Análisis
EL NUEVO PERFIL DE LA ELITE EMPRESARIA
Daniel Azpiazu

Informe
DESEMPLEO Y POBREZA EN LA ARGENTINA
Claudio Lozano

Entidades empresarias
LA U.I.A. ANTE EL ASCENSO DE PERON
Daniel Campione

Opiniones I
BOSNIA Y LA HEGEMONIA DE EUA
Horacio P. Ballester

Opiniones II
DEMOCRACIA : ADOLESCENTES Y ADULTOS
Raúl C. D'Atri

Homenaje
ARTURO SAMPAY
Alberto González Arzac

Modelos
EVALUACION INTEGRADA Y POLITICA AMBIENTAL
Nuria Castells - Silvio Funtowicz

Economías regionales
OCUPACION EN EL AGRO SALTEÑO
Mabel Manzanal

Debates
POLITICA PARA AUMENTAR EL EMPLEO MUNDIAL
Gérard de Bernis

Propuestas
CIUDADANIA Y ECONOMIA PLURALES
Llamado europeo

Ilustraciones
tapa y páginas 45, 75 y 125

HERMENEGILDO SABAT

INSTITUTO ARGENTINO PARA EL DESARROLLO ECONOMICO

Presidente:
Augusto L. Reinhold

Vicepresidente:
Oscar Carnota

Secretario:
Eliseo Giai

Prosecretario:
Salomón Fainstein

Tesorero:
José María Cardo

Protesorero:
Carlos Zaietz

Vocales Titulares:
Guillermo Aldama
Adolfo Dorfman
Pedro Etchichury
Dante Falco
Alfredo García
Felipe Giai
Jacob Goransky
Julieta Menassé
Daniel Rascovschi
Alberto Rosenthal
Mauricio Tenewicki
Horacio Veneroni

Vocales Suplentes:
Ismael Herrera
Juan Pelliza

Revisores de Cuentas Titulares:
Adasa Elkin
Ana Zambelli

Autoridades elegidas en la Asamblea del 24 de abril de 1995

Dirección y Administración:
Hipólito Yrigoyen 1116 - 4° piso - (1086) Buenos Aires
Teléfonos y fax: 381-7380/9337

ISSN 0325-1926 **realidad económica**

N° 145

1 de enero
al 15 de febrero de 1997

Editor responsable:
Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE)

Director:
Juan Carlos Amigo

Secretario de Redacción:
Daniel Rascovschi

Comité Editorial
Presidente
Horacio Giberti
Enrique O. Arceo
Eduardo Basualdo
Rodolfo Biedel
Alfredo Eric Calcagno
Dina Foguelman
Miguel Teubal

Registro Nacional de la Propiedad Intelectual N° 133452

Los artículos publicados pueden ser libremente reproducidos con sólo acreditar a Realidad Económica como fuente de origen.

La responsabilidad de los artículos firmados recae de manera exclusiva sobre sus autores y su contenido no refleja, necesariamente, el criterio de la Dirección.

EXTERIOR
Precio del ejemplar:
Vía común: 13 U$S.
Vía aérea, América: 15 U$S
Otros países: 17 U$S.

Suscripción anual
Vía común: 85 U$S
Vía aérea, América: 130 U$S
Otros países: 160 U$S.

Impreso y encuadernado en
COLOR PAPEL Impresiones S.A.
Erézcano 3158, Cap. 918-2132

Correo Central Argentina (B)
Franqueo Pagado
Concesión N° 3806

Sumario

7 *Análisis*

EL NUEVO PERFIL DE LA ELITE EMPRESARIA. CONCENTRACION DEL PODER ECONOMICO Y BENEFICIOS EXTRAORDINARIOS

Daniel Azpiazu

Las características y la intensidad de las transformaciones estructurales y de funcionamiento de la economía argentina durante el último lustro permiten suponer la presencia de cambios no menos significativos en la conformación de la cúpula empresaria. Los procesos de privatización de empresas públicas, el muy disímil comportamiento de los distintos sectores de actividad, la profundización de la concentración y centralización del capital conllevan la irrupción de nuevas firmas a la elite empresaria, y el consiguiente desplazamiento de otras.
Al respecto, de confrontar la composición de las doscientas mayores empresas del país en 1991 y 1995 se pueden extraer diversos elementos de juicio en torno de los rasgos que caracterizan las mutaciones registradas en la elite empresaria del país. Su trascendencia económica en el ámbito doméstico (en 1995 facturaron casi 75 mil millones de dólares) las convierte en un indicador por demás significativo para interpretar, incluso, algunas de las tendencias predominantes en la economía argentina.

---

33 *Informe*

DESEMPLEO Y POBREZA EN LA ARGENTINA
La situación en los próximos diez años

Claudio Lozano

Este trabajo señala:
a) El 50,81% de la Población Económicamente Activa tiene problemas laborales (7.113.400 personas).
b) Existe una relación directa entre el cuadro ocupacional y la situación de pobreza por ingresos que caracteriza a la sociedad argentina.
c) Las políticas recomendadas por los organismos internacionales, dirigidas a focalizar políticas sociales sobre poblaciones en situación extrema, resultan inconsistentes e inadecuadas para la tipología que exhibe la pobreza argentina.
d) De mantenerse el rumbo actual, aun con tasas de crecimiento importantes, la tasa de desocupación no sólo no bajaría en los próximos diez años, sino que podría llegar a alcanzar niveles cercanos al 28 por ciento.
e) En la próxima década, de no mediar rectificaciones, las personas con problemas laborales podrían llegar a representar el 79% de la PEA.

---

44 *Entidades empresarias*

LA UNION INDUSTRIAL ARGENTINA ANTE EL ASCENSO DE PERON
Reacciones frente a la política económica y social en el período 1943-1946

Daniel Campione

La relación del peronismo inicial con la burguesía industrial ha sido pintada de maneras diversas e incompatibles entre sí. Desde quienes presentan a Perón como un virtual "representante" de la burguesía industrial, hasta las visiones que lo describen como en choque frontal con ella. Aquí no pretendemos resolver esa cuestión, sino un objetivo mucho más circunscripto: hacer el seguimiento de las reacciones del nucleamiento empresario frente al desarrollo de la política estatal entre 1943 y 1946. De ese modo se podrá apreciar que la posición de la UIA no fue igual a lo largo de todo el período, y sobre todo, no existió la misma actitud frente a todos los organismos, y consiguió efectuar distingos entre las diversas políticas puestas en práctica desde el gobierno: la política de protección y fomento industrial recibió un apoyo sostenido de los dirigentes de la industria, al mismo tiempo que rompían ruidosamente con la política laboral y social impulsada desde la Secretaría de Trabajo y Previsión. Otro elemento que resalta del examen cuidadoso de las posiciones de la UIA es el carácter relativamente tardío con el que se incorpora a las acciones contrarias al gobierno militar, y la consecuencia con que mantiene ciertas intenciones de diferenciarse de otras organizaciones más linealmente antiperonistas.

---

75 *Opiniones I*

BOSNIA Y LA HEGEMONIA DE EUA

Coronel (R) Horacio P. Ballester

77 *Opiniones II*

ADOLESCENTES Y ADULTOS JUEGAN A LA DEMOCRACIA

Raúl C. D'Atri

---

80 *Homenaje*

ARTURO SAMPAY

Alberto González Arzac

---

83 *Modelos*

EVALUACION INTEGRADA Y POLITICA AMBIENTAL: PRIMEROS Y ULTIMOS EN LLEGAR

Nuria Castells y Silvio O. Funtowicz

Este artículo discute el uso de Modelos de Evaluación Integrada para apoyar el proceso de toma de decisiones en asuntos ambientales. En particular el caso de las emisiones de azufre y el modelo RAINS, usado en el proceso de negociación del Protocolo de Oslo (firmado en junio de 1994), en relación con los nuevos objetivos de reducciones de emisiones de azufre. Para ilustrar cómo las herramientas científicas no son simplemente "neutrales" se trata el caso particular de España durante las negociaciones internacionales que llevaron al Protocolo final. El uso de modelos como proveedores de inputs científicos para el proceso político ha crecido en los últimos años. Ellos constituyen una ayuda para los políticos, quienes pueden no conocer en profundidad todas las cuestiones sobre las que tienen la responsabilidad de tomar decisiones. Los autores sostienen que esas herramientas pueden ser de verdadera ayuda en lo que respecta a su contribución técnica, pero que también pueden tener consecuencias no reconocidas, dependiendo de la manera en que sean usadas en el proceso de elaboración de políticas. También pueden ser usadas como un modio para exportar modelos culturales y tecnológicos por parte de los países pioneros a los "llegados tarde" en el terreno de la política ambiental. Concluyen proponiendo el enfoque de ciencia posnormal para tratar la complejidad de los asuntos ambientales y para diseñar métodos más efectivos para la formación de políticas.

---

105 *Economías regionales*

LA OCUPACION EN EL AGRO FAMILIAR SALTEÑO (En el marco limitante del ajuste económico y de las políticas sociales para pobres rurales)

Mabel Manzanal

En este documento la autora se ocupa de analizar la situación ocupacional del agro familiar (y no familiar) salteño, a través de los datos del Censo Nacional Agropecuario de 1988 (con aportes adicionales provenientes del trabajo en campo y la experiencia previa en la zona). Esta cuestión ocupa la primera y más extendida parte del artículo; sobre el final también expone reflexiones referidas al sector minifundista, sus restricciones ocupacionales y sus posibilidades de superación, en el marco del actual contexto económico y de las políticas sociales presentes.

---

124 *Debates*

CONDICIONES DE UNA POLITICA SISTEMATICA PARA AUMENTAR EL EMPLEO MUNDIAL

Gérard de Bernis

Según el autor, el fenómeno del desempleo debe abordarse, para su solución definitiva, en escala mundial. Si bien los determinantes del empleo en el Norte y en el Sur resultan de diferente naturaleza, interfieren entre sí y se realimentan.
En la raíz de esta cuestión están las desigualdades en la relación comercial Norte-Sur, la falta de una estrategia coherente de desarrollo en el Sur y la ausencia de una voz unificada que exprese sus intereses y necesidades.
La solución al desempleo en los países en desarrollo requerirá entonces discutir cuestiones que en el momento pueden parecer utópicas, pero que son indispensables para comprenderlo y resolverlo: la deuda externa, la creación de un sistema monetario unificado del Sur, la revalorización de sus productos, la mejora de sus infraestructuras y la recreación de un portavoz común. Todo ello acompañado por una elevación de los niveles salariales y una reducción de la jornada laboral.

LLAMADO EUROPEO POR UNA CIUDADANIA Y UNA ECONOMIA PLURALES
(Por la constitución de una red europea de intelectuales, responsables socioeconómicos y políticos, de resistencia ante el aumento del desempleo y el dogmatismo del *laissez-faire*)

En 1996 en Francia tuvo origen esta iniciativa que reunió a un grupo de intelectuales, políticos y economistas de diferente extracción ideológica que coincidieron en un diagnóstico acerca del creciente desempleo en Europa y se comprometieron a intervenir en el debate público en contra de las gestiones ultraliberales hegemónicas en el continente.
El grupo, independiente de sindicatos y partidos políticos, produjo esta convocatoria —que ahora reproduce RE— con el objetivo de extender su llamado más allá de los límites de Francia y producir un movimiento continental contra el desempleo y los intentos de desmantelar los sistemas de seguridad social.

EL IADE Y REALIDAD ECONOMICA PUEDEN DESAPARECER

JOSE LUIS CABEZAS

El Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE) y Realidad Económica repudian el asesinato del reportero gráfico José Luis Cabezas, al tiempo que manifiestan su solidaridad con la familia del periodista asesinado y con todos los medios de comunicación independientes y sus trabajadores, que hoy se ven amenazados por este atentado a la libertad de prensa. Este aberrante hecho no sólo constituye otro ataque directo a la actividad periodística —uno de los más crueles desde el retorno a la vida institucional en 1983—, sino al corazón mismo de una sociedad que pretende vivir en una democracia plena, sin impunidad y con una justicia independiente que cumpla cabalmente con su misión. En tanto el gobierno no demuestre una indudable vocación de justicia y no esclarezca adecuadamente éste y muchos otros crímenes impunes seguiremos siendo testigos atónitos de una violencia que creíamos parte del pasado y que parece retornar trágicamente a la sociedad argentina.

Enero 1997

Análisis

EL NUEVO PERFIL DE LA ELITE EMPRESARIA. CONCENTRACION DEL PODER ECONOMICO Y BENEFICIOS EXTRAORDINARIOS*

Daniel Azpiazu**

Las características y la intensidad de las transformaciones estructurales y de funcionamiento de la economía argentina durante el último lustro permiten suponer la presencia de cambios no menos significativos en la conformación de la cúpula empresaria. Los procesos de privatización de empresas públicas, el muy disímil comportamiento de los distintos sectores de

---

* Ensayo basado sobre D. Azpiazu, "Elite empresaria en la Argentina. Terciarización, centralización del capital, privatización y beneficios extraordinarios", FLACSO, Proyecto "Privatización y regulación en la economía argentina", SECYT/CONICET, noviembre 1996.

** Miembro de la Carrera de Investigador Científico del CONICET y Director del Proyecto "Privatización y regulación en la economía argentina", SECYT/CONICET.

actividad, la profundización de la concentración y centralización del capital conllevan la irrupción de nuevas firmas a la elite empresaria, y el consiguiente desplazamiento de otras.

Al respecto, de confrontar la composición de las doscientas mayores empresas del país en 1991 y 1995 se pueden extraer diversos elementos de juicio en torno de los rasgos que caracterizan las mutaciones registradas en la elite empresaria del país. Su trascendencia económica en el ámbito doméstico (en 1995 facturaron casi 75 mil millones de dólares[1]) las convierte en un indicador por demás significativo para interpretar, incluso, algunas de las tendencias predominantes en la economía argentina.

I. La conformación de la elite empresaria

El muy elevado nivel de rotación en la conformación de la elite constituye un primer rasgo distintivo. En efecto, casi la mitad (97 sobre 200) de las empresas líderes son una resultante de desapariciones o "bajas" (firmas que entre 1991 y 1995 descendieron por debajo del puesto 200 del ordenamiento o que desaparecieron realmente durante el período —como en el caso de las empresas públicas privatizadas—), y de incorporaciones (empresas que ascendieron de puesto en el ordenamiento según ventas o que fueron constituidas en el quinquenio). Ello supone el desplazamiento de intereses que otrora ocuparon un papel protagónico en el comportamiento económico del país, y el surgimiento de nuevos actores e, incluso, sectores de actividad, con una presencia decisiva en el desenvolvimiento económico de la Argentina.

Esa mudable cúpula empresaria reconoce cambios muy significativos en cuanto a la principal actividad económica de cada una de las firmas que la componen. En términos agregados, ello se ve reflejado en la desaparición de las empresas públicas privatizadas (13) y el consiguiente ingreso de los nuevos consorcios adjudicatarios de los servicios públicos privatizados (28) y, por otro lado, en la pérdida de posiciones de las empresas industriales, y el ascenso de empresas prestadoras de servicios así como de aquellas vinculadas con el comercio (en especial, supermercados). Así, como resultado neto, entre 1991 y 1995 fueron desplazadas de la elite treinta y cinco empresas industriales, sustituidas por veinte empresas comerciales y de servicios, y otras quince responsables de la prestación de servicios públicos privatizados.

Esa disímil evolución entre las empresas industriales, por un lado, y las comerciales y de servicios, por otro, se ve reflejada en términos de la respectiva gravitación en las ventas agregadas de la elite (Cuadro 1). En este último plano se constata, a la vez, una caída significativa en la contribución de las empresas petroleras a las ventas de la elite (de 23,9% a apenas 12,9%). El deterioro relativo de los precios de los combustibles durante la Convertibilidad repercutió, naturalmente, sobre el desempeño comercial —montos de facturación— de las empresas petroleras en su relación con los restantes sectores de actividad.

Esa pérdida de participación de las firmas productoras de bienes en las ventas agregadas de la elite se ha visto compensada por la notable expansión de las empresas prestadoras de servicios y, en especial, por el comercio minorista y mayorista que, en el último quinquenio, tienden a constituirse en ejes centrales en la dinámica de la acumulación y reproducción del capital.

En el primer caso, donde se conjuga la reactivación —asociada con una mejora sustantiva en sus precios relativos— de los servicios públicos privatizados y la irrupción de nuevos servicios para los sectores de altos y mediano-altos ingresos (como la medicina prepaga o la telefonía móvil), su contribución se incrementó de 17,7% en 1991 a poco más de la cuarta parte en 1995. Se trata, en general, de oligopolios no expuestos a la competencia externa, y con posibilidades ciertas de crecimiento a partir de la atención de demandas insatisfechas de capas muy acotadas de la población.

De todas maneras, el acelerado proceso de terciarización de la cúpula empresaria encuentra su principal factor dinamizador en la afluencia y el crecimiento de un importante subconjunto de empresas comerciales, entre las que se destacan algunas cadenas de supermercados, droguerías, exportadoras de productos primarios. En efecto, su gravitación en las ventas de las 200 mayores empresas se incrementó, entre 1991 y 1995, de apenas 5,6% a 15,9%, respectivamente.

El comportamiento muy dispar de las firmas líderes según sea su principal sector de actividad tiende a corresponderse con la naturaleza de la reestructuración económica en curso, donde la confluencia de distintos fenómenos (evolución de los precios relativos y grado de transabilidad real de los bienes, reconfiguración de las estructuras de mercado y creciente oligopolización, redistribución regresiva del ingreso y gravitación de demandas insatisfechas de los sectores de altos ingresos) coadyuva a alentar el crecimiento del sector terciario en detrimento de las actividades productivas. En tal sentido, la terciarización de la cúpula empresaria no

1. Nivel equivalente a, por ejemplo, el 83,8% del valor total de la producción industrial del país relevada en el Censo Económico Nacional 1994; a 3,5 veces el valor total de las exportaciones en 1995; a casi el doble de la recaudación tributaria de dicho año.

Cuadro 1

DISTRIBUCION SECTORIAL DE LAS VENTAS DE LA ELITE EMPRESARIA[1] EN 1991 Y 1995, SEGUN TRAMOS DE LOS RESPECTIVOS ORDENAMIENTOS
(en porcentajes y millones de dólares)

	Industria		Petróleo		Servicios		Comercio		Total	
	1991	1995	1991	1995	1991	1995	1991	1995	1991	1995
En las 50 mayores	39,6	39,9	32,3	15,9	22,9	28,5	5,2	15,7	100,0 (27.797,7)	100,0 (47.168,9)
Entre los puestos 51 y 100	84,7	50,5	1,7	7,9	7,6	21,8	6,0	19,8	100,0 (5.949,6)	100,0 (13.894,7)
Entre los puestos 101 y 200	84,8	61,0	6,0	7,2	1,7	19,6	7,5	12,2	100,0 (5.580,3)	100,0 (12.590,1)
Total	52,8	45,5	23,9	12,9	17,7	25,7	5,6	15,9	100,0 (39.327,6)	100,0 (73.653,7)

1. Se trata de las doscientas mayores empresas según monto de facturación.
Fuente: Elaboración propia sobre información del Area Economía y Tecnología de la FLACSO, y de la revista *Mercado*, junio 1996.

hace más que reflejar, en última instancia, las disparidades en los desempeños sectoriales constatables en nivel macroeconómico. Incluso, en términos de la configuración sectorial de la cúpula empresaria, muy probablemente, tal fenómeno no se vea reflejado en toda su intensidad. No permite captar, por ejemplo, el hecho de que en buena parte de las empresas industriales líderes el componente de producción propia de las ventas perdió peso relativo frente a la comercialización de bienes importados complementarios de los que producen o, incluso, sustitutivos de algunas líneas de producción discontinuadas.

Otra interesante perspectiva de las mutaciones verificadas en la elite empresaria del país durante el último quinquenio es la que emana de jerarquizar el tipo de estructura de propiedad del capital de cada una de las firmas líderes. Ello supone diferenciarlas de acuerdo con, por un lado, el origen del capital (nacional vs. extranjera) y, por otro, si se trata de firmas que forman parte de una estructura empresaria de tipo conglomeral o no (grupos o conglomerados —en términos de su actividad local— vs. firmas "independientes").

De la conjunción de ambos criterios clasificatorios surgen cuatro grandes tipologías empresarias básicas: grupos económicos nacionales (GGEE), empresas nacionales independientes (ENI), conglomerados de capital extranjero (CET) y empresas extranjeras (ET). Asimismo, además de estas cuatro categorías, y de la consideración de las empresas públicas, pareció oportuno incluir otra tipología que ha pasado a asumir una creciente relevancia en la economía argentina: las asociaciones entre grupos económicos nacionales y conglomerados y/o empresas de capital extranjero.

La desaparición de empresas públicas y la irrupción de un número importante de *joint-ventures* (vinculados, mayoritariamente, con la privatización de aquéllas) emerge como el fenómeno de mayor significación económica. Si bien las asociaciones del capital extranjero con el nacional adquieren una incipiente gravitación en la segunda mitad de los años setenta, es recién a partir de los procesos de privatización de las empresas estatales cuando tales asociaciones pasan a asumir una dimensión desconocida hasta entonces y una cierta centralidad en la dinámica de acumulación local.

La emergencia de nuevas áreas privilegiadas por las políticas públicas, a partir de la concesión de rentas oligopólicas, reservas del mercado y nulo riesgo empresario, encontró una respuesta racional por parte del capital transnacional y del local: la participación activa en los distintos procesos de privatización sobre la base de la articulación de sus capitales. En tal sentido, casi no existen ejemplos de empresas o unidades de negocios privatizadas que no fueran adjudicadas a consorcios patrocinados por grupos económicos locales y empresas o conglomerados de capital extranjero.

Las modalidades de los diversos procesos de privatización —exigencias patrimoniales mínimas, requisitos técnicos, celeridad, importancia del poder de *lobbying*, etc.— han facilitado, e incluso inducido, el despliegue de ese tipo de estrate-

glas, inscriptas en una creciente polarización del poder económico, y en el aprovechamiento integral de los beneficios extraordinarios de estos nuevos mercados ofrecidos a la actividad privada. En realidad, desde la perspectiva del capital extranjero, la asociación con los grandes grupos locales supone un reconocimiento tácito del poder doméstico de estos últimos y de la necesaria recurrencia a su capacidad de *lobbying* para superar las barreras a la entrada en estos nuevos mercados.

Las restantes transformaciones que cabe identificar en la elite no alcanzan la intensidad y significación económica de las vinculadas con la desaparición de las empresas públicas privatizadas, y la —concomitante— creciente gravitación de los *joint-ventures*.

Como se desprende de la información proporcionada por el Cuadro 2, la contribución de las empresas estatales a las ventas agregadas decreció, entre 1991 y 1995, de 33,6% a 2,7% (o a 9,5% si también se considera a YPF), mientras que el aporte de las asociaciones de capital se incrementó de 4,5% a 19,8%, respectivamente.

No sólo las asociaciones de capital muestran un crecimiento importante en su contribución a las ventas agregadas de la elite. También, aunque con menor intensidad, las empresas integradas en GGEE y las ET han visto incrementar su participación. No acontece lo propio con las ENI y las pertenecientes a CET que, en general, mantienen su aporte relativo..

La creciente presencia de los GGEE en la elite empresaria (a la que se le adiciona la que deviene de su papel protagónico en las asociaciones con el capital transnacional) emerge como un eslabón más de su sostenida expansión en el conjunto de la actividad económica y, por ende, como uno de los sustentos básicos de la centralización del poder económico.

En síntesis, en la primera mitad de los años noventa se han registrado profundas modificaciones en la configuración de la cúpula empresaria del país, que se manifiestan tanto en el plano de los principales sectores de actividad en los que operan las firmas líderes, como en lo relativo al tipo de su estructura de capital. Los marcados contrastes en el comportamiento de los precios internos de los bienes y servicios transables *vis à vis* los no transables con el exterior, de las actividades productoras de bienes *vis à vis* las de servicios, de las áreas y servicios públicos privatizados *vis à vis* las restantes actividades económicas, devienen en efectos muy disímiles sobre la *performance* empresaria, según sectores de actividad y tipos de firmas.

Más aún cuando ello converge temporalmente con asimetrías no menos relevantes asociadas con los distintos patrones de comportamiento empresario en lo referido a las respectivas políticas de fijación de precios derivadas de las posibilidades de ejercer prácticas oligopólicas al respecto y a sus distintas formas de inserción estructural.

II. La crisis económica de 1995. Ventas y rentabilidades de la elite empresaria

Después de cuatro años de cre-

Cuadro 2

DISTRIBUCION DE LAS VENTAS DE LA ELITE EMPRESARIA[1] EN 1991 Y 1995, SEGUN TIPOS DE EMPRESAS Y TRAMOS DE LOS RESPECTIVOS ORDENAMIENTOS
(en porcentajes y millones de dólares)

	En las 50 mayores		Entre los puestos 51 y 100		Entre los puestos 101 y 200		Total	
	1991	1995	1991	1995	1991	1995	1991	1995
Empresas estatales y mixtas	45,5	14,8	7,4	-	2,6	-	33,6	9,5
Empresas de capital nacional	8,6	9,0	17,2	12,1	28,1	25,7	12,6	12,4
Grupos económicos de capital nacional	11,4	14,3	26,7	36,6	25,4	20,4	15,7	19,5
Empresas extranjeras	8,4	14,4	21,1	21,6	16,9	21,7	11,6	17,0
Conglomerados de capital extranjero	20,4	24,6	25,7	17,3	26,3	15,9	22,0	21,8
Asociaciones de grupos nacionales con conglomerados extranjeros y/o empresas extranjeras	5,7	22,9	1,9	12,4	0,7	16,4	4,5	19,8
Total	100,0 (27.797,7)	100,0 (47.168,9)	100,0 (5.949,6)	100,0 (13.894,7)	100,0 (5.580,3)	100,0 (12.590,1)	100,0 (39.327,6)	100,0 (73.653,7)

1. Se trata de las doscientas mayores empresas según monto de facturación.
Fuente: Elaboración propia sobre información del Area Economía y Tecnología de la FLACSO, y de la revista *Mercado*, junio 1996.

cimiento ininterrumpido del PBI, el año 1995 emerge como un punto de quiebre y reversión de la expansión de la economía argentina contemporánea con la vigencia del plan de Convertibilidad. La declinación del nivel de actividad en más de un 4% denota, en tal sentido, la presencia de una crisis que ha merecido diversas interpretaciones por parte de los analistas.

Desde el punto de vista sectorial, persiste el dispar comportamiento entre los sectores productivos y los de servicios, en detrimento de los primeros. Mientras que en la fase expansiva del ciclo los sectores productivos crecieron a un menor ritmo que los de servicios, ante la crisis de 1995, la contracción del nivel de actividad resulta particularmente notoria en los sectores productores de bienes.

Al igual que en las crisis que, recurrentemente, han afectado a la economía argentina en las últimas décadas, la desigualdad y heterogeneidad de sus efectos constituye uno de los rasgos distintivos de la retracción de 1995. En otras palabras, la distribución de los costos de dicha crisis reconoce profundas asimetrías donde, incluso, algunos agentes económicos no sólo no se han visto mayormente afectados sino que, por lo contrario, han obtenido ingentes beneficios.

El desempeño de la elite empresaria brinda un muy claro ejemplo; tanto porque en términos agregados no se ha visto mayormente afectada por la crisis, como también por el hecho de que en su interior pueden constatarse *performances* muy disímiles ante la reversión del ciclo expansivo.

En efecto, las ventas totales de las doscientas empresas más grandes del país ascendieron, en 1995, a 73,65 miles de millones de dólares, lo que representa un crecimiento de 11,3% respecto de lo facturado por ellas en 1994. A la vez, a pesar de las condiciones recesivas en que debieron desenvolverse en 1995, sus utilidades agregadas se elevaron a 4.556,2 millones de dólares[2], casi el 30% más que las obtenidas en el año anterior (Cuadro 3).

Tales resultados son lo suficientemente reveladores de un desempeño de la elite empresaria que en nada se asemeja a una situación de crisis, a punto tal que en 1995 ha incrementado sus márgenes de beneficio sobre ventas (de 5,3% a 6,2%). Asimismo, puede suponerse que atento a la declinación del nivel de actividad, esta expansión de la cúpula empresaria conlleva un creciente grado de concentración de la economía, en favor de las principales empresas del país.

De todas maneras, como se señaló, la desigualdad y heterogeneidad de la crisis se verifica también en el interior de la cúpula empresaria. Ello queda claramente de manifiesto al ordenar las doscientas mayores empresas a partir de sus respectivas rentabilidades absolutas obtenidas en dicho año.

Al respecto, en el Cuadro 3 quedan reflejados los aspectos más sustantivos que emanan de tal reordenamiento. Así, puede constatarse que apenas una decena de firmas líderes obtuvieron, en 1995, beneficios por un monto superior a los 2.500 millones de dólares, lo que representa más de la mitad de las utilidades de las 200 mayores empresas del país.

Si bien la ingente masa de excedentes internalizada por ese muy pequeño número de firmas denota lo heterogéneo de los comportamientos empresarios, no menos significativos resultan los márgenes de rentabilidad implícitos. En efecto, en esa decena de grandes empresas, las utilidades representan poco más de la quinta parte de las ventas totales del año, tasa de beneficios que resulta más de tres veces superior a la obtenida por la elite empresaria en su conjunto.

De allí cabe inferir que, más allá de los condicionantes que podría llegar a imponer el contexto macroeconómico recesivo, las peculiaridades de determinadas firmas —sector de actividad y grado de transabilidad de bienes que producen o de los servicios que prestan, morfología de los mercados en los que operan y poder oligopólico, tipo de estructura empresaria, etc.— les confieren la posibilidad de apropiarse de cuasi rentas de privilegio, e independizarse de la situación contextual en que deben desenvolverse.

En contraposición, un centenar de las firmas que la conforman presentan, de conjunto, pérdidas contables por un valor superior a los cuatrocientos millones de dólares, equivalentes al 1,6% de sus ventas anuales.

Ese tan contrastante desempeño pone de manifiesto la presencia de asimetrías que, naturalmente, por la magnitud que adquieren, no pueden ser atribuibles a diferencias en la respectiva capacidad geroncial o de gestión o, en términos más precisos, a especificidades de las conductas microeconómicas de las distintas firmas. Se trata, sin duda, de discrepancias y heterogeneida-

Cuadro 3

LA ELITE EMPRESARIA[1] EN 1991 Y 1995. BENEFICIOS ACUMULADOS Y SOBRE VENTAS, SEGUN TRAMOS DEL ORDENAMIENTO
(en millones de dólares y porcentajes)

Tramos del ordenamiento	Beneficios acumulados	Participación en el total	Rentabilidad sobre ventas
Las primeras diez	2.571,5	56,4	20,1
Entre los puestos 11 y 25	903,0	19,8	9,2
Entre los puestos 26 y 50	851,3	18,7	10,2
Entre los puestos 51 y 100	666,5	14,6	4,4
Entre los puestos 101 y 200	–436,1	–9,5	–1,6
Total	4.556,2	100,0	6,2

1. Se trata de las doscientas mayores empresas según monto de facturación, ordenadas según rentabilidades obtenidas en 1995.

Fuente: Elaboración propia sobre información del Area Economía y Tecnología de la FLACSO, y de la revista *Mercado*, junio 1996.

des de comportamiento que surgen, en última instancia, de la propia inserción estructural de cada una de las empresas líderes.

a. Sectores de actividad

De las consideraciones precedentes se desprende la existencia de patrones de comportamiento muy distintos en el interior de la cúpula empresaria frente a la crisis de 1995. En la presente sección se analiza el grado de asociación que podría existir entre tales disparidades y el respectivo sector de actividad de las firmas líderes.

Al respecto, el Cuadro 4 muestra la desagregación de las ventas y los beneficios de las 200 empresas líderes, según el principal sector de actividad en el que operan, y la evolución de la relación utilidad-ventas para los distintos subconjuntos de firmas en el último bienio.

Como se desprende del Cuadro 4, la mayor contribución a las ventas de la elite proviene de las empresas manufactureras, que aportan poco más del 45% del total. Tal proporción se contrae sustancialmente en cuanto a su participación en las utilidades agregadas (16,8%) o, en otras palabras, el margen medio de rentabilidad de las firmas industriales (2,3%) se ubica muy por debajo del registrado por el conjunto de las firmas líderes (6,2%).

La *performance* de un número acotado de empresas productoras de insumos (Aluar, Ipako, PASA, Loma Negra, Indupa, Petroquímica Bahía Blanca, Siderca, Polisur, Petroken) asume un papel determinante en la ligera recuperación entre 1994 y 1995 de la relación utilidad/ventas —de 1,5% a 2,3%— del conjunto de la industria.

Si bien entre esas empresas pueden reconocerse casos de crecimientos importantes en la masas de beneficios, en otros se trata del pasaje de situaciones deficitarias (1994) a superavitarias (1995) que, en conjunción con las anteriores, conllevan un incremento considerable en las utilidades agregadas de las empresas manufactureras.

Las alzas en los precios internacionales de la mayor parte de los *commodities* industriales, la consiguiente recuperación de los precios domésticos, el menor nivel de exposición real a la competencia externa, el carácter de bienes transables pero protegidos naturalmente —como en el caso del cemento—, el notable crecimiento de las exportaciones de algunos insumos intermedios —petroquímica, siderurgia— emergen como los principales factores explicativos de ese incremento en las utilidades agregadas que, si bien está acotado a algunas pocas ramas industriales, incide sobre los niveles resultantes para el conjunto de las empresas manufactureras.

En orden a su aporte a la facturación agregada de la cúpula empresaria, las actividades prestadoras de servicios han pasado a consolidarse en el segundo lugar después de las industriales.

Ello está directamente relacionado con la significación económica que asumen las empresas prestadoras de los servicios públicos privatizados (28 de las 38 firmas que integran la cúpula). Si bien en su mayoría devienen de la segmentación de las empresas estatales privatizadas, individualmente consideradas han alcanzado niveles de facturación que no sólo les permiten formar parte de la elite sino que, en conjunto —a favor del incremento real de las tarifas—, superan holgadamente los registros de las empresas que fueron desestatizadas.

Idénticas consideraciones pueden realizarse respecto de los márgenes de rentabilidad sobre ventas (10,4%) en los cuales también resulta decisivo el papel que les corresponde a las prestatarias de servicios públicos privatizados, cuya tasa media (13,3%) se ubica muy por encima de los niveles registrados por las restantes empresas de servicios (0,8%) integrantes de la cúpula.

En el marco de la recesión macroeconómica del último año, el comportamiento de las empresas líderes en el área de los servicios denota ciertas peculiaridades que merecen ser destacadas. En efecto, a pesar de la retracción del nivel de actividad económica, su facturación agregada se incrementó el 6,7% respecto de 1994, mientras que las utilidades hicieron lo propio pero en un 29,4%. Tanto la dinámica de las ventas como, fundamentalmente, la de los beneficios ponen de manifiesto una cierta disociación entre la *performance* de este tipo de firmas y, por lo menos, la fase declinante del ciclo. En realidad, la baja elasticidad precio/ingreso y, especialmente, las diversas cláusulas de ajuste periódico de las tarifas a las que pueden recurrir las prestatarias de los servicios públicos suponen un ínfimo grado de exposición al ciclo macroeconómico y tienden a garantizarles —contractualmente— altos márgenes de rentabilidad.

En consonancia con el comportamiento de las firmas prestadoras de servicios, la expansión de las actividades comerciales durante la vigencia del plan de Convertibilidad

Cuadro 4

LA ELITE EMPRESARIA EN 1995.[1] DISTRIBUCION DE LAS VENTAS Y LOS BENEFICIOS ANUALES SEGUN SECTORES DE ACTIVIDAD
(cantidades absolutas, millones de dólares y porcentajes)

Sector de actividad	Cantidad empresas	Ventas 1995 mill. U$S	Ventas 1995 %	Beneficios 1995 mill. U$S	Beneficios 1995 %	Rent. s/vtas. (%) 1994	Rent. s/vtas. (%) 1995
Industria	110	33.513,3	45,5	766,7	16,8	1,51	2,29
Petróleo	15	9.520,6	12,9	1.391,0	30,5	12,50	14,61
Servicios	38	16.707,1	22,7	1.736,2	38,1	8,57	10,39
Holding	6	2.213,6	3,0	441,1	9,7	20,27	19,93
Comercio	31	11.699,1	15,9	221,2	4,9	2,74	1,89
Total	200	73.653,7	100,0	4.556,2	100,0	5,30	6,19

1. Se trata de las doscientas mayores empresas según monto de facturación en 1995.
Fuente: Elaboración propia sobre información del Area Economía y Tecnología de la FLACSO, y de la revista *Mercado*, junio 1996.

emerge como otro de los fenómenos que sustentan la terciarización de la elite empresaria. Así, en 1995, las firmas del sector aportaron más del 15% de las ventas agregadas de la cúpula.

Más allá de esas discrepancias, es en lo relativo a los márgenes de rentabilidad donde se manifiesta la principal repercusión sobre las empresas líderes que se deriva de la contracción registrada en 1995 en el nivel de actividad del sector comercial. En efecto, su relación utilidad/ventas se redujo, entre 1994 y 1995, de 2,7% a 1,9%, respectivamente. En contraposición, a pesar de la crisis macroeconómica y sectorial, la facturación de las líderes comerciales se incrementó más de un 50% respecto de los registros del año anterior, constituyéndose en el sector de mayor crecimiento de las firmas líderes.

De todas maneras, en términos comparativos con la mayor parte de las restantes actividades, esos reducidos márgenes de rentabilidad sobre ventas conllevan —muy probablemente—, dado el acelerado ritmo de rotación del capital en el sector comercial, elevadas o por lo menos no despreciables tasas de beneficio sobre patrimonio.

La persistente expansión de las grandes firmas comerciales durante el último quinquenio —aún incipiente en el campo mayorista— se inscribe en un acelerado proceso de concentración sectorial. En ese marco, a favor del propio contexto macroeconómico, han tendido a profundizarse las heterogeneidades de comportamiento en el sector y, por otro lado, a verse potenciadas las posibilidades de desarrollo de aquellas cadenas de comercialización que pueden acceder indiferenciadamente a bienes de producción nacional e importados, e imponer en ciertos segmentos "marcas propias".

Por su parte, en términos de la facturación de la elite empresaria durante la Convertibilidad, el sector petrolero (incluida la extracción, refinación y comercialización) ha perdido posiciones en forma sostenida frente al comercio y los servicios; en 1995 su contribución a las ventas agregadas se limita al 12,9 por ciento.

Distinta es la imagen que emana de considerar la incidencia de las petroleras en los beneficios obtenidos por la cúpula. En ese plano, a favor de las posibilidades de apropiación de la renta de los recursos naturales, las petroleras alcanzan a aportar más del 30% del total. De allí se desprende que la rentabilidad media de las líderes del sector (14,6%) resulta muy superior a la de la elite en su conjunto.

A pesar de que durante 1995 los precios domésticos de los productos derivados del petróleo revelan una caída del 4,7%, los márgenes de rentabilidad de las líderes del sector muestran un ligero incremento respecto de 1994 (de 12,5% a 14,6%). Esa creciente tasa de beneficios deviene, en gran medida, del notable ritmo de crecimiento de las exportaciones de tales firmas (más del 20% respecto de 1994), alentadas por el alza de los precios internacionales del crudo (superior al 10% en el año).

Por último, las firmas caracterizadas como *holdings* revelan, en conjunto, las mayores tasas de rentabilidad sobre ventas, tanto en 1994 (20,3%) como en 1995 (19,9%). Su inserción multisectorial, con una fuerte presencia en muchas de las áreas privatizadas (desde hotelería hasta ferrocarriles de carga, incluidos los distintos subsectores del mercado energético y el propio sector industrial), les ha permitido aprovechar plenamente aquellos espacios privilegiados en cuanto a las posibilidades de obtención de beneficios extraordinarios. Un ejemplo por demás ilustrativo lo brinda el Citicorp Equity Investments, cuyo margen de utilidad sobre ventas en 1995 se eleva al 84,7 por ciento.

El conjunto de las consideraciones precedentes sugiere que la configuración sectorial de la cúpula empresaria, y la *performance* reciente de las firmas líderes de las distintas ramas de actividad denotan una creciente terciarización de la elite que conlleva a la vez muy disímiles rentabilidades relativas entre los diversos sectores de actividad.

b. Tipos de empresas

Otra de las perspectivas de análisis de los rasgos que caracterizan a la elite empresaria es aquella que emana de priorizar los distintos tipos de estructuras del capital que pueden reconocerse en su configuración.

Como surge de la lectura del Cuadro 5, el predominio de las empresas que forman parte de estructuras de tipo conglomeral se manifiesta tanto en términos de la cantidad de firmas que aportan a la elite de 1995 (59,5%), como por su

Cuadro 5

LA ELITE EMPRESARIA EN 1995.[1] DISTRIBUCION DE LAS VENTAS Y LOS BENEFICIOS SEGUN TIPO DE EMPRESAS
(cantidades absolutas, millones de dólares y porcentajes)

Tipos de empresas	Cantidad empresas	Ventas 1995 mill. U$S	Ventas 1995 (%)	Beneficios 1995 mill. U$S	Beneficios 1995 (%)	Rentabil s/vtas. (%) 1994	Rentabil s/vtas. (%) 1995
Estatales vs. mixtas	3	6.980,3	9,5	793,1	17,4	9,05	11,36
"Independientes":	78	21.698,9	29,5	583,3	12,8	2,51	2,69
—de capital nacional	38	9.162,7	12,4	253,5	5,6	3,23	2,77
—transnacionales	40	12.536,2	17,1	329,8	7,2	2,12	2,63
Conglomerados locales:	119	44.974,5	61,0	3.179,8	69,8	5,88	7,07
—de capital nacional	51	14.375,2	19,5	1.136,4	24,9	3,51	7,91
—de capital extranjero	36	16.009,0	21,7	661,2	14,5	3,00	4,13
—asociaciones/*joint-ventures*	32	14.590,3	19,8	1.382,2	30,4	10,77	9,47
Total	200	73.653,7	100	4.556,2	100	5,30	6,19

1. Se trata de las doscientas mayores empresas según monto de facturación.
Fuente: Elaboración propia sobre información del Area Economía y Tecnología de la FLACSO, y de la revista *Mercado*, junio 1996.

contribución a las ventas agregadas (61,0%), como —con una superior intensidad— por su participación en las utilidades de las 200 mayores empresas del país (69,8%). De allí que, en términos globales, mientras la tasa de beneficios sobre ventas de las empresas integradas en estructuras de tipo conglomeral se eleva a 7,1%, la de las firmas independientes, de capital nacional y extranjero, se limita a 2,7 por ciento.

Esa consolidación de los complejos empresarios locales como actores centrales de la cúpula reconoce ciertos matices entre, por un lado, aquellos grandes conglomerados de capital nacional o extranjero y, por otro, los emprendimientos que surgen de la articulación de ambos intereses —en algunos casos, incorporando también a empresas transnacionales—. Esta última tipología, bajo la forma de *joint-venture*, revela una muy acelerada expansión durante los años noventa, directamente relacionada con la conformación de la mayor parte de los consorcios que resultaron adjudicatarios de las distintas áreas privatizadas. Responden a tal tipo de integración más de treinta de las empresas que conforman la elite que, a la vez, aportan casi el 20% de las ventas agregadas, y más del 30% de las utilidades obtenidas en 1995 por la cúpula empresaria.

Esos disímiles niveles de participación en los respectivos totales conllevan tasas de rentabilidad superiores a la media (9,5% vs. 6,2%), constituyéndose en la tipología empresaria que —más allá de las estatales y mixtas donde la presencia de YPF resulta determinante— ha obtenido los más importantes márgenes de rentabilidad sobre ventas en 1995. Incluso, a pesar de que la *performance* de estos *joint-ventures* no ha sido tan exitosa como la del año anterior, tales márgenes de rentabilidad superan, en ambos años, los obtenidos por las firmas integradas en conglomerados de capital nacional y extranjero y, más aún, los correspondientes al conjunto de firmas "independientes", tanto las de capital local como transnacional.

Más allá de los elementos estructurales que le brindan potencialidades diferenciales de crecimiento a este tipo de asociaciones de capital —como la facilidad de acceso al mercado financiero internacional bajo condiciones mucho más favorables que las ofrecidas en el ámbito local—, su inserción mayoritaria en las áreas y sectores privatizados les concede la posibilidad de contar con cuasi-rentas de privilegio.

En tal sentido, al margen de su participación accionaria en ese tipo de asociaciones, los grandes grupos económicos nacionales controlan el capital de más de cincuenta de las empresas de la elite, y contribuyen con casi la quinta parte de las ventas totales. Asimismo, cabe destacar que la contracción del nivel de actividad económica verificada en el último año no afectó mayormente el comportamiento de tales firmas. En efecto, no sólo incrementaron sustancialmente sus niveles de facturación (20,3%) sino que, a la vez, más que duplicaron los márgenes de rentabilidad sobre ventas (de 3,5%, en 1994, a 7,9%, en 1995).

Esa *performance* exitosa, inserta en la fase recesiva del ciclo, emerge como una de las resultantes de los cambios operados en el propio perfil estructural de los GGEE e, incluso, del de buena parte de las principales firmas que los integran. Se trata del paulatino desplazamiento del núcleo más dinámico de su actividad hacia aquellos servicios —en especial, los públicos privatizados— que no sólo no se vieron afectados por la crisis, sino que mantuvieron un ritmo sostenido de expansión y de crecimiento de la rentabilidad. De allí que, en conjunción con las mayores posibilidades económicas que les ofrece su pertenencia a GGEE, esa inserción multisectorial que tiende a fortalecerse en aquellas áreas y actividades privilegiadas por las políticas públicas brinda las condiciones propicias como para garantizar un comportamiento exitoso —aun bajo un contexto de contracción macroeconómica— y, con ello, un muy diferencial potencial de acumulación respecto de, esencialmente, las empresas caracterizadas como "independientes".

Así, como se desprende de la información presentada en el Cuadro 5, en 1995 la tasa de rentabilidad sobre ventas de las empresas que forman parte de GGEE casi llega a triplicar la obtenida por las ENI, y resulta tres veces superior a la de las ET.

La mayor parte de las consideraciones precedentes podrían replicarse tomando como referencia a los complejos empresarios locales controlados por capitales extranjeros; sólo que, en este último caso, la mayoría de las tendencias señaladas se manifiestan con una menor intensidad relativa. Su consolidación como una de las tipologías empresarias de mayor gravitación en la cúpula (aportan más del 20% de la facturación agregada), el incremento de las ventas en 1995 acompañado de una creciente tasa de rentabilidad —también superior a la obtenida por las empresas "independientes"—, el mayor grado de inserción en las áreas privatizadas, denotan pautas de comportamiento no muy disímiles de las que caracterizan a las empresas que forman parte de grupos económicos de capital nacional.

Tanto la inserción estructural de ambos tipos de conglomerados como las consiguientes estrategias y conductas empresarias tienden a resultar cada vez más asimilables entre sí, conllevando el desplazamiento o subordinación a un segundo plano de las diferencias que pudieran derivarse del respectivo origen del capital.

En contraposición, tanto en términos de su contribución a las ventas de las doscientas mayores empresas como por su *performance* durante el último bienio, las firmas "independientes" —de capital nacional y transnacional— parecen haber visto acotadas sus potencialidades de desarrollo a las posibilidades que pudieran brindarles los contextos operativos en los que se inscribe su desempeño productivo/comercial —circunscriptos, mayoritariamente, a un único sector de actividad—. De allí que, a pesar de aportar —en conjunto— casi el

2. Utilidades que equivalen a 1,5 veces el gasto público total en Educación y Cultura; a 1,2 veces el total de préstamos concedidos a la Argentina en 1995 por el FMI, el BID y el Banco Mundial.

40% de las firmas que conforman la cúpula empresaria en 1995, su participación en las ventas agregadas se contrae a poco menos del 30% y sus beneficios anuales representan apenas el 12,8% de los internalizados por las doscientas mayores empresas del país.

En síntesis, el análisis de la elite empresaria desde la perspectiva que surge de priorizar las distintas estructuras de capital de las firmas que la conforman pone claramente de manifiesto las profundas asimetrías existentes entre, por un lado, aquellas empresas asociadas con grandes conglomerados locales —tanto de capital nacional como extranjero— y, por otro, las firmas "independientes" —también, nacionales o extranjeras—.

c. *Elite empresaria y privatizaciones*

En forma recurrente, el tema de las formas bajo las que se transfirieron las empresas públicas privatizadas permea buena parte de los resultados analíticos previos.

Ello invita a indagar las relaciones existentes entre tales privatizaciones, la conformación de la cúpula, y la *performance* de las firmas que la integran. A tal fin, se identificaron dentro del panel de las líderes todas aquellas empresas "nuevas" adjudicatarias de los distintos servicios públicos privatizados —como en el caso de, entre otras, Telefónica, Telecom, Edenor, Edesur, Transportadora de Gas del Norte, del Sur—, así como las firmas líderes que participan en el capital de algunos de tales consorcios —por ejemplo, Loma Negra, Ind. Met. Pescarmona, Nidera, etc.—, y aquellas que adquirieron tenencias accionarias que estaban en poder del estado —Indupa, Ipako, en el caso del Polo Petroquímico de Bahía Blanca—, o resultaron adjudicatarias de determinadas privatizaciones —como Pluspetrol, Tecpetrol, Amocco, en áreas de explotación petrolífera—. Quedó así configurado un subconjunto de firmas líderes vinculadas, en mayor o menor medida, con los distintos procesos de privatización concluidos en el país.

A la vez, por las peculiaridades del proceso de desestatización de YPF (venta de tenencias accionarias —por ahora minoritarias— en los mercados de capitales) y atento a su significación en el plano agregado, se optó por categorizarla como "mixta".

De resultas de ello quedaron delimitados tres tipos de firmas líderes: las vinculadas con las privatizaciones, la mixta (YPF) y aquellas que no tienen injerencia alguna en el capital de las firmas adjudicatarias de áreas o empresas públicas privatizadas.

Sobre la base de este criterio analítico, la información presentada en el Cuadro 6 permite comprobar que, en 1995, 66 de las doscientas empresas de mayor facturación están vinculadas con las privatizaciones que, en conjunto, explican poco menos de la tercera parte (32,5%) de la facturación agregada de la elite.

Muy distinta es la visión resultante de analizar las formas que adopta la distribución de los beneficios obtenidos por las líderes durante el último año. En este plano queda de manifiesto una clara dicotomía entre el desempeño de las firmas

Cuadro 6

LA ELITE EMPRESARIA EN 1995.[1] BENEFICIOS ACUMULADOS, RENTABILIDAD SOBRE VENTAS Y PARTICIPACION EN LAS UTILIDADES AGREGADAS, SEGUN TRAMOS DEL ORDENAMIENTO Y TIPO DE EMPRESAS

(millones de dólares, porcentajes y cantidades absolutas)

Tramos del ordenamiento de las 200 mayores empresas[5]	Total			Mixtas[2]				Privatizadas[3]				No privatizadas[4]			
	I	II	III	Cant.	I	II	III	Cant.	I	II	III	Cant.	I	II	III
Primeras 25	3.474,5	15,4	76,3	1	793,1	16,0	17,4	17	2.158,5	19,9	47,4	7	522,9	7,6	11,5
Segundas 25	851,3	10,2	18,7	-	-	-	-	18	652,1	13,4	14,3	7	199,2	5,7	4,4
Segundas 50	666,5	4,4	14,6	-	-	-	-	15	207,4	6,8	4,6	35	459,1	4,0	10,0
Segundas 100	-436,1	-1,6	-9,6	-	-	-	-	16	-38,1	-0,8	-0,9	84	-398,0	-1,7	-8,7
Total 200 empresas	4.556,2	6,2	100,0	1	793,1	16,0	17,4	66	2.979,9	12,5	65,4	133	783,2	1,7	17,2

I. Masa de beneficios anuales (millones de dólares).
II. Tasa de rentabilidad sobre ventas (porcentajes).
III. Participación en la masa de beneficios de las doscientas empresas de mayor facturación (porcentajes sobre el total).

1. Se trata de las doscientas empresas de mayor monto de facturación en 1995.
2. Se trata de Yacimientos Petrolíferos Fiscales.
3. Incluye todas aquellas empresas/consorcios adjudicatarios de empresas públicas privatizadas, y aquellas firmas que directamente participan en el capital de algunas de las empresas privatizadas.
4. Se trata de todas aquellas empresas que no participan en el capital de ninguna de las empresas públicas privatizadas.
5. Según monto total de beneficios en 1995.

Fuente: Elaboración propia sobre información del Area Economía y Tecnología de la FLACSO y de la revista *Mercado*, junio 1996.

relacionadas con los procesos de desestatización y el de aquellas que permanecieron ajenas a éstos. Las primeras, que representan un tercio del total de las empresas líderes, explican casi las dos terceras partes de las utilidades agregadas de la elite. En contraposición, las desvinculadas de las privatizaciones (las dos terceras partes de la cúpula empresaria) sólo aportan el 17,2% de dichos beneficios totales. Tales asimetrías de comportamiento se ven naturalmente reflejadas en los márgenes de rentabilidad sobre ventas de ambos subconjuntos (12,5% y 1,7%, respectivamente).

Sin duda, tan contrastante *performance* sólo puede ser atribuible a las modalidades bajo las cuales se efectivizaron la mayor parte de las privatizaciones que, en la generalidad de los casos, conllevaron la transferencia de ingentes flujos de rentas futuras. En tal sentido, la sobrevivencia y el reforzamiento de monopolios —u oligopolios— legales, con la consiguiente consolidación de mercados protegidos, en condiciones que aseguran bajos o nulos riesgos empresarios, considerables márgenes de libertad para la fijación de precios y tarifas, y manifiesta debilidad regulatoria devienen, naturalmente, en beneficios diferenciales o "cuasi rentas de privilegio" para las empresas o consorcios que resultaron adjudicatarios de las privatizaciones.

Los muy elevados márgenes de rentabilidad no resultan privativos de las empresas prestadoras de los servicios públicos privatizados; también aquellas firmas que participan en el capital de los nuevos consorcios, así como las que resultaron adjudicatarias de otras transferencias de activos públicos —como las áreas de explotación petrolífera o las tenencias accionarias en determinadas empresas— han internalizado beneficios diferenciales respecto de las restantes firmas que integran la elite.

Las profundas asimetrías que en términos de *performance* se manifiestan en el interior de las empresas líderes según sea su vinculación con las privatizaciones pueden apreciarse en toda su intensidad a partir de un ejercicio que resulta muy ilustrativo. Se trata del reordenamiento de las doscientas mayores empresas a partir de la respectiva masa de utilidades obtenida en el último año.

Al respecto, el Cuadro 7 presenta la configuración resultante de ese reordenamiento de la elite, y permite extraer una serie de inferencias muy significativas. Así, por ejemplo, en el estrato que nuclea a las veinticinco empresas que obtuvieron mayores beneficios en 1995 quedan incluidas 17 firmas vinculadas con las privatizaciones que, además de revelar los más altos niveles de rentabilidad sobre ventas (19,9%), concentran casi la mitad (47,4%) del total de las utilidades de las doscientas mayores empresas del país. Por su parte, en el tramo de las segundas veinticinco firmas, se integran dieciocho vinculadas con los procesos de privatización que, con una rentabilidad media de 13,4% de las ventas, explican otro 14,3% de los beneficios agregados de la elite. De allí se desprende que treinta y cinco de las cincuenta empresas más rentables del país están vinculadas con los distintos procesos de privatización, y que las utilidades que obtuvieron en el último año (más de 2.800 millones de dólares) llegan a representar más del 60% de los beneficios internalizados por la elite en su conjunto y se eleva a casi el 80% de incluir a YPF.

La creciente polarización de la cúpula empresaria, por lo menos en términos de desempeño y de capacidad de acumulación de las empresas líderes —acordes con su respectiva vinculación con las privatizaciones—, emerge como 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 irrupción de nuevas áreas privilegiadas por las políticas públicas (como las que devienen de las privatizaciones) en beneficio de un núcleo muy acotado de agentes económicos que, como producto de ello, han pasado a asumir un papel decisivo —si no determinante— en la reconfiguración de las estructuras de precios y rentabilidades relativas de la economía y, por ende, de los liderazgos sectoriales y empresariales.

En función de la estrategia desplegada frente a los distintos procesos de privatización se identificaron dos tipos de empresas. Por un lado, aquellas en las que primaron criterios de integración vertical (por ejemplo, las grandes aceiteras exportadoras en lo atinente a ferrocarriles e instalaciones portuarias, o las petroleras que pasan a controlar refinerías, destilerías, oleoductos, flota petrolera e instalaciones portuarias), o de concentración del capital en el mismo sector de actividad en el cual están insertas (las adquirentes de las tenencias accionarias minoritarias que tenía el estado en las empresas satélites del Polo Petroquímico de Bahía Blanca, o las áreas de explotación petrolífera que pasaron a manos de las principales empresas del sector). Por otro lado, también en función del tipo de estrategia predominante, se delimitó otro subconjunto de firmas en las que la diversificación de actividades y el creciente grado de conglomeración aparecen como el sustento esencial de su participación en diversas privatizaciones (casos por demás ilustrativos los ofrecen Pérez Companc, Techint, Citicorp Equity Investment).

El restante subconjunto de firmas vinculadas con las privatizaciones está conformado por las nuevas empresas y consorcios emergentes de los propios procesos de privatización.

De la lectura del cuadro de referencia se desprende que las consideraciones precedentes referidas a las profundas asimetrías en el desempeño de las firmas líderes en el último año resultan igualmente válidas cualquiera sea el tipo de empresa vinculada con las privatizaciones que se considere. En efecto, mientras los márgenes de rentabilidad sobre ventas de estas últimas fluctúan entre 8,9% y 20,7%, el de las firmas líderes que no intervinieron en las privatizaciones se contrae a apenas el 1,7 por ciento.

Por otro lado, un fenómeno aún más significativo surge de cotejar la evolución de las respectivas *performances* entre 1994 y 1995. En este caso, los márgenes de rentabilidad sobre ventas resultan claramente ilustrativos de la intensidad que asumen los contrastantes comportamientos de las empresas lide-

res según sea su grado de vinculación con las privatizaciones. Al respecto, sólo aquellas firmas que no han participado en tales procesos han visto decaer su tasa media de beneficios entre 1994 y 1995 (de 3,3% a 1,7%, respectivamente). En contraposición, todos los subconjuntos delimitados en el interior de las empresas asociadas con las privatizaciones revelan un incremento —en algunos casos, sustantivo— en sus respectivas rentabilidades.

La disociación que queda de manifiesto entre la *performance* de estas últimas y la fase recesiva del ciclo es, en última instancia, una resultante lógica y previsible atento a la propia naturaleza de la mayor parte de las privatizaciones concretadas en el país. La transferencia y consolidación de reservas de mercados oligopólicos o monopólicos, el establecimiento de condiciones que aseguran bajos o nulos riesgos empresarios, los altos márgenes de libertad en la fijación de precios y tarifas, la baja elasticidad de las demandas, la notoria debilidad regulatoria y la inexistencia de legislación antimonopólica son, entre otros —según los casos—, algunos de los factores que, en su interrelación, coadyuvan a explicar tal desempeño ajeno al contexto recesivo en el que se inscribe.

En términos de cantidad de empresas (30), y de su aporte a las ventas y a las utilidades, tanto en 1994 como en 1995 las firmas/consorcios emergentes de las privatizaciones constituyen el subconjunto de mayor relevancia relativa. A título ilustrativo, sus beneficios agregados (más de 1.600 millones de dólares en 1995, un 35,3% por encima de los registros del año anterior) alcanzan a representar, en ambos años, más de la tercera parte de los obtenidos por la elite en su conjunto. En consonancia con los comentarios previos, este tipo de empresas —mayoritariamente prestadoras de servicios públicos— se ha visto prácticamente marginada de las condiciones recesivas, a punto tal que sus márgenes de rentabilidad sobre ventas se incrementaron, entre 1994 y 1995, de 9,9,% a 12,5%, respectivamente.

Por último, en el tercero de los subconjuntos quedan encuadrados algunos (9) grandes conglomerados locales, de capital nacional y extranjero, que revelan una activa y difundida presencia en muy diversos procesos de privatización. Tal el caso de, por ejemplo, Astra[3], Techint[4], Pérez Companc[5], Citicorp Equity Investment[6], cuya estrategia de diversificación de actividades y creciente conglomeración encontró un escenario por demás propicio —y rentable— ante el muy abarcativo programa de privatización desarrollado en el país.

Al respecto, como surge de la lectura del Cuadro 7, tales conglomerados han internalizado los más altos márgenes de rentabilidad sobre ventas en el último bienio, a punto tal que ante el contexto recesivo de 1995, sus beneficios agregados (27,2% superiores a los de 1994) alcanzan a representar más del 20% de lo facturado en el año (13,5% por encima de los registros de 1994).

En buena medida, esos elevados niveles de beneficio no hacen más que reflejar un fenómeno mucho más profundo y complejo que, incluso, trasciende el tema de las rentabilidades relativas de las firmas que conforman la cúpula empresaria del país. Se trata, en lo esencial, del papel protagónico que han asumido las privatizaciones como propulsoras del proceso de concentración y centralización del capital. Ello se manifiesta tanto en el nivel de cada una de las empresas y áreas o sectores privatizados, donde las firmas o consorcios adjudicatarios poseen —en la generalidad de los casos— tenencias accionarias que les garantizan su control, como, fundamentalmente, en el plano agregado, donde unos pocos grandes agentes económicos se han diversificado hacia —y revelan una presencia decisiva en— una amplia y heterogénea gama de actividades.

De allí se infiere que, en realidad, el estado no sólo le transfirió activos a un núcleo muy acotado de conglomerados empresarios sino, fundamentalmente, un poder decisivo en la determinación de los precios domésticos y la consiguiente capacidad de influir decisivamente sobre la estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía.

III. Síntesis y reflexiones finales

El análisis de los resultados que surgen de cotejar la conformación de la actual elite empresaria con la correspondiente a 1991 permite extraer valiosas inferencias en relación con las mutaciones del período. Uno de los aspectos más destacados es el muy elevado nivel de rotación que se manifiesta en el interior de la cúpula. En efecto, casi la mitad (97) de las firmas que la integran en 1995 no existían cuatro años atrás u ocupaban posiciones por debajo del puesto 200 del ordenamiento de las empresas según sus respectivos montos de facturación anual. Esa profunda reconfiguración de la elite, donde el desplazamiento de un gran número de agentes se conjuga con el surgimiento de nuevos actores centrales en el desenvolvimiento económico y social de la Argentina, es una resultante de las nuevas formas de estructuración y funcionamiento de la economía.

Ello queda claramente reflejado

3. Participa en el capital de, entre otros, los consorcios adjudicatarios de las Areas Centrales de explotación petrolífera de Santa Cruz II y Vizcacheras, de Edenor, de Refinerías Campo Durán (Refinor), Oleoductos del Valle, Distribuidora de Gas Metropolitano, Terminales Marítimas Patagónicas.
4. Participa, entre otros, en los consorcios adjudicatarios de Telefónica de Argentina, las Areas Centrales Tordillo y Aguaragüe y de Oleoductos del Valle (a través de Tecpetrol), de las Terminales Marítimas Patagónicas, de Edelap, de la Transportadora de Gas del Norte, de la ex SOMISA, del Elevador Portuario de Ing. White, de Ferroexpreso Pampeano.
5. Participa, entre otros, en los consorcios adjudicatarios de Telefónica de Argentina y de Telecom, de las Areas Centrales de explotación petrolífera de Tordillo, Puesto Hernández y Santa Cruz II, de la Refinería de Campo Durán (Refinor), de Oleoductos del Valle, de las Terminales Marítimas Patagónicas, de Central Costanera, de Edenor, de Transener, de Transportadora de Gas del Sur, de la Distribuidora de Gas Metropolitana, de la Destilería San Lorenzo.
6. Participa, entre otros, de los consorcios adjudicatarios del Hotel Llao-Llao, Telefónica de Argentina, Transportadora de Gas del Sur, de la Distribuidora de Gas Pampeana, de la Distribuidora de Gas del Sur, de Edelap, de Aceros Zapla.

al considerar el principal sector de actividad de las firmas líderes y su tipo de estructura; ámbitos en los que también se verifican cambios muy significativos en los últimos años.

Así, en el plano sectorial, la cúpula empresaria denota una creciente terciarización, en tanto las grandes firmas dedicadas al comercio y la prestación de servicios han mejorado sustancialmente su posicionamiento, en detrimento de aquellas orientadas a la producción de bienes, muy particularmente los industriales. Tanto en términos de ingresos a —egresos de— la elite de las doscientas mayores

Cuadro 7

LA ELITE EMPRESARIA EN 1995.[1] DISTRIBUCION DE LAS VENTAS Y LOS BENEFICIOS SEGUN GRADO DE ASOCIACION DE LAS EMPRESAS CON LOS PROCESOS DE PRIVATIZACION
(cantidades absolutas, millones de dólares y porcentajes)

Tipos de empresas	Cantidad empresas	Ventas 1995 mill. U$S	Ventas 1995 %	Beneficios 1995 mill. U$S	Beneficios 1995 %	Rentabil. s/vtas. (%) 1994	Rentabil. s/vtas. (%) 1995
Asociadas a privatización	67	28.903,0	39,2	3.773,0	82,8	8,54	13,05
Mixtas[2]	1	4.970,1	6,7	793,1	17,4	12,81	15,96
Estrategias de integración[3]	27	7.705,4	10,5	685,0	15,0	-2,40	8,89
Empr. o consorcios emergentes de las privatizaciones[4]	30	13.017,5	17,7	1.630,3	35,8	9,89	12,52
Conglomerados c/participación activa en las privatizadas[5]	9	3.210,0	4,3	664,6	14,6	18,47	20,70
No asociadas a privatización	133	44.750,7	60,8	783,2	17,2	3,31	1,75
Total	200	73.653,7	100,0	4.556,2	100,0	5,30	6,19

1. Se trata de las doscientas empresas de mayor monto de facturación en 1995.
2. Se trata de Yacimientos Petrolíferos Fiscales.
3. Quedan incluidas aquellas empresas que participando en el capital de algunos de los consorcios adjudicatarios de las empresas públicas privatizadas, despliegan una estrategia de integración vertical (como en los casos de Aluar en la Central Futaleufú, algunas empresas aceiteras o exportadoras de granos en los Terminales Portuarios privatizados, etc.), o de simple adquisición de tenencias accionarias minoritarias en poder del estado en empresas en las que ya controlaban la mayoría del capital (las empresas petroquímicas del Polo Petroquímico de Bahía Blanca).
4. Se trata de todas las nuevas empresas/consorcios que resultaron adjudicatarios de los distintos procesos de privatización de empresas públicas prestadoras de servicios.
5. Se trata de aquellos grandes conglomerados que, desarrollando una estrategia de tipo "conglomeral" participan en el capital de los consorcios adjudicatarios de las empresas públicas privatizadas (como en el caso de Techint, Pérez Companc, Astra, etcétera).

Fuente: Elaboración propia sobre información del Area Economía y Tecnología de la FLACSO y de la revista *Mercado*, junio 1996.

firmas del país, como en lo relativo a las posiciones que ocupan en el ordenamiento, las empresas comerciales y de servicios revelan muy superiores *performances* que las registradas por las petroleras y las manufactureras, a punto tal que estas últimas han visto decrecer su aporte a las ventas agregadas en casi veinte puntos porcentuales.

Tal dicotomía no hace más que reflejar el dispar desempeño sectorial constatable en el plano macroeconómico, y las formas que adopta la reconfiguración de las estructuras de precios y rentabilidades relativas en beneficio de los servicios y de los sectores no transables, en general.

Cambios no menos trascendentes revela la cúpula empresaria en términos de la estructura del capital de las firmas que la/conforman. En este plano, la irrupción de un número importante de *joint-ventures*, derivados de la articulación de grupos económicos nacionales con sus similares de capital extranjero y/o con ET, y la casi total desaparición de empresas públicas, suponen una alteración radical en el perfil constitutivo de la elite. Incluso, ambos fenómenos están íntimamente relacionados, en tanto tales *joint-ventures* responden a la mayor parte de los consorcios que resultaron adjudicatarios de la privatización de las empresas públicas.

En tal sentido, el aprovechamiento pleno de las —muy rentables— posibilidades ofrecidas por los distintos procesos de privatizaciones sustenta esa estrategia de articulación de los capitales de los grandes conglomerados —de capital nacional y extranjero—, inscripta en una creciente polarización del poder económico. Su centralidad se ve potenciada ante la convergencia en aquellas áreas que, en el marco de las privatizaciones, resultaron privilegiadas por las políticas públicas, donde, incluso, su activa participación fue alentada por las propias modalidades que adoptaron la mayor parte de los procesos de privatizaciones concluidos en el país.

A la vez, muy particularmente en el caso de las firmas líderes que forman parte de grupos económicos nacionales, ello se conjuga con su creciente gravitación en las ventas agregadas de la elite. Su integración en estructuras de tipo conglomeral, con una amplia diversificación multisectorial, les ofrece potencialidades económicas y financieras diferenciales respecto de aquellas firmas que dependen exclusivamente de las posibilidades de crecimiento que pudieran emanar del sector de actividad en el que se operan, y/o del aprovechamiento de su especialización mediante la inversión y la incorporación del progreso técnico.

De las consideraciones precedentes se infiere que un número muy acotado de grandes conglomerados empresarios ha desempeñado un papel muy activo en la profundización del proceso de concentración y centralización del capital al que asiste la economía argentina en los últimos años, que incluso se manifiesta en el interior de la propia cúpula empresaria, donde tales grupos económicos —a través de las firmas líderes controladas, como por su participación en el capital de los *joint-ventures*— denotan un poder económico cada vez más excluyente.

Si bien los profundos cambios operados en la conformación de la elite empresaria durante la vigencia del plan de Convertibilidad guardan una estrecha correspondencia con los fenómenos que caracterizan el patrón de desenvolvimiento global de la economía, la crisis macroeconómica de 1995 pone de manifiesto un contrastante patrón de comportamiento por parte de las empresas líderes en su conjunto. En efecto, mientras en el plano agregado el nivel de actividad económica se contrajo el 4,4%, el monto de facturación de las doscientas mayores firmas se incrementó el 11,3% respecto de los registros del año anterior y sus utilidades agregadas aumentaron el 29,9%. Basta cotejar la evolución diferencial de tales variables para inferir que, por un lado, se verifica un creciente grado de concentración de la economía en la elite empresaria y, por otro, una marcada disociación entre la *performance* de tales firmes líderes —en términos de ventas y, fundamentalmente, márgenes de rentabilidad— y el conjunto de la economía durante la fase declinante del ciclo.

Sin embargo, nuevamente, ante la reversión de la fase expansiva, en el comportamiento constatable de las doscientas mayores firmas del país subyacen muy dispares desempeños empresarios. En otras palabras, la desigualdad y heterogeneidad de la crisis se manifiesta, también, en el interior de la cúpula, donde algunas de las empresas líderes se han visto relativamente afectadas, mientras que otras no sólo han podido independizarse del contexto recesivo, sino que revelan una *performance* por demás exitosa.

Así, por ejemplo, en el plano sectorial pueden reconocerse comportamientos muy heterogéneos donde, en principio, estilizando el comentario, las firmas comerciales y las industriales emergen como las más sensibles ante la contracción del nivel de actividad. Muy distinta es la situación de las empresas prestadoras de servicios (en especial, en el caso de los públicos privatizados) y la de aquellas que actúan como *holdings*, que denotan un muy exitoso desempeño a pesar del marco recesivo en el que debieron desenvolverse.

Más allá de ciertos matices que permean los resultados agregados, en el caso de las empresas comerciales, la crisis de 1995 repercutió —fundamentalmente— sobre sus márgenes de rentabilidad; en tanto las firmas líderes pudieron incrementar sustancialmente su facturación en el marco de un acelerado proceso de concentración de la actividad. Por su parte, en el ámbito industrial —y, también, en el petrolero— el incremento de las exportaciones de algunas ramas, a favor de la recuperación de los precios internacionales de diversas *commodities*, permitió morigerar el impacto real de la retracción del mercado interno.

A favor de la influencia decisiva de los consorcios adjudicatarios de servicios públicos privatizados, que cuentan con condiciones contractuales y regulatorias que les garantizan cuasi-rentas de privilegio, con casi nulo riesgo empresario, las firmas líderes prestadoras de servicios muestran —en plena crisis macroeconómica— crecientes niveles de facturación y, en especial, de márgenes de beneficios sobre ventas. Consideraciones no muy disímiles explican el desempeño de los *holdings* en el último año. Su inserción multisectorial les ha permitido aprovechar plenamente las posibilidades de crecimiento y de rentabilidad ofrecidas por aquellos mercados privilegiados —directa o indirectamente— por las políticas públicas.

Esos divergentes patrones de comportamiento igualmente se manifiestan al considerar las distintas estructuras de capital de las firmas que conforman la elite. La dicotomía de comportamientos ante la fase declinante del ciclo, entre aquellas empresas líderes que muestran una notable expansión respecto de las que se ven relativamente afectadas, reconoce, en este caso, una nítida diferenciación: la pertenencia —o no— a complejos empresarios locales.

En tal sentido, tanto las empresas líderes controladas por conglomerados locales de capital extranjero como, en especial, las pertenecientes a grupos económicos de capital nacional como, más aún, los emprendimientos que surgen de la articulación de ambos intereses —bajo la forma de *joint-ventures*— muestran un sostenido ritmo de crecimiento, aun bajo condiciones recesivas como las imperantes en el país en el último año.

Muy diversos son los factores que coadyuvan a explicar ese fenómeno. A título ilustrativo basta resaltar las potencialidades diferenciales que emanan de contar con condiciones preferenciales de acceso al financiamiento externo a tasas muy inferiores a las locales, su inserción multisectorial y el paulatino desplazamiento del núcleo más dinámico hacia los sectores no transables —en especial, los servicios públicos privatizados—, la internalización de las economías derivadas de la integración vertical y/u horizontal entre las empresas controladas —e, incluso, de subsidios cruzados—, la agilidad en la transferencia de recursos entre las propias firmas del grupo, etcétera. Tales diferencias estructurales respecto de aquellas firmas "independientes" adquieren una especial trascendencia en la fase declinante del ciclo, a punto tal de permitir que la mayor parte de los conglomerados empresarios locales no sólo permanezcan totalmente ajenos a la crisis macroeconómica de 1995, sino que crezcan aceleradamente durante ella.

De todas maneras, como en parte lo sugieren algunas de las consideraciones expuestas, las asime-trías más significativas que se manifiestan en el interior de la cúpula son aquellas que se desprenden de la participación —o no— de las firmas líderes en los distintos procesos de privatización.

La intensidad que asumen tales diferencias de comportamiento denota claramente la presencia de contextos operativos específicos muy disímiles. En efecto, la disociación que se manifiesta entre la *performance* de las empresas vinculadas con las privatizaciones y la fase declinante del ciclo emerge como un fenómeno natural atento a las modalidades y peculiaridades del programa de privatizaciones desarrollado en el país. En otras palabras, se trata de empresas que han logrado privilegios que forman parte de una suerte de "barrera" no

sólo al ingreso, sino también a la crisis.

En tal sentido, el estado no sólo transfirió activos sino, también, una capacidad real de delinear la reconfiguración de la estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía. La concesión y preservación de reservas de mercados oligopólicos, los escasos o nulos riesgos empresarios involucrados, los elevados niveles de libertad en la fijación de precios y de estructuras tarifarias, la manifiesta debilidad regulatoria o su inexistencia son, entre otros, algunos de los elementos que, en su interrelación, suponen la transferencia a ciertos segmentos del sector privado —muy acotados en su número pero muy diversificados en sus actividades— del poder regulatorio real sobre una multiplicidad de mercados, decisivos en términos del desenvolvimiento global de la economía.

Por último, cabe incorporar una somera reflexión en torno de una problemática de índole microeconómica que, como tal, parecería marginal frente a las implicaciones macroeconómicas que se desprenden de los análisis precedentes. Se trata, en otras palabras, de rescatar una de las inferencias que devienen de, por un lado, la caracterización de las mutaciones en el interior de la cúpula empresaria y, por otro, el desempeño de las firmas líderes frente a la recesión de 1995. En ambos casos, las *performances* exitosas tienden a consolidar cada vez más los privilegios concedidos bajo una aparente economía de mercado y, en ese marco, determinados patrones de comportamiento empresario cada vez más ajenos a la inversión de riesgo, la incorporación de progreso técnico, la innovación, la cualificación de la propia gestión y, en síntesis, la búsqueda de una competitividad real de las firmas.

Noviembre 1996