

FLACSO

ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA

2

Noviembre de 1996

Elite empresaria en la Argentina.
Terciarización, centralización del capital,
privatización y beneficios extraordinarios

DANIEL AZPIAZU

FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES



FLACSO

SEDE ACADÉMICA DE ARGENTINA

FLACSO

ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA

2

Noviembre de 1996

Elite empresaria en la Argentina. Terciarización, centralización del capital, privatización y beneficios extraordinarios

DANIEL AZPIAZU

FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES



FLACSO

SEDE ACADÉMICA DE ARGENTINA

Área Economía y Tecnología

Proyecto «Privatización y regulación en la economía argentina»

Documento de Trabajo N° 2

Programa de Modernización Tecnológica

Subprograma Innovación Tecnológica SECYT-CONICET

BID 802/OC-AR PID N°: PMT-SID 0035

La primera edición de este trabajo se publicó en abril de 1997.

Edición impresa

Diseño de tapa e interior a cargo de Libronauta

© 2001 by FLACSO/Área Economía y Tecnología

Ayacucho 551

1026 - Buenos Aires, Argentina

Edición digital

Construcción y diseño a cargo de Libronauta

© 2001 by FLACSO/Área Economía y Tecnología

Ayacucho 551

1026 - Buenos Aires, Argentina

Queda hecho el depósito de Ley 11.723

I.S.S.N. 1668-0669

Reservados todos los derechos.

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

Índice

I. Introducción

II. Mutaciones en la conformación de la elite empresaria en el marco del Plan de Convertibilidad

- a. Sectores de actividad
- b. Tipos de empresas

III. La crisis económica de 1995.

Ventas y rentabilidades de la elite empresaria

- a. Sectores de actividad
- b. Tipos de empresas
- c. Elite empresaria y privatizaciones

IV. Síntesis y reflexiones finales

Elite empresarial en la Argentina. Terciarización, centralización del capital, privatización y beneficios extraordinarios¹

DANIEL AZPIAZU²

I. Introducción

Desde fines del decenio de los ochenta, la economía argentina se halla inmersa en un proceso de profundas transformaciones estructurales que, en su interacción, tienden a delinear los rasgos sustantivos de un sendero evolutivo asentado sobre nuevos patrones económico-sociales.

En ese marco, la formulación e implementación de las políticas que emergen como los pilares básicos de ese proyecto refundacional se remontan, en la generalidad de los casos, al inicio de la gestión gubernamental de la administración del Dr. Menem (reforma del Estado y programa de privatizaciones, liberalización de algunos mercados, remoción de barreras arancelarias y para-arancelarias, etc.). No obstante, es recién a partir del Programa de Convertibilidad aplicado desde principios de 1991, cuando esos lineamientos estratégicos asumen un carácter mucho más **orgánico y funcional** con las políticas de corto plazo, coadyuvando –bajo diversas formas– a la consecución del objetivo estabilizador del nivel general de precios.

En esa rápida estabilización de los precios, particularmente significativa después de dos crisis hiperinflacionarias, y varios lustros de elevados niveles inflacionarios y volatilidad recurrente de la estructura de precios, subyacen igualmente profundas disparidades en la evolución de los precios relativos de los distintos bienes y servicios. En otras palabras, durante los últimos cinco años, en un marco de relativa estabilidad en los niveles agregados, se han producido cambios muy profundos y sostenidos en la estructura y en el comportamiento de los precios relativos de la economía. Naturalmente, los mismos tuvieron efectos muy diversos según sectores de actividad, regiones, tipos y tamaños de empresas, estructura de los mercados, posibilidades y modalidades de financiamiento de los distintos agentes económicos.

La configuración de dicho fenómeno reconoce una multiplicidad de factores explicativos, entre los cuales asumen un papel protagónico los procesos de apertura, de desregulación (o re-regulación) de los mercados y de privatizaciones. Los mismos se articulan y complementan a cambios no menos profundos en los marcos regulatorios y en el contexto operativo de las firmas, en las estructuras de la propiedad, en la morfología de los mercados y en las respectivas políticas de determinación de los precios, así como en el grado de exposición a la competencia externa.

Al respecto, existen sobradas pruebas de que una de las principales asimetrías en la evolución de los precios domésticos durante la convertibilidad es la que se verifica entre, por un lado, los bienes y servicios no transables con el exterior y los transables protegidos natural o normativamente de la competencia externa,³ y por otro, los transables; y que esa asimetría está vinculada –entre otros factores– con el tamaño de las firmas y de los conglomerados empresarios, y con su respectivo grado de vinculación con los procesos de privatización.

¹ Estudio realizado en el marco del Proyecto «Privatización y Regulación en la Economía Argentina» patrocinado por SECYT-CONICET. El autor agradece los comentarios de Martín Abeles, Eduardo M. Basualdo, Miguel Khavisse, Hugo J. Nochteff y Adolfo Vispo y, naturalmente, los exime de toda responsabilidad en cuanto a errores u omisiones.

² Miembro de la Carrera de Investigador Científico del CONICET, y Director del Proyecto «Privatización y Regulación en la Economía Argentina», SECYT-CONICET.

³ Al respecto, ver Azpiazu, D., «La industria argentina ante la privatización, la desregulación y la apertura asimétrica de la economía. La creciente polarización del poder económico», en Azpiazu, D. y Nochteff, H.J., «El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Política», Editorial Tesis, Buenos Aires, noviembre 1994.

Al igual que en materia de precios y debido a factores no muy disímiles, las rentabilidades relativas de los distintos sectores de actividad y/o tipos de empresas y/o estructuras de mercado, también se han visto afectadas por profundas mutaciones durante el último lustro.⁴ Así, como era dable esperar, han tendido a consolidarse notorias divergencias y disparidades entre, por ejemplo, extremando la comparación, aquéllas áreas que operan bajo condiciones oligopólicas, en sectores no transables, con reserva de mercado y una cuasi-garantía de beneficios extraordinarios –hasta protegidos normativamente–, respecto a aquéllos mercados relativamente competitivos expuestos a una agresiva competencia externa –que incluye el «dumping»–.

Esta reconfiguración de las estructuras de precios y rentabilidades relativas conlleva cambios no menos sustantivos en el propio perfil estructural de la economía argentina donde, sin duda, ciertos sectores de actividad se han visto beneficiados en sus posibilidades de desarrollo bajo el contexto económico-social que emana de las nuevas políticas públicas (NPP), mientras que otros se ven enfrentados a crecientes dificultades operativas. En otras palabras, la reestructuración de los liderazgos sectoriales y empresariales emerge como una resultante natural de las radicales transformaciones operadas en la economía argentina desde fines de los años ochenta.

Este es el ámbito temático en el que se inscribe el presente ensayo que tiene por objetivo analizar las características que adoptan los cambios registrados en la conformación de la elite empresarial del país, y el desempeño reciente de tales firmas. Al respecto, el grupo de las 200 (doscientas) mayores empresas de acuerdo a sus respectivos montos de facturación anual ofrece un muy adecuado marco analítico como para identificar las principales peculiaridades que revela el desenvolvimiento de la economía argentina, por lo menos a nivel de la cúpula empresarial.

A partir de estas consideraciones introductorias, en la segunda sección del ensayo se confronta la conformación de la elite empresarial (200 mayores empresas) en los años 1991 y 1995, de forma de captar las tendencias que quedan de manifiesto a partir de los cambios en la composición de dicha elite. Ello reconoce distintas perspectivas analíticas en cuanto a la caracterización de cada una de las firmas líderes (sectores de actividad, origen del capital y formas de propiedad, grado de vinculación con los procesos de privatización y estrategias empresariales desplegadas al respecto), con el objetivo de delimitar los rasgos sustantivos de las modificaciones implícitas.

La tercera sección tiene como eje ordenador el análisis de una de las principales variables de comportamiento de las empresas líderes (utilidades anuales, y su relación con los respectivos montos de facturación), focalizando el estudio en los años 1994 y 1995.

Por último, en la cuarta sección y a manera de conclusión final, se sintetizan las principales reflexiones que emanan de los desarrollos previos, y se extraen una serie de elementos de juicio en torno a algunos de los principales impactos económicos de las NPP.

⁴ Ver, al respecto, Coloma, G. «Desempeño empresarial y contexto económico: Un análisis del período 1991-1992», Documento de Trabajo Nro. 12, IDI-FUIA, Buenos Aires; y Gaggero, J.; «Empresas privatizadas y crisis de la regulación», en Perspectiva, Año 7, No 8:78-84, 1995.

II. Mutaciones en la conformación de la elite empresaria en el marco del Plan de Convertibilidad

Las características y la intensidad que asumen las transformaciones registradas en la estructura y el 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 deberían conllevar, naturalmente, la irrupción de nuevas firmas a la elite empresaria, y el consiguiente desplazamiento de otras. La significación económica de tales factores estructurales tiende a desplazar a un segundo plano toda diferencia de comportamiento empresario que pudiera derivarse de las conductas microeconómicas más o menos racionales, más o menos agresivas, más o menos optimizadoras que pudieran haber desplegado las distintas firmas. En otras palabras, las asimetrías en el contexto operativo en el que se ha visto inscripto el desempeño empresario durante los últimos cinco años son de tal magnitud que seguramente subordinan cualquier otra diferencia asociada a especificidades en las respectivas conductas microeconómicas.

Al respecto, de confrontar la composición de las doscientas mayores empresas en los ordenamientos correspondientes a 1991 y 1995 se pueden extraer diversos elementos de juicio en torno a los rasgos que caracterizan las mutaciones registradas en la elite empresaria del país. La trascendencia económica de las mismas 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 en cuanto al desempeño de los distintos sectores de actividad, de los diferentes tipos de empresas, etcétera.

En ese marco, a partir de los listados que publica anualmente la revista Mercado, se identificó el principal sector de actividad de cada firma, así como el origen de capital, el tipo de estructura de propiedad de las mismas, y el respectivo grado de asociación con los procesos de privatización (en éste último caso, se identificó, también, el tipo de estrategia empresaria que subyace en la adquisición de activos públicos). Asimismo, con el objetivo de precisar algunas de las principales características de los cambios registrados en los últimos cinco años, las 200 empresas líderes fueron subdivididas en distintos subgrupos según el tramo del ordenamiento que ocupan en cada uno de los años bajo análisis (primeras cincuenta, segundas cincuenta, y segundas cien).

Sobre la base de estas consideraciones previas, la información sintetizada en el Cuadro 1 permite comprobar, en primer lugar, el **muy elevado nivel de rotación** en la conformación de la elite. 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). Tal grado de sustitución en el interior de la cúpula empresaria en apenas un lustro es, sin duda, un fenómeno inédito –por lo menos, desde que se publican los ordenamientos empresarios según ventas– e, incluso, sorprendente por la intensidad que asume. Si bien ello no hace más que reflejar la profundidad de las transformaciones a las que asiste la economía argentina en los últimos años, esa reconfiguración de la elite empresaria conlleva el desplazamiento de intereses que otrora ocuparan 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.

Cuadro 1

La elite empresarial en 1995.¹ Cambios en el ordenamiento, entre 1991 y 1995, según tramos que ocupan en el mismo y principales sectores de actividad

(cantidades absolutas y porcentajes)

A. Incorporaciones²					
Tramo en el ordenamiento de 1995	Servicios públicos privatizados	Petróleo	Industria	Comercio y Servicios	Total
En las 50 mayores	7	-	4	5	16
Entre los puestos 51 y 100	6	1	5	6	18
Entre los puestos 101 y 200	15	2	31	15	63
<i>Total</i>	28	3	40	26	97
Participación en las ventas totales de las doscientas mayores empresas	17,1	0,7	11,2	6,7	35,7
Participación en las ventas totales de las 97 incorporaciones	48,0	2,0	31,3	18,7	100,0

B. Bajas³					
Tramo en el ordenamiento de 1991	Empresas públicas privatizadas	Petróleo	Industria	Comercio y Servicios	Total
En las 50 mayores	8	-	6	2	16
Entre los puestos 51 y 100	2	-	9	1	12
Entre los puestos 101 y 200	3	3	60	3	69
<i>Total</i>	13	3	75	6	97
Participación en las ventas totales de las doscientas mayores empresas	15,3	0,5	14,6	2,5	32,8
Participación en las ventas totales de las 97 bajas empresarias	46,6	1,6	44,3	7,5	100,0

¹ Se trata de las doscientas mayores empresas según monto de facturación en 1995

² Se entiende por "incorporaciones" aquellas empresas que no existían en 1991, u ocupaban posiciones por debajo del puesto 200 del ordenamiento de dicho año.

³ Se entiende por "bajas" aquellas empresas que desaparecieron entre 1991 y 1995, y aquellas que han descendido por debajo del puesto 200 en el ordenamiento de 1995.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, JUNIO 1996.

a. Sectores de actividad

Así, desde una perspectiva sectorial, 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, estilizando el comentario, las rotaciones implícitas están asociadas a, por un lado, la desaparición de las empresas públicas privatizadas (13) y el consiguiente ingreso de los nuevos consorcios adjudicatarios de los servicios públicos privatizados (28)⁵ y, por otro, la pérdida de posiciones de las empresas industriales (la desaparición de 75 firmas se conjuga con el ingreso de 40, lo que implica un efecto neto de 35 desapariciones), y el ascenso de empresas prestadoras de servicios (medicina prepaga, telefonía móvil, etc.) así como de aquellas vinculadas al comercio minorista y mayorista (en especial, supermercados). En síntesis, como resultado neto, entre 1991 y 1995 fueron desplazadas treinta y cinco empresas industriales, sustituidas por veinte empresas comerciales y de servicios, y otras quince responsables de la prestación de servicios públicos privatizados.

Ese fenómeno se reproduce cualquiera sea el tramo del ordenamiento que se considere. En particular, se destaca el contrastante comportamiento entre las grandes firmas industriales respecto a sus similares comerciales y de servicios. En efecto, más allá del impacto de las formas que adoptó el programa de privatizaciones, en el privilegiado núcleo de las 50 mayores empresas del país se constata la desaparición de dos industriales y la irrupción de tres comerciales y de servicios. Por su parte, en el estrato de las segundas mayores cincuenta firmas, son desplazadas 4 industriales, al tiempo que se incorporan cinco comerciales y de servicios. Por último, en la segunda centena de firmas, esa sustitución adquiere una mayor intensidad asociada, fundamentalmente, a los corrimientos desde y hacia los puestos 201 y subsiguientes del ordenamiento. El efecto neto resultante es la desaparición de 29 empresas industriales, y el ingreso a la elite empresaria de doce firmas del sector terciario.

Esa disímil «performance» entre las empresas industriales, por un lado, y las comerciales y de servicios, por otro, se ve también reflejada en términos de la respectiva gravitación en las ventas agregadas de la elite, de las firmas que ingresan a la misma y de las que son desplazadas durante el período.

Así, como contexto general, cabe señalar que poco más de la tercera parte de las ventas (35,7%) de las 200 líderes de 1995 es generada por nuevas empresas que se incorporan a la cúpula en el quinquenio, al tiempo que poco menos de un tercio de las ventas (32,8%) de las 200 empresas de mayor facturación en 1991 fue aportada por firmas que desaparecen entre dicho año y 1995. En ese marco, como efecto neto de las altas y las bajas, las empresas industriales pierden 3,4 puntos de participación relativa en las ventas de las 200 líderes,⁶ mientras que las comerciales y de servicios ganan 4,2 puntos (11,2 puntos en términos de las ventas del subconjunto de altas y bajas de firmas líderes entre 1991 y 1995).

La decreciente presencia de firmas industriales en la cúpula empresaria y el avance de las prestadoras de servicios también puede ser constatado de circunscribir el análisis al subconjunto de empresas líderes (103) que forman parte de la elite, tanto en 1991 como en 1995. Esta perspectiva analítica resulta complementaria de la precedente, y surge de jerarquizar los avances y retrocesos en cuanto a la posición de cada empresa en los respectivos ordenamientos. Se trata, más precisamente, de considerar los corrimientos empresarios según sea el tramo de posiciones (primeras cincuenta, segundas cincuenta y segundas cien) que ocupan en cada uno de dichos años.

⁵ La segmentación de muchas de las empresas públicas privatizadas en varias unidades de negocio explica tal divergencia en la cantidad de empresas involucradas en cada caso. Así, por ejemplo, la empresa Gas del Estado fue dividida en dos transportistas y ocho distribuidoras. En este caso, la desaparición de una de las firmas de mayor facturación (Gas del Estado) deviene, en 1995, en la incorporación a la elite empresaria de diez nuevas firmas.

⁶ Implica una pérdida neta de 13 puntos porcentuales en los montos totales de facturación anual de las empresas que ingresan/desaparecen de la elite.

Al respecto, la información proporcionada por el Cuadro 2 permite evaluar las características sustantivas de los reacomodamientos verificados en el plantel estable de la elite, entre 1991 y 1995, a partir de los tramos que ocupan en el ordenamiento del último de dichos años.⁷ Así, en términos agregados, se puede comprobar la presencia de 39 cambios de estrato;⁸ de los que en 22 casos se trata de pérdida de posiciones y en los restantes 17 de un mejor posicionamiento según ventas respecto a 1991.

Cuadro 2

La elite empresarial en 1995.¹ Cambios según tramos del ordenamiento y sectores de actividad, respecto a 1991

(cantidades absolutas)

A. Las mayores 50 empresas de 1995					
Tramo en el ordenamiento de 1991	Servicios públicos privatizados	Petróleo	Industria	Comercio y Servicios	Total
En las 50 mayores	1	3	14	7	25
Entre los puestos 51 y 100	-	-	4	3	7
Entre los puestos 101 y 200	-	-	1	1	2
Incorporaciones ²	7	-	4	5	16
<i>Total</i>	8	3	23	16	50

B. Empresas que ocupan los puestos 51 a 100 en 1995					
Tramo en el ordenamiento de 1991	Servicios públicos privatizados	Petróleo	Industria	Comercio y Servicios	Total
En las 50 mayores	-	3	2	1	6
Entre los puestos 51 y 100	-	-	14	4	18
Entre los puestos 101 y 200	-	-	5	3	8
Incorporaciones ²	6	1	5	6	18
<i>Total</i>	6	4	26	14	50

C. Empresas que ocupan los puestos 101 a 200 en 1995					
Tramo en el ordenamiento de 1991	Servicios públicos privatizados	Petróleo	Industria	Comercio y Servicios	Total
En las 50 mayores	-	-	3	1	4
Entre los puestos 51 y 100	-	1	11	-	12
Entre los puestos 101 y 200	-	4	15	2	21
Incorporaciones ²	15	2	31	15	63
<i>Total</i>	15	7	60	18	100

¹ Se trata de las doscientas empresas de mayor monto de facturación en 1995.

² Se entiende por "incorporaciones" aquellas empresas que no existían en 1991, u ocupaban posiciones por debajo del puesto 200 del ordenamiento de dicho año.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A INFORMACIÓN DE ÁREA ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, JUNIO 1996.

⁷ El Cuadro Anexo 1 ofrece una visión alternativa, desde la perspectiva que emana de jerarquizar las posiciones que ocupaban las empresas en 1991 y, a partir de allí, precisar los tramos del ordenamiento que pasan a ocupar en 1995.

⁸ Nueve en las primeras cincuenta, catorce en las segundas cincuenta, y dieciséis en las segundas cien.

Al igual que en lo atinente a bajas en, y a ingresos a, la elite empresaria, tales corrimientos denotan un disímil comportamiento según sea el principal sector de actividad de las empresas involucradas. En efecto, de las 22 firmas que perdieron posiciones entre 1991 y 1995, 16 tienen en la industria a su principal sector de actividad económica.⁹ Ello supone, de conjunto, que el sector industrial explica el 73,7% de las empresas que pierden posiciones entre 1991 y 1995; nivel que resulta equivalente al 23,2% del panel estable de industrias líderes en 1991 y 1995. La actividad petrolera (incluyendo explotación y refinación) es otro de los sectores que revela una pérdida de posiciones en cuanto al comportamiento de sus principales empresas. Al respecto, son petroleras cuatro de las firmas que pierden posiciones entre 1991 y 1995 a punto de cambiar de tramo del ordenamiento.¹⁰ Ello incluye a tres firmas que descienden de las primeras a las segundas cincuenta, y una que pasa de las segundas cincuenta a las segundas cien. Por último, como fenómeno contrastante con los anteriores, apenas dos empresas comerciales y de servicios pierden posiciones entre 1991 y 1995 (de las primeras cincuenta a las segundas cincuenta, en un caso, y a las segundas cien, en el otro).¹¹

Por su parte, de las 17 empresas que en 1995 se hallan mejor posicionadas en términos de su facturación anual, diez son industriales,¹² y las restantes siete son empresas comerciales o prestadoras de servicios.¹³ En el primer caso, se trata de cuatro empresas industriales que pasan de las segundas cincuenta al núcleo selecto de las cincuenta mayores, otra que también se integra a este último grupo pero proviene del segundo centenar de firmas en 1991, y cinco firmas que ascienden de este último estrato al tramo de las segundas cincuenta en 1995. En el caso de las empresas comerciales y de servicios que mejoran su posición en la elite, cuatro se incorporan a las cincuenta líderes y provienen en tres casos de las segundas cincuenta y en uno del segundo centenar, mientras que tres firmas pasan de este último tramo al estrato inmediatamente superior –las segundas cincuenta–. En síntesis, los sectores productivos (industria y petróleo) explican veinte de los veintidós casos de pérdida de posiciones dentro del panel estable de la elite empresaria del país, y diez de los diecisiete corrimientos positivos. En contraposición, las actividades terciarias (comercio y servicios) muestran una muy superior presencia relativa entre las empresas que mejoran su posicionamiento en la cúpula empresaria (siete) que en aquellas que, en ese plano, perdieron posiciones durante el último quinquenio (apenas dos).

La terciarización de la elite empresaria del país emerge como una resultante natural del propio contexto macroeconómico, donde las mutaciones en la estructura de precios y rentabilidades relativas durante la vigencia del Plan de Convertibilidad han tendido a beneficiar a los servicios y a los sectores no transables, y a afectar a las producciones de bienes transables, en general, y a los industriales, en particular. El mayor nivel de exposición a la competencia externa de estos últimos y la propia redistribución regresiva del ingreso –con los consiguientes cambios en los patrones de consumo– generan condiciones de contexto suficientes como para inducir un muy diferencial comportamiento de las distintas actividades económicas. Incluso, en términos de la configuración sectorial de la cúpula empresaria, muy probablemente, tal fenómeno no se vea reflejado en toda su intensidad. En efecto, la misma 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 –en esa reorientación comercial

⁹ Dos de las primeras cincuenta en 1991 que pasan a las segundas cincuenta en 1995; tres de las primeras cincuenta a las segundas cien, y once de las segundas cincuenta a las segundas cien.

¹⁰ Representan el 18,2% del conjunto, y el 36,4% de las firmas petroleras que integran la elite en ambos años.

¹¹ Tanto en relación al conjunto de las empresas que descienden de tramo como de las prestadoras de servicios que integran el panel estable en ambos ordenamientos, ello representa apenas el 9,1% de los respectivos totales.

¹² Equivale al 58,8% del total, aunque apenas el 14,5% del panel estable de empresas industriales.

¹³ El 41,2% de las que mejoran su posición relativa, y casi la tercera parte –31,8%– de las firmas del sector terciario que integran ambos ordenamientos.

de muchas grandes industrias asume un papel decisivo el control de los canales de distribución—. ¹⁴ De allí que, muy probablemente, el desplazamiento de las empresas líderes desde los sectores productivos hacia la comercialización y los servicios adquiera, seguramente, una dimensión muy superior de la que sugiere el análisis precedente.

La creciente gravitación de las actividades terciarias en detrimento de los sectores productivos involucra, también, a las principales empresas petroleras del país. Si bien la pérdida de posiciones de algunas de estas últimas –corrimientos hacia los estratos inferiores del ordenamiento según ventas– ya permitiría inferir tal retroceso, ello queda claramente de manifiesto al analizar la participación relativa de las firmas de cada sector en las ventas totales de las doscientas líderes (Cuadro 3).

Cuadro 3

Distribución sectorial de las ventas de la elite empresaria¹ en 1991 y 1995, según 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	100,0
Entre los puestos 51 y 100	84,7	50,5	1,7	7,9	7,6	21,8	6,0	19,8	(27797,7)	(47168,9)
Entre los puestos 101 y 200	84,8	61,0	6,0	7,2	1,7	19,6	7,5	12,2	(5949,6)	(13894,7)
Total	52,8	45,5	23,9	12,9	17,7	25,7	5,6	15,9	100,0	100,0
									(39327,6)	(73653,7)

¹ Se trata de las 200 mayores empresas según monto de facturación.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, JUNIO 1996.

Bajo esta perspectiva analítica, complementaria de las anteriores, la contribución de las empresas petroleras a las ventas de la elite decreció, entre 1991 y 1995, de 23,9% a apenas 12,9%. Esa pérdida de participación relativa está directamente relacionada con el desempeño de las petroleras en el estrato de las cincuenta mayores empresas del país (en ese tramo, su aporte decayó de 32,3% a 15,9%), donde resultan concurrentes el desplazamiento de algunas firmas hacia puestos inferiores del ordenamiento, y las implicaciones del proceso de privatización de Y.P.F. (la participación de ésta última en las ventas totales de las 200 firmas más grandes se contrajo de 13,2%, en 1991, a 6,7%, en 1995). ¹⁵ Ambos fenómenos están íntimamente asociados, a la vez, al deterioro relativo de los precios mayoristas de los combustibles durante la convertibilidad ¹⁶ que, naturalmente, repercute

¹⁴ Muy particularmente, en diversos rubros –alimenticios, en particular– son las propias empresas productivas las responsables de la distribución de su producción, controlando los respectivos canales de comercialización, en lo que tiende a constituirse en una fuerte barrera de ingreso al mercado.

¹⁵ La transferencia a manos privadas de parte de las actividades extractivas y de refinación de Y.P.F. supone, en buena medida, la consiguiente fragmentación de parte de las ventas de la principal empresa estatal.

¹⁶ Entre marzo de 1991 y diciembre de 1995, los precios mayoristas de los Productos derivados del petróleo se incrementaron apenas el 1,1%, tasa que se ubica muy por debajo de la registrada, por ejemplo, por los precios mayoristas no agropecuarios (19,6%).

sobre el desempeño comercial –montos de facturación– de las empresas petroleras en su relación con los restantes sectores de actividad.

Como era dable esperar, en función de la intensidad de sus desplazamientos –desapariciones y corrimientos netos–, las empresas manufactureras también vieron decrecer su contribución a la facturación global de las doscientas mayores firmas del país. En este caso, la pérdida de participación resulta menos significativa (7,3 puntos porcentuales) que la de las petroleras y, a diferencia de aquella, no está asociada al comportamiento de las más grandes firmas industriales. En efecto, a pesar de contar con una menor cantidad de empresas en el grupo de las cincuenta más grandes, el aporte relativo del sector en los montos de facturación de dicho estrato se incrementó ligeramente entre 1991 y 1995 (39,6% a 39,9%). En otras palabras, el dinamismo de un número acotado de grandes industrias (poco menos de una veintena) permitió morigerar el impacto real del retroceso casi generalizado de las firmas manufactureras en la cúpula empresaria del país.

En contraposición, en los restantes tramos se verifica una profunda contracción de las firmas industriales en cuanto a su respectiva participación en las ventas (34,2 puntos porcentuales en el estrato de las segundas cincuenta, y 23,8 puntos en la segunda centena de firmas líderes). Como se desprende de la información proporcionada por los Cuadros 1 y 2, es en estos estratos donde el desplazamiento de las empresas industriales alcanza su mayor intensidad relativa que, como tal, se ve reflejada en términos de los montos de facturación involucrados.

Esa pérdida de participación de las firmas productoras de bienes en las ventas agregadas de la elite empresaria 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 a 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 (25,7%), en 1995. **Se trata, en general, de oligopolios no expuestos a la competencia externa, con amplios márgenes de libertad en la fijación de precios y posibilidades ciertas de crecimiento a partir de la atención de demandas insatisfechas de capas muy acotadas de la población.**

En ese marco, a diferencia de 1991 donde la mayor parte de las empresas prestadoras de servicios eran de propiedad estatal y estaban posicionadas en los primeros puestos del ordenamiento según ventas, en 1995, las mismas revelan una presencia mucho más difundida en todos los estratos de firmas líderes en los que, a la vez, muestran una creciente participación en los respectivos montos de facturación agregada (5,6 puntos en las primeras cincuenta, 14,2 puntos en las segundas cincuenta, y 17,9 en la segunda centena).

El desempeño reciente de algunas grandes firmas comerciales tiende a reproducir, en buena medida, el comportamiento de las prestadoras de servicios. En realidad, 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, la gravitación de las mismas en las ventas de las 200 mayores empresas se incrementó, entre 1991 y 1995, de apenas 5,6% a 15,9%, respectivamente; con la particularidad adicional de que dicho fenómeno se reproduce en cada uno de los distintos estratos de firmas líderes.

El comportamiento muy dispar de las firmas líderes según sea el principal sector de actividad de las mismas 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 hace más que reflejar, en última instancia, las disparidades en los desempeños sectoriales constatables a nivel macroeconómico.¹⁷

b. Tipos de empresas

Otra interesante perspectiva de análisis 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. Se trata, en otras palabras, de analizar si las profundas transformaciones del período han conllevado –o no– cambios en el tipo de firmas que conforman la elite empresaria.

En el caso de las empresas privadas, la categorización mínima requerida supone la integración de dos planos analíticos; por un lado, aquel relacionado con el origen de capital de las mismas (nacional vs. extranjera) y, por otro, si se trata de firmas que forman parte de una estructura empresarial de tipo conglomeral o no (grupos o conglomerados –en términos de su actividad local– vs. firmas «independientes», o no integradas en tal tipo de complejos empresarios). 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 esas cuatro categorías, y de la consideración de las empresas públicas o estatales, pareció oportuno incluir otra tipología que ha pasado a asumir una creciente relevancia en la economía argentina: las asociaciones entre grupos económicos nacionales, por un lado, y conglomerados y/o empresas de capital extranjero, por otro.

Al igual que en lo referido a la problemática sectorial, las mutaciones registradas en la cúpula empresaria en términos de la estructura de propiedad del capital de las «altas» y «bajas» registradas en los últimos años, brinda una primera imagen de esta otra perspectiva del análisis de la cambiante elite empresaria. Más aún cuando, como se señaló, tal tipo de reposicionamiento involucra a casi la mitad de las doscientas mayores firmas del país.

Como se desprende de la información proporcionada por el Cuadro 4, la desaparición de empresas públicas¹⁸ y la irrupción de un número importante de «joint-ventures» (vinculados, mayoritariamente, a la privatización de aquellas), emerge como el fenómeno de mayor significación económica.

En efecto, si bien las asociaciones del capital extranjero con el nacional recién adquieren una incipiente gravitación en la segunda mitad de los años setenta,¹⁹ es 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.

¹⁷ Así, entre 1991 y 1995, el PBI global se incrementó a una tasa anual acumulativa promedio de 5,0%; ritmo de crecimiento que se eleva a 5,6% anual en el caso de los servicios, y se contrae a 4,3% en el conjunto de los sectores productivos.

¹⁸ Se trata, en este caso, de quince empresas estatales privatizadas durante el período. La discrepancia existente en cuanto a la cantidad de «bajas» de empresas públicas registrada en el Cuadro Nro. 1 (13), obedece al hecho de que algunas de estas últimas han sido clasificadas, desde el punto de vista sectorial, como industriales (como en el caso de la ex-SOMISA).

¹⁹ Ver, Basualdo, E.M. y Fuchs, M., «Nuevas formas de inversión de las empresas extranjeras en la industria argentina», CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo Nro. 33, octubre de 1989.

Cuadro 4

La elite empresarial en 1995.¹ Cambios en el ordenamiento, entre 1991 y 1995, según tramos que ocupan en el mismo y principales tipos de empresas

(cantidad de empresas y participación en las ventas)

A. Incorporaciones ²									
Tramos en el ordenamiento de 1995	Grupos Económicos nacionales	Empresas nacionales independientes	Conglomerados de capital extranjero	Empresas extranjeras	Asociación grupos nacionales c/ cong. extr. y/o ET	Empresas estatales	Total		
En las 50 mayores	2	2	3	1	8	-	16		
Entre los puestos 51 y 100	4	4	2	3	5	-	18		
Entre los puestos 101 y 200	13	18	6	9	17	-	63		
Total	19	24	11	13	30	-	97		
% en las ventas de las 200 mayores empresas	5,8	5,6	4,7	3,1	16,5		35,7		
% en las ventas de las 97 empresas incorporadas	16,1	15,7	13,2	8,8	46,2		100,0		

B. Bajas ³									
Tramos en el ordenamiento de 1991	Empresas públicas privatizadas	Grupos Económicos nacionales	Empresas nacionales independientes	Conglomerados de capital extranjero	Empresas extranjeras	Asociación Grupos nacionales c/ cong. ext. y/o ET	Total		
En las 50 mayores	9	-	3	2	1	1	16		
Entre los puestos 51 y 100	3	1	3	5	-	-	12		
Entre los puestos 101 y 200	3	14	19	20	12	1	69		
Total	15	15	25	27	13	2	97		
% en las ventas de las 200 mayores empresas	15,9	2,2	6,3	5,4	2,4	0,5	32,8		
% en las ventas de las 97 bajas empresarias	48,6	6,6	19,3	16,5	7,4	1,6	100,0		

¹ Se trata de las doscientas mayores empresas según monto de facturación en 1995.

² Se entiende por «incorporaciones» aquellas empresas que no existían en 1991, u ocupaban posiciones por debajo del puesto 200 del ordenamiento de dicho año.

³ Se entiende por «bajas» aquellas empresas que desaparecieron entre 1991 y 1995, y aquellas que han descendido por debajo del puesto 200 en el ordenamiento de 1995.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, JUNIO 1996.

La emergencia de nuevas áreas privilegiadas por las políticas públicas –como en el caso de los servicios privatizados–, a partir de la concesión de rentas oligopólicas, reservas de mercado y –prácticamente– nulo riesgo empresario, encontró una respuesta racional por parte del capital transnacional y del local: la participación activa en los distintos procesos de desestatización sobre la base de, fundamentalmente, la articulación de sus capitales. En tal sentido, casi no existen ejemplos de empresas o unidades de negocios privatizadas que no hayan sido adjudicadas a consorcios patrocinados por grupos económicos locales y empresas o conglomerados de capital extranjero. Lo que otrora era casi una excepción (Pecom-Nec, en la segunda mitad de los setenta), pasa a ser una de las principales formas de implantación de las ET en la Argentina, en los noventa.

En la generalidad de los casos, tales asociaciones de capital involucran a grandes grupos económicos de capital nacional que suelen aportar capacidad gerencial y, fundamentalmente, de «lobbying» doméstico; bancos extranjeros o locales, y contratistas públicos locales que capitalizaron títulos de la deuda –externa y/o interna–; y algunas empresas transnacionales que aportan su capacidad y experiencia tecnológica y de gestión.

En otras palabras, 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 estrategias por parte de los principales grupos nacionales y de los conglomerados y empresas extranjeras, inscriptas en una creciente polarización del poder económico, y en el aprovechamiento integral de las cuasi-rentas diferenciales de estos nuevos mercados ofrecidos a la actividad privada.²⁰ En realidad, desde la perspectiva del capital extranjero, y a diferencia de los patrones de comportamiento predominantes durante la industrialización sustitutiva –instalación de subsidiarias con control accionario excluyente o claramente mayoritario–, 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.

La incorporación a la elite empresaria de treinta de estas asociaciones de capital en apenas un quinquenio denota la significación económica que han pasado a asumir las mismas. Ello resulta aún más notorio en términos de su aporte a las ventas, donde explican casi la mitad (46,2%) de la facturación correspondiente al total de empresas ingresantes a la cúpula empresaria, y el 16,5% de las ventas totales de las doscientas empresas líderes de 1995.²¹

Las restantes transformaciones que cabe identificar en la elite no alcanzan, en ningún caso, 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».

En términos generales, como surge de la lectura del Cuadro 4, de cotejar la cantidad de «altas» y «bajas» según tipos de empresas se constata que las únicas que ganan posiciones son aquellas pertenecientes a grupos económicos nacionales –desaparecen 15 y se incorporan 19–, muy particularmente en los estratos en que se nuclean las cien mayores empresas del país –seis «altas», y una sola «baja»–. Esa mayor presencia en lugares privilegiados del ordenamiento de 1995 conlleva, naturalmente, un creciente aporte a las ventas totales de la elite. En efecto, el resultado neto de las incorporaciones y las bajas de firmas que forman parte de grupos económicos nacionales supone un incremento de 3,6 puntos porcentuales en la participación agregada de tales empresas.

En contraposición, la pérdida más notoria de posiciones en la elite –al margen de las empresas públicas privatizadas– se da en el caso de aquellas firmas integradas a conglomerados locales de capital extranjero. La incorporación al ordenamiento de 1995 de once nuevas firmas que responden a tal tipología se ve más que compensada por la desaparición de 27 de las empresas pertenecientes a

²⁰ Ver, Azpiazu, D., «El programa de privatizaciones. Desequilibrios macroeconómicos y concentración del poder económico», en Minsburg, N. y Valle, H.W. (comp.) «Argentina: crisis del modelo», Ediciones Letra Nueva, Buenos Aires, setiembre 1995.

²¹ Esta superior participación de las asociaciones de capital en los montos de facturación que en la cantidad de firmas no está disociado del hecho de que, precisamente, en el estrato que nuclea a las cincuenta firmas más grandes del país, la mitad (8) de las incorporaciones correspondan a tal tipología empresaria.

conglomerados transnacionales que integraban la cúpula empresaria en 1991. Ese desplazamiento neto se verifica, en forma casi excluyente, en el estrato de las segundas doscientas mayores firmas,²² por lo que su impacto real en cuanto a los montos de facturación involucrados no resulta muy significativo (supone una pérdida de apenas 0,7 puntos porcentuales respecto a las ventas totales de las doscientas mayores firmas).

Por su parte, las empresas independientes, o no integradas en complejos empresarios locales, tanto de capital nacional como extranjero, no revelan cambios sustantivos en cuanto al efecto neto de las respectivas «altas» y «bajas» de la elite. Así, por ejemplo, en el caso de las transnacionales, resulta similar la cantidad de firmas que se incorporan y que desaparecen de la cúpula, sólo que se incrementa ligeramente (0,7 puntos porcentuales) su aporte neto a las ventas agregadas. En el caso de las empresas de capital nacional, tal efecto neto representa una pérdida de apenas una firma en la cúpula, y de 0,7 puntos de participación en las ventas. En esta relativa estabilidad resultante subyace, sin embargo, una peculiaridad de la presencia de las ENI en la elite: el muy alto nivel de rotación de las mismas. En efecto, de las ENI que integraban la cúpula en 1991 desaparece cerca del 60%, al tiempo que de las presentes en 1995, el 63,1% se incorporan durante el período. Muy probablemente, el mayor grado de exposición de las ENI a las cambiantes condiciones macro y meso-económicas explica, en buena medida, la inestable presencia de estas empresas en la elite.

Una visión complementaria de los cambios en la elite en su relación con los diversos tipos de empresas que la conforman surge de circunscribir el análisis al panel estable de firmas en los ordenamientos de 1991 y 1995, y considerar los desplazamientos de las mismas en estratos distintos de los que ocupaban originalmente. Al igual que en el plano sectorial se trata de identificar los avances y retrocesos, a partir de determinada delimitación de posiciones (primeras cincuenta, segundas cincuenta, segundas cien). En este caso, a diferencia de aquél, donde prácticamente no se registraban modificaciones en cuanto al sector de actividad de cada firma,²³ tales reposicionamientos involucran un número no despreciable de cambios en la estructura de propiedad de algunas de las empresas líderes.²⁴

Al respecto, la lectura del Cuadro 5 permite comprobar la inexistencia de tendencias o asimetrías de comportamiento tan nítidas como las resultantes en el ámbito sectorial. En términos generales, las magnitudes de los corrimientos positivos y negativos no difieren mayormente entre los distintos tipos de empresas. No obstante, aún cuando no pueda constatar un sesgo determinado, de intensidad suficiente como para que pueda interpretarse como un fenómeno estructural, las empresas de capital nacional –tanto las integradas en GGEE como las independientes– denotan una mejor «performance» relativa.²⁵ Así, casi la mitad (ocho sobre diecisiete) de las empresas que en 1995 se incorporan a tramos superiores a los que ocupaban en 1991, son controladas por GGEE, proporción que se reduce a apenas siete de las veintidós que pierden posiciones en el período. Por su parte, en el caso de las ENI, sólo una firma pasa a un estrato inferior mientras que tres mejoran su posicionamiento relativo en la elite empresaria del país.

²² Se trata, mayoritariamente, de subsidiarias **industriales** que perdieron posiciones, a punto de ubicarse por debajo del puesto 201 en el ordenamiento de 1995. En este caso, atento al comportamiento macroeconómico de los distintos sectores de actividad, ese tipo de inserción sectorial parecería desplazar a un segundo plano su pertenencia a conglomerados locales de capital transnacional.

²³ Una de las pocas excepciones la brinda IBM, que en 1995 ya había dejado de ser una empresa industrial.

²⁴ Así, por ejemplo, Bagley que en 1991 se ubicaba entre las segundas cien empresas y pertenecía a un grupo económico, en 1995 avanza al tramo de las segundas cincuenta pero pasa a ser considerada como empresa extranjera.

²⁵ Ello se asemeja –en lo sustantivo– a la imagen que ofrece el reposicionamiento en 1995 de las firmas líderes según fuera el tramo del ordenamiento que ocupaban en 1991 (Ver Cuadro Anexo 2). Las diferencias entre ambas perspectivas de análisis son atribuibles, en última instancia, a las transferencias de capital registradas durante el período.

Cuadro 5

La elite empresarial en 1995.¹ Cambios según tramos del ordenamiento y tipos de empresas, respecto a 1991

(cantidad de empresas)

A. Las mayores 50 empresas de 1995							
Tramos en el ordenamiento de 1991	Grupos Económicos nacionales	Empresas nacionales independientes	Conglomerados de capital extranjero	Empresas extranjeras	Asociación grupos nacionales c/ congl. extr. y/o ET	Empresas estatales y mixtas	Total
Entre las 50 mayores	6	2	7	5	2	3	25
Entre los puestos 51 a 100	3	1	1	2	-	-	7
Entre los puestos 101 a 200	-	1	1	-	-	-	2
Incorporaciones ²	2	2	3	1	8	-	16
Total	11	6	12	8	10	3	50

B. Empresas que ocupan los puestos 51 a 100 en 1995							
Tramos en el ordenamiento de 1991	Grupos Económicos nacionales	Empresas nacionales independientes	Conglomerados de capital extranjero	Empresas extranjeras	Asociación grupos nacionales c/ congl. extr. y/o ET	Empresas estatales	Total
Entre las 50 mayores	4	-	1	1	-	-	6
Entre los puestos 51 a 100	6	1	5	6	-	-	18
Entre los puestos 101 a 200	5	1	1	1	-	-	8
Incorporaciones ²	4	4	2	3	5	-	18
Total	19	6	9	11	5	-	50

C. Empresas que ocupan los puestos 101 a 200 en 1995							
Tramos en el ordenamiento de 1991	Grupos Económicos nacionales	Empresas nacionales independientes	Conglomerados de capital extranjero	Empresas extranjeras	Asociación grupos nacionales c/ congl. extr. y/o ET	Empresas estatales	Total
Entre las 50 mayores	1	-	3	-	-	-	4
Entre los puestos 51 a 100	2	1	4	5	-	-	12
Entre los puestos 101 a 200	5	7	2	7	-	-	21
Incorporaciones ²	13	18	6	9	17	-	63
Total	21	26	15	21	17	-	100

¹ Se trata de las doscientas mayores empresas según monto de facturación en 1995

² Se entiende por «incorporaciones» aquellas empresas que no existían en 1991, u ocupaban posiciones por debajo del puesto 200 del ordenamiento de dicho año.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, JUNIO 1996.

En contraposición, las empresas controladas por el capital extranjero –integradas o no en conglomerados locales– explican catorce de los veintidós retrocesos, y sólo seis de las firmas que ganan posiciones durante el período, a punto de incorporarse en un estrato superior del ordenamiento. En otras palabras, prácticamente un tercio de los corrimientos hacia posiciones superiores del ordenamiento corresponde a transnacionales, nivel que se contrapone a los dos tercios que llegan a representar entre las que retroceden a tramos inferiores.

De todas maneras, a diferencia del análisis sectorial, estos dispares comportamientos según tipos de empresas no alcanzan una gran significación económica, más aún cuando en ellos subyacen cambios en la estructura de capital de algunas firmas líderes (como en los casos de Alba, Bagley, Terrabusi) que, naturalmente, inciden sobre los efectos netos resultantes en términos de desplazamientos entre distintos estratos.

En realidad, si bien el estudio de las «incorporaciones» y «bajas» y, en menor medida, el de los corrimientos de posiciones brindan algunos elementos de juicio en torno a las transformaciones registradas en la elite, es a partir del análisis de la contribución relativa de los distintos tipos de firmas a las ventas de las doscientas mayores donde más nítidamente se ve reflejada la cambiante conformación de la cúpula empresaria entre 1991 y 1995.

Como se desprende de la información proporcionada por el Cuadro 6, el perfil de la elite empresaria muestra profundas mutaciones en la primera mitad de los noventa, íntimamente asociadas a las no menos radicales transformaciones económicas, políticas y sociales. Lo abarcativo del programa de privatizaciones, y algunas de sus otras características asumen, en tal sentido, un papel decisivo en esa reconfiguración de la cúpula empresaria. La casi desaparición de empresas públicas (que aportaban poco más de la tercera parte de las ventas de las doscientas mayores empresas), y la creciente gravitación de las asociaciones entre grandes grupos económicos nacionales con firmas de capital extranjero, adjudicatarias de la mayor parte de las empresas privatizadas, emerge como el fenómeno de mayor trascendencia económica.

Mientras 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 Y.P.F.), el aporte de las asociaciones de capital se incrementó de 4,5% a 19,8%, respectivamente. Ello se reproduce cualquiera sea el estrato que se considere aunque, dada la segmentación de muchas de las empresas privatizadas, la mayor pérdida de participación de las empresas públicas se verifica en el tramo de las cincuenta mayores, al tiempo que la creciente gravitación de las asociaciones de capital resulta mucho más homogénea en todos los estratos (entre 10 y 17 puntos porcentuales).

No sólo las asociaciones de capital o «joint-ventures» 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 en las mismas. No acontece lo propio con las ENI y las pertenecientes a CET que, en general, mantienen su aporte relativo revelando, a la vez, un mismo fenómeno: creciente gravitación en las ventas del grupo de las cincuenta mayores empresas del país que se ve compensada por su pérdida de participación en los restantes estratos.

En el caso de las firmas líderes que forman parte de GGEE, la incorporación a la elite de algunas de tales empresas se conjuga con la mejor «performance» relativa de aquellas que integran el panel estable en 1991 y 1995. De resultas de ello, la contribución de las mismas a las ventas agregadas de la cúpula se incrementó casi cuatro puntos porcentuales (de 15,7% a 19,5%, respectivamente), fenómeno fuertemente influenciado por el desempeño de tales firmas en el grupo selecto de las cien principales empresas del país.

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 la sostenida expansión de los mismos en el conjunto de la actividad económica y, por ende, como uno de los sustentos básicos de la centralización del poder económico.

Por su parte, las ET «independientes» también han incrementado sustancialmente su contribución a las ventas de las doscientas mayores empresas del país (de 11,6% a 17,0%), pasando a controlar una mayor proporción que sus similares de capital nacional.

Cuadro 6

Distribución de las ventas de la elite empresarial¹ en 1991 y 1995 según 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
Empresas Estatales				
1991	45,5	7,4	2,6	33,6
1995	4,3	-	-	2,7
Empresas de Capital				
1991	8,6	17,2	28,1	12,6
1995	9,0	12,1	25,7	12,4
Grupos económicos de Capital Nacional				
1991	11,4	26,7	25,4	15,7
1995	14,3	36,6	20,4	19,5
Empresas Extranjeras				
1991	8,4	21,1	16,9	11,6
1995	14,4	21,6	21,7	17,0
Conglomerados de Capital Extranjero				
1991	20,4	25,7	26,3	22,0
1995	24,6	17,3	15,9	21,8
Empresas Mixtas				
1991	-	-	-	-
1995	10,5	-	-	6,8
Asociaciones de Gr. Nacionales con Congl. Extranj. y/o E.T.				
1991	5,7	1,9	0,7	4,5
1995	22,9	12,4	16,4	19,8
Total				
1991	100,0 (27797,7)	100,0 (5949,6)	100,0 (5580,3)	100,0 (39327,6)
1995	100,0 (47168,9)	100,0 (13894,7)	100,0 (12590,1)	100,0 (73653,7)

¹ Se trata de las doscientas mayores empresas según monto de facturación.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, JUNIO 1996.

En síntesis, en la primera mitad de los años noventa se han registrado profundas modificaciones en la configuración de la cúpula empresarial del país. Las mismas 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 estructura de capital de las mismas. 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» empresarial, según sectores de actividad y tipos de firmas. Más aún cuando ello converge temporalmente con asimetrías no menos relevantes asociadas a los distintos patrones de comportamiento empresarial en lo referido a las respectivas políticas de fijación de precios derivadas de las posibilidades de ejercer prácticas oligopólicas al respecto, y a las distintas formas de inserción estructural de las mismas.

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

Después de cuatro años de crecimiento ininterrumpido del P.B.I., el año 1995 emerge como un punto de quiebre y reversión de la sostenida 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.

Tal debate excede holgadamente los objetivos del presente ensayo. No obstante, sin pretender participar en esa necesaria discusión, interesa remarcar que esa interrupción de un cuatrienio de expansión ha conllevado, entre otros fenómenos, un considerable incremento del desempleo, del subempleo y de la marginación social, un creciente endeudamiento externo del sector público asociado al desequilibrio fiscal, una merma considerable de la tasa de inversión, etcétera.

Por su parte, desde el punto de vista sectorial, persiste el dispar comportamiento entre los sectores productivos y los servicios, en detrimento de los primeros. Mientras que en la fase expansiva del ciclo estos últimos crecieron a un menor ritmo que los servicios, ante la crisis de 1995, la contracción del nivel de actividad resulta particularmente notoria en los sectores productores de bienes (-5,2%).

Asimismo, en ese marco contractivo y de paridad fija con el dólar, se verificó una relativa estabilidad del nivel general de precios, tanto en el caso de los mayoristas (6,0%, en el año), como de los minoristas (apenas 1,6%), comportamientos favorecidos por las propias condiciones recesivas del contexto macroeconómico.²⁶

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 otro 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 el contrario, han obtenido ingentes beneficios que suponen, a la vez, en algunos casos, una disociación estructural de las fases recesivas del ciclo.

El desempeño de la elite empresaria brinda, al respecto, 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,²⁷ lo que representa un crecimiento de 11,3% respecto a lo facturado por las mismas 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,²⁸ casi 30% más que las obtenidas en el año anterior (Cuadro 7).

²⁶ En otras palabras, en términos de los grandes agregados macroeconómicos, cualquiera sea la forma de «valuar» el nivel de actividad (precios constantes o corrientes, pesos o dólares), a lo sumo se verificaría (a precios corrientes, actualizados por el índice de precios mayoristas) una relativa estabilidad entre los registros correspondientes a 1994 y 1995.

²⁷ 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 del total de la recaudación tributaria de dicho año.

²⁸ 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 F.M.I., el B.I.D. y el Banco Mundial.

Cuadro 7

La elite empresaria en 1995.¹ Distribución de las ventas y los beneficios según tramos del ordenamiento

(millones de dólares y porcentajes)

Tramos en el ordenamiento	Ventas 1995		Utilidades '95		Utilidades/ /Ventas (%)	Incremento respecto a '94:	
	mill. u\$s	%	mill. u\$s	%		Ventas	Utilidades
Primeras veinticinco	33942,0	46,1	2015,5	44,2	5,94	-	12,1
Segundas veinticinco	13226,9	17,9	798,1	17,5	6,03	16,8	32,6
Segundas cincuenta	13894,7	18,9	1060,3	23,3	7,63	26,4	42,8
Segundas cien	12590,1	17,1	682,3	15,0	5,42	26,2	86,5
TOTAL	73653,7	100,0	4556,2	100,0	6,19	11,3	29,9

¹ Se trata de las 200 empresas de mayor monto de facturación en 1995.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, JUNIO 1996.

Tales resultados son lo suficientemente reveladores de un desempeño de la elite empresaria que, por lo menos en el plano agregado, en nada se asemeja a una situación de crisis. Incluso, basta cotejar los ritmos de crecimiento de las ventas (11,3%) y las utilidades (29,9%) para inferir que, en el último año, también se han incrementado los márgenes de beneficio sobre ventas (de 5,3% a 6,2%) de tales firmas. 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.

Ese patrón de comportamiento constatable a nivel agregado (ventas y rentabilidades crecientes), inserto en un contexto macroeconómico recesivo, se reproduce –con ligeros matices– en los distintos estratos que pueden delimitarse en el ordenamiento de las 200 mayores empresas del país (Cuadro 7). En efecto, con la única excepción del núcleo selecto de las mayores veinticinco firmas, cuya facturación anual en 1995 resulta prácticamente similar a la del año anterior, en los restantes tramos del ordenamiento se manifiesta un crecimiento sustantivo de las ventas de las empresas que los integran (entre 16,8% y 26,4%). Asimismo, en todos los casos, el ritmo de crecimiento de las utilidades anuales es superior al de la facturación o, en otras palabras, el incremento de las tasas de ganancias sobre ventas emerge como denominador común a todos los estratos.

De resultas de ello, los márgenes de utilidad sobre ventas fluctúan entre un mínimo de 5,4% (las segundas cien), y un máximo de 7,6% (las segundas cincuenta); niveles de rentabilidad que, por ejemplo, se ubican por encima de los registrados por el conjunto de la elite en 1994 (5,3%), y resultan entre nueve y doce veces superiores a los obtenidos por las doscientas mayores firmas en 1991 (0,6%).

Sin duda, la cúpula empresaria del país o, por lo menos, algunas de las firmas y/o los conglomerados que la conforman, se ha visto marginada de la depresión macroeconómica de 1995 y, a la vez, muestra un desempeño más que satisfactorio durante la vigencia del Plan de Convertibilidad y de la estrategia económica que lo sustenta.

Tal aseveración debe reconocer, sin embargo, ciertos matices; en tanto aún en la elite empresaria se manifiestan profundas asimetrías de comportamiento. 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, no ya según su monto de facturación anual en 1995, sino a partir de sus respectivas rentabilidades absolutas obtenidas en dicho año. Si bien el ordenamiento resultante no difiere sustancialmente del que surge de priorizar la facturación anual, su configuración brinda nuevos elementos de juicio en torno a los dispares desempeños que pueden reconocerse dentro de esa privilegiada –por lo menos, en términos agregados– elite empresaria.

Al respecto, en el Cuadro 8 quedan reflejados los aspectos más sustantivos que emanan de tal reordenamiento. Así, puede constatar que apenas **una decena de las 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.

Cuadro 8

La elite empresaria en 1995.¹ Beneficios acumulados y rentabilidad sobre ventas anuales, según tramos del ordenamiento, sectores de actividad, tipos de empresas y vinculación con las privatizaciones

(millones de dólares, porcentajes y valores absolutos)

	Las primeras diez	Entre los puestos 11 y 25	Entre los puestos 26 y 50	Entre los puestos 51 y 100	Entre los puestos 101 y 200	Total
Beneficios acumulados	2571,5	903,0	851,3	666,5	-436,1	4556,2
Participación en el total	56,4	19,8	18,7	14,6	-9,5	100,0
Rentabilidad sobre ventas	20,1	9,2	10,2	4,4	-1,6	6,2
Sector de actividad:						
Industria	2	5	10	30	63	110
Petróleo	2	3	3	7	-	15
Servicios	4	5	8	7	14	38
Comercio	-	1	3	5	22	31
Holding ²	2	1	1	1	1	6
Tipo de propiedad:						
Mixta ³ y Estatales	1	-	-	-	2	3
Grupos económicos locales	3	3	8	16	21	51
Empresas nacionales	-	1	1	10	24	36
Conglomerados capital	3	3	8	6	20	40
Empresas extranjeras	-	4	1	9	24	38
Asociación de grupos nacionales c/conglom. extran. y/o ET	3	4	7	9	9	32
Vinculación con privatizaciones:						
Mixta ³	1	-	-	-	-	1
Asociadas a privatizaciones ⁴	7	10	18	15	16	66
No asociadas a privatizaciones	2	5	7	35	84	133

¹ Se trata de las doscientas empresas de mayor monto de facturación en 1995, ordenadas según monto de utilidades en dicho año.

² Se trata de aquellos grandes conglomerados empresarios que controlan el capital de múltiples firmas en muy diversos sectores de actividad

³ Se trata de Yacimientos Petrolíferos Fiscales

⁴ Se trata de aquellas empresas/consorcios adjudicatarios de empresas privatizadas, y aquellas firmas que participan directamente en el capital de algunas de las empresas privatizadas

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, JUNIO DE 1996.

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 –casi podría decirse, atípicos– resultan ser 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 los bienes que producen o de los servicios que prestan, morfología de los mercados en los que operan y poder oligopólico de las mismas, tipo de estructura empresarial, etc.²⁹– les confieren la posibilidad de apropiarse de cuasi rentas de privilegio,³⁰ e independizarse de la situación contextual en que deben desenvolverse.

En contraposición, el Cuadro 8 también permite comprobar que aún en el marco de la elite empresaria, 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 gerencial 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 heterogeneidades de comportamiento que surgen, en última instancia, de la propia inserción estructural de cada una de las empresas líderes.

Tal dicotomía se reproduce, aunque en forma mucho más atenuada, en los tramos intermedios de ese reordenamiento de la cúpula empresarial. Tanto por la masa de utilidades registrada en 1995, como por las tasas de rentabilidad sobre ventas involucradas, la “performance” de las firmas que ocupan los puestos undécimo a cincuenta difiere de la de aquellas posicionadas en el estrato de las segundas cincuenta. Mientras en las primeras, la masa acumulada de beneficios supera los 1.750 millones de dólares (en promedio, casi 45 millones por empresa), y los márgenes de utilidad sobre ventas se ubican entre 9,2% y 10,2%, en el subconjunto de las firmas que ocupan los puestos 51 a 100, el excedente agregado es de 666 millones (13,3 millones por firma), y la tasa de ganancias se contrae a 4,4% de las ventas.

De las consideraciones expuestas se desprende que en el interior de la cúpula empresarial existen profundas desigualdades en el desempeño de las firmas que, por la intensidad que asumen y el contexto en el que se verifican, pasan a constituirse en una de las principales características del desenvolvimiento reciente de la economía argentina, y como fenómeno mucho más amplio y com-

²⁹ La influencia que podrían haber ejercido las exportaciones como factor anticíclico que justifique o sustente esa disociación del escenario recesivo local queda descartada ante la escasa gravitación de las mismas en el total de las ventas de tales firmas (ligeramente superior al 10%).

³⁰ El concepto de cuasi renta (análogo a beneficios extraordinarios, en términos ricardianos o marxistas) de privilegio deviene de la existencia de barreras institucionales (reservas de mercado, condiciones de financiamiento preferencial, subsidios –explícitos o implícitos–, escasa o nula competencia) que tienden a garantizar la percepción de las mismas. Ver, Nochteff, H.J., “La experiencia argentina: ¿desarrollo o sucesión de burbujas?”, Revista de la CEPAL, Nro. 59, CEPAL, Santiago de Chile, agosto 1996.

plejo, de algunas de las formas en que se manifiestan las interdependencias entre los planos micro, meso y macroeconómicos.³¹

En ese marco, la delimitación de los rasgos que presentan las empresas líderes, en su relación con sus respectivos patrones de comportamiento, adquiere una particular trascendencia, en tanto podría aportar elementos de juicio suficientes como para interpretar algunas de esas interrelaciones.

Si bien el tema será abordado en los próximos párrafos, la información sintetizada en el Cuadro 8 brinda una primera imagen de, por lo menos, los principales atributos que caracterizan a las firmas que integran cada uno de los subconjuntos que surgen del reordenamiento empresarial según las utilidades obtenidas en 1995.

A tal fin se consideró pertinente aplicar tres distintos –y complementarios– criterios clasificatorios de las empresas líderes: según sea su principal sector de actividad,³² la estructura del capital y el tipo de propiedad de las mismas, y su respectivo grado de vinculación con los procesos de privatización.³³

Así, si se atiende al principal sector de actividad, entre las empresas que concentran los mayores niveles absolutos y relativos de beneficios se destacan nítidamente las prestadoras de servicios (cuatro de las diez), y en menor medida, las industriales, las petroleras y los “holdings” (dos firmas, en cada caso).

Al margen de su idéntico aporte a la decena de empresas más rentables, en estas últimas cabe establecer una clara diferenciación entre, por un lado, las industriales y, por otro, las petroleras y las categorizadas como “holding”. En efecto, en el primer caso, tal presencia resulta insignificante en relación a la cantidad de empresas manufactureras que forman parte de la elite (110), mientras que en los otros dos casos, esa presencia en el núcleo privilegiado de las firmas más rentables adquiere cierta significación (superior al 10%), en relación a los respectivos totales de firmas integrantes de la cúpula. En otras palabras, las empresas manufactureras exitosas en 1995, resultan prácticamente marginales, al tiempo que entre las petroleras y, en especial, entre los “holdings”, puede identificarse un número relativamente importante de firmas con un comportamiento más que satisfactorio.

Incluso, en lo sustantivo, estas últimas consideraciones no diferirían mayormente de incluir en el análisis al estrato que nuclea a las firmas que ocupan entre los puestos undécimo a vigésimo quinto del reordenamiento. Nuevamente, los servicios, los “holdings” y las petroleras denotan una muy superior “performance” que las industriales y las comerciales.

Estas disparidades de comportamiento, asociadas a la inserción sectorial de las empresas líderes, también pueden ser constatadas si se focaliza el análisis en el polo opuesto, el de aquellas firmas que integran el último tramo del reordenamiento que, a nivel agregado, acumularon pérdidas por más de 400 millones de dólares.

En este caso, el predominio –absoluto y relativo– de empresas industriales y comerciales ofrece la contraimagen de la configuración sectorial del grupo privilegiado en términos de rentabilidad.

Si bien el tema será retomado más adelante, tales asimetrías tienden a reflejar problemáticas muy diversas a nivel inter e intrasectorial. Mientras en el ámbito industrial, la propia recesión, la presión de las importaciones, y el deterioro relativo de los precios de la mayoría de las manufacturas afectaron los niveles de rentabilidad de gran parte de las empresas, en el

³¹ Ver, entre otros, Fanelli, J.M. y Frenkel, R., “Estabilidad y estructura. Interacciones en el crecimiento económico”, CEPAL-CIID, Santiago de Chile, 1994; Esser, K., Hillbrand, W., Messner, D., y Meyer-Stamer, J., “Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política”, Revista de la CEPAL, Nro. 59, CEPAL, Santiago de Chile, agosto 1996.

³² Atento al acelerado e intenso proceso de diversificación desarrollado en los últimos años, algunas firmas revelan actualmente una inserción multisectorial de tal naturaleza que muy difícilmente –aún a partir de la composición de sus ventas agregadas– pueda precisarse cuál es su principal sector de actividad. De allí que, en esos casos, se optó por nuclearlas bajo la categorización de “holding” en tanto, en la realidad, operan como tales.

³³ Se considera como “asociadas a privatizaciones” a aquellas empresas/consorcios adjudicatarios de empresas públicas privatizadas, y a la firmas que directamente participan en el capital de algunas de las empresas privatizadas.

sector comercial se conjugan diversos fenómenos. La fuerte contracción de la actividad comercial en su conjunto (8,0%), producto de la menor demanda interna, no se manifiesta a nivel de la facturación de las empresas líderes del sector (creció más de un 50% en 1995)³⁴ sino, fundamentalmente, en menores márgenes de rentabilidad y crecientes heterogeneidades de comportamiento entre, en lo esencial, a nivel de la cúpula, las grandes cadenas de supermercados y las restantes actividades comerciales –en especial, las mayoristas–.

Otra perspectiva analítica complementaria surge a partir de priorizar la estructura del capital de las distintas empresas líderes, de forma de indagar si existen –o no– diferencias de “performance” que pudieran estar asociadas a las respectivas tipologías empresarias.

El estrato que nuclea a las diez firmas de mayor rentabilidad en 1995, que concentran más de 2.500 millones de dólares de beneficios, muestra una presencia casi excluyente –con excepción de Y.P.F.– de empresas integradas en estructuras de tipo conglomeral (de capital nacional, transnacional, y asociaciones entre ambas); con un idéntico aporte de cada una de tales tipologías. Asimismo, en el segundo tramo del reordenamiento, se manifiesta una nítida preeminencia de tales firmas, en especial de aquellas emergentes de “joint-ventures” entre grupos de capital nacional y firmas de capital extranjero.

Ese comportamiento contrastante entre las firmas integradas a complejos empresarios y las “independientes” se reproduce, claro que en sentido opuesto, en el estrato que nuclea a las empresas líderes de peor “performance” en 1995. Así, las ENI y las ET aportan casi la mitad de las firmas que conforman el último estrato del reordenamiento –aquél en el que las pérdidas agregadas superan los 400 millones de dólares–, lo que representa casi las dos terceras partes de las empresas “independientes” que integran la elite.³⁵

En síntesis, desde la perspectiva que surge de jerarquizar el tipo de estructura del capital de las empresas líderes, las desigualdades observables en 1995 parecerían denotar una dispar capacidad operativa ante situaciones de crisis macroeconómica entre, por un lado, aquellas firmas integradas en estructuras de tipo conglomeral –donde la diversificación multisectorial ofrece potencialidades económicas, financieras e institucionales diferenciales– y, por otro, las que dependen exclusivamente de las posibilidades que emanan del sector de actividad en el que operan.

Por último, el tercero de los criterios clasificatorios de las líderes, aquel que jerarquiza el grado de vinculación de las mismas con los procesos de privatización, es el que denota un mayor nivel de correspondencia –y, seguramente, de causalidad– con la respectiva “performance” de las firmas.

Al respecto, basta señalar que siete de las diez firmas más rentables del país tienen una participación activa en las privatizaciones; al igual que diecisiete de las primeras veinticinco, y treinta y cinco de las cincuenta empresas que obtuvieron mayores beneficios en el último año. Por su parte, en el último de los tramos, la presencia relativa de estas firmas se contrae al 16%.

La consolidación –privatización de empresas públicas mediante– de áreas en las que pueden obtenerse cuasi-rentas de privilegio, porque operan bajo condiciones oligopólicas, con reservas de mercado, en sectores no transables, contando con cláusulas normativas de ajuste periódico de las tarifas que suponen una “indexación flexible” de las mismas, explica parte sustantiva de la muy desequilibrada estructura de rentabilidades en el interior de la cúpula empresaria del país.

³⁴ Ello supone un creciente grado de concentración de la actividad, tanto a nivel mayorista como minorista, donde asumen un papel protagónico las grandes cadenas de supermercados.

³⁵ Proporción que se reduce al 40% de considerar al conjunto de las firmas integradas en estructuras de tipo conglomeral.

a. Sectores de actividad

En los comentarios precedentes, la sectorialización de la elite sólo fue analizada sobre la base de la **cantidad** de firmas de cada rama de actividad que ocupaban los distintos tramos del reordenamiento de la cúpula, según fuera la masa de beneficios obtenida en el último año. En el presente párrafo se trata de considerar:

- . las formas en que se distribuyen las ventas y las utilidades de las firmas líderes, según el principal sector de actividad de las mismas, a nivel agregado y de acuerdo a su posicionamiento en el “ranking” de ventas;

- . los montos de facturación y de beneficios anuales del panel de empresas líderes en 1995, en su relación con los respectivos valores registrados en el año anterior (en otras palabras, cómo repercutió en las mismas –según tipo de actividad– la recesión verificada en el plano macroeconómico).

Con la adopción de tales enfoques complementarios se pretende acceder a una delimitación más precisa –desde la perspectiva sectorial– de algunos de los principales rasgos que caracterizan la conformación de la cúpula empresaria del país a mediados de los noventa.

Al respecto, el Cuadro 9 muestra la desagregación de las ventas y los beneficios de las 200 empresas líderes, según los principales sectores de actividad en los que operan, y los estratos del ordenamiento que ocupan de acuerdo a los montos facturados en 1995. Asimismo, con el objetivo de corroborar si existen divergencias en el desempeño sectorial se incluye una última columna que refleja la relación utilidad/ventas para los distintos subconjuntos de firmas (según sectores y tramos del ordenamiento).

Por su parte, el Cuadro 10 muestra la evolución de las ventas y las utilidades –y de las respectivas tasas de beneficios– en el bienio 1994/95, de acuerdo a la actividad principal de cada una de las empresas líderes.

Cuadro 9

La elite empresarial en 1995.¹ Distribución de las ventas y las utilidades de 1995, según tramos del ordenamiento y sectores de actividad
(cantidades absolutas, millones de dólares y porcentajes)

Sector de actividad	Las primeras cincuenta				Las segundas cincuenta				Las segundas cien				TOTAL			
	Cant. Empr.	Ventas millones u\$s	Utilidad. u\$s	Util./ Ventas	Cant. Empr.	Ventas millones u\$s	Utilidad. u\$s	Util./ Ventas	Cant. Empr.	Ventas millones u\$s	Utilidad. u\$s	Util./ Ventas	Cant. Empr.	Ventas millones u\$s	Utilidad. u\$s	Util./ Ventas
Industria	23	18817,3	261,7	1,39	26	7021,2	377,7	5,38	61	7674,6	127,3	1,66	110	33513,1	766,7	2,29
Petróleo	3	7516,9	956,6	12,73	4	1097,2	271,9	24,78	8	906,5	162,5	17,93	15	9520,6	1391,0	14,61
Servicios	11	11766,9	1071,0	9,10	9	2738,2	382,6	13,97	18	2202,0	282,6	12,83	38	16707,1	1736,2	10,39
Holdings ²	3	1655,4	325,5	19,66	1	296,6	12,6	4,25	2	261,6	103,0	39,37	6	2213,6	441,1	19,93
Comercio	10	7412,4	198,8	2,68	10	2741,5	15,5	0,57	11	1545,4	6,9	0,45	31	11699,3	221,2	1,89
TOTAL	50	47168,9	2813,6	5,96	50	13894,7	1060,3	7,63	100	12590,1	682,3	5,42	200	73653,7	4556,2	6,19

¹ Se trata de las 200 empresas de mayor monto de facturación en 1995.

² Se trata de aquellos grandes conglomerados empresarios que controlan el capital de múltiples firmas en muy diversos sectores de actividad.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, JUNIO 1996.

Cuadro 10

La elite empresarial en 1995.¹ Distribución de las ventas y los beneficios anuales según sectores de actividad

(cantidades absolutas, millones de dólares y porcentajes)

Sector de actividad	Cantidad Empresa	Ventas 1994		Ventas 1995		Beneficios 1994		Beneficios 1995		Rentab. s/vtas. (%)	
		mill. u\$s	%	mill. u\$s	%	mill. u\$s	%	mill. u\$s	%	1994	1995
Industria	110	32439,3	49,0	33513,3	45,5	490,9	14,0	766,7	16,8	1,51	2,29
Petróleo	15	8520,8	12,9	9520,6	12,9	1065,1	30,4	1391,0	30,5	12,50	14,61
Servicios	38	15649,2	23,6	16707,1	22,7	1341,5	38,2	1736,2	38,1	8,57	10,39
Holding	6	1989,8	3,0	2213,6	3,0	403,4	11,5	441,1	9,7	20,27	19,93
Comercio	31	7595,8	11,5	11699,1	15,9	207,8	5,9	221,2	4,9	2,74	1,89
TOTAL	200	66194,9	100,0	73653,7	100,0	3508,7	100,0	4556,2	100,0	5,30	6,19

¹ Se trata de las 200 mayores empresas según monto de facturación en 1995.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, JUNIO 1996.

Como se desprende del Cuadro 9, y fuera analizado en la sección II.a., 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 la participación de las mismas 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%).

Esas –relativamente– escasas rentabilidades en la industria se manifiestan con particular intensidad en el estrato de las cincuenta mayores empresas (1,4%), y en el de la segunda centena (1,7%). En el tramo intermedio, a favor del buen desempeño de algunas empresas productoras de bienes intermedios (Aluar, Ipako, PASA, Loma Negra, Indupa, con rentabilidades superiores al 10%), la tasa de beneficios sobre ventas alcanza a superar el 5%.

La “performance” de esas mismas empresas, más la de algunas otras pocas, también productoras de insumos (Petroquímica Bahía Blanca, Siderca, Polisur, Petroken), asumen 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 (Cuadro 10).

Si bien entre esas empresas pueden reconocerse casos de crecimientos importantes en la masa 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. De allí que en el marco de una relativa estabilidad en la facturación conjunta de las mismas, se verifique un creciente margen de rentabilidad sectorial.

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, siderurgia³⁶–, 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.

De todas maneras, esa ligera recuperación de la rentabilidad de las industrias líderes ubica a estas últimas, junto a las actividades comerciales, como los sectores de menor tasa de beneficios sobre ventas.

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. Incluso, en el núcleo privilegiado de las primeras cincuenta firmas, poco más de una decena de empresas del sector servicios explican casi la cuarta parte de la facturación global del estrato.

Esa importante gravitación de los servicios está directamente relacionada con la significación económica que asumen las empresas prestatarias 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, de conjunto –a favor del incremento real de las tarifas–, superan holgadamente los registros de las empresas que fueron desestatizadas.

Idénticas consideraciones pueden realizarse respecto a los márgenes de rentabilidad sobre ventas (10,4%) donde, 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.

Esa relación agregada utilidad/ventas (10,4%) de las firmas prestadoras de servicios –4,5 veces superior a la de las líderes industriales–, no difiere mayormente entre los distintos estratos, si bien se destaca el tramo que nuclea a las segundas cincuenta firmas (14,0%) que, en el ámbito de las empresas de servicios revela una presencia casi excluyente de aquellas adjudicatarias de las áreas privatizadas.

³⁶ Supone un mayor grado de utilización de las capacidades instaladas que, en este tipo industrias de procesos, devienen en menores costos unitarios de producción.

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, la facturación agregada de las mismas se incrementó el 6,7% respecto a 1994, mientras que las utilidades hicieron lo propio pero en un 29,4%. Del cotejo de ambas tasas de crecimiento se desprende que, a pesar de la crisis, se registró una mejora sustantiva en los consiguientes márgenes de rentabilidad sobre ventas (de 8,6% a 10,4%, respectivamente).

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 e ingreso y, fundamentalmente, las diversas cláusulas de ajuste periódico de las tarifas a las que pueden recurrir las prestatarias de los servicios públicos suponen, en última instancia, un ínfimo grado de exposición al ciclo macroeconómico y, fundamentalmente, tienden a garantizarles –contractualmente– altos márgenes de rentabilidad. De allí que, a favor de esa “indexación flexible” de sus tarifas, las empresas prestadoras de los servicios públicos que fueran privatizados, puedan incrementar sus utilidades en un contexto operativo recesivo, como el imperante en 1995.

En consonancia con el comportamiento de las firmas prestadoras de servicios, la expansión de las actividades comerciales durante la vigencia del plan de convertibilidad emerge como otro de los fenómenos que sustentan la señalada terciarización de la elite empresaria. Así, en el año 1995, las firmas del sector aportan más del 15% de las ventas agregadas de la cúpula, participación que se reduce a apenas 4,8% en lo referido a la masa de beneficios del año. Basta comparar ambas proporciones para inferir que la rentabilidad media de las líderes comerciales (1,9%) se ubica muy por debajo de la tasa resultante para la elite en su conjunto e, incluso, de la correspondiente al sector industrial.

Sin embargo, en el interior del panel de las líderes comerciales se observa una muy distinta “performance” entre aquellas que forman parte del grupo privilegiado de las 50 mayores empresas del país (2,7% de beneficios sobre ventas), donde resulta decisiva la presencia de las grandes cadenas de supermercados minoristas (Jumbo, Carrefour, Tia, Coto, Disco, Norte), respecto a las que se integran en los restantes estratos (0,5%).

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, la relación utilidad/ventas de las mismas 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 a los registros del año anterior, constituyéndose en el sector de mayor crecimiento a nivel 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 –por sus propias escalas³⁷–, pueden acceder indiferenciadamente a bienes de producción nacional o 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

³⁷ En muchos casos, muy particularmente frente a pequeñas y medianas empresas proveedoras locales, operan como oligopsonios con capacidad plena para la fijación de precios y condiciones de pago.

forma sostenida frente al comercio y los servicios,³⁸ y en 1995 su contribución a las ventas agregadas se limita al 12,9%. Sólo en el tramo de las cincuenta mayores firmas, y por la influencia ejercida por Y.P.F., su aporte se eleva a casi 16%, participación ligeramente superior a la que le corresponde, por ejemplo, a la decena de empresas comerciales del estrato.

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 punto tal que más que la duplica.

También en este caso, al igual que en la industria y en los servicios, las petroleras que se integran al estrato de las segundas cincuenta mayores empresas del país (Astra, Bidas, Amocco y Petrolera San Jorge), son las que registran las tasas más elevadas de rentabilidad sobre ventas –en promedio, casi el 25%–.

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 a 1994 (de 12,5% a 14,6%), como resultante agregado de idéntico comportamiento en diez de las quince empresas petroleras que integran la cúpula. Esa creciente tasa de beneficios deviene, en gran medida, del notable ritmo de crecimiento de las exportaciones de tales firmas (más del 20%, respecto a 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, de 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%.

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 la configuración de la misma.

Al igual que en el plano sectorial se trata de extraer inferencias analíticas a partir de, por un lado, la participación de las distintas tipologías empresarias en las ventas y las utilidades de la cúpula y, por otro, la respectiva evolución de tales variables en el bienio 1994/95 –bajo los efectos de la recesión del último año–.

Como surge de la lectura del Cuadro 11, 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 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

³⁸ Sin duda, tales asimetrías de comportamiento están asociadas a la evolución diferencial de los precios domésticos. Así, entre marzo de 1991 y diciembre de 1995, los precios de los productos derivados del petróleo se incrementaron el 1,1% mientras que, por ejemplo, el rubro “electricidad, servicios sanitarios, gas y otros” muestra un crecimiento de 61,2%, en tanto el índice de precios al consumidor creció el 61,3%.

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%.

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. Mientras que hasta los años ochenta tal tipo de asociaciones de capital entre grupos económicos nacionales y conglomerados transnacionales ocupaban una posición marginal dentro del espectro empresarial local, en la actualidad han pasado a constituirse en uno de los principales actores de la cúpula empresaria. Al respecto, basta resaltar que 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, naturalmente, tasas de rentabilidad superiores a la media (9,5% vs. 6,2%), constituyéndose en la tipología empresarial que –más allá de las estatales y mixtas donde la presencia de Y.P.F. resulta determinante– ha obtenido los más elevados márgenes de rentabilidad sobre ventas en 1995. Incluso, a pesar que la “performance” de estos “joint-ventures” –medida por el incremento de la facturación anual y/o por las utilidades– no ha sido tan exitosa como la del año anterior (sus ventas decayeron 3,1%, y la tasa de beneficios se contrajo de 10,8% a 9,5%, respectivamente), 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, por ejemplo, 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 conceden la posibilidad de contar con cuasi-rentas de privilegio, como las que emanan de las condiciones bajo las que se efectivizaron la mayor parte de los procesos de privatización en la Argentina.

Esta conjunción de los capitales de los grandes grupos nacionales con sus similares extranjeros –y/o con algunas ET– refleja, en buena medida, el reconocimiento real por parte del capital transnacional de la capacidad de “lobby” doméstico de los GGEE y de su condición de referentes obligados en el mercado local y, en un plano mucho más abarcativo, la articulación efectiva de los intereses que al cabo de las últimas dos décadas se han posicionado como los núcleos hegemónicos del **poder económico** en la Argentina.³⁹

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, las mismas 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).

³⁹ Para la caracterización del proceso de consolidación estructural de los conglomerados de capital nacional y extranjero durante la dictadura militar, ver Azpiazu, D., Basualdo, E.M. y Khavisse, M., “El nuevo poder económico en la Argentina de los ochenta”, Editorial Legasa, Buenos Aires, 1986.

Cuadro 11

La elite empresaria en 1995.¹ Distribución de las ventas y las utilidades de 1995, según tramos del ordenamiento y tipos de empresas

(cantidades absolutas, millones de dólares y porcentajes)

Tipos de Empresas	Las primeras cincuenta						Las segundas cincuenta						Las segundas cien						TOTAL					
	Cant. Emp.	Ventas millones u\$s	Utilida. millones u\$s	Util./Vtas	Cant. Emp.	Ventas millones u\$s	Utilid. millones u\$s	Util./Vtas	Cant. Emp.	Ventas millones u\$s	Utilida. millones u\$s	Util./Vtas	Cant. Emp.	Ventas millones u\$s	Utilida. millones u\$s	Util./Vtas	Cant. Emp.	Ventas millones u\$s	Utilida. millones u\$s	Util./Vtas				
																					Cant. Emp.	Ventas millones u\$s	Utilid. millones u\$s	Util./Vtas
Estat. y mixtas	3	6980,3	793,1	11,36	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	6980,3	793,1	11,36				
E.N.I.	6	4242,1	87,6	2,07	6	1683,7	78,8	4,68	26	3236,9	87,1	2,69	38	9162,7	253,5	2,77	38	9162,7	253,5	2,77				
Emp. Extranjeras	8	6792,5	55,9	0,82	11	3006,6	221,7	7,37	21	2737,1	52,2	1,91	40	12536,2	329,8	2,63	40	12536,2	329,8	2,63				
GG.EE.	11	6723,5	414,6	6,17	19	5088,2	583,1	11,46	21	2563,5	138,7	5,41	51	14375,2	1136,4	7,91	51	14375,2	1136,4	7,91				
C.E.T.	12	11608,4	471,6	4,06	9	2402,6	64,3	2,68	15	1998,0	125,3	6,27	36	16009,0	661,2	4,13	36	16009,0	661,2	4,13				
Asociac. GGEE con CET/ET	10	10822,1	990,8	9,16	5	1713,6	112,4	6,56	17	2054,6	279,0	13,58	32	14590,3	1382,2	9,47	32	14590,3	1382,2	9,47				
TOTAL	50	47168,9	2813,6	5,96	50	13894,7	1060,3	7,63	100	12590,1	682,3	5,42	200	73653,7	4556,2	6,19	200	73653,7	4556,2	6,19				

¹ Se trata de las 200 empresas de mayor monto de facturación en 1995.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, JUNIO 1996.

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,⁴⁰ 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 –aún bajo un contexto de contracción macroeconómica– y, con ello, un muy diferencial potencial de acumulación respecto a, esencialmente, las empresas caracterizadas como “independientes”.**

Así, como se desprende de la información presentada en el Cuadro 12, 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 ser tres veces superior a la de las ET. En otros términos, ello implica que la masa de beneficios internalizada por las 51 firmas de GGEE es prácticamente el doble de la obtenida por el conjunto de las 78 empresas “independientes” que integran la elite.

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.

Si bien, con ligeros matices, tales fenómenos se verifican en forma más atenuada en el caso de las firmas extranjeras integradas en complejos empresarios locales, las semejanzas subyacentes tienden a poner de manifiesto la creciente convergencia de intereses y de patrones de comportamiento –por lo menos, en el mercado interno– entre los CET y los GGEE. **En tal sentido, 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.**

Sin duda, la consolidación, en el plano macroeconómico –y político–, de ese liderazgo conjunto de los GGEE y los CET, donde la articulación de sus intereses a través de “joint-ventures” emerge como una instancia muy significativa, alcanza una de sus expresiones más claras y nítidas a nivel de la cúpula empresaria del país.

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 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.

⁴⁰ A las condiciones preferenciales de acceso al financiamiento externo se le adicionan, entre otras ventajas, las posibilidades de transferencias intersectoriales de excedentes al interior del complejo, la reducción de los costos de transacción, la internalización de los beneficios derivados de la integración vertical u horizontal, etc.

Cuadro 12

La elite empresarial en 1995.¹ Distribución de las ventas y los beneficios según tipo de empresas

(cantidades absolutas, millones de dólares y porcentajes)

Tipos de empresas	Cantidad empresas	Ventas 1994		Ventas 1995		Beneficios 1994		Beneficios 1995		Rentabil. s/vtas. (%)	
		mill. u\$s	%	mill. u\$s	%	mill. u\$s	%	mill. u\$s	%	1994	1995
Estatales y mixtas	3	6231,6	9,4	6980,3	9,5	564,1	16,1	793,1	17,4	9,05	11,36
“Independientes”:	78	17278,6	26,1	21698,9	29,5	432,9	12,3	583,3	12,8	2,51	2,69
-de capital nacional	38	5983,7	9,0	9162,7	12,5	193,3	5,5	253,5	5,6	3,23	2,77
-transnacionales	40	11294,9	17,1	12536,2	17,0	239,6	6,8	329,8	7,2	2,12	2,63
Conglomerados locales:	119	42684,7	64,5	44974,5	61,0	2511,7	71,6	3179,8	69,8	5,88	7,07
-de capital nacional	51	11949,1	18,1	14375,2	19,5	419,5	12,0	1136,4	25,0	3,51	7,91
-de capital extranjero	36	15679,2	23,7	16009,0	21,7	470,9	13,4	661,2	14,5	3,00	4,13
-asociaciones/joint ventures	32	15056,4	22,7	14590,3	19,8	1621,3	46,2	1382,2	30,3	10,77	9,47
Total	200	66194,9	100,0	73653,7	100,0	3508,7	100,0	4556,2	100,0	5,30	6,19

¹ Se trata de las doscientas empresas de mayor monto de facturación en 1995.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, JUNIO 1996.

En ese marco, la escasa rentabilidad relativa de las líderes “independientes” (2,7%), no presenta mayores discrepancias entre aquellas de capital nacional (2,8%) y las ET (2,6%); sólo que en el primer caso ello supone una leve caída respecto a los registros de 1994 (3,2%), mientras que en las ET conlleva una ligera recuperación en relación a los registros (2,1%) del año anterior. De todas maneras se trata, en todos los casos de tasas de beneficios muy distantes de las obtenidas por las restantes tipologías empresarias.

Incluso, a nivel de las ET, la adquisición de algunas grandes firmas que eran controladas por GGEE (como en el caso de Bagley, Terrabusi o Alba) repercutió positivamente sobre sus niveles agregados de facturación pero no tuvo mayores impactos sobre la tasa media de rentabilidad del conjunto de las ET.

Por último, la tipología empresaria que nuclea a las estatales y mixtas –aporta poco menos del 10% de la facturación de las líderes en 1995– refleja, en gran medida, el comportamiento de Y.P.F., cuya gravitación en los totales de ventas y utilidades resulta determinante de los resultados correspondientes a este escaso número de firmas que aun permanecen bajo control –total o parcial– del Estado. Así, por ejemplo, los márgenes de rentabilidad sobre ventas obtenidos en 1995 (11,4%), que suponen un incremento no despreciable respecto a los registros del año anterior (9,1%), son una resultante de la exitosa “performance” de Y.P.F. que incrementó sus ventas en un 12,9%, mientras que sus utilidades lo hicieron en más de un 40%.

En síntesis, al margen de toda consideración respecto al comportamiento de las empresas estatales y mixtas, 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 a grandes conglomerados locales –tanto de capital nacional como extranjero– y, por otro, las firmas “independientes” –también, nacionales o extranjeras–. Ello resulta particularmente notorio ante situaciones recesivas como las que debió enfrentar la economía argentina durante el último año.

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. Tanto al considerar los cambios registrados en la composición de la elite desde principios del decenio, como al analizar el perfil estructural de la cúpula empresaria de 1995, muchas de las inferencias extraídas remiten a algunas de las diversas repercusiones del acelerado y abarcativo programa de privatización concretado en el país desde principios de los noventa.

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, a los distintos procesos de privatización concluidos en el país.

A la vez, por las peculiaridades del proceso de desestatización de Y.P.F. (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 forma de reflejar una situación atípica en términos de la participación accionaria del Estado y el capital privado en una misma empresa, la más importante del país en términos de facturación y beneficios anuales.

De resultas de ello quedaron delimitados tres tipos de firmas líderes: las vinculadas con las privatizaciones, la mixta (Y.P.F.), 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 13 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.

Tal participación en las ventas presenta diferencias importantes según el estrato de que se trate. Así, por ejemplo, entre las empresas que ocupan el tramo de las segundas cincuenta en orden a su facturación anual, el aporte de las (23) vinculadas a las privatizaciones se eleva a 49,1%; proporción que se reduce a 23,8% en el núcleo privilegiado de las veinticinco principales empresas del país (seis de ellas vinculadas a las privatizaciones).

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, por un lado, las firmas relacionadas con los procesos de desestatización y, por otro, el de aquellas que permanecieron ajenas a los mismos. 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. Incluso, en algunos de los estratos donde las empresas vinculadas a privatizaciones no llegan a representar la mitad de la cantidad de firmas que los integran (como en los que nuclean a las segundas veinticinco y a las segundas cincuenta), la participación de las mismas en las respectivas masas de beneficios supera el 84% del total.

Tales asimetrías de comportamiento se ven naturalmente reflejadas en los márgenes de rentabilidad sobre ventas de ambos subconjuntos (12,5% y 1,7%, respectivamente), fenómeno que con intensidad no muy disímil se verifica en todos los estratos. Así, mientras las tasas de beneficios de las “no privatizadas” nunca llega a superar el 2,8%, en el caso de las vinculadas a privatizaciones los niveles más bajos se elevan a 10,3% de las ventas (en el tramo de las segundas veinticinco empresas).

Sin duda, tan contrastante “performance” sólo puede ser atribuible a las modalidades bajo las que 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 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.

La muy desequilibrada estructura de rentabilidades relativas, aún a nivel de la cúpula empresaria del país, emerge así como una resultante de procesos de privatización que, en muy diversos campos, en poco se asemejan a lo que podría caracterizarse como las mejores prácticas en la materia.⁴¹ 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 a las restantes firmas que integran la elite.

⁴¹ Ver, entre otros, OECD, “Regulatory Reform, Privatization, and Competition Policy”, París, 1993; World Bank, “Techniques of Privatization of State-owned Enterprises”, World Bank Technical Paper, Nro. 93, Washington, 1988; Vickers, J. y Yarrow, G, “Un análisis económico de la privatización”, Fondo de Cultura Económica, México, 1991.

Cuadro 13

La elite empresaria en 1995.¹ Distribución de las ventas y las utilidades de 1995, según tramos del ordenamiento y grado de vinculación de las empresas con los procesos de privatización

(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
Primera 25	33942,0	2015,5	5,94	1	4970,1	793,1	15,96	6	8099,3	895,5	11,06	18	20872,6	326,9	1,57
Segunda 25	13226,9	798,1	6,03	-	-	-	-	11	5723,5	589,1	10,29	14	7503,4	209,0	2,79
Segunda 50	13894,7	1060,3	7,63	-	-	-	-	23	6826,8	918,7	13,46	27	7067,9	141,6	2,00
Segunda 100	12590,1	682,3	5,42	-	-	-	-	26	3283,3	576,6	17,56	74	9306,8	105,7	1,14
Total 200 empresas	73653,7	4556,2	6,19	1	4970,1	793,1	15,96	66	23932,9	2979,9	12,45	133	44750,7	783,2	1,75

I. Monto de facturación anual en 1995 (millones de dólares)

II. Masa de beneficios anuales (millones de dólares)

III. Tasa de rentabilidad sobre ventas (porcentajes)

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 facturación en 1995.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, JUNIO 1996.

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; en otras palabras, se trata del reemplazo del monto de facturación por el de beneficios como base o criterio que sustenta el ordenamiento de las mismas.

Al respecto, el Cuadro 14 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 a 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 a 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 obtenidas por las mismas 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 –proporción que se elevaría a casi el 80% de incluir a Y.P.F.–.**

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, y más allá de las formas bajo las que se manifiesta a nivel de la elite empresaria, 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 económicos⁴² que, como producto de ello, han pasado a asumir un papel decisivo –sino determinante– en la reconfiguración de las estructuras de precios y rentabilidades relativas de la economía y, por ende, de los liderazgos sectoriales y empresariales.

En ese marco, los muy contrastantes desempeños de las empresas líderes, en favor de las vinculadas con las privatizaciones, en general, y de las prestadoras de los servicios públicos desestatizados, en particular, trasciende lo estrictamente coyuntural incorporando crecientes condicionantes a la evolución futura de la economía. Así, por ejemplo, uno de los efectos lógicos de esas asimetrías es el de afectar las expectativas de rentabilidad y tender a desalentar la formación de capital en la mayor parte de las actividades productoras de bienes transables. Asimismo, ante la inexistencia de mecanismos de mercado o de regulación que trasladen a los precios las reducciones de costos, todo incremento de productividad en las empresas emergentes de las privatizaciones se traducirá –pura y exclusivamente– en mayores márgenes de beneficios para las mismas, acrecentando la asimétrica evolución de los precios y rentabilidades relativas de la economía.

De todas maneras, como lo sugieren las consideraciones introductorias referidas a los criterios adoptados para la identificación de las empresas líderes vinculadas a las privatizaciones, en el interior de las mismas pueden reconocerse ciertas diferencias básicas que, en buena medida, también se manifiestan en sus respectivos patrones de comportamiento.

Ello se ve corroborado en la información presentada en el Cuadro 15 en el que, por un lado, se definen distintos tipos de empresas vinculadas a las privatizaciones y, por otro, se incorporan los respectivos valores de ventas y utilidades correspondientes a 1994, de forma de constatar los efectos que en cada caso podrían haberse derivado o estar asociados a la crisis macroeconómica registrada en 1995.

⁴² Se trata, en la generalidad de los casos, de las mismas firmas y, fundamentalmente, conglomerados empresarios –de capital nacional y extranjero– que, en años precedentes, internalizaron las transferencias en aquellas áreas que, en forma discontinua, también fueron privilegiadas por las políticas públicas (promoción industrial, estatización de la deuda externa, compras del Estado).

Cuadro 14

La elite empresaria en 1995.¹ Beneficios acumulados, rentabilidad sobre ventas y participación en las utilidades agregadas, según 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	3474,5	15,4	76,3	1	793,1	16,0	17,4	17	2158,5	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	5,8	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	4556,2	6,2	100,0	1	793,1	16,0	17,4	66	2979,9	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 200 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 EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, JUNIO 1996.

Antes de analizar dicha información, cabe precisar los criterios adoptados para la diferenciación de los distintos subconjuntos de firmas vinculadas a las privatizaciones. En tal sentido, más allá de la consideración de Y.P.F. como empresa “mixta” –en el marco del proceso de desestatización parcial de la misma–, se delimitaron otros tres subconjuntos de firmas.

Así, 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, sin duda, 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 Perez Companc, Techint, Citicorp Equity Investment).⁴³

El restante subconjunto de firmas vinculadas a las privatizaciones está conformado por las nuevas empresas y consorciones 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 a las privatizaciones que se considere. En efecto, mientras los márgenes de rentabilidad sobre ventas de éstas 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 otro lado, un fenómeno aún más significativo surge de cotejar la evolución de las respectivas “performances” entre 1994 y 1995 o, en otras palabras, de analizar en qué medida las mismas podrían haberse visto afectadas por el contexto recesivo en el que debieron desenvolverse las distintas firmas. En este caso, los márgenes de rentabilidad sobre ventas resultan claramente ilustrativos de la intensidad que asumen los contrastantes comportamientos de las empresas líderes según sea su grado de vinculación con las privatizaciones. Al respecto, sólo aquellas firmas que no han participado en tales procesos han vistos 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 a 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 llamada “indexación flexible”–, 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 el mismo se inscribe.

⁴³ Si bien, en algunos pocos casos, no se trata de estrategias excluyentes, se adoptó el criterio de priorizar aquella que denotara una mayor funcionalidad con los intereses de la empresa de referencia. Así, por ejemplo, en el caso del conglomerado Techint se lo considera inscripto en el último subconjunto de firmas, aún cuando algunas de sus empresas controladas (como, en su momento, Propulsora Siderúrgica y Siderca) patrocinaron el consorcio que resultó adjudicatario de la ex SOMISA, en el marco de una estrategia de integración vertical desde la perspectiva de estas últimas.

Cuadro 15
La elite empresarial en 1995.¹ Distribución de las ventas y los beneficios según grado de asociación de las empresas con los procesos de privatización, 1994-1995
(cantidades absolutas, millones de dólares y porcentajes)

Tipos de empresas	Cantidad empresas	Ventas 1994		Ventas 1995		Beneficios 1994		Beneficios 1995		Rentabil. s/vtas (%)	
		mill. u\$s	%	mill. u\$s	%	mill. u\$s	%	mill. u\$s	%	1994	1995
Asociadas a privatización	67	25217,0	38,1	28903,0	39,2	2152,3	61,3	3773,0	82,8	8,54	13,05
Mixtas ²	1	4403,2	6,6	4970,1	6,7	564,1	16,1	793,1	17,4	12,81	15,96
Estrategias de integración ³	27	5807,4	8,8	7705,4	10,5	-139,2	-4,0	685,0	15,0	-2,40	8,89
Empr. o consorcios emergentes de las privatizaciones ⁴	30	12179,1	18,4	13017,5	17,7	1205,1	34,3	1630,3	35,8	9,89	12,52
Conglomerados c/participación activa en las privatizadas ⁵	9	2827,3	4,3	3210,0	4,3	522,3	14,9	664,6	14,6	18,47	20,70
No asociadas a privatización	133	40977,9	61,9	44750,7	60,8	1356,4	38,7	783,2	17,2	3,31	1,75
Total	200	66194,9	100,0	73653,7	100,0	3508,7	100,0	4556,2	100,0	5,30	6,19

¹ Se trata de las 200 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 acéiteras 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 "conglomerado" participan en el capital de los consorcios adjudicatarios de las empresas públicas privatizadas (como en el caso de Techint, Perez Companac, Astra, etc.).

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, JUNIO 1996.

Si bien la “performance” tan disímil de las firmas líderes, según estén o no vinculadas a las privatizaciones, constituye uno de los rasgos sobresalientes a nivel de la cúpula empresaria del país, también en el interior de las primeras se manifiestan importantes diferencias de comportamiento.

Así, en términos de la 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,⁴⁴ Techint,⁴⁵ Perez Compac,⁴⁶ Citicorp Equity Investment,⁴⁷ 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 15, 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 beneficios 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.⁴⁸ Ello se manifiesta tanto a 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 le garantizan el control de las mismas como, fundamentalmente, en el plano agregado, donde unos pocos grandes agentes económicos se han diversificado hacia –y revelan una presencia decisiva en– un 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.

⁴⁴ 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.

⁴⁵ Participa, entre otros, en los consorcios adjudicatarios de Telefónica de Argentina, las Areas Centrales Tordillo y Aguargue 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.

⁴⁶ 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.

⁴⁷ 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.

⁴⁸ Ver, Azpiazu, D. y Basualdo, E.M., “Las privatizaciones en la Argentina y la concentración del poder económico”, Revista Oikos, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, Año III, Nro. 8, Buenos Aires, setiembre 1995.

IV. Síntesis y reflexiones finales

El proceso de profundos cambios estructurales al que asiste la economía argentina en el transcurso del decenio de los años noventa conlleva mutaciones no menos trascendentes en la conformación de la cúpula empresaria del país. Al respecto, el estudio de las doscientas mayores firmas aporta una amplia gama de elementos de juicio sobre las características que adoptan tales transformaciones, íntimamente asociadas a las que se verifican en el plano macroeconómico.

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 a las mutaciones del período. En tal sentido, 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 la emergencia 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 al considerar el principal sector de actividad de las firmas líderes, y el tipo de estructura de capital de las mismas; 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 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. La centralidad de los mismos se ve así potenciada ante su convergencia en aquellas áreas que, en el marco de las privatizaciones, resultaron privilegiadas por las políticas públicas –rentas oligopólicas, reservas de mercado, casi nulo riesgo empresario– 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. La integración de las mismas 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 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 a la 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 a 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 las firmas 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 a nivel 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 por la misma, 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, con el consiguiente desplazamiento de múltiples pequeñas, medianas e, incluso, grandes firmas comerciales. 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 diversos “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 le 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. La inserción multisectorial de los mismos les ha permitido aprovechar plenamente las posibilidades de crecimiento y de rentabilidad ofrecidas por aquellos mercados privilegiados –directa o indirectamente– por las políticas públicas. En otras palabras, se trata de oligopolios concentrados con precios “semi-indexados”, y baja elasticidad de la demanda.

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, 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, aún 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 grupos, etc. Tales diferencias estructurales respecto a 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 la misma.

De todas maneras, como en parte lo sugieren algunas de las consideraciones expuestas, las asimetrías 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.

Al respecto, bastaría con señalar que:

- . treinta y cinco de las cincuenta empresas que obtuvieron mayores beneficios en 1995 están vinculadas a las privatizaciones, y que las mismas explican más del 60% de las utilidades generadas por el conjunto de las 200 mayores empresas del país;

- . mientras el margen de utilidades sobre ventas de las empresas líderes asociadas a los procesos de privatización se eleva a 13,1%, el de las restantes firmas que integran la elite se limita a 1,7%.

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 a 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 la inexistencia de la misma 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 a 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.

En otras palabras, las tasas diferenciales de crecimiento de las ventas y –sobre todo– las grandes disparidades en materia de tasas de ganancias adoptan formas específicas según sectores, grado de diversificación y conglomeración, y por presencia en mercados concentrados y protegidos por concesiones de privilegios cuyo poder explicativo desplaza a todo tipo de hipótesis que pudiera basarse en diferencias de eficiencia microeconómica estática, como en aquellas de carácter “schumpeterianas”, asociadas a la innovación, el progreso técnico y la inversión.

Cuadro Anexo 1

Cambios según tramos del ordenamiento y sectores de actividad verificados entre 1991 y 1995

(cantidades absolutas)

A. Las mayores 50 empresas de 1991					
Tramo en el ordenamiento de 1995	Empresas públicas privatizadas	Petróleo	Industria	Comercio y Servicios	Total
En las 50 mayores	-	4	14	6	24
Entre los puestos 51 y 100	-	3	3	1	7
Entre los puestos 101 y 200	-	-	2	1	3
Bajas ¹	8	-	6	2	16
<i>Total</i>	8	7	25	10	50

B. Empresas que ocupan los puestos 51 a 100 en 1991					
Tramo en el ordenamiento de 1995	Empresas públicas privatizadas	Petróleo	Industria	Comercio y Servicios	Total
En las 50 mayores	-	-	4	3	7
Entre los puestos 51 y 100	-	-	17	2	19
Entre los puestos 101 y 200	-	1	11	-	12
Bajas ¹	2	-	9	1	12
<i>Total</i>	2	1	41	6	50

C. Empresas que ocupan los puestos 101 a 200 en 1991					
Tramo en el ordenamiento de 1995	Empresas públicas privatizadas	Petróleo	Industria	Comercio y Servicios	Total
En las 50 mayores	-	-	1	1	2
Entre los puestos 51 y 100	-	-	5	3	8
Entre los puestos 101 y 200	-	3	16	2	21
Bajas ¹	3	3	60	3	69
<i>Total</i>	3	6	82	9	100

¹ Se entiende por "bajas" aquellas empresas que desaparecieron entre 1991 y 1995, y aquellas que han descendido por debajo del puesto 200 en el ordenamiento de 1995.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, JUNIO 1996.

Cuadro Anexo 2

Cambios según tramos del ordenamiento y tipos de empresas verificados entre 1991 y 1995 (cantidad de empresas)

Tramos en el ordenamiento de 1995	A. Las mayores 50 empresas de 1991							
	Grupos Económicos nacionales	Empresas nacionales independientes	Conglomerados de capital extranjero	Empresas extranjeras	Asociación grupos nacionales c/ congl. extr. y/o ET	Empresas estatales	Total	
Entre las 50 mayores	5	3	6	3	3	4	24	
Entre los puestos 51 a 100	4	-	2	1	-	-	7	
Entre los puestos 101 a 200	2	-	-	-	1	-	3	
Bajas ⁽¹⁾	-	3	2	1	1	9	16	
Total	11	6	10	5	5	13	50	

Tramos en el ordenamiento de 1995	B. Empresas que ocupaban los puestos 51 a 100 en 1991							
	Grupos Económicos nacionales	Empresas nacionales independientes	Conglomerados de capital extranjero	Empresas extranjeras	Asociación grupos nacionales c/ congl. extr. y/o ET	Empresas estatales	Total	
Entre las 50 mayores	3	-	2	2	-	-	7	
Entre los puestos 51 a 100	5	3	4	5	1	1	19	
Entre los puestos 101 a 200	5	1	2	4	-	-	12	
Bajas ⁽¹⁾	1	3	5	-	-	3	12	
Total	14	7	13	11	1	4	50	

Tramos en el ordenamiento de 1995	C. Empresas que ocupaban los puestos 101 a 200 en 1991							
	Grupos Económicos nacionales	Empresas nacionales independientes	Conglomerados de capital extranjero	Empresas extranjeras	Asociación grupos nacionales c/ congl. extr. y/o ET	Empresas estatales	Total	
Entre las 50 mayores	-	1	1	-	-	-	2	
Entre los puestos 51 a 100	6	1	1	-	-	-	8	
Entre los puestos 101 a 200	7	8	1	5	-	-	21	
Bajas ⁽¹⁾	14	19	20	12	-	3	69	
Total	27	29	23	17	1	3	100	

¹ Se entiende por "bajas" aquellas empresas que desaparecieron entre 1991 y 1995, y aquellas que han descendido por debajo del puesto 200 en el ordenamiento de 1995.
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A INFORMACIÓN DEL ÁREA ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA DE LA FLACSO, Y DE LA REVISTA MERCADO, JUNIO 1996.