

Evolución de la concentración industrial en la Argentina durante los años noventa*

*Matías Kulfas
Martín Schorr***

Durante los años noventa la economía argentina atravesó por un proceso de profundas transformaciones estructurales. En el ámbito del sector manufacturero, ello determinó la profundización del proceso de “desindustrialización” cuya génesis histórica se remonta a la interrupción del modelo de sustitución de importaciones registrado a fines de los setenta, y un significativo incremento en la concentración de la producción (tal punto alcanzó dicho proceso que en la actualidad el grado de oligopolización global del sector es el más elevado de los últimos cincuenta años). El objetivo del presente trabajo es determinar las principales características e implicancias que se derivan de dicho aumento en la concentración industrial.

* En este artículo se presentan las principales conclusiones que surgen de un trabajo más amplio relacionado con los rasgos e impactos centrales del proceso de concentración de la producción manufacturera registrado en la Argentina durante la década de los noventa (Kulfas y Schorr, 2000).

** El presente trabajo fue realizado en el Área de Economía y Tecnología de la FLACSO. Se agradecen los muy valiosos comentarios que Daniel Azpiazu y Eduardo Basualdo realizaron a versiones preliminares y, naturalmente, se los exime de toda responsabilidad en cuanto a los errores u omisiones existentes.

Principales transformaciones estructurales del último cuarto del siglo XX y sus impactos sobre el sector manufacturero local

Durante el último cuarto de siglo se produjeron en la Argentina muy significativos cambios estructurales que alteraron decisivamente el funcionamiento de la industria manufacturera local, tanto en su interior como en su relación con el resto de los sectores de actividad. Al respecto, cabe destacar, en primer lugar, que la política económica de la dictadura militar, cuyos pilares centrales fueron la apertura de la economía -tras varias décadas de protección- y la reforma financiera de 1977 -que dio lugar a un proceso de endeudamiento externo sin precedentes-, produjo como resultado principal la interrupción del proceso de industrialización por sustitución de importaciones que tuvo lugar en el país -con sus diferentes etapas, alcances y limitaciones- desde mediados de los años treinta.

En este marco, el sector manufacturero local se contrajo significativamente de modo tal que, en los años posteriores al golpe de

estado de marzo de 1976, se registró el cierre de más de 20 mil establecimientos fabriles, el producto bruto del sector cayó cerca de un 20% entre 1976 y 1983, la ocupación disminuyó un 40% en ese mismo período y se redujo el peso relativo de la producción manufacturera en el conjunto de la economía (pasó del 28% al 22%). Más aún, la industria dejó de ser el núcleo ordenador y dinamizador de las relaciones económicas y sociales en la Argentina, así como la actividad de mayor tasa de retorno de toda la economía¹. Sin embargo, el impacto de semejante transformación no fue homogéneo, pudiéndose apreciar desempeños diferenciales, tanto en nivel intersectorial como intrasectorial. Así, algunas ramas pudieron escapar a la tendencia general y, lo que ha sido más notorio e importante aún, ciertas fracciones concentradas del empresariado se ubicaron exitosamente ante el nuevo esquema, recayendo la mayor carga de la profunda crisis sectorial² sobre las empresas más pequeñas y las grandes asociadas al anterior patrón de acumulación (en especial, aquellas vinculadas con el complejo metalmeccánico con eje

¹ Para un análisis detallado de las consecuencias de la política económica de la dictadura militar sobre el sector manufacturero local pueden consultarse, entre otros, Azpiazu et al (1986); Azpiazu y Khavisse (1983); Basualdo (1992); Canitrot (1982); Katz y Kosacoff (1989); Schvarzer (1983) y Sourrouille (1982).

² La magnitud de la crisis mencionada se refleja, por ejemplo, en el hecho de que el producto bruto industrial correspondiente al año 1983 (a precios constantes de 1970) fue un 10% más bajo que el que se registró en 1976.

en la producción automotriz³.

Así, un conjunto acotado de grupos económicos locales y ciertos conglomerados extranjeros y empresas transnacionales, lejos de sentir el impacto de la crisis y la reestructuración del sector, accedieron a una posición de privilegio que devino -entre otros factores- de una estrategia de integración y diversificación productiva (estrechando fuertes lazos con un sector financiero en expansión gracias a la reforma de 1977), el acceso a diversos beneficios extraídos del aparato estatal (entre los que cabe destacar la promoción industrial, la política de compras estatales, los procesos de privatizaciones periféricas y, desde 1981, la estatización de la deuda externa privada) y, más ampliamente, la consolidación de un proceso de transición desde una estrategia de valorización productiva con base industrial y de realización en el mercado interno, hacia otra orientada desde la valorización financiera y con fuerte orientación hacia el sector externo (tanto desde el punto de vista de la cuenta corriente como de la cuenta de capital del balance de pagos).

En los años ochenta, el mencionado proceso se profundizó. Mientras el PIB total del país (medido a precios constantes) disminuyó a una tasa anual acumulativa del 1%, la industria fue, junto con la construcción, uno de los sectores que exhibió la mayor contracción en la generación de valor agregado (equivalente a una caída promedio anual del 1,9%). Si bien la política económica se modificó en ciertos aspectos (se retomó un esquema de economía cerrada y se restringió la disponibilidad de divisas y la liberalización del sector financiero ante la crisis de la deuda externa) no se alteró -sino que, por lo contrario, se tendió a consolidar- la estructura de poder económico heredada del período militar. En este sentido, las fracciones más concentradas prosiguieron acumulando en torno al aparato estatal ante la continuidad de las políticas de compras y contrataciones del estado, y las medidas de promoción industrial y regional, las cuales, en la generalidad de los casos, beneficiaron a un núcleo acotado de grupos económicos locales. Con respecto a estos últimos mecanismos de subsidio al capital oligopólico interno, cabe destacar que és-

³ No obstante esta importante reestructuración en el interior de la clase capitalista, los principales perjudicados por las medidas de política -no sólo económica- instrumentadas por la dictadura militar fueron los asalariados. En tal sentido, cabe señalar que en 1976 la remuneración salarial promedio de la industria disminuyó un 33% con respecto a la vigente en 1975, estableciéndose, desde entonces, un nuevo nivel, muy inferior al que se registró durante los años anteriores, en torno del cual osciló el salario real en el último cuarto de siglo (siempre dentro de una tendencia decreciente en el largo plazo).

tos financiaron prácticamente la totalidad de las escasas inversiones que realizó el sector privado en la industria manufacturera durante la década, a la vez que promovieron un muy importante proceso de concentración económica y centralización del capital en diversas ramas productoras de bienes de uso intermedio (celulosa y papel, cemento, petroquímica y siderurgia)⁴.

A pesar de la ingente transferencia de recursos que supusieron tales mecanismos de subsidio al capital más concentrado, hacia fines de la década la inversión neta fue negativa, lo que equivale a decir que las inversiones realizadas no alcanzaron siquiera para reponer la amortización del *stock* de capital existente (o, en otras palabras, que se produjo un proceso de descapitalización del sector), y la contracción de la industria se agudizó. Pero, nuevamente, el panorama presentó un alto grado de heterogeneidad por cuanto -en este contexto de continuidad en las políticas de succión del aparato estatal por parte de la elite económica- ciertas fracciones empresarias lograron profundizar su cre-

cimiento, al punto que algunos conglomerados comenzaron a vender productos industriales al exterior al amparo de las diversas políticas de promoción a las exportaciones manufactureras que se instrumentaron en este período.

Los años noventa trajeron aparejadas nuevas y decisivas transformaciones estructurales derivadas de los cambios registrados en la orientación de las políticas públicas, aunque con el mismo sesgo que las vigentes durante los ochenta. En este sentido, cabe destacar el desarrollo de un muy abarcativo programa de privatización de activos públicos (cuyos principales beneficiarios fueron los mismos segmentos empresarios antes señalados, junto con nuevos operadores transnacionales y bancos extranjeros que lograron capitalizar sus títulos de deuda)⁵, la desregulación de vastos sectores de actividad y la apertura de la economía (que, al igual que la implementada durante la dictadura militar, resultó profundamente asimétrica y castigó a un amplio espectro de empresas, en especial a las de pequeño y

⁴ Durante la primera mitad de los años ochenta más del 90% de la formación de capital realizada por el sector privado estuvo asociada con inversiones favorecidas con distintos tipos de incentivos promocionales, especialmente de tipo fiscal (Azpiazu y Basualdo, 1990).

⁵ Si bien el proceso de transferencia de firmas estatales al sector privado se circunscribió, fundamentalmente, al ámbito de los servicios públicos, cabe señalar que las privatizaciones de empresas que operaban en el sector industrial promovieron un muy importante proceso de concentración de la producción y centralización del capital en algunas manufacturas de insumos básicos muy relevantes (petroquímica, refinera de petróleo y siderurgia).

mediano porte). En dicho contexto, el PIB a valores constantes se expandió, entre 1993 y 1998, a un ritmo promedio anual del 4% mientras que el valor agregado industrial se incrementó a una tasa del 2,8% anual acumulativo⁶. Tal peor *performance* del sector manufacturero conllevó una nueva disminución en su peso relativo en el total del producto bruto del país (descendió, siempre a precios constantes, del 18,2% en 1993 al 17,1% en 1998). Atento a la importancia que asume dicha situación, cabe indagar acerca de los posibles factores que permitirían explicar este muy reducido dinamismo relativo del sector en materia de generación de valor agregado.

Al respecto, la profundización en los años noventa del proceso de “desindustrialización” iniciado en el país como producto de la política económica de la última dictadura militar, y consolidado a lo largo de las sucesivas administraciones democráticas, ha estado directamente relacionado con las principales características estructurales de las grandes firmas oligopólicas del sector y de sus ramas de mayor dinamismo e incidencia. En efecto, durante el decenio pasado se tendió a consoli-

dar una estructura manufacturera crecientemente asociada con la explotación de ventajas comparativas naturales (como la producción de alimentos y bebidas y, en menor medida, la refinación de petróleo) y/o “institucionales” de privilegio (tal el caso de la industria automotriz, cuyo notable crecimiento estuvo íntimamente asociado al régimen especial de promoción y protección con el que fue favorecida), así como a la fabricación de ciertos *commodities* industriales (en particular, acero y derivados, y productos y sustancias químicas). En estos mercados, una parte considerable de la producción está controlada por un número muy reducido de grandes empresas.

Como producto de ello, las ramas de mayor crecimiento e importancia relativa del espectro fabril local -y de la cúpula empresarial del sector- se caracterizan por presentar un reducido dinamismo en materia de generación de cadenas de valor agregado y un muy bajo aporte a la creación de eslabonamientos productivos y puestos de trabajo. De tal manera, la consolidación de este tipo de perfil sectorial en aquellas grandes firmas que, dado su poder oligopólico sobre las distintas ramas en

⁶ Se consideró el período 1993-1998 dado que en fecha reciente el Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos publicó una nueva estimación de las Cuentas Nacionales que reemplazó a la anterior (cuyo año base era 1986). La imposibilidad metodológica de empalmar la nueva serie con la precedente invalida toda consideración agregada que involucre un horizonte temporal más amplio. No obstante, las tendencias generales de la nueva estimación coinciden con las de la serie anterior.

las que actúan, pueden definir el sendero por el que transitan tales actividades y, más en general, el conjunto de la industria argentina, es uno de los principales factores para explicar las causas por las que, a pesar de que la producción manufacturera creció en términos absolutos durante el decenio pasado, el sector continuó perdiendo peso relativo en el PIB global.

El magro desempeño sectorial en materia de generación de valor agregado durante los noventa es explicado, también, por la significativa desintegración de la producción fabril local derivada de la creciente importancia que ha asumido, en el marco del proceso de apertura de la economía instrumentado durante la década pasada, la compra en el exterior de insumos y/o productos finales por parte de las empresas industriales. Ello trajo aparejado el cierre de numerosas firmas, o su corrimiento hacia actividades vinculadas con el armado y/o ensamblado de partes, si no directamente con la venta de productos finales importados, a partir del aprovechamiento de sus canales de distribución y comercialización.

En definitiva, durante las dos últimas décadas la industria local atravesó por una crisis inédita - aunque profundamente heterogénea y asimétrica, en términos de sus impactos sobre los distintos agentes manufactureros-, a la vez que ha perdido uno de los principales atributos que la caracteriza-

ron durante la sustitución de importaciones: el de ser la actividad de mayor dinamismo en la economía, dotada con la capacidad de "arrastrar" en su crecimiento a buena parte de los restantes sectores económicos. En este sentido, basta comparar el magro desempeño manufacturero de los años ochenta y noventa con los registrados durante la etapa sustitutiva: en el decenio de los cincuenta la producción industrial se expandió a un promedio anual del 4,1% y en el de los sesenta lo hizo al 5,6% anual acumulativo (es decir, al doble de los años noventa). Asimismo, en ambos períodos los ritmos de crecimiento del producto bruto manufacturero superaron significativamente al que registró el conjunto del PIB del país (que se incrementó a tasas del 3% y 4,3%, respectivamente), lo cual determinó, a diferencia de lo que ha venido ocurriendo durante el último cuarto de siglo, una creciente participación de la actividad industrial en el PIB total.

Finalmente, cabe señalar que, a pesar de las muy significativas mutaciones operadas en el sector durante el último cuarto de siglo, no se ha alterado -sino que más bien se ha tendido a acentuar- uno de sus principales rasgos estructurales: el elevado grado de concentración que presentan las distintas ramas que lo conforman. En efecto, de la información censal se desprende que tanto en 1973, como en 1984 y 1993, casi la mitad de la producción indus-

trial realizada en el ámbito nacional provenía de mercados altamente concentrados, y sólo un quinto era generada en aquellos caracterizados por estructuras de tipo “competitivas”. Tal grado de concentración queda igualmente reflejado cuando se analiza, para dichos años, la participación relativa de los distintos tipos de establecimiento fabril en el conjunto de la producción manufacturera local. Al respecto, cabe destacar que las plantas más grandes (aquellas con más de 100 personas ocupadas), que representaron apenas el 2% de la totalidad de locales relevados por los censos mencionados, dieron cuenta de algo más del 60% del valor bruto de la producción industrial del país.

Características e implicancias del proceso de concentración de la producción industrial argentina durante los años noventa

Medidas para determinar la concentración de la producción fabril: principales criterios metodológicos para la realización del presente trabajo

A pesar de que la utilización de los términos “concentración” y “centralización” revisten cierta asi-

duidad en el análisis económico (particularmente el primero de ellos), no parecen existir definiciones uniformes respecto de sus significados ni, por ende, de los parámetros adecuados para medir dichos fenómenos. En *El Capital*, de Karl Marx, dichos conceptos aparecen estrechamente vinculados con el proceso general de acumulación de capital⁷. El proceso de concentración aparece como un resultado “natural” de tal acumulación, ante el incremento de los medios de producción que los capitalistas invierten con el objetivo de aumentar la productividad y los procesos de competencia que derivan en el ascenso de algunos y la quiebra de otros. Por su parte, la centralización no es el resultado de la acumulación de capital sino de la concentración de la propiedad de capitales ya existentes.

Si bien los conceptos de concentración y centralización hacen referencia al capital, el eje del análisis empírico vinculado con el tema no gira en torno a dicha variable sino a la producción y otros indicadores de mayor grado de mensurabilidad. En otras palabras, en tanto resulta sumamente complejo valorizar el capital de las empresas y, sobre esa base, medir los índices de concentración sectoriales, se entiende que el estudio de la participación de las fir-

⁷ Las principales definiciones se encuentran en el Capítulo XXIII del Tomo I (“La ley general de la acumulación capitalista”), entre las págs. 528 y 532 de la edición del Fondo de Cultura Económica del año 1959.

mas en la producción de una rama de actividad, o su cuota de mercado, constituye una buena aproximación al concepto de concentración del capital.

La concentración de la producción manufacturera suele ser analizada a partir de dos categorías: la concentración técnica y la económica. La primera de ellas tiene al establecimiento productivo como unidad de análisis mientras que la segunda se centra sobre la empresa. En tal sentido, cabe señalar que “el grado de concentración económica es el que mejor refleja la morfología real del mercado, en tanto las posibilidades de ejercicio de prácticas oligopólicas y el abuso de posiciones dominantes están asociadas con las decisiones adoptadas en nivel de empresa y no del local” (Azpiazu, 1998). Generalmente, la variable a partir de la cual se evalúa el grado de concentración industrial es el valor bruto de producción. En efecto, en ambas formas de medición se busca determinar el peso relativo que los mayores establecimientos o empresas de una ra-

ma manufacturera (generalmente cuatro u ocho) tienen sobre el conjunto de la producción generada en éstas.

Este tipo de análisis aporta elementos sumamente valiosos para evaluar el grado de concentración que presentan las diversas ramas que componen el espectro manufacturero del país, no obstante, cabe señalar que su aplicación sólo resulta factible a partir de información censal⁸. Asimismo, a partir de la información de los censos nacionales económicos se puede medir la concentración de la producción industrial de una manera diferente de aquella que surge de analizar la incidencia de los establecimientos o empresas más grandes de cada rama en el total del valor bruto de producción generado en éstas. Dicho indicador, frecuentemente utilizado para reflejar el grado de concentración del conjunto de la industria, surge de medir el peso relativo que tienen los establecimientos de mayor tamaño sobre el conjunto de la producción sectorial⁹.

⁸ A este respecto, cabe señalar, por un lado, que en la Argentina los censos económicos son realizados con una periodicidad de, en general, diez años, y, por otro, que en caso de que los criterios metodológicos con que se releva la información en censos realizados en distintos años sean los mismos (situación que no ocurrió, por ejemplo, en los realizados en los años 1985 y 1994), el tipo de aproximación analítica mencionada brinda la posibilidad de realizar muy interesantes ejercicios de estática comparada. Las principales potencialidades y limitaciones que presenta el criterio de análisis emanado de jerarquizar el estudio del grado de oligopolización que prevalece en las distintas ramas fabriles puede consultarse en Azpiazu (1998).

⁹ Así, por ejemplo, en 1993 había en el sector manufacturero argentino 371 locales con más de 300 personas ocupadas que representaban el 0,4% del conjunto de las plantas fabriles relevadas por el censo, pero explicaban casi el 40% de toda la producción industrial del país generada en dicho año, lo cual denota la existencia de una estructura manufacturera fuertemente oligopolizada.

A pesar de la riqueza analítica de tales formas de medir la concentración de la producción fabril, los criterios mencionados presentan la limitación -insalvable, dada la naturaleza de la información básica empleada- de que sólo brindan una visión estática de la problemática de la configuración estructural de las distintas actividades manufactureras. De allí que para períodos intercensales pueda recurrirse a indicadores indirectos que brindan la posibilidad de acceder a una visión dinámica de la concentración industrial, lo cual permite complementar a la que surge de los enfoques mencionados precedentemente. En tal sentido, el análisis que se propone en este trabajo no se basa sobre el estudio de las características de cada rama fabril sino de la concentración económica existente en el sector manufacturero local en su conjunto.

El indicador a utilizar ha sido elaborado a partir de la comparación entre las ventas realizadas por las cien firmas manufactureras más grandes del país (cúpula industrial) y el valor bruto de la producción fabril (VBP) para un mismo

período. La primera de las variables mencionadas ha sido tomada de la información publicada en los balances de las empresas¹⁰, mientras que la segunda resulta de estimaciones indirectas a partir del valor censal correspondiente al año 1993, ajustada en función de la evolución del índice del volumen físico de la producción y de los índices de precios de cada rama industrial. De este modo, puede obtenerse una medida aproximada respecto de la proporción de la producción industrial del país generada por las principales empresas oligopólicas que operan en el mercado local, accediendo, en consecuencia, a un indicador del grado de concentración global existente en el sector manufacturero argentino¹¹.

Si bien no permite determinar el grado de concentración que prevalece en cada rama de actividad, la medida empleada constituye una muy adecuada herramienta analítica para captar, en forma dinámica, las tendencias a la oligopolización de la producción fabril en un período determinado, así como los cambios asociados con fenómenos de carácter coyuntu-

¹⁰ La información sobre los ingresos por ventas de las firmas integrantes de la cúpula industrial, considerados como un indicador de su producción, provienen del banco de datos del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO. Este posee, a partir de la revisión de las Memorias y Balances anuales de las empresas más grandes del país, información acerca de las principales variables económico-contables de tales firmas (facturación, utilidades, patrimonio neto, etc.) para el período comprendido entre los años 1991 y 1998.

¹¹ Los principales aspectos metodológicos involucrados en la estimación de la medida de concentración utilizada en este trabajo pueden consultarse en Azpiazu, Basualdo y Schorr (2000); y Kulfas y Schorr (2000).

ral. Se denomina **Índice de Concentración Industrial Global (ICIG)**. Para la realización del presente estudio se ha estimado la evolución del ICIG entre 1991 y 1998. Asimismo, y con el objeto de aportar una mirada de largo plazo que permita comprender más cabalmente la especificidad de lo ocurrido en el transcurso de los años noventa, se han adicionado estimaciones análogas realizadas en distintos trabajos que comprenden el período 1956-1969¹² y estimaciones propias para los años 1976 y 1984.

Adicionalmente, caben aclarar los criterios analíticos utilizados para recortar el universo de la elite empresaria manufacturera según los distintos tipos de firma que la conforman. El enfoque empleado supone, además de la distinción básica entre empresa pública y privada, la integración de dos ejes de análisis: el origen de su capital (nacional o extranjero) y el tipo de estructura empresaria del cual forman parte (integrantes de complejos empresarios o firmas independientes no integradas a conglomerados). De la conjunción de ambos ejes surgen cuatro tipologías: las firmas pertenecientes a grupos o conglomerados empresarios nacionales (GGEE), aquellas que pertenecen a los grupos o

conglomerados extranjeros que actúan en el ámbito local (CE), las empresas locales independientes (ELI), y las firmas extranjeras independientes o empresas transnacionales (ET). Además, dada la creciente importancia que han ido asumiendo en el último tiempo, se ha incluido una última tipología empresaria correspondiente a las asociaciones entre los distintos tipos de firma mencionados.

La principal diferencia entre las firmas denominadas independientes y aquellas integradas a estructuras de tipo conglomeral remite al hecho de que mientras las primeras circunscriben su ámbito operativo a un único sector (no obstante lo cual, pueden presentar cierto grado de integración vertical y/u horizontal de sus actividades), las segundas integran complejos empresarios conformados por una gran cantidad de firmas que operan en muy diversas actividades económicas, no sólo industriales (de ahí que uno de los rasgos que caracteriza a este tipo de actor económico sea una inserción estructural en la economía que presenta un alto grado de diversificación y/o de integración tanto vertical como horizontal). Estas diferencias estructurales entre ambos tipos de grandes firmas oligopólicas supone, a su vez, la existen-

¹² Se trata de dos investigaciones pioneras en la materia realizadas a comienzos de los años setenta, en las cuales, a partir de la utilización del mismo indicador empleado en este trabajo, se analizó la evolución de la concentración global de la producción manufacturera local durante la segunda fase del proceso sustitutivo (Khavisse y Piotrowski, 1973; y Skupch, 1971).

cia de distintas estrategias empresarias y disímiles patrones de acumulación y reproducción del capital. Así, por ejemplo, aquellas firmas pertenecientes a un conglomerado económico (sea de origen nacional o extranjero) actúan sobre la base de una estrategia empresarial que necesariamente debe tomar en cuenta al conjunto de la economía argentina y no únicamente a un sector de actividad, como es el caso de la estrategia de una firma industrial (tanto nacional como extranjera) no integrada a estructuras empresarias de tipo conglomeral. En consecuencia, existen mayores semejanzas -tanto estructurales como de comportamiento- entre los grupos económicos nacionales y los conglomerados extranjeros, que entre los primeros y las firmas locales independientes, o que entre

los segundos y las empresas transnacionales.

La concentración de la producción manufacturera en los noventa

En el **cuadro Nº 1** queda reflejada la estimación del **ICIG** para el período 1991-1998, la cual fue elaborada siguiendo los criterios metodológicos y utilizando las fuentes de información reseñadas en la sección anterior. Como se puede apreciar, en un contexto de recuperación de los niveles de actividad industrial -el valor de producción crece un 52% entre 1991 y 1998, equivalente a una tasa promedio anual del 6%- las ventas de las empresas de la cúpula manufacturera local se incrementan casi un 97% en el mismo período (que equivale a una tasa del 10% anual acumulativo). Tales ritmos

Cuadro Nº 1. Evolución del valor bruto de producción industrial, las ventas de la cúpula empresaria manufacturera, y el índice de concentración industrial global (ICIG), 1991-1998 (en millones de pesos e índice base 1991=100)

	VBP	1991 = 100	Ventas de la cúpula	1991 = 100	ICIG	1991 = 100
1991	72.484,2	100,0	26.375,2	100,0	36,4	100,0
1992	86.095,3	118,8	31.364,7	118,9	36,4	100,0
1993	90.461,8	124,8	34.995,1	132,7	38,7	106,3
1994	94.436,5	130,3	41.895,7	158,8	44,4	122,0
1995	93.578,7	129,1	43.035,1	163,2	46,0	126,4
1996	102.651,9	141,6	46.292,5	175,5	45,1	123,9
1997	112.403,0	155,1	51.511,1	195,3	45,8	125,8
1998	110.137,3	151,9	51.923,1	196,9	47,1	129,4
T.A.A.		6,2%		10,2%		3,8%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de CEP (1999) y Memorias y Ba-

diferenciales de crecimiento entre la facturación agregada de la elite fabril y la producción sectorial determinaron que las grandes firmas oligopólicas que actúan en el mercado local intensificaran significativamente su predominio en el conjunto de la actividad. En efecto, en el período bajo análisis el **ICIG** se incrementó a un promedio anual de casi el 4% (pasando del 36,4% en 1991 al 47,1% en 1998).

De este modo, se puede apreciar que, en un contexto signado por el crecimiento del conjunto del sector fabril, las porciones adicionales de mercado creadas por la mencionada expansión no han sido distribuidas de manera proporcional entre los diferentes actores manufactureros sino que fueron crecientemente apropiadas por los grandes oligopolios de la actividad. Como producto de dicho proceso, hacia fines de los años noventa el sector industrial argentino presentó un muy elevado grado de concentración, que se refleja en el hecho de que tan sólo cien empresas dan cuenta de casi la mitad de toda la producción fabril del país.

En esta primera aproximación, que contempla la evolución del peso relativo de la elite industrial en su conjunto en el total de la producción fabril del país, es decir, sin diferenciar entre las distintas fracciones empresarias existentes en su interior, cabe destacar el hecho de que las ventas de la cúpula no presentan un com-

portamiento cíclico como sí lo hace el conjunto de la producción sectorial. En efecto, tal como se desprende de la información presentada, durante el decenio de los noventa las ventas agregadas de las cien empresas manufactureras más grandes del país se expandieron ininterrumpidamente, mientras que el valor bruto de la producción industrial registró dos caídas de importancia en 1995 y 1998. Dicha situación refleja la capacidad que presentan los grandes oligopolios del sector de desempeñarse con relativa autonomía con respecto al ciclo económico fabril interno. Atento a la importancia de dicho fenómeno, cabe indagar acerca de los posibles factores que podrían explicar esta estratégica capacidad que poseen los principales oligopolios industriales de independizar su desempeño de la evolución del conjunto del sector.

Este fenómeno puede explicarse, en buena medida, por la conjunción de dos de los principales rasgos estructurales que caracterizan a la economía argentina desde la quiebra de la sustitución de importaciones: un patrón de distribución del ingreso regresivo y una creciente incidencia de los mercados externos como destino de la producción manufacturera, muy especialmente en el caso de las grandes firmas. En efecto, el proceso que se inicia a partir de la interrupción del proceso sustitutivo trajo aparejada la conformación de un nuevo patrón de distri-

bución del ingreso que se consolida sobre la base de la disminución de los salarios reales y la concentración de la riqueza, procesos que operan como condición de posibilidad del incremento de las exportaciones (básicamente de productos agroindustriales) y de la producción -y el consumo- de bienes demandados por los sectores de más altos ingresos (Basualdo, 2000a). De este modo, crecientemente asociadas con el consumo de los sectores de altos ingresos de la población (cuyos niveles de consumo están muy poco asociados con las fases del ciclo económico local), así como con los mercados externos (lo cual permite, en un contexto recesivo, contar con una importante capacidad de respuesta contracíclica por el lado de las exportaciones), las empresas que forman parte de la cúpula manufacturera local cuentan con la posibilidad de crecer muy por encima del promedio sectorial y de desempeñarse con un importante grado de autonomía con respecto al ciclo económico interno.

Dada la creciente importancia que han asumido los mercados externos como destino de una parte significativa de las ventas to-

tales de los oligopolios industriales que actúan en el país, un análisis integral del desempeño de la elite manufacturera en los años noventa no puede dejar de indagar acerca de las principales características que presentó el comercio exterior de las grandes firmas a lo largo de la década pasada, más aún cuando se trata de uno de los principales factores que permiten dar cuenta del ostensible incremento que se registró en la participación de tales empresas en el conjunto de la producción industrial.

Al respecto, durante la década pasada las ventas al exterior realizadas por las grandes firmas industriales se incrementaron a un ritmo promedio anual de casi el 18%, mientras que las compras de insumos y/o bienes finales importados lo hicieron a una tasa del 10% anual acumulativo. Como producto de tales comportamientos diferenciales, el conjunto de la elite registró saldos comerciales crecientemente superavitarios (mientras que en 1993 el balance comercial agregado de las firmas del panel era de 2.179 millones de dólares, en 1998 alcanzó los 7.148 millones de dólares)¹³. Esto

¹³ Si bien durante la década pasada se registró un muy importante incremento en las ventas al exterior de los principales oligopolios industriales que actúan en el país, cabe destacar la creciente importancia que adquirieron las importaciones (tanto de insumos como de bienes finales) en la facturación y la producción totales de dichas firmas. Este proceso constituye uno de los rasgos distintivos de los años noventa y trajo aparejadas profundas modificaciones en el funcionamiento de las firmas. Así, por ejemplo, en el transcurso de la década pasada se registraron cambios de trascendencia en el perfil tecnoproductivo y comercial de las empresas en relación con lo que ocurría durante la sustitución de importaciones. En efecto, mientras que durante la fase sustituti-

último es particularmente importante por cuanto contrasta notablemente con lo que sucede en el nivel del conjunto del sector industrial, donde se han verificado saldos comerciales negativos a lo largo de casi todo el decenio de los noventa. En otras palabras, ello refleja el carácter profundamente asimétrico que presentó el proceso de apertura instrumentado en el país durante la década pasada. Cabe señalar que este comportamiento diferencial de la cúpula sectorial respecto del resto del espectro manufacturero local en términos de comercio exterior refuerza las evidencias analizadas precedentemente que indicaban la existencia de un importante grado de independencia de la elite fabril en relación con el ciclo económico interno.

El creciente peso de las ventas externas en los ingresos totales de las empresas de la cúpula les brinda la posibilidad de contar, en un contexto de retracción del nivel de actividad interna, con una significativa capacidad de respuesta contracíclica por el lado de las exportaciones. En tal sentido, resulta sumamente ilustrativo observar la forma en que impactó la crisis de 1995 sobre la *performance* de la elite en materia de comercio exterior. Así, por ejemplo, mientras

que entre 1994 y 1995 el valor bruto de la producción industrial disminuyó un 1% (**cuadro N° 1**), el superávit comercial agregado de la cúpula se incrementó casi un 115% (en un contexto en el que las ventas de dichas firmas crecieron apenas un 3%). Por otra parte, la crisis que se inicia en 1998 trae aparejada una caída de la producción sectorial del 2%, mientras que el saldo comercial positivo de la elite crece un 2% y la facturación casi un 1%. Esta capacidad estructural que poseen los grandes oligopolios fabriles de ubicar una parte importante de su producción en los mercados externos (salida exportadora), es particularmente importante por cuanto les permite a estos actores, a diferencia del resto de las firmas del sector, aumentar sus ingresos totales en contextos de disminución en los niveles de actividad interna y, derivado de ello, incrementar su participación en el conjunto de lo producido por el agregado manufacturero (en los períodos mencionados el **ICIG** creció un 4% y un 3%, respectivamente).

Sin embargo, esta decisiva capacidad de carácter estructural que poseen los grandes oligopolios manufactureros de diferenciarse del conjunto del sector re-

va las actividades comerciales de dichas empresas se circunscribían, fundamentalmente, a la distribución y venta de los bienes que elaboraban, en los años noventa, los oligopolios del sector han optado por discontinuar ciertos procesos productivos cubriendo una parte importante -y creciente- de la demanda local con bienes finales importados (a partir del aprovechamiento de sus canales de distribución y comercialización instalados).

mite, adicionalmente, a la conjunción de ciertos procesos privativos de los años noventa, todos los cuales impulsaron un ostensible aumento en las ventas de la elite fabril y, por tanto, coadyuvan también a explicar el importante incremento registrado en el **ICIG**. Al respecto, puede señalarse, en primer lugar, que uno de los factores que ha incidido sobre el crecimiento de los ingresos por ventas de las firmas que integran el panel de las cien más grandes, en especial durante la primera mitad del decenio, es el importante incremento del consumo asociado con, fundamentalmente, la estabilización del nivel general de precios que trajo aparejada la instrumentación del plan de Convertibilidad, lo cual impactó positivamente sobre la actividad económica en general, y la industrial en particular.

Por otro lado, también durante el primer quinquenio de la década, como producto de la privatización de firmas industriales de propiedad estatal (en especial YPF, Somisa y aquellas que conformaban el polo petroquímico de Bahía Blanca) tuvo lugar un significativo aumento en la facturación agrega-

da de la cúpula (en rigor, de ciertos integrantes de ésta), lo cual es explicado por el hecho de que, una vez transferidas al sector privado, tales empresas registraron mayores volúmenes de ventas que cuando eran de propiedad del estado. En tal sentido, el principal beneficiario de la transferencia de la siderúrgica estatal al sector privado fue el conglomerado extranjero Techint, mientras que la estadounidense Dow Chemical y la firma belga Solvay resultaron favorecidas por las privatizaciones encaradas en el ámbito de la producción petroquímica¹⁴.

Otro proceso que operó en el sentido mencionado, aunque ya no acotado a un conjunto reducido de actividades industriales, remite a las transferencias de capital registradas en muy distintos sectores que tuvieron lugar fundamentalmente a partir de la segunda mitad de la década, y que supusieron, en la mayoría de los casos, el traspaso de numerosas firmas manufactureras nacionales a distintas empresas y conglomerados extranjeros¹⁵. En este caso, tal proceso conlleva un aumento en las ventas agregadas de la elite ya

¹⁴ El caso de YPF es particular por cuanto la forma que adoptó su transferencia al sector privado determinó que pasara a ser una asociación hasta el año 1999, en que fue adquirida por el conglomerado extranjero Repsol.

¹⁵ A diferencia de las transferencias de capital vinculadas con las privatizaciones, las cuales se circunscribieron a unas pocas actividades manufactureras (básicamente, siderurgia, petróleo y petroquímica), el proceso de centralización de la propiedad mencionado se manifestó en gran parte de los mercados industriales, muy especialmente en los de mayor dinamismo durante la década que, a su vez, tienen gran incidencia dentro de la cúpula empresaria (alimentos y bebidas, automotor, química y petroquímica, y refinación de petróleo).

sea que como producto de la operación se incrementan la producción y las ventas de la empresa compradora¹⁶, o bien porque la nueva firma controlante realiza inversiones que traen aparejados incrementos en la capacidad productiva y la facturación de la empresa adquirida.

Otro de los motivos que ha impulsado un importante crecimiento en la facturación agregada de la cúpula manufacturera es que a lo largo del decenio pasado se ha producido la radicación -o, en algunos casos, el regreso al país- de algunas grandes firmas extranjeras que, por el elevado volumen de ventas que poseen, ingresan en los primeros tramos del panel de las de mayor facturación¹⁷. Un fenómeno similar, en cuanto a sus efectos sobre los niveles de ventas de la elite, es el que surge del

ingreso a la cúpula de empresas que antes integraban el panel pero no por sí mismas sino a partir de su participación en una asociación y que, como producto de su disolución, pasan a actuar en forma independiente, y, por el monto de ventas con el que operan, forman parte del grupo de las cien mayores y registran, en conjunto, una facturación mayor que cuando estaban asociadas¹⁸.

En definitiva, independientemente de los motivos por los cuales se incrementó sostenidamente la facturación agregada de la cúpula manufacturera local durante el decenio de los noventa (sean estos de carácter estructural o coyuntural), uno de los rasgos centrales que ha caracterizado al desempeño de los grandes oligopolios industriales en la década pasada fue su capacidad de crecer muy

¹⁶ En efecto, en muchas operaciones la empresa compradora absorbe a la firma adquirida, lo cual trae aparejado un incremento tanto en el patrimonio como en la facturación consolidada de la primera. En tal sentido, cabe señalar, por ejemplo, la adquisición, y posterior absorción, de numerosas empresas lácteas por parte de la transnacional Nestlé, la compra de Autogás (una firma dedicada a la producción de gas licuado) por parte de Shell, o la adquisición de las firmas siderúrgicas Impeco y Lamifer por parte de Acindar.

¹⁷ Ejemplos en este sentido lo constituyen el regreso al país durante los años noventa de las automotrices Chrysler y General Motors (que habían repatriado sus capitales durante los ochenta), o el inicio de operaciones de la firma Parmalat, vinculada con la industria alimenticia. Otro ejemplo es el de las refinadoras Refinor y Refisan, empresas que surgieron como producto de la privatización de YPF e integraron el panel de las de mayores ventas desde el mismo momento en que comenzaron sus operaciones en 1993.

¹⁸ En este sentido, el mejor ejemplo es lo que ocurrió con la automotriz Autolatina (que era una asociación entre el conglomerado extranjero Ford y la empresa transnacional Volkswagen) antes y después de su disolución registrada en 1995: mientras que en dicho año la firma facturó 1.760 millones de pesos, en 1996 Ford y Volkswagen, actuando ya en forma independiente, registraron en conjunto ventas por 2.702 millones de pesos.

por encima -y de manera disociada- del conjunto del sector, lo cual trajo aparejado un significativo incremento (de casi diez puntos porcentuales) en la concentración global de la producción fabril del país. Como producto de dicho proceso, en la actualidad cerca del 50% de lo producido por el conjunto del agregado sectorial es explicado por apenas cien grandes empresas. En este sentido, cabe destacar que, como se analiza posteriormente, el grado de oligopolización global que presenta actualmente el sector manufacturero local es el más elevado de los últimos cincuenta años de historia argentina.

Los actores centrales del proceso de concentración industrial en los noventa

Una vez constatado que a lo largo de los años noventa se ha registrado una creciente concentración de la producción manufacturera argentina en torno de las

grandes empresas, resulta relevante analizar la forma en que dicho proceso repercutió sobre los distintos tipos de firmas que integran el espectro fabril local. Al respecto, cabe destacar que mientras algunas empresas y/o conglomerados decidieron acentuar su presencia en el sector manufacturero, realizando nuevas inversiones -tanto en sus plantas ya instaladas como a partir de la creación de nuevas unidades productivas-, en otros casos se han podido apreciar estrategias “defensivas” tendientes a concentrar el proceso de producción en determinadas ramas de actividad¹⁹. Adicionalmente, en el período de referencia se produjo la radicación de nuevas empresas extranjeras, al tiempo que, como fue señalado, el sector manufacturero asistió a un inédito y muy intenso proceso de transferencias de firmas, que incluyó a muchas de las empresas que lideraban diferentes mercados y que poseían una amplia trayectoria en el país, lo cual deter-

¹⁹ Ejemplos de tal tipo de estrategias lo constituyen los casos de los grupos locales Macri y Pérez Companc. En el primer caso, el conglomerado se retiró de la producción automotriz para concentrar una parte significativa de sus actividades manufactureras en la elaboración de productos agroalimentarios. En el segundo caso, el *holding* vendió la participación que tenía en numerosas empresas privatizadas y en algunas firmas industriales, destinando buena parte de los fondos generados por tales operaciones a la adquisición de importantes empresas alimentarias (la compra de Molinos Río de la Plata la más importante). Asimismo, comportamientos marcadamente “defensivos” pueden constatarse en el caso de aquellos grupos económicos que en el transcurso de la década pasada abandonaron casi por completo la actividad industrial ubicándose en otros sectores económicos. En este sentido, cabe destacar los casos de Bunge & Born, que se desprendió de prácticamente la totalidad de sus empresas manufactureras para dedicarse casi exclusivamente a la comercialización de bienes agropecuarios, o de Terrabusi que se retiró del sector y adquirió vastas extensiones de tierra en la provincia de Buenos Aires.

Cuadro Nº 2. Evolución del índice de concentración industrial global según tipo de empresa, 1991-1998 (en porcentajes)

	Estatal	GGEE	ELI	ET	CE	Asoc.	Total
1991	8,7	9,5	2,2	4,6	7,7	3,7	36,4
1992	5,2	9,6	2,1	4,6	8,1	6,8	36,4
1993	0,0	10,7	2,6	4,9	8,7	11,7	38,7
1994	0,0	11,6	2,1	6,3	10,5	13,9	44,4
1995	0,0	13,4	1,5	6,7	11,2	13,2	46,0
1996	0,0	11,1	1,4	9,0	13,1	10,5	45,1
1997	0,0	10,4	1,2	10,1	14,1	10,0	45,8
1998	0,0	9,5	2,2	12,8	16,2	6,4	47,1
T.A.A. 91/98	-	0,0	0,0	15,7	11,2	8,1	3,8
T.A.A. 91/95	-	9,0	-9,1	9,9	9,8	37,4	6,0
T.A.A. 95/98	-	-10,8	13,6	24,1	13,1	-21,4	0,8

Fuente: Elaboración propia sobre la base de CEP (1999) y Memorias y Balances de las empresas.

minó, en la generalidad de los casos, una importante reasignación del capital existente en la industria local desde firmas y/o conglomerados nacionales hacia sus similares de origen extranjero.

En función de tales consideraciones, en el **cuadro Nº 2** queda reflejada la evolución del **ICIG** desagregando la información según las distintas tipologías empresarias definidas en la sección II.1. Una primera conclusión que surge de la información presentada remite a la existencia de patrones de comportamiento marcadamente diferenciales entre los diversos segmentos empresarios que conforman la cúpula manufacturera local. En efecto, tomando en consideración el período 1991-1998 en su conjunto, se constata que el peso relativo de las empresas na-

cionales de la elite (tanto aquellas independientes como las que forman parte de grupos económicos) en la totalidad de la producción industrial local se ha mantenido prácticamente constante. Asimismo, se ha registrado un muy significativo incremento en la participación de las firmas de origen extranjero (tanto en la de las denominadas empresas transnacionales como en la de aquellas que integran conglomerados económicos), y, en menor medida, en la de las asociaciones de capital. Simultáneamente, se produjo la salida definitiva de las empresas estatales del panel de las cien de mayores ventas (y del sector en su conjunto).

Ahora bien, si se reagrupa a la elite fabril en función de los distintos recortes analíticos menciona-

dos (por tipo de empresa o según el origen del capital de la firma), se verifica que durante la década de los noventa la creciente incidencia relativa de las firmas integrantes de la elite sectorial en la totalidad de lo producido por el agregado manufacturero trajo aparejada la consolidación de, por un lado, las firmas vinculadas con estructuras empresarias de tipo conglomeral y, por otro, aquellas de origen extranjero. En efecto, al inicio del período analizado las firmas de la elite pertenecientes a conglomerados empresarios (grupos económicos locales y extranjeros, y asociaciones)²⁰ explicaban en conjunto casi el 21% de toda la producción industrial realizada en el país, mientras que hacia fines del mismo período dicha participación era de más del 32% (ello supone un crecimiento promedio anual de más del 6%). Asimismo, en 1991 los dos tipos de empresa

extranjera daban cuenta del 34% del peso relativo de la elite en el conjunto la producción fabril, mientras que en 1998 explicaban casi el 62% (lo cual implica una tasa de crecimiento del 9% anual acumulativo).

Sin embargo, dentro de dicho patrón agregado cabe reconocer dos subperíodos claramente diferenciables. El primero abarca hasta el año 1995 y se caracteriza por ser el que registra el mayor crecimiento en el **ICIG** (el cual crece casi diez puntos porcentuales a una tasa anual acumulativa del 6%). Esa mayor incidencia de las empresas de la cúpula manufacturera en el conjunto de la producción sectorial es explicada por el aumento registrado en la participación de las asociaciones (cuyas ventas pasan de representar casi el 4% del VBP industrial en 1991 a más del 13% en 1995)²¹, los dos tipos de empresas extranjeras (cu-

²⁰ Cabe destacar que se optó por incluir a las asociaciones de capital dentro de las formas empresarias conglomeradas por dos motivos. Por un lado, porque existen asociaciones que controlan una gran cantidad de firmas que operan en muy diversos sectores económicos, no sólo industriales, con lo que presentan una estructura de carácter conglomeral (tal el caso de YPF, que participa en la propiedad de una gran cantidad de empresas que actúan en muy distintas actividades, por ejemplo, la extracción, refinación y comercialización de petróleo, la elaboración de productos y sustancias químicas, el comercio y la prestación de distintos servicios, etc.). Por otro lado, por el hecho de que en la propiedad de numerosas firmas de este tipo participan importantes grupos económicos tanto nacionales como extranjeros. Al respecto, basta con resaltar los casos de los conglomerados extranjeros Ford, Renault y Repsol (en la propiedad de Autolatina, Ciadea y Refinor, respectivamente), o de los grupos económicos locales Agea/Clarín, Macri y Pérez Companc (en Papel Prensa, Sevel y Pasa, respectivamente).

²¹ Este notable dinamismo de las asociaciones que forman parte de la elite (su participación relativa en la totalidad de lo producido por el agregado fabril creció durante el período analizado a una tasa superior al 37% anual acumulativo) está directamente asociado con el incremento registrado en su facturación global (que se expandió a un

yo peso en la producción agregada del sector se incrementa, en ambos casos, a una tasa promedio anual cercana al 10%), y en la de las firmas integrantes de grupos económicos (cuyo aporte relativo aumenta durante el período un 9% anual acumulativo, llegando a ser en 1995 la tipología empresarial de la elite de mayor participación en el conjunto de la producción industrial del país)²².

Cuando se analiza la composición de los paneles de las cien empresas de mayor facturación correspondientes a 1991 y 1995, puede constatarse que esa mayor participación de las de la cúpula pertenecientes a grupos económicos locales y a ambos tipos de capital extranjero en el total de la producción del agregado manufacturero está directamente relacionada con el dinamismo registrado por sus ventas. En efecto,

de la comparación señalada surge, por una parte, que la cantidad de empresas de cada una de dichas tipologías se mantuvo prácticamente estable entre ambos años y, por otra, que en cada uno de los grupos de empresas mencionados se registró un muy bajo grado de rotación y/o recambio entre firmas. En otras palabras, se trata prácticamente de las mismas empresas en los dos años. En función de ello cabe concluir que la creciente participación de tal tipo de firmas en el conjunto de la producción industrial del país deviene del notable dinamismo de sus ventas, lo cual les permitió ubicarse eficazmente ante el crecimiento del sector y apropiarse de manera significativa de las nuevas porciones de mercados que se crearon en ese período como consecuencia de dicho incremento. La evolución de la factura-

promedio anual del 46%, mientras que el VBP lo hizo a apenas el 7%). Tal situación deviene, a su vez, de la conjunción de diversos factores. En primer lugar, del hecho de que en 1995 YPF (por lejos, la empresa más grande del país) ya había sido privatizada y, por tanto, integraba el grupo de las asociaciones. Asimismo, entre 1991 y 1995 se produjo un importante incremento en la cantidad de asociaciones en el interior del panel (pasaron de 9 a 16), a partir del ingreso de empresas como Alpargatas Textil, Pecom Nec o Refinor. Finalmente, otro factor que ha incidido sobre la facturación agregada de las asociaciones es el ostensible crecimiento registrado a lo largo del período en los ingresos por ventas de las firmas automotrices Autolatina (cuya facturación creció un 174%), Ciadea (122%) y Sevel (135%), lo cual se encuentra directamente asociado con el importante aumento del consumo (en especial, de bienes de consumo durable) que se registró durante el primer quinquenio de vigencia del plan de Convertibilidad.

²² Respecto de las firmas locales independientes que integran el panel, su participación relativa en el conjunto de la producción industrial cayó entre 1991 y 1995 a una tasa promedio anual del 9%, consolidándose como el segmento empresarial de la cúpula de menor importancia estructural en el sector. Prácticamente la totalidad de la facturación agregada de este tipo de empresa proviene de oligopolios vinculados con la producción agroindustrial (por ejemplo, Buyatti, Milkaut y San Sebastián).

ción agregada de las firmas que permanecen en la cúpula para cada segmento empresario tanto en 1991 como en 1995 permite comprobar que, en un período en que el VBP se incrementó un 29%, las ventas de las firmas pertenecientes a grupos económicos nacionales crecieron un 85%, las de las empresas transnacionales un 56%, y las de las extranjeras integradas a conglomerados empresarios un 83 por ciento.

Asimismo, en relación con los dos procesos que, como fue mencionado, tendieron a consolidarse a lo largo de la década de los noventa en simultáneo con el incremento en el grado de concentración global de la industria manufacturera local (aumento en la importancia relativa en el conjunto del sector de las formas conglomeradas de organización empresarial y, desde otra perspectiva analítica, de los factores transnacionales), cabe destacar que, tal como emana de la información presentada, en esta etapa tendió a predominar la primera de las tendencias mencionadas por sobre el "efecto extranjerización". En efecto, entre 1991 y 1995 la participación de las firmas de la elite fabril que integran estructuras de tipo conglomerado en la totalidad de la producción sectorial creció

casi un 81%, llegando al final del período a dar cuenta de casi el 38 por ciento. Por otro lado, cuando se reordena a las empresas de la cúpula en función del origen de su capital se constata que entre 1991 y 1995 el incremento en la incidencia relativa de los dos tipos de firmas extranjeras en el conjunto de lo producido por el agregado fabril fue de casi el 46%, como producto del cual pasaron a explicar cerca del 18% de la producción manufacturera local.

A partir de 1995 se abre una nueva fase en la que se altera sustancialmente la dinámica previa y conlleva profundas transformaciones en la incidencia relativa de los distintos tipos de grandes firmas manufactureras en el conjunto de la producción del sector. Es esta la etapa en que tiene lugar una de las mayores alteraciones en la propiedad del capital industrial de la historia argentina reciente²³.

Un primer ejemplo de los cambios que se producen a partir de la segunda mitad de la década de los noventa lo constituye la marcada desaceleración registrada en el ritmo de crecimiento del **ICIG** (que se incrementa entre 1995 y 1998 a menos del 1% anual acumulativo). Asimismo, se produce una muy significativa disminución

²³ Entre 1994 y 1999 se registraron transferencias de empresas que involucraron desembolsos cercanos a los 11 mil millones de dólares. Dicha cifra no incluye las operaciones concernientes a firmas petroleras y corresponde en su mayoría (66%) a adquisiciones de empresas locales por parte de firmas y/o conglomerados extranjeros (CEP, 1999; y Kulfas y Hecker 1998).

en el peso relativo que las asociaciones de capital y las empresas de la elite pertenecientes a grupos económicos poseen en el total de lo producido por el agregado manufacturero, a la par de una ostensible expansión de ambos tipos de firmas extranjeras (en especial de aquellas no integradas a estructuras empresarias de tipo conglomeral), situación que refleja, en buena medida, la adquisición de empresas locales por parte de capitales transnacionales.

En el caso de las asociaciones, ese menor aporte a la producción agregada (de casi siete puntos porcentuales) deviene, fundamentalmente, de la caída en el volumen de ventas de YPF en 1998 (la cual está directamente vinculada con la disminución del precio del petróleo en el mercado internacional), y con la disolución de tres asociaciones que operaban en el ámbito de la producción automotriz (Autolatina, Ciadea y Sevel) que suponen una reasignación de la facturación de tal tipología empresarial hacia las empresas transnacionales (Peugeot y Volkswagen) y los conglomerados extranjeros (Fiat, Ford y Renault)²⁴.

En relación con la sistemática disminución registrada en la participación de las empresas de la cú-

pula pertenecientes a grupos económicos en el conjunto de la producción industrial local (pasan de explicar el 13% de dicho total en 1995 a algo más del 9% en 1998), cabe señalar que está muy asociada con el hecho de que ciertos conglomerados empresarios nacionales se desprendieron de numerosas firmas industriales que integraban el panel de las de mayor facturación del país. Al respecto, pueden señalarse, entre otros, los casos de las alimentarias Bagley y Terrabusi (adquiridas por la francesa Danone y la estadounidense Nabisco, respectivamente), la empresa petroquímica Indupa (transferida a la belga Solvay), o la venta del control accionario del grupo económico Astra a la española Repsol.

Sin embargo, esta retracción estructural de los grupos económicos del sector industrial no supone la existencia de un proceso de disolución de estos agentes económicos en términos de su incidencia en la economía real. Al respecto, cabe destacar, en primer lugar, que como contrapartida de la venta de buena parte de sus principales empresas industriales a capitales extranjeros, estos actores desplegaron una estrategia que les permitió, en términos pro-

²⁴ En 1997 el conglomerado extranjero Renault accedió al control accionario de Ciadea que, desde entonces, pasó a denominarse Renault Argentina. Asimismo, a partir de dicho año el grupo local Macri y el conglomerado extranjero Fiat iniciaron un proceso de disolución del vínculo societario que mantenían en Sevel. De resultas de ello, el control de la empresa pasó a manos de la francesa Peugeot, mientras que Fiat pasó a operar en el mercado local en forma independiente (a través de Fiat Auto).

ductivos, consolidarse como la fracción del gran capital con más peso relativo en aquellas actividades manufactureras de mayor importancia estructural y que presentan una fuerte salida exportadora (fundamentalmente, la producción agroindustrial), así como realizar una ingente transferencia de recursos al exterior (fuga de capitales) con el objeto de valorizarlos financieramente. Asimismo, se trata de la tipología empresarial que obtuvo durante los años noventa el saldo comercial más elevado dentro de la cúpula -y del conjunto del sector manufacturero local-, superando al que registraron los restantes tipos de grandes firmas, a partir de su considerable monto de exportaciones y su relativamente escasa demanda de importaciones²⁵.

Como se desprende del **cuadro Nº 2**, la disminución registrada en la participación de las asociaciones y las firmas de la elite integrantes de grupos económicos en el conjunto de la producción industrial del país, fue acompañada por un muy significativo crecimiento en la incidencia relativa de ambos tipos de empresa extranjera. En efecto, mientras que el aporte de las empresas transnacionales del panel a la producción agregada se expandió a un ritmo

promedio anual del 24%, el de aquellas pertenecientes a conglomerados empresarios lo hizo a una tasa del 13% anual acumulativo. Dicho patrón de crecimiento determinó que en 1998 tales segmentos empresarios explicaran en forma conjunta el 29% de toda la producción manufacturera local, cuando en 1991 apenas daban cuenta del 12 por ciento.

Respecto de esta creciente “extranjerización” de la elite manufacturera y del conjunto de la producción del sector, cabe señalar que la etapa que se inicia hacia 1995 se diferencia del período anterior, en el que el incremento en la incidencia estructural de las empresas de origen foráneo en el agregado sectorial era explicado fundamentalmente por el dinamismo de sus ventas. En efecto, a partir de dicho año adquiere creciente predominio la adquisición por parte de capitales foráneos de numerosas empresas nacionales de la cúpula o de la participación que actores locales tenían en diversas asociaciones, y, por otro lado, tiene lugar la radicación de importantes firmas extranjeras que, por los elevados volúmenes de ventas que registran, ingresan dentro del panel de las más grandes del país.

Como producto de tal dinámica

²⁵ Los principales rasgos característicos de la inserción estructural de los grupos económicos en el sector manufacturero local en los noventa pueden consultarse en Basualdo (2000a); y Bisang (1998). Asimismo, el intenso proceso de fuga de capitales al exterior que se registró durante la década pasada es analizado en Basualdo (2000b); y Basualdo y Kulfas (2000).

evolutiva, durante esta etapa se revierte la situación vigente en la fase anterior, en tanto adquiere creciente predominio el “efecto extranjerización” por sobre el “efecto conglomeración” (el cual, incluso, tiende a disminuir). A este respecto, de la información presentada se desprende que ambos procesos se encuentran directamente relacionados ya que, entre 1995 y 1998, se produce una importante disminución de la participación de las distintos tipos de firmas integrantes de conglomerados de la elite en el conjunto de la producción sectorial (pasan de representar casi el 38% al 32%), lo cual está muy relacionado con la disolución de importantes asociaciones y con la venta de algunas empresas pertenecientes a grupos económicos locales a actores extranjeros²⁶. Dicho proceso encuentra como correlato una significativa expansión de la importancia relativa de las firmas extranjeras de la elite (tanto las indepen-

dientes como aquellas integradas a estructuras de tipo conglomeral) en el conjunto de la producción industrial realizada localmente (en 1998 los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales que integran el panel de las cien más grandes del país dieron cuenta de casi el 30% del valor bruto de la producción industrial de dicho año, mientras que en 1995 su participación fue del 18%)²⁷.

Así, cabe concluir que mientras en la etapa 1991-1995 el incremento del índice de concentración se encuentra asociado con una notable expansión de la facturación de las firmas líderes, la segunda fase, 1995-1998, está estrechamente relacionada con los cambios de propiedad del capital en la cúpula industrial, proceso que también trajo aparejado un incremento en el peso de los grandes oligopolios fabriles en el conjunto de la producción del sector. En otras palabras, en la primera

²⁶ No obstante esta menor participación de las firmas del panel integrantes de estructuras empresarias de tipo conglomeral en el conjunto de la producción fabril local, cabe destacar que éstas siguen teniendo una presencia decisiva en el sector. Ello se refleja en el hecho de que en 1998 este conjunto de empresas daba cuenta de casi el 70% de la participación de la elite en la totalidad de lo producido por el agregado manufacturero.

²⁷ Este proceso no es casual ya que la gran mayoría de las firmas que los grupos económicos locales vendieron fundamentalmente en la segunda mitad de la década pasada fueron adquiridos por empresas de origen extranjero. Asimismo, como fue mencionado, como producto de la disolución de numerosas asociaciones (Autolatina, Cia-dea, Pecom Nec, Sevel, etc.) los actores transnacionales adquirieron creciente participación en el sector. La conjunción de estos dos procesos es lo que permite explicar por qué a partir de 1995 se asiste a una importante desaceleración (en rigor, disminución) en la participación de las formas conglomeradas de organización empresarial en el conjunto de la actividad, en simultáneo con un fuerte incremento en la importancia relativa de los distintos tipos de empresa extranjera.

etapa el rasgo central lo constituye una concentración de la producción fabril en torno de las firmas líderes, mientras que en el segundo período dicho proceso se conjuga con una extraordinaria centralización de la propiedad del capital manufacturero.

Ahora bien, el hecho de que el proceso económico-social que tuvo lugar durante los noventa trajera aparejada la consolidación en el sector industrial de aquellas grandes firmas pertenecientes a conglomerados empresarios (sean éstos de origen nacional o extranjero) no constituye un fenómeno novedoso, ya que se trata de un proceso que se venía registrando en el país desde fines del decenio de los setenta. En este sentido, lo peculiar de los años noventa radica, en especial a partir de la segunda mitad de la década, en la notable expansión que registran las empresas oligopólicas de origen extranjero en el sector manufacturero local (en especial, de aquellas no integradas a grupos económicos). En efecto, al igual que durante la segunda etapa de la sustitución de importaciones,

en los años noventa la creciente concentración de la producción industrial local se dio a la par de un muy importante incremento en el peso de las firmas extranjeras en el sector, lo cual se refleja en el hecho de que hacia el final del decenio pasado tan sólo 60 grandes empresas de origen foráneo daban cuenta de casi un tercio del conjunto de lo producido por el agregado manufacturero²⁸.

Sin embargo, este ostensible crecimiento dentro de la industria en general, y de la cúpula sectorial en particular, de los diversos agentes transnacionales responde a distintos procesos según el tipo de firma que se considere. En efecto, en el caso de los conglomerados extranjeros, cabe destacar que durante todo el decenio de los noventa, replicando lo sucedido durante los años ochenta, estos actores tuvieron una importante participación tanto en el conjunto del sector como en el interior del panel de las cien firmas de mayor tamaño (sin embargo, durante el primer quinquenio su participación es inferior a la de los grupos económicos locales),

²⁸ A diferencia de lo ocurrido durante la segunda fase de la sustitución de importaciones, en la que los procesos de oligopolización y "extranjerización" de la producción manufacturera local vinieron de la mano de profundos cambios en materia de liderazgos sectoriales, en el decenio de los noventa ambos procesos se dieron en el marco de la consolidación del perfil productivo que se fue configurando a partir de la interrupción del patrón de acumulación sustitutivo a mediados de los años setenta. Se trata de actividades que se sustentan sobre la explotación de ventajas comparativas naturales (como la producción de alimentos y bebidas y, en menor medida, la refinación de petróleo), en la producción de ciertos insumos básicos de uso difundido, y en el aprovechamiento de regímenes especiales de promoción y protección (producción automotriz).

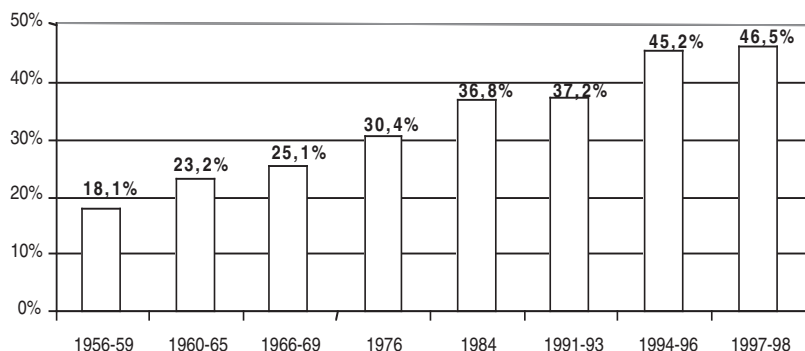
mientras que a partir de 1995 se consolidan como la tipología empresarial de mayor incidencia estructural tanto en el interior de la elite como en el conjunto del sector manufacturero. Las empresas transnacionales, por su parte, que presentan un muy reducido peso relativo en la actividad a comienzos del decenio pasado (fenómeno asociado con la fuerte retracción de este tipo de firma durante los años ochenta), se expanden muy significativamente durante la segunda mitad de la década, a tal punto que hacia fines del período analizado logran consolidarse como el segundo segmento empresario de mayor importancia en el sector y en la elite.

En definitiva, el proceso económico-social que se inició en el país a principios de los años noventa trajo aparejado un muy importante incremento en la incidencia de las grandes firmas industriales en el conjunto de la producción sectorial, profundizando la tendencia hacia la oligopolización de la producción manufacturera local que se venía manifestando con particular intensidad a partir de la interrupción del modelo de sustitución de importaciones. Dicho proceso se registró en un contexto signado por un importante cambio en los liderazgos empresarios, que se refleja en una creciente participación en la actividad de empresas extranjeras.

La concentración industrial en la Argentina: una mirada de largo plazo

Dado el notable incremento que se registró en el transcurso de los años noventa en el grado de concentración global de la producción fabril local, cobra particular interés indagar acerca de si dicho proceso constituye un fenómeno novedoso en la historia argentina o si, por lo contrario, se inscribe en el marco de una tendencia de largo plazo. Al respecto, en el **gráfico Nº 1** queda reflejada la evolución de la participación de las primeras cien empresas manufactureras del país (siempre ordenadas según sus respectivos volúmenes de ventas anuales) en el conjunto de la producción sectorial desde mediados de los años cincuenta hasta fines del decenio de los noventa, lo cual permite ilustrar la evolución del fenómeno de la concentración industrial durante la segunda mitad del siglo XX y, en consecuencia, acceder a una comprensión más cabal del proceso que tuvo lugar durante los años noventa.

Una primera conclusión que emerge del gráfico de referencia es que el importante incremento en el grado de oligopolización de la producción manufacturera local que tuvo lugar en el transcurso de la década pasada profundizó una tendencia de largo plazo que se venía manifestando desde, por lo menos, mediados de los años sesenta. En efecto, en el transcurso del período analizado se ha regis-

Gráfico N° 1. Evolución de la concentración industrial global, 1956-1998 (en

promedios anuales)

Fuente: 1956-1969: Khavisse y Piotrkowski (1973); 1976: elaboración propia sobre información del BCRA y de la revista Prensa Económica; 1984: elaboración propia sobre Censo Nacional Económico 1984 y revista Mercado; 1991-1998: elaboración propia sobre CEP (1999) y Memorias y Balances de

trado un muy importante incremento en la concentración global de la producción manufacturera local: mientras que a mediados de los años cincuenta las cien empresas más grandes del país daban cuenta de algo más del 18% de la producción del sector, hacia fines de la década pasada las principales firmas oligopólicas representaban más del 45% del conjunto de la producción manufacturera realizada en el mercado local. En tal sentido, cabe destacar que dicha participación prácticamente duplica a la registrada durante los años sesenta, cuando el sector industrial local registró sus mayores tasas de crecimiento,

a la vez que constituye la más elevada de los últimos cincuenta años de la historia argentina.

Otro fenómeno a resaltar es que el peso relativo de los grandes oligopolios fabriles en la totalidad de lo producido por el agregado sectorial se ha incrementado en forma sistemática, a pesar de los múltiples cambios registrados a lo largo del período bajo análisis tanto en la economía argentina, como, en particular, en el sector industrial. Entre tales transformaciones cabe destacar, por ejemplo, la nueva estructura manufacturera que se configuró desde fines de los años cincuenta a partir de la segunda etapa de la sustitución

de importaciones, o el proceso de “desindustrialización” y reestructuración regresiva de la actividad que se inicia a mediados de los setenta y se consolida durante los noventa.

Asimismo, de la información presentada se desprende la existencia de tres aumentos de significación en la participación relativa de las empresas integrantes de la elite manufacturera local en el conjunto de lo producido por el agregado industrial. Tales incrementos se registraron en tres momentos de profundos cambios estructurales: entre fines de los años cincuenta (en consonancia con la política económica implementada durante el gobierno de Frondizi) y la primera mitad del decenio de los setenta, desde entonces hasta mediados de los ochenta, y durante los años noventa (en especial, en la primera mitad de la década).

Respecto del primero de dichos incrementos en el peso de los grandes oligopolios en el total de la producción fabril (estas firmas pasan de explicar el 18% del valor bruto de la producción industrial en el período 1956-1959 a más del 30% en 1976), cabe señalar que tal incremento en la concentración industrial se dio a la par de un muy importante proceso de sustitución en el interior del sector, tanto entre ramas como entre empresas, lo cual determinó la emergencia de un nuevo perfil sectorial. En efecto, en dicho período se verificó un desplazamiento de

las ramas tradicionales (alimentos y bebidas, textil, etc.), y la paulatina consolidación de ciertas actividades vinculadas con los complejos metalmeccánico y químico-petroquímico. Asimismo, y en directa relación con lo anterior, dentro del espectro fabril local comenzaron a predominar aquellas actividades caracterizadas por estructuras de mercado altamente concentradas que desplazan a aquellas en las que prevalecen los mercados “competitivos”. En el nivel de los liderazgos empresariales, el proceso mencionado se manifestó en un importante reemplazo de firmas nacionales por extranjeras.

Como se desprende del **gráfico Nº 1**, el segundo incremento relevante en el **ICIG** se registró entre los años 1976 y 1984, y trajo aparejada una suba de más de seis puntos porcentuales en la participación de las empresas más grandes del sector en el conjunto de la producción fabril del país. Como fue mencionado, dicho proceso tuvo lugar en el marco de uno de los períodos más críticos por los que atravesó el sector (basta con señalar, en este sentido, que el producto bruto industrial, medido a precios constantes de 1970, descendió entre dichos años casi un 7%). Si bien este incremento en la concentración de la producción industrial en un contexto de profunda crisis sectorial era, en cierto sentido, esperable (no así su magnitud), la principal conclusión que se desprende de tal patrón de comportamiento es el sen-

tido -marcadamente asimétrico- que tuvieron las distintas medidas de política económica implementadas por el gobierno militar. Estas agredieron estructuralmente al conjunto del sector (especialmente, a aquellos mercados en los que predominaban las pequeñas y medianas firmas), beneficiando a un núcleo sumamente acotado de grandes firmas oligopólicas. En tal sentido, el desempeño de las grandes empresas industriales durante el período analizado no parece estar disociado de los múltiples mecanismos por los cuales, sobre la base de una ingente transferencia de recursos desde el conjunto de la sociedad hacia un núcleo acotado de grandes conglomerados nacionales y extranjeros, se subsidió a tales firmas (promoción industrial, estatización de la deuda externa privada, política de compras estatales, privatizaciones periféricas, subsidio a las exportaciones de productos fabriles, etc.).

Finalmente, el último incremento de importancia en el peso de la cúpula sectorial en el conjunto de lo producido por el agregado manufacturero local tuvo lugar durante la década de los noventa (entre mediados de los años ochenta y principios de los noventa el **ICIG** se mantuvo prácticamente en el mismo nivel). En efecto, entre 1991 y 1998 dicho indicador se incrementó un 25% y, como producto de tal patrón evolutivo, al final del período apenas cien empresas explicaban casi la mitad de to-

da la producción industrial realizada en el ámbito local. Tal proceso se registró en un contexto en el que la orientación adoptada por las diferentes políticas públicas instrumentadas impactaron en forma heterogénea y asimétrica sobre los diversos agentes manufactureros, aunque con un denominador común con respecto a lo ocurrido durante los años ochenta: la creciente subordinación del aparato estatal -y de las distintas medidas de política- a los intereses de los grandes grupos oligopólicos de capital nacional y extranjero. Ello se refleja, entre otros aspectos, en las principales implicancias estructurales de la política de privatización de empresas estatales encarada a lo largo del decenio (que, como fue señalado, conllevó un importante incremento en la concentración de un conjunto de ramas manufactureras), o en el sentido -marcadamente asimétrico- adoptado por la apertura comercial de la economía en general, y del sector industrial en particular (proceso que tendió a perjudicar fundamentalmente a aquellas actividades en las que predominaban firmas de pequeño y mediano tamaño).

Este significativo incremento en la participación de los grandes oligopolios fabriles del país en el conjunto de la producción sectorial estuvo directamente relacionado con la capacidad que poseen de funcionar con un importante grado de autonomía respecto del ciclo económico manufactu-

ro interno. Por otro lado, cabe destacar que esta mayor concentración industrial vino acompañada por una importante reconfiguración de los liderazgos empresarios (que se refleja, fundamentalmente, en una creciente “extranjización” de la producción sectorial) y la consolidación de un perfil productivo muy asociado con la

explotación de ventajas comparativas de carácter estático, en el que las ramas de mayor dinamismo e incidencia relativa presentan una muy reducida capacidad para “arrastrar” en su crecimiento a los restantes mercados manufactureros (tanto en términos productivos como en lo que respecta a la generación de puestos de trabajo)²⁹.

²⁹ Esta debilidad estructural del sector en términos de la generación de valor agregado se ve incrementada si se considera el proceso de desintegración productiva que se registró durante los noventa, como producto de la creciente importancia que asumieron las importaciones en el conjunto de lo producido por el agregado industrial (fenómeno que se manifestó con particular intensidad en las grandes firmas).

Bibliografía

- Arceo, E., Basualdo, E. (1999): “Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del noventa”, *Revista Cuadernos del Sur*, N° 29.
- Azpiazú, D. (1998): *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa*, FLACSO/Eudeba.
- Azpiazú, D. (1994): “La industria argentina ante la privatización, la desregulación y la apertura asimétricas de la economía. La creciente polarización del poder económico”, en Azpiazú, D., Nochteff, H.: *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y élite económica en la Argentina. Ensayos de economía política*, FLACSO/Tesis Norma.
- Azpiazú, D., Basualdo, E. (1990): *Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina*, Cántaro.
- Azpiazú, D., Basualdo, E., Schorr, M. (2000): “La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial argentina durante las últimas décadas”, Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos.
- Azpiazú, D., Basualdo, E., Khavisse, M. (1986): *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta*, Legasa.
- Azpiazú, D., Khavisse, M. (1983): *La estructura de los mercados y la desindustrialización en la Argentina: 1976-1981*, CET.
- Basualdo, E. (2000a): *Concentración y centralización del capital en la Argenti-*

na durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP.

- Basualdo, E. (2000b): *Acerca de la naturaleza de la deuda externa y la definición de una estrategia política*, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes.
- Basualdo, E. (1992): "Formación de capital y distribución del ingreso durante la desindustrialización", IDEP/ATE, *Cuaderno* N° 20.
- Basualdo, E., Kulfas, M. (2000): "Fuga de capitales y endeudamiento externo en la Argentina", *Revista Realidad Económica*, N° 173.
- Bisang, R. (1998): "Apertura, reestructuración industrial y conglomerados económicos", *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 38.
- Canitrot, A. (1982): "Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina, 1976-1981", en *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 21, N° 82.
- CEP (1999): "Reporte industrial 1999. La industria argentina ante los desafíos del próximo siglo", Secretaría de Industria, Comercio y Minería.
- Katz, J., Kosacoff, B. (1989): *El proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva*, CEPAL/CEAL.
- Khavisse, M., Piotrkowski, J. (1973): "La consolidación hegemónica de los factores extranacionales. El caso de las cien empresas industriales más grandes", en CONADE: *El desarrollo industrial en la Argentina: sustitución de importaciones, concentración económica y capital extranjero (1950-1970)*.
- Kulfas, M., Hecker, E. (1998): "La inversión extranjera en la Argentina de los años noventa. Tendencias y perspectivas", CEP, *Estudios de la Economía Real*, N° 10.
- Kulfas, M., Schorr, M. (2000): "Concentración en la industria manufacturera argentina durante los años noventa", Area de Economía y Tecnología de la FLACSO, mimeo.
- Schvarzer, J. (1983): "Cambios en el liderazgo industrial argentino en el período de Martínez de Hoz", *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 23, N° 91.
- Skupch. P. (1971): "Concentración industrial en la Argentina, 1956-1966", en *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 11, N° 41.
- Sourrouille, J. (1982): "Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina reciente entre 1976 y 1981", *Estudios e Informes de la CEPAL*, N° 27.