, cuando a partir del proceso de privatización de las empresas públicas superaron, en buena medida, sus contradicciones internas avanzando en su homogeneidad y articulación. Ciertamente, teniendo en cuenta que la propiedad es un aspecto de singular importancia en las relaciones económicas, pero no el único, se podría asumir que durante estos años se habrían desarrollado otras relaciones económicas que las suplantaban, desde el punto de vista de la articulación y homogeneización de los sectores dominantes. Sin embargo, la experiencia histórica parecería indicar que cuando se genera una fragmentación en la cúpula irrumpen conflictos económicos.

Grafico Nro. XII.4

La cúpula empresarial en la Argentina, 1991-1997

Evolución de la participación de las ventas de los conglomerados extranjeros con doble inserción en la cúpula, en las ventas de las grandes firmas

(porcentajes)



FUENTE: ELABORADO EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, VARIOS NÚMEROS.

Conclusiones

El proceso económico y social de la década actual está estrechamente vinculado al carácter que asume, y a la manera en que se resuelve, la crisis hiperinflacionaria de 1989. En lo fundamental, se trata de una notable profundización de las tendencias imperantes desde la interrupción de la sustitución de importaciones, en tanto los sectores de poder logran doblegar un conjunto de limitaciones vinculadas a la situación estructural de los asalariados y del Estado.

Sin embargo, planteados así, estos procesos –que sin duda constituyen la cuestión de fondo que se dirime en esta década– tienen un grado de abstracción que no permite apreciar el movimiento y la interacción de los distintos sectores y fracciones sociales. Por cierto, la crisis de 1989 y la reestructuración económica y social que le sucede, no encuentran su sustento en las tradicionales pugnas por la distribución del ingreso entre el capital concentrado y los asalariados, que eran típicas en la sustitución de importaciones. Por el contrario, el conflicto que estalla durante ese año se desarrolla entre el capital concentrado interno y los acreedores externos, porque tanto los asalariados como la dinámica estatal ya estaban subordinados a la lógica del patrón de acumulación dominante.

No obstante, aun cuando en la resolución de la crisis se ven afectados diversos integrantes de la cúpula económica y se renueva parcialmente su composición, lo cierto es que las transformaciones centrales son las que afectan a los asalariados (disminución en la participación en el ingreso, desocupación, precarización del empleo, etc.), y a la estructura estatal (privatización de empresas públicas, desregulación, etc.) pero sin que los sectores subalternos sean protagonistas activos del conflicto.

La remoción de los límites estructurales trae aparejada la posibilidad de mitigar las contradicciones que originan la crisis económica y social. Las piezas claves son la regresividad en la distribución del ingreso y el programa de privatización de empresas públicas porque allí coinciden los intereses de los acreedores externos y el capital concentrado interno, mientras que en el proceso de desregulación de la economía se despliegan los mayores conflictos entre ellos.

Sobre la base de estos procesos –que se consolidan cuando las reformas estructurales confluyen con el Plan de Convertibilidad y el Plan Brady– la crisis se comienza a resolver durante los primeros años de la década actual. Si bien, la expresión más elemental de que ello ocurre es el crecimiento económico que se verifica durante ese período, la prueba más contundente de la nueva situación es que, en ese contexto, la cúpula empresaria retoma una senda de acentuada expansión en términos de sus ventas y de su rentabilidad, que supera holgadamente al crecimiento de la economía en su conjunto, llegando su facturación a superar el 25% del PBI en 1997.

Asimismo, y no menos importante, es reparar en que las grandes firmas crecen sostenidamente aun cuando la economía en su conjunto entra en una etapa recesiva, como ocurrió en 1995. De esta manera, la cúpula empresaria recobra uno de sus atributos fundamentales de la década pasada pero que había perdido en la crisis de 1989, como es su independencia del ciclo económico. Cabe señalar que –a diferencia de lo que ocurre con las ventas– la tasa de rentabilidad de la cúpula sufre el impacto de la crisis de 1995 ya que la misma desciende al año siguiente para recuperarse al final del período, pero que, al mismo tiempo, se expresan otras manifestaciones estructurales de esa autonomía respecto a la evolución de la economía en su conjunto, como es el caso del intercambio comercial. En efecto, las evidencias disponibles indican que a lo largo de estos años la cúpula empresaria obtiene un saldo comercial creciente que difiere significativamente del que se registra en la balanza comercial del país y es prácticamente inverso al conjunto de las empresas que no forman parte de las grandes firmas –en 1997 el superávit de la cúpula empresaria supera los ocho mil millones de dólares cuando el déficit comercial del país asciende a los cuatro mil millones de dólares y el del resto de la economía supera los doce mil millones de dólares–. Diferencias que se agravan a medida que transcurre el tiempo ya que mientras la cúpula empresaria concentra una parte decisiva de exportaciones –genera el 63% de las mismas–, el resto de los agentes económicos son igualmente trascenden-

tes en términos de las importaciones –concentran el 72% de las mismas–. Por cierto, todos estos elementos que caracterizan el intercambio comercial ponen de manifiesto el carácter que asume la apertura comercial a lo largo de este período.

En este contexto, y desde una perspectiva de largo plazo, la relación que mantiene la cúpula empresaria con el ciclo económico parece indicar que los sectores dominantes –o por lo menos algunas fracciones centrales de los mismos– sólo impulsan cambios en las políticas macroeconómicas cuando se les vuelve imposible eludir el impacto de la fase descendente del ciclo económico sobre su facturación y, primordialmente, su rentabilidad.

Desde el punto de vista de los asalariados, parecería que una de las condiciones básicas que sustenta la reconstitución económica de la cúpula empresaria consiste en independizar también el salario real del ciclo económico, pero con un nivel particularmente reducido y una tendencia descendente. Durante estos años, parecería que el nivel de ocupación es el que responde a los vaivenes de la actividad económica pero sobre la base de una masa de desocupados inédita que opera en el sentido clásico de un “ejército de reserva”.

Las profundas modificaciones estructurales de la década se expresan con intensidad en la composición de la cúpula empresaria definiendo dos etapas que mantienen notorias diferencias en términos de la evolución de los diferentes capitales que son los propietarios de las grandes firmas. En la primera de ellas que comprende de 1991 a 1995 los cambios fundamentales están vinculados a la privatización de las empresas públicas y la irrupción de las asociaciones que son procesos estrechamente vinculados entre sí. En la segunda etapa –de 1995 a 1997–, al impacto de los cambios anteriores, se le agrega otro que consiste en las transferencias de propiedad que involucran a numerosas empresas privadas, entre las que se cuentan varios de los principales consorcios que adquirieron las empresas públicas en los años anteriores. El resultado de las mismas es, en términos generales, el de generar un aumento muy importante de la facturación de las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros, en detrimento de los demás tipos de propiedad, especialmente de los grupos económicos que se habían consolidado durante los años previos.

La influencia de todos estos cambios en la propiedad de las empresas se percibe cuando se examina el grado de estabilidad que exhibe la cúpula empresaria. Desde esta óptica cabe señalar que cuando se considera como único requisito la permanencia de las empresas a lo largo de todo el período analizado, se verifica una alta estabilidad de las grandes firmas, pero cuando a la condición anterior se le agrega otra que consiste en que las empresas no registren cambios en su propiedad, la estabilidad disminuye de una manera muy significativa.

En este contexto, y centrando la atención en el primer quinquenio de la década, se puede percibir que el fenómeno inicial y más relevante de todo el período consiste en la privatización de las empresas estatales en tanto implica la transferencia de un conjunto de grandes firmas que participa con más de la tercera parte de las ventas que realiza la cúpula empresaria. La enajenación de los activos públicos da lugar a la conformación de una serie de consorcios que, de allí en adelante, se consolidan entre los de mayor facturación y, sobre todo, rentabilidad dentro de la cúpula empresaria y, probablemente, de la economía argentina. Sin embargo, a pesar que el núcleo más importante de las asociaciones está constituido por los consorcios que toman a su cargo los servicios privatizados, las evidencias disponibles indican que las mismas constituyen un fenómeno mucho más amplio que involucra un amplio espectro de actividades y empresas que están desvinculadas del programa de privatización de las empresas públicas.

En la propiedad de todos ellos convergen varios de los grupos económicos locales y de los conglomerados extranjeros más importantes de la cúpula empresaria en la década anterior, con capitales foráneos que inician sus actividades en el país. De esta manera, cobra entidad una forma de propiedad inédita en la economía local que impulsa la conformación de una “comunidad de negocios” entre los capitales más poderosos de la economía local; la cual adquiere una notable capacidad para influir sobre el sistema político y el rumbo de la economía en su conjunto.

Cabe señalar que la conformación de las asociaciones, especialmente de los consorcios vinculados a la transferencia de las empresas públicas, es contemporánea con el nuevo ciclo de endeudamiento externo privado que se pone en marcha en los primeros años de la década. Su

coincidencia en el tiempo no es azarosa, ya que las asociaciones son uno de los agentes económicos más activos en el endeudamiento externo como se pone de manifiesto en el análisis de la composición de las obligaciones negociables.

Durante los primeros años de la década actual la incidencia de los grupos económicos alcanza su máxima expresión porque la facturación de sus empresas controladas se expande al mismo ritmo que la de la cúpula en su conjunto y tiene una significativa participación en las asociaciones que devienen en el tipo de empresa más relevante dentro de las grandes firmas. Por cierto, no se trata de todos los grupos económicos que actuaban en la década anterior porque varios de ellos no pueden sortear la crisis de 1989 y se disgregan, transfiriendo sus empresas a capitales extranjeros, mientras que otros a pesar de que permanecen, se ven obligados a redimensionarse, desprendiéndose de firmas líderes en sus respectivas actividades. Sin embargo, un conjunto de grupos económicos no sólo permanece sino que diversifica sus inversiones y se expande notoriamente. Tanto es así que, durante esos años, ocupan –descartando sus firmas vinculadas y considerando únicamente sus empresas controladas– el segundo lugar en la cúpula empresaria –por debajo de las asociaciones y por encima de los dos tipos de capital extranjero–, en términos de las ventas. Desde el punto de vista de la rentabilidad, la ventaja de los grupos económicos sobre los capitales extranjeros es menos nítida durante el primer quinquenio, porque se alterna en el segundo lugar con las empresas transnacionales pero supera claramente a la que obtienen los conglomerados extranjeros.

La importancia que asumen los grupos económicos durante los primeros años de la década no sólo se expresa en la facturación –donde sus diferencias respecto a los dos tipos de capital extranjero son notables– y en menor medida en la rentabilidad, sino que involucra otros aspectos de singular importancia económica como es el intercambio comercial. En ese aspecto, es ineludible remarcar que estos agentes económicos son los que obtienen el saldo comercial más elevado dentro de la cúpula –y, por supuesto, de la economía argentina puesto que este último generalmente es negativo– superando claramente al que logran los demás tipos de empresa a partir de su considerable monto de exportaciones y su relativamente escasa demanda de bienes importados.

Durante esos primeros años, la inserción sectorial de las empresas controladas por los grupos económicos es fuertemente industrial y dentro de esta actividad centrada en la producción de bienes agroindustriales e intermedios. Una característica relevante de las mismas consiste en que constituyen una parte significativa de las empresas que integran siempre la cúpula empresaria, aspecto en el cual estos agentes económicos superan también a los dos tipos de capital extranjero y, por supuesto, a las asociaciones.

La diversificación estructural de los grupos económicos cubre un amplio espectro de actividades, algunas de las cuales no aparecen representadas –por carencias de información– en la cúpula empresaria, pese a su indudable importancia económica, como es el caso de la producción agropecuaria. No obstante, su diversificación más importante consiste en las múltiples participaciones de capital que tienen en los consorcios que se constituyen durante esos años. En efecto, las evidencias disponibles indican que los grupos económicos son los accionistas más importantes en las asociaciones –que es la forma de propiedad de mayor expansión en las ventas y la de mayor rentabilidad de la cúpula empresaria–. Es indudable que durante estos años superan a la participación que cada uno de los dos tipos de capital extranjero alcanza en el capital de las asociaciones, debido a la posición que ocupan como accionistas de las empresas que toman a su cargo la prestación de los servicios públicos –en esos consorcios, los accionistas más trascendentes, después de los conglomerados extranjeros, son los grupos económicos y las empresas transnacionales–. Sin embargo, es muy importante tener en cuenta que la participación más relevante de los grupos económicos se verifica en la propiedad de las asociaciones que no guardan ninguna relación con el programa de privatización de empresas públicas y cubren un amplio espectro de actividades económicas –son los principales accionistas de este tipo de asociaciones, ubicándose muy por encima de los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales–.

La magnitud que alcanza la diversificación de los grupos económicos durante los primeros años de la convertibilidad también se puede apreciar analizando otras variables económicas.

Una de ellas es el endeudamiento externo, en el cual estos agentes económicos tienen suma importancia porque, tal como se expresa en el análisis de las obligaciones negociables, al ingente endeudamiento de sus empresas controladas hay que agregarle su cuota parte en el aún más elevado endeudamiento externo de las asociaciones en que participan. Otra es la salida de capitales al exterior, que durante los años en que se privatizan las empresas estatales registra, por primera vez desde la interrupción de la sustitución de importaciones, no sólo una disminución sino una repatriación de capital.

En relación a los otros tipos de empresa, se puede afirmar que la facturación de los conglomerados extranjeros crece por debajo del promedio durante la primera mitad de la década y su tasa de rentabilidad se ubica como una de las más reducidas dentro de la cúpula empresaria. A pesar de este comportamiento, estos capitales se ubican en el tercer lugar de acuerdo a las ventas y algunos de sus integrantes también adquieren participaciones en el capital de los consorcios que se hacen cargo de las empresas privatizadas. Sin embargo su incidencia es menor a la de los grupos económicos y, en consecuencia, el importante lugar que ocupa este tipo de capitales como accionista de los consorcios que son propietarios de las ex-empresas públicas se debe a la presencia de conglomerados extranjeros que actúan únicamente en ese rubro, algunos de los cuales son crecientemente importantes como el CEI Citicorp Holding.

Por su parte, las empresas transnacionales crecen aceleradamente en términos de las ventas pero —al igual que las anteriores— tienen una baja tasa de rentabilidad relativa. La expansión en la facturación de estas firmas extranjeras es importante de destacar porque se trata del tipo de capital extranjero que se retrae acentuadamente en la década anterior. Por cierto que su retorno al país en los primeros años de la década es acorde a las nuevas circunstancias económicas, sustentándose en la comercialización o los servicios, y no en la producción industrial que era la actividad típica que desarrollaban durante la sustitución de importaciones. Asimismo, la renovada presencia de estos capitales en la economía argentina viene acompañada por otro cambio en su comportamiento tradicional, como es la tendencia a la asociación con capitales locales que exhiben en la actualidad.

Por último, las empresas locales independientes, también se expanden a tasas significativamente altas, pero su participación sigue siendo la de menor incidencia en la cúpula empresaria —siempre excluyendo a las empresas estatales—. Durante el primer quinquenio de la década, en este tipo de empresa comienza a perder importancia la producción industrial, orientándose hacia la actividad comercial.

A partir de 1995 se alteran drásticamente las tendencias vigentes en el primer quinquenio de la década porque, en el marco de un crecimiento de la facturación de la cúpula empresaria, las ventas de los dos tipos de capital extranjero son las que más se expanden mientras que las correspondientes a los tipos de empresa más dinámicas o importantes hasta ese momento —las asociaciones y los grupos económicos— tienden a estancarse. Si bien, en términos generales se trata de una modificación que está vinculada en mayor medida a la transferencia de empresas, o paquetes accionarios, en algunas de las actividades dinámicas de esta etapa, como es el caso de la producción automotriz, estos cambios de propiedad convergen con marcadas diferencias en el ritmo de expansión de las ventas de las firmas extranjeras de todo tipo respecto al resto de las empresas.

La evolución de las asociaciones se ve afectada en términos de la facturación por la disolución de algunos consorcios que no están relacionados con las privatizaciones (principalmente por la desaparición de Autolatina), lo cual trae aparejado una profundización de los cambios que se perfilaban en su composición durante el quinquenio anterior. En efecto, durante los últimos años la importancia de los consorcios vinculados con las privatizaciones, y la consecuente reducción en la participación de los que no lo están, se acentúa y su predominio se hace manifiesto. Sin embargo, durante los últimos años ese menor crecimiento de sus ventas sólo trae aparejado una disminución de sus ventajas sobre algunos de los restantes tipos de empresa —específicamente los dos tipos de capital extranjero—, conservando el primer lugar dentro de la cúpula empresaria. Por otra parte, estos consorcios siguen ostentando la tasa de rentabilidad más elevada de la cúpula, aventajando claramente a los restantes capitales, salvo a los grupos económicos que estrechan sus diferencias durante estos años.

Los grupos económicos —luego de su depuración provocada por la crisis de 1989 y la reestructuración económica que la sucede— llegan a su máxima expansión en 1995. De allí en adelante registra un estancamiento la facturación de sus empresas controladas que —en el contexto de un aumento de las ventas de la cúpula— trae aparejado un marcado y creciente retroceso relativo, proceso que da lugar a que en 1997 sean superadas en términos absolutos por las ventas de los agentes económicos que se expanden durante esos años, es decir las empresas transnacionales y, especialmente, los conglomerados extranjeros. Las características que asume el proceso indica con claridad que la nueva situación de los grupos económicos está influida preponderantemente por la transferencia parcial o total del capital de numerosas firmas oligopólicas, y sólo en menor medida se encuentra asociada a diferencias en el dinamismo relativo de los mercados en que actúan.

Sin embargo, la retracción de los grupos económicos durante estos años no sólo se expresa en la evolución que tienen las ventas realizadas por sus empresas controladas sino también en su presencia dentro de las asociaciones. En efecto, del análisis de esta última forma de propiedad surge que los grupos económicos siguen encabezando la lista de los propietarios del capital del conjunto de las asociaciones hasta 1996 y que registran una abrupta disminución de su importancia en 1997, momento en que son superados por los conglomerados extranjeros y se ubican a escasa distancia de las empresas transnacionales. Esta situación se repite en las asociaciones vinculadas a la privatización de empresas públicas, mientras que en las que son independientes de esa política conservan la primera posición pese a que en términos absolutos y relativos pierden trascendencia desde 1994 en adelante.

En este contexto, al centrar la atención en los grupos económicos que tienen una doble inserción en la cúpula empresaria —empresas controladas y accionistas de múltiples asociaciones—, se percibe que su retracción de los últimos años compromete tanto a sus empresas controladas como vinculadas pero su caída relativa en estas últimas es más profunda y se inicia antes, en 1994.

Las empresas locales independientes, debido a las mismas razones, también pierden relevancia en este trienio y su contenido comercial se hace patente, llegando a tener una escasa trascendencia industrial incluso en la producción de alimentos y bebidas, que fueron sus pilares históricos en la sustitución de importaciones.

Durante estos años, los dos tipos de capital extranjero exhiben una evolución opuesta a la de los grupos económicos, la cual no es casual porque son los principales compradores de los activos que enajenan el resto de los tipos de empresa. En términos estrictos, el avance de los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales se origina en dos procesos complementarios: la incorporación de nuevas empresas y la adquisición de firmas ya instaladas, así como en el dinamismo de sus ventas, especialmente en la comercialización y la producción automotriz, sector industrial que goza de una protección excepcional, pese a lo cual las evidencias disponibles indican que sus rentabilidades relativas se ubican como las más reducidas de la cúpula, y son decrecientes en el tiempo.

A diferencia de lo que ocurre en el quinquenio anterior, con posterioridad a 1995, los conglomerados extranjeros son los que crecen más acentuadamente en términos de las ventas efectuadas por sus empresas controladas. Lo mismo ocurre en las asociaciones ya que superan a los grupos económicos en 1997, encabezando el listado de los accionistas en los consorcios que están vinculados a la privatización de empresas públicas —los cuales, como ya se dijo, son crecientemente importantes dentro del total de las ventas de las asociaciones— y ocupan la segunda posición en los consorcios que no guardan relación con esa política. En este contexto, es importante señalar que los conglomerados extranjeros que tienen una doble inserción en la cúpula —a través de sus empresas controladas y mediante su participación en la propiedad de las asociaciones— crecen significativamente, pero lo hacen incrementando sus empresas controladas y no su diversificación hacia las asociaciones —en las cuales su relevancia de por sí era considerablemente menor a la de los grupos económicos—.

Por su parte, las ventas de las empresas transnacionales también se expanden a tasas significativas pero inferiores tanto a las de los conglomerados extranjeros como a las que ellas alcan-

zaron durante el quinquenio anterior. Al igual que los grupos económicos y los conglomerados extranjeros, estas firmas tienen una inserción centrada en la producción industrial que en este caso cubre un espectro amplio de bienes. La importancia de estas empresas también aumenta en las asociaciones y dentro de ellas especialmente en las vinculadas a la privatización de empresas públicas.

Si bien las tendencias que irrumpen en la composición de la facturación de la cúpula empresaria durante el último trienio son claras en señalar que en 1995 se inicia una etapa distinta en la cual los conglomerados extranjeros y, en menor medida las empresas transnacionales, se constituyen en los capitales dinámicos que sobrepasan a los grupos económicos y le disputan a las asociaciones la primera posición en la cúpula empresaria, cabe preguntarse acerca de la profundidad, las características y el significado que asume la retracción de los grupos económicos que se opera en los últimos años.

En este sentido, cabe tener en cuenta que la participación promedio en las ventas de la cúpula empresaria que alcanzan los grupos económicos durante los últimos tres años de la serie (de 1995 a 1997) supera a la que obtienen en esos años tanto los conglomerados extranjeros como las empresas transnacionales. Sin duda, la alusión a esta situación no se dirige a poner en tela de juicio que la reducción en la incidencia de los grupos económicos es una de las transformaciones trascendentes de los últimos años, sino a destacar que la disminución de los últimos dos años alcance una magnitud que neutralice la importancia que los grupos exhibían en 1995.

Por otra parte, para evaluar los alcances de la retracción que registran los grupos económicos es necesario tener en cuenta que son la forma de propiedad que obtiene, luego de las asociaciones, la rentabilidad más elevada de la cúpula empresaria, superando a la que obtienen ambos tipos de capital extranjero. Más aún, estas diferencias se amplían notoriamente durante el último trienio, cuando el dinamismo de las ventas realizadas por las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros erosiona su participación en la cúpula empresarial.

Asimismo, es relevante tener en cuenta que los grupos económicos son la forma de propiedad que tiene el saldo positivo más elevado en términos del intercambio comercial, superando también, desde esta perspectiva, a los dos tipos de capital extranjero. En este caso, cabe destacar que, al igual que lo que ocurre en términos de la rentabilidad, las ventajas relativas que tienen los grupos económicos en esta materia se amplían durante los últimos tres años de la serie, es decir cuando disminuye la importancia relativa de sus ventas.

Adicionalmente, del análisis de sus empresas vinculadas surgen algunos elementos que también son indicativos de que no se despliega un colapso definitivo de los grupos económicos dentro de la cúpula económica. En efecto, este tipo de empresa es el principal accionista en las asociaciones hasta 1996 y a pesar de que es desplazada de esa posición por los conglomerados extranjeros –debido a la venta de múltiples participaciones accionarias– en 1997 se ubica como el segundo accionista de las mismas, superando a las demás formas de propiedad.

En el mismo orden de cosas, cabe destacar que –más allá de su participación en las asociaciones– la diversificación de los grupos económicos hacia actividades tradicionalmente relevantes en la economía argentina, como es la producción agropecuaria pampeana y extrapampeana, parecería haberse ampliado a juzgar por lo que ocurre en una serie de grupos económicos que venden parte –sino la totalidad– de sus activos económicos durante este período. Si bien la importancia económica de estas operaciones no puede ser evaluada en términos de las ventas o de su rentabilidad, su trascendencia relativa en la extensión de sus tierras, indica que las mismas acrecientan su participación dentro de los grandes terratenientes argentinos.

Finalmente, y no menos importante, es que a partir de 1993 –luego del auge de las privatizaciones de las empresas públicas– los grupos económicos reinician una muy acentuada transferencia de recursos al exterior. Las evidencias disponibles parecen indicar que –a diferencia de lo que ocurre en la década pasada– la remisión de ahorro interno al exterior no se sustenta primordialmente en la diferencia existente entre la tasa de interés interna e internacional, sino en la significativa masa de utilidades y la elevada tasa de rentabilidad de los grupos económicos, así como en los ingresos que perciben por la venta de sus empresas controladas y de las participaciones accionarias en sus firmas vinculadas.

En conjunto todos estos elementos permiten delimitar el retroceso que registran los grupos económicos –y el consecuente avance de los dos tipos de capital extranjero– pero al mismo tiempo los mismos plantean nuevos interrogantes acerca de los motivos que impulsan a los grupos económicos a vender sus activos económicos, especialmente cuando la transferencia de empresas involucra, en términos generales, a las empresas privatizadas de mayor rentabilidad, proceso que alcanza su máxima expresión durante el último bienio, cuando se intensifican las compraventas de “paquetes” accionarios. Por cierto, la mayor capacidad económica y financiera de los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales en relación a los grupos económicos es un factor que influye pero dichas diferencias existían –y eran aún más acentuadas– a comienzos de la década, momento en el cual los grupos económicos son compradores –y no vendedores– de activos económicos. El incremento y el nivel alcanzado en el endeudamiento interno y externo también parece ser un factor que incide en las decisiones de los grupos económicos respecto a enajenar una parte de sus activos. Sin embargo, tampoco este factor parece ser decisivo –salvo en casos excepcionales como el del grupo económico Soldati– debido a la rentabilidad que obtienen los grupos económicos y la significativa masa de capital líquido que mantienen en el exterior.

Sin embargo, si bien la venta de activos responde a un conjunto de factores entre los cuales se cuentan los ya mencionados, hay otros que parecen ejercer una influencia significativa y están vinculados a la vigencia de la valorización financiera. A este respecto, cabe recordar que los consorcios privados –constituidos en la mayoría de los casos por grupos económicos, conglomerados extranjeros, empresas y bancos transnacionales– se hacen cargo de las empresas públicas pagándole al Estado no sólo precios subvaluados sino con un alto componente en bonos de la deuda externa. Por otra parte, la transferencia de empresas monopólicas u oligopólicas con mercados cautivos es acompañada por marcos regulatorios que por su precariedad, en algunos casos, e intencionalidad, en otros, no hacen más que aumentar la capacidad de estos consorcios para imponer sus intereses en la estructura de precios relativos, y en el funcionamiento general de los mercados, lo cual les garantiza una elevada y creciente rentabilidad. La conjunción de estos dos factores (bajo precio inicial y creciente rentabilidad) da como resultado una acelerada reevaluación patrimonial en términos económicos, que sólo puede realizarse en el mercado cuando se transfiere la correspondiente participación accionaria en el consorcio. En este caso, la creciente rentabilidad opera no sólo como una forma de garantizar la concentración del ingreso sino también como la manera de aumentar las ganancias patrimoniales.

Sin duda, estas evidencias aportan nuevos elementos para aprehender las características que presenta la valorización financiera durante la década de los años noventa. En este sentido, cabe recordar que los bancos locales y extranjeros, así como los fondos de inversión, participan activamente en los consorcios derivados de la privatización de empresas públicas con el objetivo de obtener ganancias financieras en el corto y mediano plazo. Asimismo, la importancia de la valorización financiera también se expresa en que los activos financieros siguen siendo un destino relevante en las decisiones de inversión de las grandes firmas. A todas estas manifestaciones, la conjunción de las transferencias de capital y el comportamiento de las cuentas externas le agrega una nueva y relevante expresión del mismo fenómeno, como es la fuga de capitales para realizar inversiones de carácter financiero en el exterior. De esta manera, con posterioridad a las privatizaciones, se retoma una característica central que restringe severamente la formación de capital durante la década de los años ochenta, la salida de ahorro interno, pero ahora en una economía con un alto endeudamiento externo, centrada en los servicios, y una ostensible declinación industrial.

La decisión de los grupos económicos, y de algunos conglomerados extranjeros, de vender ciertas participaciones de capital en los consorcios que surgen a partir de las privatizaciones, se conjuga, obviamente, con la voluntad de comprar por parte de otros capitales, mayoritariamente extranjeros. Todo parece indicar que esta conjunción es posible porque a los compradores los tiene sin cuidado las ganancias patrimoniales de los vendedores, siempre que la rentabilidad de la inversión sea provechosa en términos relativos. Teniendo en cuenta que los compradores son, en general, grandes firmas internacionales prestadoras de un servicio específico, su referencia para

definir la adquisición es la rentabilidad del mismo a nivel mundial, comparación en la que el mercado argentino resulta ser uno de los más rentables del mundo.

En este contexto, es importante señalar que los cambios estructurales que introducen las transferencias de capital tienden a generar una creciente autonomía de las asociaciones respecto a las demás formas de propiedad, es decir, a dotarlas de la independencia que exhiben los restantes tipos de empresa. Tendencia que aparece estrechamente vinculada a las modalidades particulares que adquieren, tanto la retracción de los grupos económicos con una doble inserción en la cúpula, como la expansión de los conglomerados extranjeros que también tienen esa misma peculiaridad.

Sin embargo, es inevitable señalar que los fenómenos que irrumpen en las asociaciones tienen otras derivaciones que presuntamente aluden a un proceso de transformaciones más profundo y abarcativo. En principio, como una hipótesis preliminar debido a la cercanía de los cambios, cabe señalar que dentro de las profundas modificaciones estructurales que se registran en la cúpula empresaria durante los últimos años, la tendencia a su desarticulación parece ser uno de sus componentes más importantes, en tanto los capitales que garantizan la articulación de las grandes firmas entre sí, y de todas ellas con el sistema político –los grupos económicos–, pierden gravitación y, especialmente, decaen en el espacio económico en donde confluyen con los otros capitales, es decir en las asociaciones. Por otro lado, los capitales que más se expanden durante estos años –los conglomerados extranjeros– se consolidan fundamentalmente en base a sus empresas controladas, debilitando su ya escasa presencia en las asociaciones –que es la principal forma de propiedad, y un espacio relevante en la articulación y síntesis de las distintas expresiones del gran capital–. En otras palabras, tanto los grupos económicos como los conglomerados extranjeros que tienen una doble inserción en la cúpula empresaria pierden importancia dentro de las asociaciones –los primeros porque pierden importancia dentro de la cúpula y los otros porque se expanden en base a sus empresas controladas– asumiendo una creciente importancia capitales cuya presencia se circunscribe únicamente a ser accionistas de empresas asociadas. Todo lo cual, determina que las asociaciones tiendan a ser crecientemente un tipo de propiedad como el resto porque quienes participan de ellas no controlan otras empresas de la cúpula.

Todos estos elementos parecerían indicar que dentro de los sectores dominantes se estarían gestando nuevas contradicciones. Por cierto, las reformas estructurales de la década inicialmente le permitieron a los sectores dominantes superar la profunda brecha que separaba a los acreedores externos del capital concentrado interno a costa de los activos estatales y los ingresos de los asalariados pero, al mismo tiempo, lograron conformar un bloque de poder que exhibía una significativa homogeneidad interna debido a que las asociaciones que se conformaron a partir de la privatización de las empresas estatales, o por otros motivos, les permitió articular los intereses de las diversas fracciones del capital. A partir de mediados de la década, esta situación comienza a modificarse porque la venta de empresas y/o de participaciones de capital en las asociaciones comienza a disgregar esa “comunidad de negocios” que se sustentaba en los consorcios que surgen en la etapa anterior, surgiendo contradicciones que son de una naturaleza diferente a las vigentes en la década anterior porque ahora éstas se despliegan entre las distintas fracciones del capital que componen la cúpula empresaria, y no entre todas ellas y los acreedores externos.

Examinando, desde esta perspectiva, los acontecimientos y las posiciones que adoptan los distintos sectores de la cúpula –directamente o a través de sus representantes orgánicos– se puede comprobar que los cambios estructurales de los últimos años comienzan a generar posiciones enfrentadas. Los grupos económicos intentan reivindicar mediante el discurso la necesidad de reactivar los dos pilares en que se sustentaba la “burguesía nacional” durante la sustitución de importaciones. De allí la reivindicación de su carácter nacional frente al avance del capital extranjero –aspecto esgrimido especialmente por el grupo económico SOCMA– y la necesidad de encarar la reindustrialización en base a los empresarios locales –paradójicamente uno de sus principales defensores parecería ser el conglomerado extranjero Techint–. De esta manera, al confrontar el “capital nacional” contra “el capital extranjero”, estos capitales ocultan las acentuadas disparidades que se despliegan dentro del capital oligopólico local (entre los grupos econó-

micos y las empresas locales independientes) y también dentro del capital extranjero (entre las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros), diferencias que aluden a la existencia de agentes económicos distintos, tanto como lo eran las empresas nacionales de las extranjeras en la sustitución de importaciones. Los contrastes entre las respectivas fracciones del capital local y del extranjero son tan acentuados que, en realidad, hay mayores semejanzas actualmente entre los grupos económicos y los conglomerados extranjeros, que entre los primeros y las empresas locales independientes. Igualmente, al impulsar el discurso sobre la reindustrialización en base al capital local, intentan ocultar que son una de las principales fracciones del capital que impulsaron el predominio de la valorización financiera y la desindustrialización vinculada a la desaparición de las pequeñas y medianas empresas durante las últimas décadas.

A partir de las reiteradas crisis que se suceden de 1995 en adelante, las modificaciones estructurales relacionadas con el sostenido proceso de transferencias de capital también comienza a expresarse en los debates acerca de la manera en que deben modificarse algunos de los factores centrales del Plan de Convertibilidad, como es la tasa de cambio fija. Desde esta óptica específica, es evidente que para los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales el significativo incremento de sus activos fijos en el país debido a la adquisición de una parte o la totalidad del capital de diversas empresas oligopólicas, trae aparejado un creciente riesgo cambiario. En efecto, una eventual modificación de la tasa de cambio traería aparejado para los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales que adquirieron empresas una pérdida de capital en términos de dólares que sería equivalente a la proporción en que se devaluaría el signo monetario. Por el contrario, para los grupos económicos, y todos los que venden activos fijos, la venta de sus empresas y participaciones accionarias en diversos consorcios implica un incremento muy significativo de sus activos líquidos dolarizados, que en una proporción mayoritaria se encuentran invertidos en el exterior—de allí que la salida de capital local ronde los cien mil millones de dólares a fin del período analizado—. También es evidente que a medida que estos capitales profundizan la venta de sus activos fijos y aumentan la tenencia de activos líquidos dolarizados, una eventual modificación del tipo de cambio implica una ganancia de capital en términos de dólares proporcional a la modificación en el valor del signo monetario local. Por lo tanto, a medida que avanza el proceso de transferencia de empresas, a los compradores les interesa mantener la tasa de cambio para mantener el valor en dólares de crecientes activos físicos, mientras que a los vendedores les conviene una eventual modificación de la misma para acrecentar el valor en dólares de sus activos líquidos. Por supuesto, dentro de cada una de estas situaciones se despliegan un conjunto de diferencias que están vinculadas a diversos factores entre los que se cuentan el tipo de inserción externa, los montos invertidos en capital fijo, etcétera.

En este orden de cosas, parece poco discutible que estos factores están influyendo para que las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros impulsen el proyecto de “dolarización” de la economía argentina, mientras que los grupos económicos apoyen las distintas variantes que proponen una modificación del tipo de cambio.

Anexo metodológico

Con el objetivo de analizar la forma en que los cambios operados en el contexto económico durante la década del noventa incidieron sobre la conformación y el desempeño económico de las principales empresas del país, se elaboró una base de datos que contiene información acerca de la evolución de las principales variables –estructurales y de comportamiento– de las doscientas firmas más grandes del país (cúpula empresaria local) para el período comprendido entre 1991 y 1997. Para ello, y a partir de los datos existentes en las Memorias y Balances de las distintas empresas, se obtuvo información de sus respectivos ingresos por ventas y utilidades. Información que se complementó con las exportaciones e importaciones de cada una de las firmas que proviene del banco de datos del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y de otras fuentes. En función de ello, quedó configurada una matriz de datos que permitió extraer importantes inferencias analíticas acerca de la estructura y el comportamiento de las principales firmas del país durante el presente decenio. En este sentido, en el presente Anexo se explicitan los principales criterios empleados para la construcción de dicha base.

En primer lugar, cabe señalar que en la Argentina se publican anualmente dos rankings que brindan información acerca de las empresas de mayor facturación del país (los de las revistas “Mercado” y “Prensa Económica”). Sin embargo, la experiencia de trabajo con dicha información ha mostrado que las fuentes mencionadas, al margen de la cantidad de firmas sobre las que informan, poseen falencias que atentan, en buena medida, contra la consistencia de los rankings. Por lo tanto, se decidió, tomando como base de referencia los ordenamientos de dichas publicaciones, elaborar un ranking propio a partir de cotejar –y, en muchos casos, mejorar– la información presentada por las revistas mencionadas con aquella que surgió de la revisión de las Memorias y Balances de cada una de las firmas. De esta manera, se lograron subsanar errores e incorporar un conjunto de datos faltantes (mayoritariamente vinculados a las utilidades de las empresas), con lo cual quedó conformado un ranking empresario más representativo de las principales características de las empresas más grandes de la Argentina.

Asimismo, con el propósito de encarar el análisis de las principales formas en que se endeudaron las grandes firmas durante los años noventa se recabó la información sobre las Obligaciones Negociables emitidas por las firmas de la cúpula,⁶⁷ consignando las características de las mismas (monto emitido, tasa de interés a la que se toma el crédito, año de emisión y de vencimiento, etc.). Sobre esta base es posible determinar el papel de las Obligaciones Negociables en la evolución del endeudamiento de las grandes firmas, la incidencia relativa de esta forma de endeudamiento privada sobre el endeudamiento total de las firmas y/o de los conglomerados empresarios a los que las mismas pertenecen, la distribución sectorial y/o por tipo de capital y/o por vínculo con las privatizaciones de esta forma de endeudamiento, etc.. En otras palabras, el conjunto de la información mencionada constituye una muy adecuada aproximación al tema del endeudamiento de las grandes empresas y de los principales conglomerados económicos, y, en consecuencia, a la explicación del desempeño económico de dichos actores durante el decenio de los noventa.

En este contexto, cabe mencionar algunas cuestiones acerca de la forma en que fue elaborado el nuevo ordenamiento. En primer lugar, no se consideraron los bancos, diversas entidades financieras ni los consorcios inversores que resultaron adjudicatarios de las distintas empresas

⁶⁷ Cabe señalar que inicialmente se disponía de información sobre las Obligaciones Negociables autorizadas por la Comisión Nacional de Valores. Sin embargo, fue posible constatar la existencia de Obligaciones Negociables que, si bien fueron autorizadas por dicho organismo, no fueron emitidas finalmente, o bien lo fueron pero a valores distintos a los pautados originariamente. De esta manera, se decidió elaborar una nueva base con las Obligaciones Negociables efectivamente emitidas por las empresas.

públicas privatizadas.⁶⁸ Asimismo, en todos los casos en que fue posible se emplearon las ventas consolidadas de las empresas (puesto que ello refleja más cabalmente el tamaño real de las mismas), a la vez que los ingresos netos de impuestos.⁶⁹

Por otro lado, para realizar el estudio se optó por subdividir al conjunto de la cúpula empresaria en función de múltiples perspectivas analíticas. La primera de ellas apuntó a clasificar a las firmas en relación a su vinculación con el proceso de privatizaciones. En función de ello, quedaron delimitados tres subconjuntos: el de las empresas privatizadas; el conformado por las firmas que participaron en los distintos consorcios adjudicatarios de tales empresas; y el que forman aquellas firmas que no tuvieron ningún tipo de participación en el proceso privatizador.⁷⁰ En segundo lugar, se clasificó a las firmas en relación al sector de actividad en el que participan mayoritariamente (industria,⁷¹ comercio, servicios, petróleo y holding⁷²). Por último, se dividió a las firmas en función del tipo de estructura de capital a la que se integran. Ello supuso, además de la distinción básica entre empresa pública y privada, la integración de dos ejes de análisis: el origen de capital de las firmas (nacional o extranjero) y el tipo de estructura empresarial del cual forman parte (integrantes de conglomerados o empresas independientes no integradas a conglomerados). De la conjunción de ambos ejes de análisis surgieron cuatro tipologías: las firmas pertenecientes a grupos económicos locales (GG.EE.), aquellas que pertenecen a los conglomerados extranjeros (CE), las empresas locales independientes (ELI), y las empresas extranjeras (ET). Además, dada la creciente importancia que han ido asumiendo en el último tiempo, se ha incluido una última tipología empresarial en la que se incluyen las asociaciones entre los distintos tipos de firma mencionados precedentemente.

Otro de los aspectos considerados fue el análisis de las principales características que adoptó el proceso de transferencia de capital registrado en los noventa en la Argentina (capítulo diez). En efecto, dada la importancia que asume dicha problemática en la década actual, se procedió a realizar un racconto de las principales transferencias de capital que involucraban a cualquiera de

⁶⁸ La exclusión de estos últimos apuntó a no duplicar los valores de facturación y las utilidades de las empresas privatizadas que forman parte de la cúpula empresarial local. Así, por ejemplo, mientras que se utilizaron los datos de Telefónica de Argentina, Transportadora de Gas del Norte y Edenor, no se incorporó la información de los consorcios controlantes de las mismas (Cointel, Gasinvest y Electricidad Argentina, respectivamente).

⁶⁹ Esto es particularmente importante, por ejemplo, en el caso de las empresas tabacaleras. En efecto, mientras que por el monto de sus ventas brutas (esto es, antes de la deducción del pago de impuestos) tendrían que figurar en los primeros puestos del ranking, al considerar sus ventas netas, dichas firmas descienden significativamente en el ordenamiento.

⁷⁰ Dentro del primer grupo quedaron, por ejemplo, Edenor, Telecom Argentina, Transportadora de Gas del Norte, e YPF. Entre las empresas que participaron en el proceso privatizador se encuentran, entre otras, Aluar, Astra, Industrias Metalúrgicas Pescarmona y Loma Negra. Por último, entre las firmas que no tuvieron ninguna participación en dicho proceso pueden señalarse los casos de, entre otros, Cargill, Carrefour, Ford Argentina o Química Estrella.

⁷¹ Las empresas industriales fueron clasificadas, adicionalmente, a dos dígitos de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), Revisión 3.

⁷² A partir del importante proceso de diversificación encarado en el último tiempo por los principales conglomerados económicos, algunas empresas revelan, a partir del control que ejercen sobre distintas firmas, una inserción multisectorial en la economía argentina que hace que difícilmente puedan ser circunscriptas a un único sector de actividad, de allí que se haya optado por incorporarlas en la categoría holding. Bajo esta categoría se encuentran firmas tales como Benito Roggio e Hijos, el CEI Citicorp Holdings, Pérez Companc, Sade, Sideco, Sociedad Comercial del Plata, y Techint.

las empresas que integraban la cúpula en cada uno de los años de la serie.⁷³ Para cuantificar el monto de las operaciones relevadas se valorizó el porcentaje del capital vendido (adquirido) en términos de la facturación que realizó la empresa vendida en el año en que se concretó la operación.⁷⁴ Esta forma de diferenciar la importancia de las distintas operaciones fue adoptada debido a que lo pagado por la compraventa total o parcial de las empresas privadas es, en la mayoría de los casos, una información incierta –cuando no desconocida–. De esta manera, se contó con información que permitió dar cuenta de las principales características –tanto cualitativas como cuantitativas– que adoptó el importante proceso de transferencias de capital registrado en la presente década en el país.

⁷³ Para ello se empleó la información existente en las Memorias y Balances de todas las empresas involucradas, así como la base de datos del Proyecto “Privatización y Regulación en la Economía Argentina” del Área de Economía y Tecnología de FLACSO.

⁷⁴ La metodología utilizada supone que cuando los propietarios de una empresa venden todo el capital accionario de la misma dicha operación se cuantifica a partir de la totalidad de las ventas de la firma en ese año. Cuando la transferencia involucra a sólo una parte del capital, la operación se valoriza en función de dicha participación y de la facturación de la empresa en el año en que se concreta la operación. Desde el punto de vista de los compradores se empleó el mismo criterio, sin embargo, cuando existía más de un comprador se procedió a subdividir el monto de las ventas comprometido entre todos los distintos actores que adquirieron las acciones enajenadas de acuerdo a la proporción de acciones que le correspondió a cada uno de ellos.

Bibliografía

- . Abeles, M., Forcinito, K. y Schorr, M. (1998a); “Regulación del mercado de telecomunicaciones: límites e inconsistencias de la experiencia argentina frente a la liberalización”, Documento de Trabajo N° 5 del Proyecto Privatización y Regulación en la Economía Argentina, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO/SECYT/ CONICET (FLACSO-Serie Documentos e Informes de Investigación N° 227), septiembre de 1998.
- . Abeles, M.; Forcinito, K. y Schorr, M. (1998b); “Conformación y consolidación del oligopolio de las telecomunicaciones en la Argentina”, en *Realidad Económica*, N° 155, abril de 1998.
- . Acevedo, M., Basualdo, E.M. y Khavisse, M. (1990); *¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina 1973-1987)*, Buenos Aires, Editora 12.
- . Artana, D. y Navajas, F. (1997); “Regulaciones a los supermercados”, FIEL, agosto de 1997.
- . Azpiazu, D. (1999a); “La industria farmacéutica. Las estructuras oligopólicas frente a la desregulación y la apertura de la economía”, en Azpiazu, D. (comp), Gutman, G. y Vispo A.; *op. cit.*
- . Azpiazu, D. (1999b); “Las renegociaciones contractuales en los servicios públicos privatizados. ¿Seguridad jurídica o preservación de rentas de privilegio?”, en *Realidad Económica*, N° 164, mayo-junio 1999.
- . Azpiazu, D. (1998); *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa*, Buenos Aires, EUDEBA/ FLACSO.
- . Azpiazu, D. (1996); “Elite empresaria en la Argentina. Terciarización, centralización del capital, privatización y beneficios extraordinarios”, Documento de Trabajo N° 2 del Proyecto Privatización y Regulación en la Economía Argentina, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO /SECYT/CONICET, (FLACSO-Serie Documentos e Informes de Investigación N° 209), noviembre 1996.
- . Azpiazu D. (1995); “Las empresas transnacionales en una economía en transición. La experiencia argentina en los años ochenta”, CEPAL, Estudios e Informes de la CEPAL, N° 91, Santiago de Chile, junio de 1995.
- . Azpiazu, D. (1994); “La industria argentina ante la privatización, la desregulación y la apertura asimétrica de la economía. La creciente polarización del poder económico”, en Azpiazu D. y Nochteff H.; *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de economía política*, Buenos Aires, Tesis Norma-FLACSO.
- . Azpiazu, D. y Basualdo E.M. (1994); “La siderurgia argentina en el contexto del ajuste, las privatizaciones y el Mercosur”, Instituto de Estudios sobre Estado y Participación (IDEP), Cuaderno 33.
- . Azpiazu, D. y Basualdo, E.M. (1989); *Cara y contracara de los Grupos Económicos. Crisis del Estado y promoción industrial*, Buenos Aires, Cántaro.
- . Azpiazu, D. y Khavisse, M. (1984); “La concentración en la industria argentina en 1974”. Centro de Economía Transnacional (CET).
- . Azpiazu D. y Vispo, A. (1994); “Enseñanzas del programa de privatizaciones desarrollado en la Argentina. 1990-93”, *Revista de la CEPAL* N° 54, Santiago de Chile.
- . Azpiazu, D.; Basualdo, E.M; y Khavisse, M. (1986); *El nuevo poder económico en la Argentina de los ochenta*, Legasa.
- . Azpiazu, D. (comp), Gutman, G. y Vispo A. (1999); *La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo*, Buenos Aires, Norma.
- . Basualdo, E.M. (1997); “Notas sobre la evolución de los grupos económicos en la Argentina”, IDEP/ATE, Cuaderno N° 49, abril.
- . Basualdo, E.M. (1996); “Los grupos de sociedades en el agro pampeano”, *Desarrollo Económico*, N° 143, Vol. 36, octubre-diciembre 1996.
- . Basualdo, E.M. (1994); “El impacto económico y social de las privatizaciones”, *Realidad Económica*, N° 123, abril-mayo.
- . Basualdo, E.M. (1992); “Formación de capital y distribución del ingreso durante la desindustrialización”, IDEP (Instituto de Estudios sobre Estado y Participación), Cuaderno N° 20.
- . Basualdo, E.M. (1987); *Deuda Externa y poder económico en la Argentina*, Buenos Aires, Nueva América.
- . Basualdo, E.M. (1984); “Integración y diversificación empresarial, rasgo predominante del poder transnacional en la Argentina”, Centro de Economía Transnacional (CET).
- . Basualdo, E.M. y Fuchs, M. (1989); “Nuevas formas de inversión de las empresas extranjeras en la industria argentina”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 33, octubre.

- . Basualdo E.M., Bang J.H. y Arceo N. (1999); “Las compraventas de tierras en la provincia de Buenos Aires durante el auge de las transferencias de capital en la Argentina” (en prensa).
- . Basualdo, E.M.; Lifschitz E. y Roca, E. (1988.); “Las empresas multinacionales en la ocupación industrial en la Argentina, 1973- 1983”, OIT, Programa de Empresas Multinacionales, Documento de Trabajo N° 51, Ginebra.
- . Benavente, J.M., Crespi, G., Katz, J. y Stumpo, G. (1998); “Nuevos problemas y oportunidades en el desarrollo industrial de América Latina”, en Stumpo, G. (editor); *Empresas Transnacionales. Procesos de reestructuración industrial y políticas económicas en América Latina*, Buenos Aires, CEPAL-Alianza.
- . Bisang, R. (1998); “La estructura y dinámica de los conglomerados económicos en Argentina”, en Peres, W. (coordinador), *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, Buenos Aires, Siglo XXI/CEPAL.
- . Chudnosky, D., López, A. y Porta, F. (1995); “Más allá del flujo de caja. El boom de la inversión extranjera directa en la Argentina”, *Desarrollo Económico*, N° 137.
- . Damill, M. y Fanelli, J.M. (1988); “Decisiones de cartera y transferencia de riqueza en un período de inestabilidad macroeconómica”, Centro de Estudios de Estado y Sociedad (CEDES), Documento N° 12.
- . Devoto, R. y Posada, M.G. (1998a) “La expansión de la gran distribución moderna y sus efectos sobre el comercio minorista tradicional”, en Lagrave, F. (comp); *El comercio minorista en la Argentina. Impacto de la expansión de la gran distribución multinacional*, FCE-UNRC, Río Cuarto (en prensa).
- . Devoto, R. y Posada, M.G. (1998b); “Supermercadismo: ¿Regulación o laissez faire ? Contribuciones para la acción legislativa en Argentina”, en *Revista Interamericana de Planificación* N° 121, Quito, Ecuador (en prensa).
- . Fernández, R.B. (1990); “Comentarios sobre el proyecto oficial de reforma de la carta orgánica del Banco Central de la República Argentina”. Presentado en la Convención de ADEBA (Asociación de Bancos Argentinos).
- . Garrido, C. y Peres, W. (1998); “Las grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos en los años noventa”, en Peres, W. (coordinador), *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, Buenos Aires, Siglo XXI / CEPAL.
- . Gutman, G. (1997); “Transformaciones recientes en la distribución de alimentos en la Argentina, SAGyA.
- . Gutman, G. (1999); “Desregulación, apertura comercial y reestructuración industrial. La industria láctea en Argentina en la década de los noventa”, en Azpiazu, D. (comp.), Gutman, G. y Vispo A. (1999); *op. cit.*
- . Khavisse, M. y Piotrkowski, J. (1973); “La consolidación económica de los factores extranacionales. El caso de las cien empresas industriales más grandes”, Consejo Nacional de Desarrollo (CONADE), marzo 1973.
- . Kulfas, M. y Hecker, E. (1998); “La inversión extranjera en la Argentina de los años '90. Tendencias y perspectivas”, *Estudios de la Economía Real* N° 10, Centro de Estudios para la Producción.
- . Martínez, R.G. (1998); “Recopilación de series históricas del Producto y del Ingreso”, CEPAL Buenos Aires, *mimeo*.
- . Marx, C. (1968); *El Capital. Crítica de la Economía Política*, Tomo I, México, Fondo de Cultura Económica.
- . Massana, M. y Posada, M.G. (1997); “Cambios en la comercialización alimentaria. El impacto de un supermercado en una ciudad del interior bonaerense”, *Realidad Económica*, N° 146, febrero-marzo 1997.
- . Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación (1999); “Estimaciones trimestrales del Balance de Pagos y de activos y pasivos externos”.
- . Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación (1998a); “Cuentas nacionales. Oferta y demanda globales, 1980-1995”.
- . Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación (1998b); “Informe Económico del III trimestre de 1998”.
- . Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación (1998c); “Inversión extranjera directa en Argentina, 1992-1997”.
- . Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación (1996); “Inversión extranjera directa en Argentina, 1992-1996”, diciembre 1996.
- . Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación (1995); “Informe Económico del III trimestre de 1995”.
- . NU/CET (1978), “Las empresas transnacionales en el desarrollo mundial: reexamen”, Nueva York.
- . Padilla del Bosque, R. (1991); “Estimación de la fuga de capitales bajo diversas metodologías para los casos de Argentina, Brasil, México y Venezuela. Análisis de sus posibles causas y efectos”, Centro de Investigaciones Económicas del Instituto Torcuato Di Tella, serie Documentos de Trabajo, octubre 1991.
- . Proyecto Privatización y Regulación en la Economía Argentina (1999); Documento de Trabajo N° 7: “Privatizaciones en la Argentina. Regulación tarifaria, mutaciones en los precios relativos, rentas extraordinarias y concentración

económica”, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO /SECYT/CONICET, (FLACSO-Serie Documentos e Informes de Investigación N° 231), abril 1999.

- . **Proyecto Privatización y Regulación en la Economía Argentina** (1998); Documento de Trabajo N° 4: “Privatizaciones en la Argentina. Marcos regulatorios tarifarios y evolución de los precios relativos durante la Convertibilidad”, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO/SECYT/CONICET (FLACSO-Serie Documentos e Informes de Investigación N° 224), mayo 1998.
- . **Proyecto Privatización y Regulación en la Economía Argentina** (1996); Documento de Trabajo N°. 1: “Privatización y Precios Relativos. Una primera aproximación metodológica y de análisis”, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO/SECYT/CONICET (FLACSO-Serie Documentos e Informes de Investigación N° 208), noviembre 1996.
- . **Schvarzer, J.** (1997); “Problemas actuales de la estructura productiva argentina. Elementos para un diagnóstico”, *Realidad Económica*, N° 151.
- . **Skupch, P.R.** (1970); “Concentración industrial en la Argentina, 1956/1966”, Instituto de Investigación Económica de la UBA.
- . **Sourrouille, J. V.** (1976); “El impacto de las empresas transnacionales sobre el empleo y los ingresos. El Caso de Argentina”, OIT.
- . **Vaupel, J. y Curham, J.** (1973); “The World’s Multinational Enterprises. A Sourcebook of Tables”. Harvard University, Boston.
- . **Verbitsky, H.** (1998), “Levantando polvareda”, *Página 12*, 4 de enero de 1998.
- . **Vispo, A.** (1999); “Reservas de mercado, cuasi rentas de privilegio y deficiencias regulatorias: el régimen automotriz argentino”; en Azpiazu, D. (comp), Gutman, G. y Vispo A. (1999); *op. cit.*
- . **Wierny, M. y Yoguel, G.** (1997); “Estimación del año base en la industria manufacturera: el uso de métodos de consistencia no convencionales y la inclusión de los agentes no captados por los censos económicos”, Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación.