

Concentración, extranjerización y el rol de las grandes empresas en el sector externo argentino (1994-2015)

Concentration, foreign capital and the role of big business in the Argentinean external sector (1994-2015)

Juan E. Santarcángelo,* Juan Cruz Lucero**

Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivar (CC BY-NC-ND) 4.0 Internacional

Perfiles Latinoamericanos, 29(57) | 2021 | e-ISSN: 2309-4982

doi: dx.doi.org/10.18504/pl2957-003-2021

Recibido: 20 de mayo de 2019

Aceptado: 21 de mayo de 2020

Resumen

Durante los últimos cincuenta años, las dinámicas productivas y el comercio internacional se han transformado significativamente y ha ganado importancia el papel de las grandes empresas, que crecientemente han incrementado su poder económico y su relevancia en el comercio exterior. El objetivo del presente artículo es analizar para el periodo 1994-2015, el desempeño de la cúpula empresarial en el comercio exterior argentino, las continuidades y rupturas que este actor registra entre la convertibilidad y la posconvertibilidad, la evolución en el nivel de concentración y extranjerización, y las implicancias que estos fenómenos tienen en materia de desarrollo económico para Argentina.

Palabras clave: concentración, extranjerización del capital, grandes empresas, desarrollo económico, comercio exterior, Argentina.

Abstract

During the last fifty years, productive dynamics and international trade have been significantly transformed and big business has gained relevance since they have increased their economic power and their significance on foreign trade. The aim of this paper is to analyze the pattern of trade specialization registered during the period 1994-2015 in order to account for the role played by big business in foreign trade; the trajectory evidenced by it between the convertibility and post-convertibility regimes, its evolution in terms of concentration and foreign penetration, and the implications that these phenomena have in terms of economic development.

Keywords: concentration, foreign capital, big business, economic development, foreign trade, Argentina.

* Doctor en Economía por la New School University (Estados Unidos), investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) y de la Universidad Nacional de Quilmes (Argentina) | jsantar@gmail.com | ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9305-6895>

** Magíster en Economía Política por la Flacso Argentina, becario doctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) y de la Universidad Nacional de Quilmes (Argentina) | jacruzlucono@gmail.com | ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1917-5719>

Introducción

Durante los últimos cincuenta años, las dinámicas productivas y el comercio internacional se han transformado significativamente en el marco de la creciente internacionalización de los procesos productivos, la aparición de las cadenas globales de valor y una división internacional del trabajo cada vez más compleja. En estas nuevas dinámicas, ha ganado importancia en todo el mundo el papel de las grandes empresas transnacionales, que crecientemente han incrementado no solo su poder económico, sino también su peso en el comercio exterior.

La internacionalización se produce ahora en el marco de una extranjerización creciente de la economía, pero también de un quiebre del proceso de sustitución de importaciones y del desmantelamiento o pérdida de peso relativo de los casilleros de contenido tecnológico más complejo (Arceo, 2005, p. 52). De este modo, el motor no es ya la incorporación de nuevas actividades tendientes a completar la estructura industrial trunca de la etapa de industrialización por sustitución de importaciones, sino que ahora la expansión se asienta básicamente en la producción de bienes y servicios ligados al consumo de los sectores de altos ingresos y en el crecimiento de las exportaciones basadas en la explotación de recursos naturales o en la maquila, según las regiones.

América Latina no ha sido ajena a este fenómeno y la transnacionalización de los grupos capitalistas latinoamericanos ha sido estimulada por la competencia global (Robinson, 2008). Entre 1991 y 2001, la propiedad de las quinientas empresas más grandes de América Latina muestra que el papel de las empresas transnacionales creció del 27 al 39% en el panel de las quinientas empresas más grandes de la región, en gran medida como resultado de la participación externa en los procesos de privatizaciones llevados adelante por los países de la región, que exhiben a la vez una caída en la participación de las empresas estatales del 20 al 9% del total (Martinez, Souza, & Liu, 2003).

Argentina no ha sido la excepción en este proceso, y la implementación de los programas de ajuste estructural en la década de 1990 basados en la apertura de los mercados, las privatizaciones, el endeudamiento externo, la fuga de capitales, la reestructuración del Estado, y la flexibilización del mercado de trabajo (Basualdo, 2006; Kosacoff, 1993), ha generado una significativa concentración y extranjerización de las empresas que operan en Argentina (Belloni & Wainer, 2012; Santarcángelo, 2013). Quizás el caso argentino se destaque sobre el resto de los países de América Latina por dos motivos: primero, debido a la intensidad y rapidez del proceso de extranjerización vivido en los noventa, teniendo en cuenta, sobre todo, que era uno de los países de la región con mayor presencia

de empresas nacionales (Schorr & Wainer, 2014, p. 116). Segundo, Argentina es uno de los países de América Latina de menor grado de apertura externa —medida esta como el peso de la suma de las exportaciones y las importaciones sobre el PBI—. Si bien en 1990 el grado de apertura externa de América Latina era en promedio del 33% y de Argentina el 15%, a finales de la primera década del siglo XXI la región alcanza el 45% mientras que Argentina supera el 40% lo que implica un aumento en este país del 166% en solo dos décadas.

Es así que en dicho contexto resulta imprescindible analizar el papel de las grandes empresas en el tipo de especialización comercial que ha llevado adelante la Argentina en estos últimos veinte años. Concretamente buscamos analizar el papel desempeñado por la cúpula empresarial en el comercio exterior argentino, las continuidades y rupturas que este actor registra entre la convertibilidad y la posconvertibilidad, la evolución en el nivel de concentración y extranjerización, y las implicancias que estos fenómenos tienen en materia de desarrollo económico. Para ello, reconstruiremos el patrón de especialización comercial argentino y el de las grandes empresas registrado en el periodo 1994-2015 utilizando una base de datos inédita elaborada con información proveniente de la Dirección General de Aduanas, y que ha sido cruzada y complementada con información del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), la Inspección General de Justicia (IGJ), la revista *Mercado* y prensa económica, y literatura académica especializada.¹ Aunque existen diversos trabajos que analizan el papel de la cúpula argentina y su grado de concentración y extranjerización (Belloni & Wainer, 2012; Schorr & Wainer, 2014; Santarcángelo & Perrone, 2012; Wainer, 2010, 2018), la base de datos elaborada nos permite tener un periodo más largo que el que presentan los estudios mencionados, además de un mayor grado de detalle para analizar los fenómenos de concentración y extranjerización, lo que representa una novedad en la literatura existente.

El artículo se estructura en tres secciones luego de esta breve introducción. En la siguiente se presentan las principales características del patrón de crecimiento económico y la evolución del sector externo argentino, lo cual brindará el contexto imprescindible de análisis; luego, en la sección tercera, se examina

¹ Su utilización representa una importante contribución por su densidad en materia de datos y las posibilidades de análisis que brinda, empleando, de manera novedosa, una combinación de diferentes metodologías que favorece el estudio del tema abordado desde diversos ángulos. La base permite observar la serie 1994-2015 de los montos exportados por mes, empresa, país receptor y proveedor, montos FOB, gramaje por envío y posición arancelaria a doce dígitos. Asimismo, resulta importante señalar que la cúpula empresarial estudiada —se utiliza indistintamente el concepto de grandes empresas o élite empresaria— parte de los análisis de las doscientas principales firmas por facturación por año según la revista *Mercado*, sin agrupar a las compañías en sus respectivos grupos económicos, enfatizando el estudio en aquellas que realizaron exportaciones o importaciones.

el papel que tuvo la cúpula empresarial en relación con el sector externo, su incidencia sectorial y la evolución en el grado de concentración económica registrada. Finalmente, se concluye presentando los principales hallazgos y las implicancias en materia de desarrollo económico.

Crecimiento económico, sector externo y rol de la cúpula empresarial

A partir del golpe militar de 1976 y hasta 2001, en Argentina se instauró un modelo de desarrollo económico en donde el sector financiero pasó a ser el eje articulador de la dinámica de acumulación del capital (Basualdo, 2006). En esta etapa se registró un profundo proceso de endeudamiento externo, una redistribución regresiva de los ingresos, y la concentración y extranjerización de la economía nacional; y en términos productivos, implicó el fin de la sustitución de importaciones que había conducido el desarrollo económico del país. El resultado en el sector industrial fue un fuerte proceso de desindustrialización y desarticulación de la matriz productiva nacional.

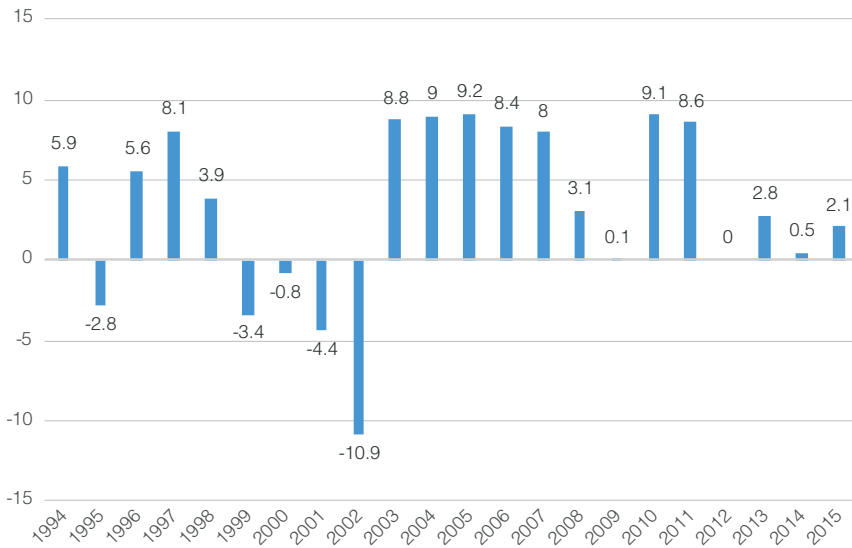
Con la vuelta de la democracia en diciembre de 1983, el modelo económico articulado por el sector financiero se consolida, para luego, durante los años noventa, profundizarse con la aplicación del régimen de convertibilidad que establecía la paridad unitaria entre el peso y el dólar (Basualdo, 2006; Nochteff, 1999). Como resultado de la interacción de estas políticas económicas y la transformación del papel del Estado de la mano del proceso de privatizaciones entre 1993 y 2002, la tasa de crecimiento anual acumulativa del PBI fue del 0.2%, lo que evidencia su magrísimo dinamismo en este periodo. La tasa de desempleo y subempleo crecieron significativamente incrementando los niveles de pobreza e indigencia y aumentando la desigualdad de los ingresos.

En 1998 el sistema de la convertibilidad entró en una fuerte crisis, tanto de legitimidad en las fracciones de poder (tensión entre devaluadores y dolarizadores) como en su sustentabilidad en el mediano plazo (Basualdo, 2006). En ese contexto, los grupos comenzaron la intensificación de la fuga de capitales, lo cual fue visible a partir de 1998/1999 para llegar a sus máximos niveles en 2002 cuando la cuenta capital y financiera fue deficitaria en más de diez mil millones de dólares. De este modo, las reformas estructurales sustentadas por los organismos internacionales de crédito, con la imprescindible colaboración y complicidad de los gobiernos locales, generaron las bases materiales para una dinámica de acumulación que derivaría en que Argentina enfrentara en 2001 la peor crisis socioeconómica de su historia.

Entre fines de 2001 y comienzos de 2002 el país tuvo cinco presidentes en quince días, lo que derivó en el abandono de la convertibilidad a través de

la maxidevaluación impulsada y apoyada por la fracción del capital nacional que se había beneficiado con la dinámica endeudamiento-fuga de capitales (Basualdo, 2006). La devaluación supuso una enorme transferencia de recursos económicos de la clase trabajadora a las empresas; aunque un contexto internacional muy favorable para los productos del país recompuso la tasa de ganancia dando origen al ciclo de crecimiento más virtuoso de la historia económica argentina.

Gráfico 1. Tasa anual del crecimiento del PBI en Argentina, 1994-2015



Fuente: Elaboración propia con base en INDEC (2019).

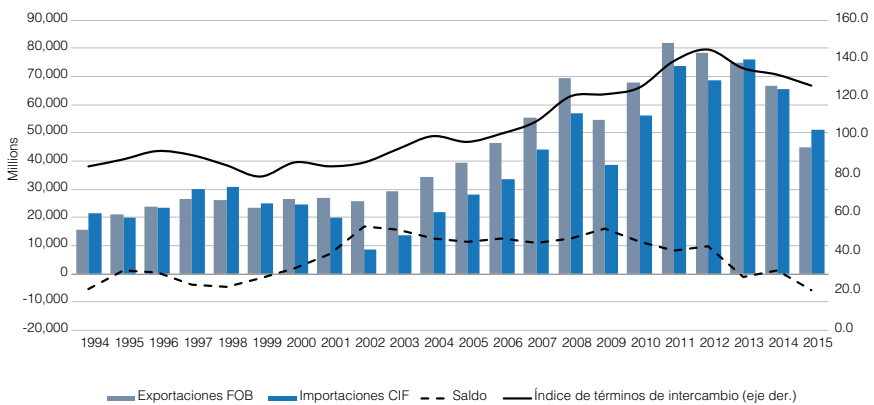
Como puede apreciarse en el gráfico 1, el crecimiento que se dio en la posconvertibilidad (2003-2015) fue sostenido y positivo a lo largo de todo el periodo, lo que contrasta con lo ocurrido en la convertibilidad, en especial en 1995 (producto del efecto Tequila), y luego entre 1998 y 2002 cuando el PBI cae al colapsar el modelo económico. Asimismo, la dinámica de crecimiento económico en la posconvertibilidad permite diferenciar tres subperiodos. El primero abarca de 2003 a 2007, y se caracteriza por una expansión generalizada de todos los sectores, principalmente el del productor de bienes y la industria manufacturera que, por primera vez desde el modelo de industrialización por sustitución de importaciones, creció a tasas superiores a la media de la economía.

El segundo subperiodo, entre 2008 y 2011, está signado por la crisis financiera internacional y sus impactos en la economía mundial —que afectaron a todos los sectores de la economía local mermando la evolución del PBI—, así como por la rápida recuperación posterior de la mano de una activa política pública con diferentes programas e iniciativas de fomento de la actividad (Santarcángelo, Justo, & Cooney, 2015). Si bien este periodo evidencia cierto vigor en materia de crecimiento, en 2007 comienza a acelerarse un proceso inflacionario que dio lugar a crecientes dificultades para sostener el ritmo de crecimiento, y evidenció las limitaciones de un modelo de desarrollo basado en un tipo de cambio competitivo.

El último subperiodo de los gobiernos kirchneristas se extiende de 2012 a 2015, y en él se aprecia un descenso sustancial en el ritmo de expansión de todos los sectores de la economía en el marco de la reaparición de la restricción externa y la incapacidad del gobierno de resolver los desafíos existentes (Belloni & Wainer, 2012; Porta, Santarcángelo, & Schteingart, 2014; Basualdo, 2006; Azpiazu & Schorr, 2010). A pesar de ello, cabe destacar que el gobierno mantuvo una política de intervención activa orientada principalmente a sostener el nivel de empleo y de consumo interno alcanzados previamente. En este marco se implementó un conjunto amplio de programas sociales, de inversión pública y subsidios que se convirtieron en pilares centrales para mantener el ritmo de crecimiento económico positivo (Abeles *et al.*, 2017; Kulfas, 2016).

En materia comercial, la evolución argentina de 1994 a 2015 presenta tres etapas claras que se pueden ver en el gráfico 2.

Gráfico 2. Evolución del comercio exterior argentino y de los términos de intercambio. En millones de USD y en número índice (100=2004)



Fuente: Elaboración propia con datos de Dirección General de Aduanas (2015).

La primera de esas etapas va de 1994 a 1999 y se caracteriza por una evolución de los términos de intercambio con tendencia negativa, y un casi constante saldo negativo de la cuenta corriente, debido a la apertura comercial indiscriminada y de una economía no competitiva en términos del tipo de cambio por el esquema de caja de conversión. Este esquema deficitario se sostuvo por un proceso de fuerte y creciente endeudamiento que mantuvo al sistema y a su vez generó una creciente dependencia de los lineamientos de los acreedores externos haciendo que la economía nacional se volviera muy vulnerable a los *shocks* financieros internacionales, exponiéndola abiertamente, tal como sucedió con la crisis financiera mexicana de 1994.

La segunda etapa surge en 2000 y se extiende hasta 2012. En estos años la cuenta corriente revierte su saldo permitiendo una rápida recuperación y acumulación de reservas que dio margen a la aplicación de diferentes políticas económicas destinadas a potenciar el consumo interno y a sostener una inédita política de desendeudamiento llevada adelante durante los doce años de gobierno kirchnerista. Asimismo, en este periodo hay una fuerte mejora en los términos de intercambio equivalente al 55% aproximadamente entre 2000 y finales de 2012. Entonces crecen las exportaciones e importaciones —estas aún más en términos relativos—, pero, como veremos en la próxima sección, casi sin modificaciones en el perfil sectorial.

En la última etapa, a partir de 2013, se produce el clásico deterioro de los términos de intercambio y el superávit comercial se revierte de la mano del resurgimiento de la restricción externa. Esta dinámica dificultó enormemente la capacidad del país de sostener los niveles de crecimiento de los primeros años de gestión. Asimismo, la política de desarrollo basada centralmente en la mantención de un tipo de cambio competitivo mostraba sus límites para alterar la estructura productiva que, a pesar de haber registrado un enorme crecimiento económico con generación sustantiva de empleo, no presentaba cambios estructurales significativos que permitieran modificar la inserción externa de la economía argentina.

Analizando convertibilidad y posconvertibilidad se observa que en la primera etapa, las exportaciones promediaron 23 778 millones de USD anuales y 24 421 millones de importaciones, lo que arroja un déficit promedio anual de 643 millones de dólares en el sector externo que alcanzó su peor registro cuando la crisis del Tequila. Por su parte, durante la posconvertibilidad, las exportaciones nacionales a todo destino crecieron 127% entre puntas, en tanto que las importaciones lo hicieron en 383%. Como resultado del mayor crecimiento relativo de las importaciones, el saldo comercial anual promedio entre 2002 y 2014 fue de 10 699 millones de USD. La explicación de los motivos por los cuales se expandieron las exportaciones se vinculan a una combinación de elementos entre los que destacan una mejora sustancial en los términos de intercambio,

una mayor demanda internacional, el comportamiento positivo de los precios relativos del agro y las minas y canteras, y las condiciones internas y externas para la exportación de *commodities* industriales (Belloni & Wainer, 2012).

Un elemento importante para analizar el comercio exterior argentino es la evolución del grado de su concentración. Es con tal fin que aquí estudiamos la cúpula empresarial de la economía argentina compuesta por las doscientas empresas de mayores ventas del país. A pesar de su enorme peso y relevancia para la economía doméstica, no todas las empresas de la cúpula realizan ventas o compras al exterior dado que muchas de ellas se dedican a la provisión de servicios en el país.

En la tabla 1 podemos ver que, de las doscientas empresas que componen la cúpula, un cuarto en promedio no exporta ni importa en el periodo analizado. Los extremos de mayor y menor vinculación relativa de la cúpula con el sector externo se dan en 2006 y 1994, respectivamente, cuando de las doscientas empresas de la cúpula 31 y 63 casos no tienen relación con el exterior.

Tabla 1. Distribución de empresas de la cúpula de acuerdo a su participación en el sector externo, 1994-2015

<i>Tipo de empresa</i>	<i>Exportan</i>	<i>Importan</i>	<i>Exportan e importan</i>	<i>No exportan ni importan</i>	<i>Total de firmas</i>
1994	107	130	100	63	200
1995	107	138	103	58	200
1996	112	143	108	53	200
1997	115	146	114	53	200
1998	108	142	104	54	200
1999	110	140	107	57	200
2000	113	141	109	55	200
2001	123	138	120	59	200
2002	122	133	116	61	200
2003	124	138	121	59	200
2004	138	159	134	37	200
2005	136	161	134	37	200
2006	142	163	136	31	200
2007	136	160	132	36	200
2008	127	162	125	36	200
2009	133	159	130	38	200
2010	119	143	112	50	200
2011	121	148	116	47	200
2012	121	147	116	48	200
2013	121	142	114	51	200
2014	115	143	113	55	200
2015	114	144	110	52	200
Promedio anual	121	146	117	50	

Fuente: Elaboración propia.

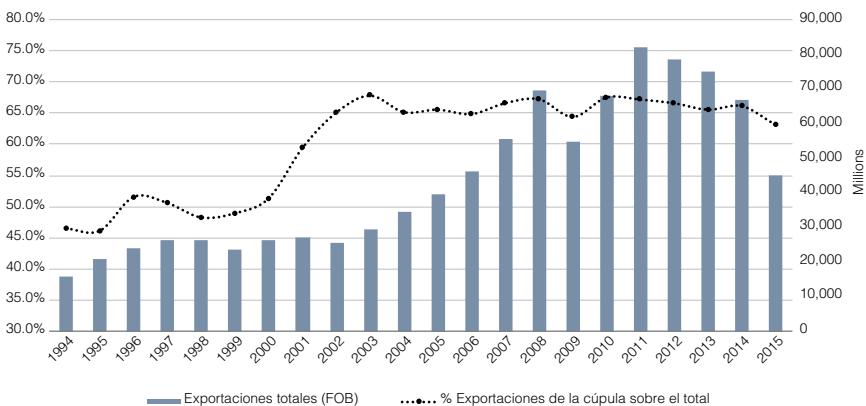
Por otra parte, si se analizan las diferencias entre la convertibilidad y la posconvertibilidad, se identifica que, en el periodo 2003-2015, la relación de la cúpula con los mercados internacionales se incrementa en todas las categorías, especialmente en el caso de las empresas que importan, las cuales llegan al 76% en promedio anual ya en la posconvertibilidad.

Un párrafo aparte merecen las empresas de la cúpula que no exportan ni importan en el periodo analizado. Esta dinámica se debe sobre todo a su tipo de actividad: bancos, tarjetas de crédito, supermercados mayoristas, casinos, correo argentino, etcétera.

Clarificado el universo de empresas que estamos analizando, podemos examinar en los gráficos 3 y 4 el peso de la cúpula empresarial en el monto total exportado e importado, respectivamente.

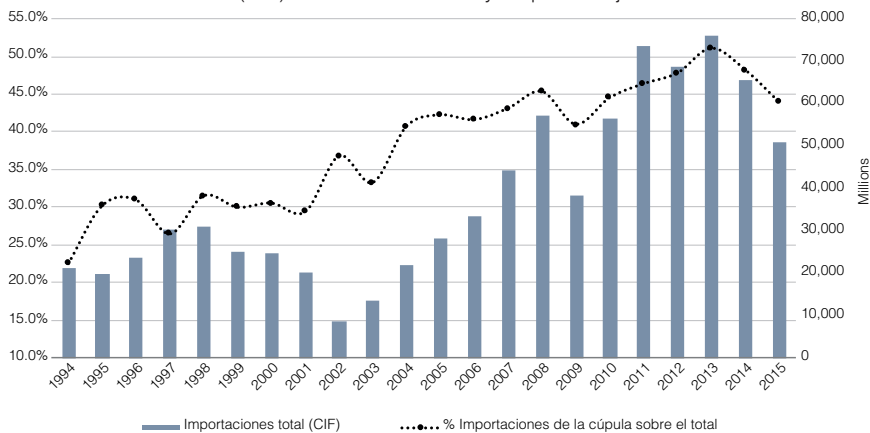
En el gráfico 3 se aprecia que el peso de la cúpula en las exportaciones crece en la década de los noventa, pues va del 46.4% en 1994 al 67.8% en 2002; entonces los montos exportados crecieron 126% pasando de 7352 millones a 16 667 millones de USD. Con el abandono del régimen convertible y con los cambios en los precios relativos y la mejora en los términos de intercambio, las exportaciones de la cúpula muestran una tendencia creciente que alcanza su máximo en 2011 superando los ochenta mil millones de USD, para luego reducir su volumen exportado para ser cincuenta mil millones de USD en 2015. A pesar de estas variaciones en los volúmenes y, tomando entre puntas, el crecimiento fue de alrededor de 400%, y el peso de la cúpula en las exportaciones totales del país se mantuvo en niveles estables cercanos al 65% durante toda la posconvertibilidad.

Gráfico 3. Monto total de exportaciones de la cúpula y porcentaje sobre el total exportado (FOB). En millones de USD y en porcentajes



Fuente: Elaboración propia con base en Dirección General de Aduanas (2015).

Gráfico 4. Monto total de importaciones de la cúpula y porcentaje sobre el total importado (CIF). En millones de USD y en porcentajes



Fuente: Elaboración propia con base en Dirección General de Aduanas (2015).

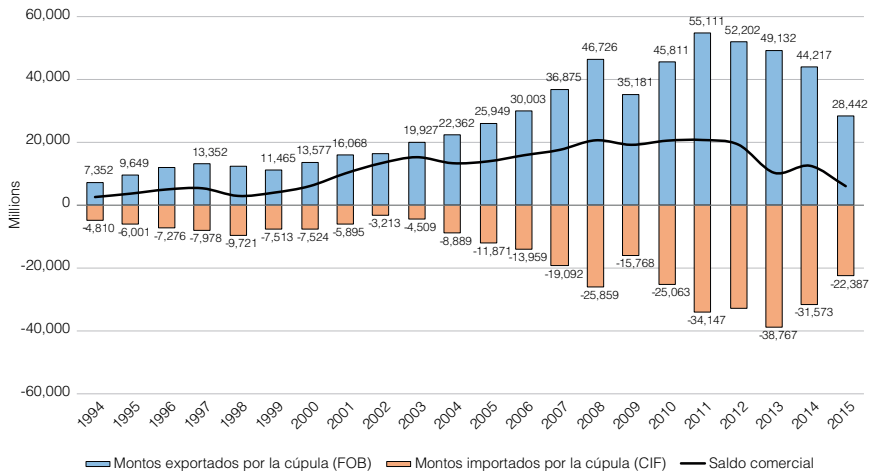
Por otra parte, en lo que se refiere a las importaciones (gráfico 4), se evidencia su sostenido aumento por parte de las doscientas empresas más importantes en volúmenes de ventas a lo largo de todo el periodo. Entre 1994 y 2001, la participación de las importaciones de las empresas de la cúpula sobre las importaciones totales promedió el 29%, alcanzando en 2002 un peso relativo de alrededor del 37%. Asimismo, en el periodo de la posconvertibilidad, la cúpula registra un peso promedio anual del 43% alcanzando su máxima participación en 2013 cuando superó el 51%. En los últimos años del gobierno de Cristina Fernández de Kirchner se aplicaron diversas medidas tendientes a controlar el volumen de importaciones mediante la Declaración Jurada Anticipada de Importación (DJAI). Como resultado, el saldo generado por la cúpula empresarial comenzó a disminuir fuertemente desde 2013 hasta registrar más de seis mil millones de dólares en los primeros once meses de 2015.

Uniéndolo a la dinámica exportadora e importadora, podemos concluir que la cúpula empresarial posee una amplia vinculación con el sector externo donde, como vimos, llega a explicar en 2015 el 65 y 45% de las exportaciones e importaciones totales del país, respectivamente.

Por último, si examinamos el saldo de la cúpula empresarial presentado en el gráfico 5, se nota que las empresas de la cúpula registraron un superávit comercial a lo largo de todo el periodo analizado, pero con una diferencia sustancial entre ambos subperiodos. En la convertibilidad, el promedio exportado por año fue de 12 044 millones de USD, mientras que para la posconvertibilidad fue de 36 329 millones de USD, lo que demuestra una clara reorientación de

estas empresas hacia los mercados externos, donde muchas de ellas se consolidan como plataformas exportadoras, aprovechando la evolución de los precios internacionales y la ya mencionada mejora en los términos de intercambio.

Gráfico 5. Evolución del comercio exterior argentino de la cúpula empresarial.
En millones de USD



Fuente: Elaboración propia con base en Dirección General de Aduanas (2015).

Inserción sectorial, extranjerización y concentración

Una vez en claro la relevancia de la cúpula empresarial en el sector externo, resulta interesante estudiar la distribución sectorial de la élite empresaria argentina según el sector de actividad. Con este fin, las empresas de la cúpula fueron ordenadas en cuatro grandes sectores de actividad: agroindustria, industria, energía y combustibles, y comercio y servicios. Esta clasificación se realizó para el periodo de la convertibilidad (tabla 2) y la posconvertibilidad (tabla 3), y su estudio permitirá analizar no solo rasgos de las empresas individualmente sino también características estructurales que tienen algunos de los sectores de actividad antes mencionados.

A partir de la comparación de las tablas 2 y 3, se muestra que una de las características más significativas es que la mayoría de las empresas que participan en el comercio exterior de la cúpula en general exportan e importan simultáneamente y solo un pequeño grupo de firmas se dedica exclusivamente a exportar o importar. Asimismo, en la etapa de la posconvertibilidad destaca el aumento de empresas que solo importan en actividades comerciales; empresas

como CETECO, Organización Coordinadora Argentina y OSDE importan en la convertibilidad y en la posconvertibilidad, pero se le suman otras obras sociales (Swiss Medical), fundamentalmente los bancos. Por último, el sector industrial muestra en la posconvertibilidad una ligera caída en la cantidad de empresas de la cúpula que solo importan en gran medida debido a las políticas de compensación y administración comercial implementadas por el gobierno de Cristina Fernández de Kirchner hacia finales de su segundo mandato.

Tabla 2. Empresas de la cúpula por sector y vínculo externo durante la convertibilidad

CONVERTIBILIDAD			
Sectores	Solo exportan	Solo importan	Exportan e importan
Agroindustria	Corporación Comercial del Plata SACI y A; Cereales, SA; Alfred C. Toepfer.	Refinerías de Maíz, SAICF-UTE	Cargill; Aceitera General Deheza, SA; LDC Argenti Nidera, SA; Vicentin; Productos Sudamericanos, SA; Asociacion de Cooperativas a Coop. LTDA; Alfred C. Toepfer International Arge Molinos Rio de la Plata, SA; Oleaginosa Moreno Hnos. SAICIF; Glencore Cereales, SA; Tradigrain, SA; Arcor Coop. Unidas, LTDA; Nestlé Argentina, SA; Mastello, SA; Agricultores Federados Argentinos Soc. Co. Unilever de Argentina, SA; Grupo Peñallor, SA; Le Sociedad Anónima Agrícola Industrial; Unilever B de Argentina, SA; Cervecería y Maltería Quilmes; De Argentina; Femsa, SA; Coca Cola Femsa de Buen, SA; Coca Cola Polar Argentina, SA.
Industria		Benito Roggio e Hijos, SA; Tecsan, SA; Chrysler Argentina, SA.; Gillett Argentina, SA; Citroen Argentina, SA; Neumáticos Goodyear, SRL; Ormas, SAICF.	Acindar, SA; Aluar Aluminio Argentino, SAI; BGH; Bayer, SA; Benito Roggio e Hijos, SA; Cosméticos Avon; Dupont Argentina; FATE; FCA Automobiles Argentina, SA; Ford Argentina; General Motors de Argentina; Hewlett Packard Argentina; IBM Argentina, SRL; Industria John Deere Argentina, SA; Laboratorios Bago, SA; Loma Negra, SA; Massalin Particulares SA; Monsanto Argentina, SAICYF; Nobleza Piccardo; Novartis Argentina, SA; PBBPolisur ,SA; Pirelli Neumáticos, SA; Productos Roche, SA; Química Estrella; ACA, SA; Renault Argentina SA; Roemmers, SAICF; SC Johnson & Son de Argentina, SA; Scania Argentina, SA; Sideco Americana, SAICIF; Siderar; Siderca; Siemens; Solvay Indupa; Techint; Etrapak, SRL; Toyota Argentina, SA; Volkswagen Argentina, SA.
Comercio y servicios	Corporación Comercial del Plata	Teco Argentina, SA; Droguería Americana; Victorio Américo Gualtieri; Organización Coordinadora Argentina, SRL; OSDE; Supamer, SA; The Exxel Group, SA.	Aerolíneas Argentinas, SA; Aguas Argentinas; Austral Líneas Aéreas; Cielos del Sur, SA; Cablevisión, SA; Amuzzgias Pampeanas, SA; Carrefour Argentina, SA.; Cencosud, SA; Cooperativa Obrera Limitada de Consumo y Vivienda; Correo Argentinos, SA; Coto Centro Integral de Comercialización; COSA; Droguería del Sud, SA; Edenor; Edesur; Glencore Argentina, SA; Libertad, SA; Lotería Nacional; AYCA, SA; Medicuss; Metrogas, SA; Metrovías, SA; Multicanal, SA; SA Importadora y Exportadora de la Patagonia; Sevel Repuestos, SA; Telecom Personal, SA; Telefónica de Argentina, SA; Wal-Mart Argentina.
Energía y combustibles		AES Argentina Generación, SA; Entidad Bina Yacretá.	Central Puertos, SA; EG3 SA; Gas Natural, SA; Pan American Energy Sucursal Argentina; Refinería del Norte, SA; Shell Cia. Argentina de Petróleos, SA; Tecpetrol, SA; Total Austral, SA; Transportadora de Gas del Norte, SA; Transportadora Gas del Sur, SA; YPF.

Fuente: Elaboración propia.

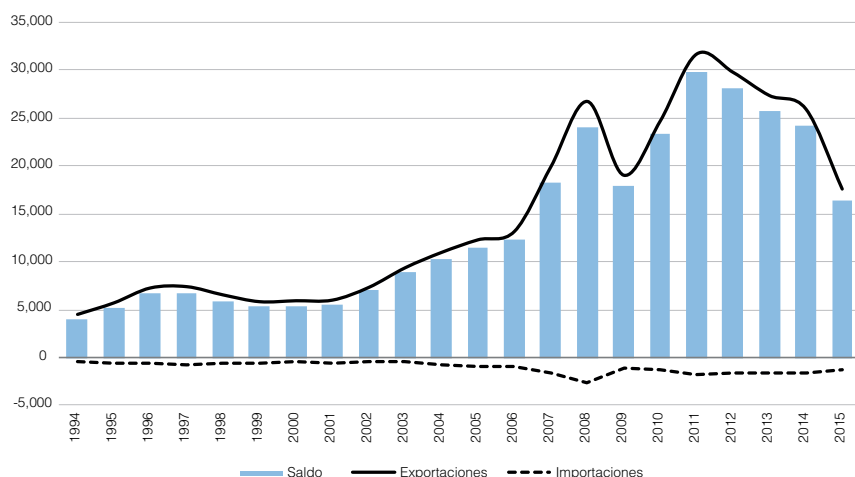
Tabla 3. Empresas de la cúpula por sector y vínculo externo durante la posconvertibilidad

POSCONVERTIBILIDAD			
Sectores	Solo exportan	Solo importan	Exportan e importan
Agroindustria	ADM Argentina, SA; Noble Argentina, SA	Pepsico Snacks Argentina, SA	Cargill, SA; Aceitera General Deheza, SA; LDC Argentina, SA; Nidera, SA; Vicentin, SAIC; Bunge Argentina, SA; Asociación de Cooperativas Argentinas, Coop. LTDA; Alfred C. Toepfer International Argentina, SRL; Molinos Río de la Plata, SA; Compañía Argentina de Granos, SA; Danone Argentina, SA; Embotelladora del Atlántico, SA; Oleaginosa Moreno Hnos. SAICIF; Arcor; Sancor Cooperativas Unidas, LTDA; Nestlé Argentina, SA; Molino Cañuelas; Mastellone Hnos., SA; Agricultores Federados.
Industria	Química Estrella; ACA, SA	Benito Roggio e Hijos, SA; Tecsan Ingeniería Ambien.	Acindar Industria Argentina de Aceros, SA; Aluar Aluminio Argentino, SA; Arauco Argentina, SA; BGH, SA; Bayer, SA; Bridgestone Argentina, Sociedad Anónima Industrial; Cartocor, SA; Cerro Vanguardia, SA; Dow Química Argentina SA; FATE SAIC; FCA Automobiles Argentina, SA; Ford Argentina Sociedad en Comandita por Acciones; General Motors de Argentina, SRL; Hewlett Packard Argentina, SRL; IBM Argentina, SRL; Industrias John Deere Argentina, SA; IVECO Argentina, SA; Kimberly-Clark Argentina, SA; Loma Negra Cia. Industrial Argentina, SA; Massalin Particulares, SA; Minera Alumbreira Limited; Minera Argentina Gold, SA; Mirgor Sacifia; Monsanto Argentina; Newsan, SA; Peugeot Citro en Argentina, SA; Pirelli Neumáticos; Procter & Gamble Argentina, SRL; Profertil, SA; Renault Argentina, SA.
Comercio y servicios	Roman, SAC	Adecco Argentina, SA; Agrocrom, SA; Banco Bisel, SA; Banco de la Ciudad de Buenos Aires; Banco de la Nación Argentina; Banco de la Provincia de Buenos Aires; Camuzzi Gas del Sur, SA; Ceteco Argentina, SA; Galeno Argentina, SA; Glencore Argentina, SA; Gobernación de la Provincia de Buenos Aires; Líneas Mesopotámicas, SA; Lotería Nacional Sociedad del Estado; Nuevo Banco de Santa Fe.	Aerolíneas Argentinas, SA; Aeropuertos Argentina 2000, SA; Aguas Danone de Argentina, SA; Austral Líneas Aéreas Cielos del Sur, SA; Autoservicio Mayorista Diarco, SA; Cablevisión, SA; Carrefour Argentina, SA; Cencosud, SA; Coto Centro Integral de Comercialización Sociedad; Droguería del Sud, SA; Edenor, SA; Edesur SA; Electrónica Megaton, SA; Farmacity SA; Fravega; Garbarino, SA; Monroe Americana, SA; Nextel Communications Argentina, SRL; SA Importadora y Exportadora de la Patagonia; Supermercados Mayoristas Makro, SA; Telecom.
Energía y combustibles		Gas Natural Ban, SA; Repsol Argentina, SA; Petrobras Argentina, SA; Occidental Exploration of Argentina.	AES Argentina Generación, SA, Central Piedra Buena, SA; Central Puerto, SA; Chevron Argentina, SRL; Compañía Mega, SA; Eastman Chemical Argentina, SRL; Enap Sipetrol Argentina, SA; Endesa Costanera, SA; Energía Argentina, SA; Pan American Energy LLC, Sucursal Argentina; Petro Andina Resources Argentina, SA; Petrobras Argentina, SA; Petroquímica Comodoro Rivadavia, SA; Pluspetrol, SA; Refinería del Norte, SA; San Antonio Internacional SA; Shell Cia. Argentina de Petróleo SA; Shell Gas, SA; Tecpetrol, SA; Total Austral Sociedad Anónima Sucursal.

Fuente: Elaboración propia.

Ahora bien, si dejamos de lado las particularidades de cada empresa y estudiamos el desempeño de las que conforman la cúpula por gran sector de actividad, se observan diferentes comportamientos y dinámicas. El gráfico 6 revela que el sector agroindustrial es fuertemente superavitario en todo el periodo estudiado y es la principal causa del superávit externo de la cúpula en su conjunto.

Gráfico 6. Evolución del comercio exterior de las empresas de la cúpula en el sector agroindustrial. En millones de USD



Nota: El año 2015 se toma de enero a noviembre.

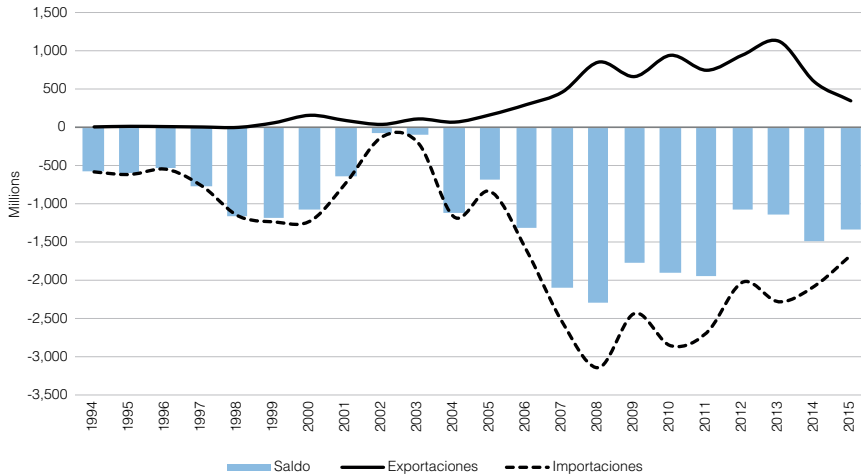
Fuente: Elaboración propia con base en Dirección General de Aduanas (2015).

En la convertibilidad, el sector agroindustrial promedió un saldo comercial anual superior a los 5540 millones de USD, vinculado a firmas como Cargill, Aceitera General Deheza, Vicentin, Nidera, LDC Argentina, ACA, Molinos Río de la Plata, Alfred C. Toepfer, Glencore Cereales, La Plata Cereal, Oleaginosa Oeste y Productos Sudamericanos, entre otros. Sin embargo, con la devaluación de 2002 y la mejora sustancial de los precios de los *commodities* exportables, los volúmenes de ventas externas se multiplicaron hasta por seis, elevando el promedio de ventas externas anuales a volúmenes cercanos a los 18400 millones de USD. En esta etapa se produjo un proceso de creciente concentración en diez firmas que, desde 2007, concentraron el 80% de las ventas totales del sector. Dichas firmas son Aceitera General Deheza, Cargill, Bunge Argentina, Vicentin, LDC Argentina, Oleaginosa Moreno, Nidera, ACA, Molinos Río de la Plata, y Noble Argentina.

En el caso del balance del sector externo relacionado con el sector de comercios y servicios, muestra un comportamiento similar en ambas etapas re-

gistrando un déficit en todo el periodo analizado. La información se presenta en el gráfico 7.

Gráfico 7. Evolución del comercio exterior de las empresas de la cúpula en el sector comercio y servicios. En millones de USD



Nota: El año 2015 se toma de enero a noviembre.

Fuente: Elaboración propia con base en Dirección General de Aduanas (2015).

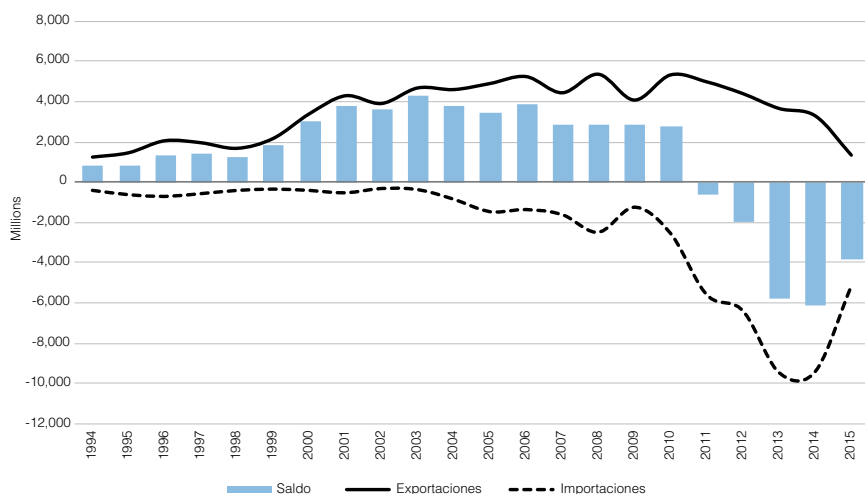
El gráfico 7 nos indica que las exportaciones de las empresas del sector de los servicios y el comercio tuvieron baja influencia sobre el total hasta 2006, momento en el que comienzan a tomar mayor relevancia a partir de las exportaciones de líneas aéreas (Aerolíneas Argentinas, LAN Argentina y Austral Líneas Aéreas), y, en menor medida, de las ventas externas de dos grandes cadenas de supermercados (La Anónima y Coto). Por su parte, en cuanto a las importaciones, podemos ver un incremento de 1996 a 2000, explicado en particular por las importaciones efectuadas por las empresas Aerolíneas Argentinas y Telefónica Móviles Argentina, lo que deriva en un promedio anual de importaciones cercano a los 856 millones de USD en la etapa de la convertibilidad.

Durante la crisis económica se verifica el déficit mínimo de la serie en 2002 como producto de la virtual paralización de las actividades externas de las empresas, para luego incrementarse sostenidamente hasta la crisis financiera internacional, cuando las importaciones del sector superan los -3140 millones de USD. En 2008 se registra el mayor déficit del sector con -2279 millones de USD; en tanto que, desde dicho año, se registró una caída constante en el volumen

importado registrando en 2015 niveles de importación similares a los de 2006. El actor central en relación a las importaciones a lo largo de esta segunda etapa fue la empresa Aerolíneas Argentinas —junto con Austral Líneas Aéreas—, sobre todo desde su reestatización en 2008. Comparando entre periodos, el promedio de déficit anual durante la vigencia del régimen convertible fue de -809 millones de USD, mientras que en la posconvertibilidad el déficit se incrementó en 60% —fue en promedio -1 300 millones de USD.

Las empresas de la cúpula que se desempeñan en el sector de energía y combustible presentan una dinámica de fuerte superávit hasta 2010, cuando este sector comenzó a ser fuertemente deficitario (gráfico 8).

Gráfico 8. Evolución del comercio exterior de las empresas de la cúpula en el sector energía y combustibles. En millones de USD



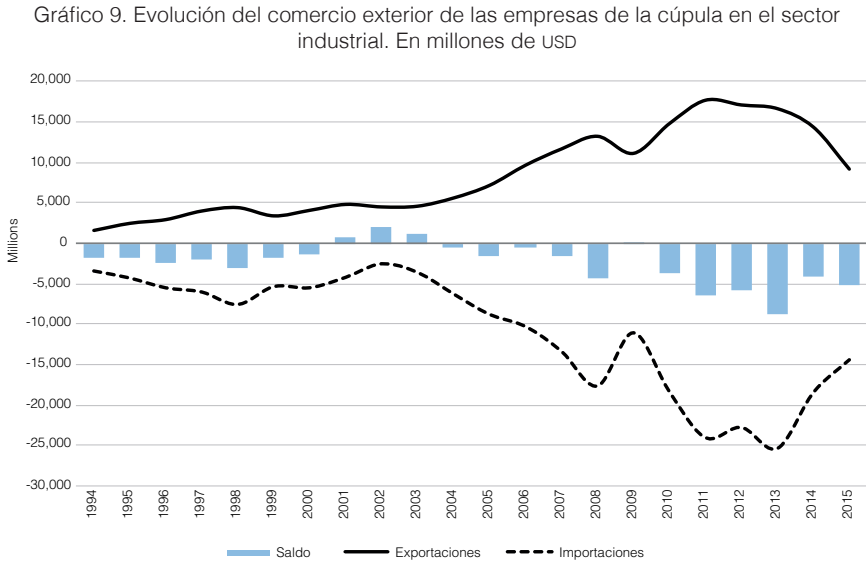
Nota: El año 2015 se toma de enero a noviembre.

Fuente: Elaboración propia con base en Dirección General de Aduanas (2015).

El gráfico 8 muestra que el sector energía y combustibles mantuvo un superávit comercial ascendente entre 1994 y 2007; después se produjo un descenso y un posterior estancamiento en un superávit anual en torno a los 2800 millones de USD. En estos años, el desempeño de la principal empresa del sector, Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), resultó esencial, pues concentró por encima del 70% de las ventas externas del sector hasta 1999, fecha en la que la tendencia se quiebra y empiezan a destacarse otras empresas como Chevron Argentina o Petrobras Argentina. Si bien bajo la convertibilidad las

importaciones del sector energético y de combustibles no experimentaron mayores modificaciones, desde 2003 las compras externas realizadas por la cúpula experimentaron un aumento arrojando hasta 2009 un promedio anual de 1202 millones de USD. A partir de dicho año, las importaciones de la cúpula empresarial observaron un crecimiento exponencial registrando hasta 2014 un aumento del 665% con un promedio anual de importación de -5767 millones de USD y un déficit anual en 2014 de -6116 millones de USD. Los primeros once meses de 2015 marcaron menores niveles de importación que tenían que ver, principalmente, con la caída en los precios del petróleo y del gas. La principal firma por su participación sobre el total fue ENARSA, a la que seguían YPF, Petrobras, Shell Argentina, Eastman Chemical Argentina, Total Austral y Axion Energy Argentina.

Por último, el cuarto sector de actividad en donde se desempeña la cúpula es el industrial cuya dinámica se presenta en el gráfico 9.



Nota: El año 2015 se toma de enero a noviembre.

Fuente: Elaboración propia con base en Dirección General de Aduanas (2015).

El gráfico 9 muestra que las empresas de la cúpula que operan en el sector industrial mantuvieron un déficit comercial a lo largo de todo el periodo analizado excepto en los años 2001, 2002, 2003 y 2009. Con excepción de 2003 —con un crecimiento cercano al 9%—, en el resto hubo fuertes crisis econó-

micas: los primeros dos años se relacionan con el colapso de la convertibilidad; 2009 es el año posterior a la crisis financiera internacional en el marco de la mayor crisis del capitalismo luego del *crack* de 1930.

A pesar de ello, las empresas de la cúpula del sector industrial registran dinámicas disímiles en la convertibilidad y la posconvertibilidad. Bajo la convertibilidad, el crecimiento de las exportaciones tuvo un ritmo constante que llegó a ser de cinco mil millones de USD en el año 2000. Por su parte, las importaciones del periodo indican una tendencia similar a la registrada por las exportaciones, un déficit que se explica centralmente por el mayor volumen relativo de estas últimas. Sin embargo, al contrario de lo que ocurre con las exportaciones, la crisis que vivió el país desde 1998 reduce considerablemente las importaciones del sector industrial a medida que la recesión se va incrementando.

Agotado el modelo de la convertibilidad, las exportaciones y las importaciones realizadas por la cúpula del sector industrial vuelven a incrementarse, pero esta vez a tasas muy superiores a las registradas en los noventa, y su dinámica de comportamiento sigue una tendencia similar, lo que da cuenta de la enorme dependencia externa del sector para operar. La diferencia fundamental es que mientras las exportaciones se incrementan 183% entre 2003 y 2013, las importaciones lo hacen en 619%. Esta tendencia se intensifica en los últimos años de la posconvertibilidad, lo que indujo a que el déficit de las empresas de este sector se incrementara significativamente.

Dada la enorme heterogeneidad que se observa en el sector industrial, vale la pena destacar su evolución en cuatro de sus sectores. El primero corresponde a la cúpula del sector automotriz cuyas exportaciones e importaciones en la convertibilidad fueron del orden del 47.8 y 50.9%, respectivamente; en tanto que en la posconvertibilidad fueron de 50.4 y 62.5%, respectivamente. Las firmas de mayor incidencia en este periodo correspondieron a Volkswagen Argentina, Ford Argentina, FCA Argentina, Renault y General Motors Argentina. Estas empresas son las de mayor relevancia en materia de importaciones en todo el periodo analizado, pero destaca el caso de Toyota, que ubicándose como número trece entre los principales puestos de la cúpula en la convertibilidad, pasó al tercero en la posconvertibilidad, tanto en exportaciones como en importaciones. Asimismo, en el último periodo se incorporaron a las ventas externas Honda Motor Argentina e Iveco Argentina.

El segundo sector industrial importante es el de los productos relacionados con el acero y el aluminio más sus derivados. Está compuesto por cuatro empresas: Siderca —la firma que aportó más a las ventas externas en el periodo—, Aluar, Siderar y Acindar. En la convertibilidad la participación de las exportaciones de este sector sobre el total de las ventas industriales promedió 26%, lo cual, durante la crisis de 2001, tuvo una pérdida porcentual de ocho

puntos. En la posconvertibilidad su participación de las exportaciones decreció gradualmente, con su nivel más bajo en 2015 (9.1%). Esta caída no se debió a la falta de crecimiento de las firmas vinculadas a la producción de acero y sus derivados —prueba de ello es que Siderca y Aluar se ubicaron como la cuarta y novena empresa de mayores exportaciones de la cúpula que operan en el sector industrial—, sino al mayor crecimiento relativo de las empresas automotrices y de la minería bajo los gobiernos kirchneristas.

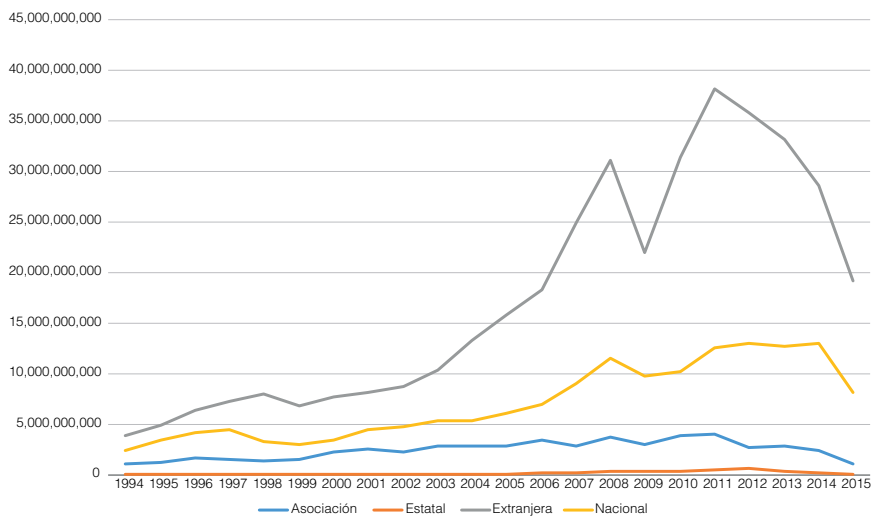
En lo referente a las importaciones, las empresas vinculadas al acero, el aluminio y sus derivados fueron el segundo puesto en importancia con una participación de 10.6% sobre el total anual de las importaciones, destacándose Siderar, una de las cinco principales empresas que mayor cantidad de importaciones industriales promediaron en la convertibilidad. Aluar, Siderca y Acindar también realizaron compras, pero en menor medida.

El tercer sector es el de la minería, que comenzó a participar con ventas hacia el exterior en 1998 y que desde entonces ha mostrado un desempleo estable con picos en la participación sobre el total en 2010 y 2011 (22 y 21%, respectivamente). Las empresas exportadoras de este sector a lo largo del periodo han sido Minera Alumbraera y Cerro Vanguardia; en tanto que las firmas de la cúpula Minera Santa Cruz, Minera Argentina Gold y Minera Dolphin solo lo hicieron en la posconvertibilidad. Un párrafo aparte merece Minera Alumbraera que de ser la cuarta empresa de mayores exportaciones en la convertibilidad pasó a liderar el *ranking* de exportaciones de la élite del sector industrial en la posconvertibilidad con un monto de 1175 millones de dólares.

El último sector importante para el estudio del ramo industrial es el de las firmas vinculadas a la electrónica de consumo, que tienen la particularidad de ser importadoras netas dadas sus características. La élite que opera en este sector representó el 9.1% del promedio anual de las importaciones durante la convertibilidad con un promedio anual de importación de 463 millones de dólares. En la convertibilidad destacaron Hewlett Packard Argentina, IBM Argentina, Compaq Latina America Argentina, Miniphone, BGH, Xerox Argentina, Philips Argentina y Pioneer. Fue en 2002 que la participación de este sector comenzó a ascender para dar un salto en 2011 cuando supera los dos dígitos y termina promediando en 2015 un peso del 13%. Las principales empresas a lo largo de la posconvertibilidad fueron Brightstar Fuegoquina, IATEC, BGH, Newsan, Hewlett Packard Argentina y Mirgor.

Una vez en claro la dinámica de la cúpula a nivel sectorial, resulta pertinente complementar el análisis con el estudio del tipo de propiedad de las empresas más relevantes en materia de sector externo. Para ello, se presenta en los gráficos 10 y 11 la distribución de exportaciones por tipo de propiedad.

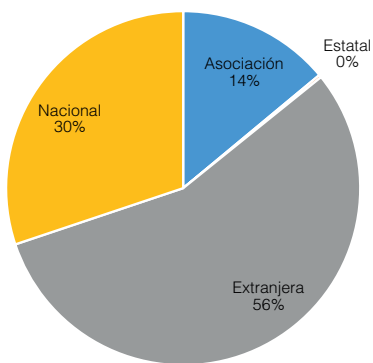
Gráfico 10. Exportaciones por tipo de propiedad de la cúpula empresarial, 1994-2015



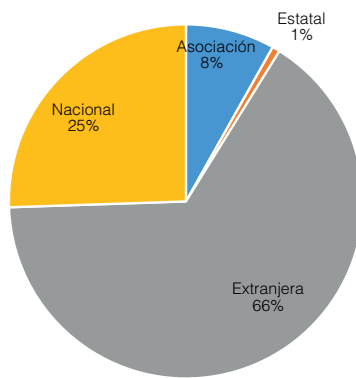
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 11. Exportaciones por tipo de propiedad de la cúpula empresarial entre convertibilidad y posconvertibilidad

Exportaciones en la convertibilidad



Exportaciones en la posconvertibilidad



Fuente: Elaboración propia.

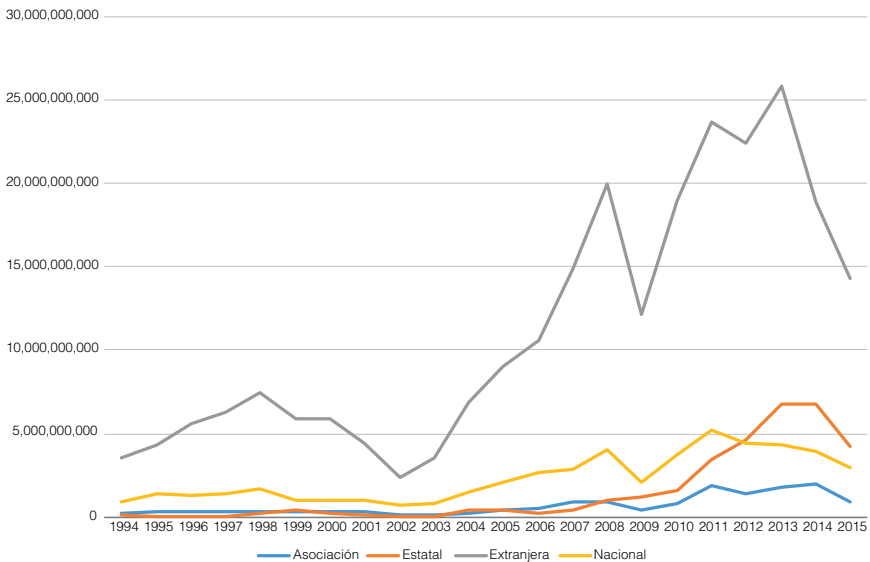
A partir de la información de los gráficos 10 y 11 podemos ver, en primer lugar, que las empresas extranjeras son en todo el periodo analizado las

que poseen mayor importancia, lo que se incrementa significativamente en la posconvertibilidad: pasan de explicar el 56% al 66% de las exportaciones de la cúpula, esto es, un aumento de casi el 18%. En segundo, las empresas de capital nacional como las asociaciones pierden relevancia entre etapas y finalizan, ya en la posconvertibilidad, con una participación conjunta del 33%. La participación estatal y su incidencia en el volumen exportado e importado en la cúpula aparece en la posconvertibilidad de la mano de la nacionalización de YPF en mayo de 2012.

En los gráficos 12 y 13 se muestra la distribución de las importaciones por tipo de propiedad para el periodo analizado.

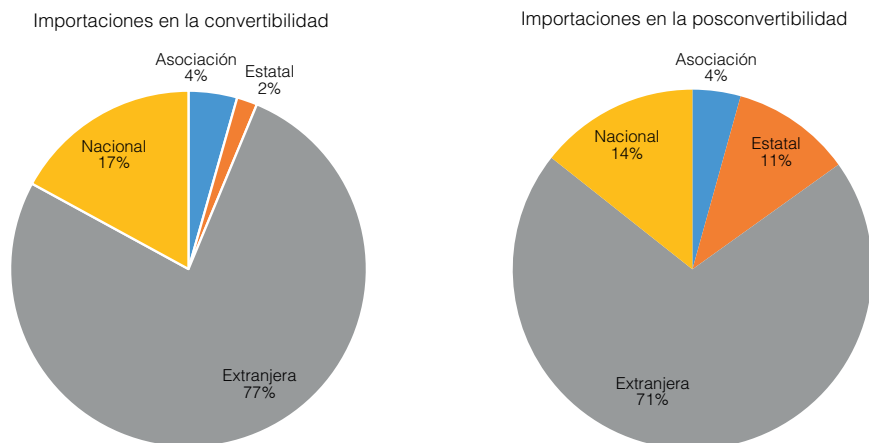
Al igual que las exportaciones, las importaciones están claramente dominadas por las empresas de origen extranjero a pesar de que su participación se reduce entre las dos etapas comparadas. El cambio más destacado en las importaciones de la cúpula se verifica por el crecimiento de las empresas del Estado debido a que YPF, producto de la crisis energética, desde 2010 incrementa su peso en las importaciones totales de la cúpula. Por último, las empresas de la cúpula controladas por el capital nacional denotan una tendencia prácticamente constante en la convertibilidad para luego acrecentar su peso en la posconvertibilidad hasta 2011. Después esto se reduce hasta valores cercanos al 15%.

Gráfico 12. Importaciones por tipo de propiedad de la cúpula empresarial, 1994-2015



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 13. Importaciones por tipo de propiedad de la cúpula empresarial entre convertibilidad y posconvertibilidad



Fuente: Elaboración propia.

Integrando la información del análisis de las exportaciones y la de las importaciones se observa que las empresas de capital extranjero dominan vastamente las exportaciones y más aún en las importaciones, lo que impone serios limitantes a la planificación de un desarrollo autónomo.

Resta examinar el nivel de concentración que exhibe el sector externo argentino. Para ello en las tablas 4 y 5 se resume el grado de concentración de las 25 empresas de mayores montos de exportaciones en la convertibilidad y posconvertibilidad, respectivamente.

Tabla 4. Participación de las primeras 25 empresas de la cúpula de las ventas externas durante la convertibilidad. En USD FOB y porcentajes

Núm.	Empresas	Sector	Promedio exportado en la convertibilidad	Part. % sobre el total	Part. % acumulado
1	YPF, SA	Energía y combustibles	1 488 168 283	12.00	12.00
2	Cargill, SACI	Agroindustria	1 124 796 625	9.10	21.10
3	Aceitera General Dehesa, SA	Agroindustria	633 865 854	5.10	26.20
4	LDC Argentina, SA	Agroindustria	450 885 875	3.60	29.80
5	Nidera, SA	Agroindustria	442 369 118	3.60	33.40
6	Vicentin, SAIC	Agroindustria	441 766 420	3.60	37.00
7	Ford Argentina Sociedad en Comandita por Acciones	Industria	420 869 341	3.40	40.40
8	Volkswagen Argentina, SA	Industria	417 816 522	3.40	43.80
9	Siderca, SAIC	Industria	352 631 521	2.80	46.60
10	Productos Sudamericanos, SA	Agroindustria	343 945 536	2.80	49.40

Tabla 4. Participación de las primeras 25 empresas...

(continuación)

Núm.	Empresas	Sector	Promedio exportado en la convertibilidad	Part. % sobre el total	Part. % acumulado
11	Asociación de Cooperativas Argentinas Coop. LTDA	Agroindustria	293296533	2.30	51.70
12	Alfred c. Toepfer International Argentina, SRL	Agroindustria	283313722	2.30	54.00
13	Molinos Río de la Plata, SA	Agroindustria	254115334	2.10	56.10
14	Oleaginosa Moreno Hnos. SACIFIA	Agroindustria	252080765	2.00	58.10
15	Minera Alumbra Limited	Industria	242103702	2.00	60.10
16	Siderar, SAIYC	Industria	230136439	1.80	61.90
17	Glencore Cereales, SA	Agroindustria	222232972	1.80	63.70
18	Aluar Aluminio Argentino, SAI	Industria	210275936	1.70	65.40
19	La Plata Cereal, SA	Agroindustria	205788592	1.60	67.00
20	General Motors de Argentina, Sociedad de Responsabilidad Ltda.	Industria	196179927	1.60	68.60
21	Oleaginosa Oeste, SA	Agroindustria	170423873	1.40	70.00
22	Chevron Argentina Sociedad de Responsabilidad Ltda.	Energía y combustibles	160619374	1.30	71.30
23	Tradigrain, SA	Agroindustria	159862333	1.30	72.60
24	FCA Automobiles Argentina, SA	Industria	154950668	1.30	73.90
25	Pecom-Agra, SA	Agroindustria	142108581	1.10	75.00
Total			9 294 603 846		

Fuente: Elaboración propia con base en Dirección General de Aduanas (2015).

Tabla 5. Participación de las primeras 25 empresas de la cúpula de las ventas externas durante la posconvertibilidad. En USD FOB y porcentajes.

Núm.	Empresas	Sector	Promedio exportado en la posconvertibilidad	% sobre el total	% acumulado
1	Cargill, SACI	Agroindustria	3289865463	9.10	9.10
2	Bunge Argentina, SA	Agroindustria	2570571482	7.10	16.20
3	Aceitera General Deheza, SA	Agroindustria	2061867353	5.70	21.90
4	LDC Argentina, SA	Agroindustria	1999385597	5.20	27.10
5	YPF, SA	Energía y combustibles	1459349130	4.10	31.20
6	Molinos Río de la Plata, SA	Agroindustria	1228010206	3.40	34.60
7	Nidera, SA	Agroindustria	1224563042	3.40	38.00
8	Vicentin, SAIC	Agroindustria	1374044989	3.30	41.30
9	Minera Alumbra Limited	Industria	1175359661	3.30	44.60
10	Volkswagen Argentina, SA	Industria	1169604477	3.30	47.90
11	Pan American Energy Sucursal Argentina	Energía y combustibles	1112467787	3.10	51.00
12	Toyota Argentina, SA	Industria	1080807862	3.00	54.00
13	Asociación de Cooperativas a Coop. LTDA	Agroindustria	912511181	2.50	56.50
14	Siderca, SAIC	Industria	886694950	2.50	59.00
15	Ford Argentina, SCPA	Industria	870097054	2.40	61.40
16	Oleaginosa Moreno Hnos. SAICIF	Agroindustria	810466797	2.30	63.70

Tabla 5.

(continuación)

Núm.	Empresas	Sector	Promedio exportado en la posconvertibilidad	% sobre el total	% acumulado
17	Noble Argentina, SA	Agroindustria	809056589	2.20	65.90
18	ADM Argentina, SA	Agroindustria	793827807	2.20	68.10
19	Alfred C. Toepfer International Argentina, SRL	Agroindustria	784456297	2.20	70.30
20	Minera Argentina Gold, SA	Industria	609975190	1.70	72.00
21	General Motors de Argentina, SRL	Industria	549264132	1.50	73.50
22	FCA Automobiles Argentina, SA	Industria	528046629	1.50	75.00
23	Aluar Aluminio Argentino, SAI	Industria	518572384	1.40	76.40
24	Peugeot Citro en Argentina, SA	Industria	481616042	1.30	77.70
25	Renault Argentina, SA	Industria	361177192	1.00	78.70
TOTAL			28 661 659 293		

Fuente: Elaboración propia con base en Dirección General de Aduanas (2015).

Comprobamos que el grado de concentración es sumamente significativo: las primeras 25 empresas exportadoras de la cúpula explican en promedio el 75% del total de lo exportado en la vigencia del régimen convertible, para incrementar su peso y explicar en promedio el 78.7% del total exportado por el país en la posconvertibilidad. Asimismo, la agroindustria lidera las exportaciones de la cúpula en ambos periodos al pasar de un promedio del 43.7% al 48.7% del total exportado. Mientras que las empresas de la cúpula exportadoras de energía disminuyen significativamente su peso entre las 25 empresas más importantes, en gran medida por la reestatización de YPF y su consecuente cambio de política, y por el retiro de Chevron del mercado argentino; no obstante, los montos exportados de estas empresas se incrementa casi un 75% en promedio entre los dos periodos analizados. Las empresas del sector manufacturero vinculadas al sector siderúrgico y automotriz pasan de explicar el 18% a casi 23% de las exportaciones totales.

Por otra parte, el peso de las 25 empresas de la cúpula con mayores volúmenes de importación también se incrementa entre la convertibilidad y la posconvertibilidad, a pesar de que el nivel de concentración es ligeramente menor al registrado en las empresas exportadoras. En las tablas 6 y 7 se presenta la información correspondiente al peso de las 25 empresas de mayores importaciones en la convertibilidad y posconvertibilidad.

Tabla 6. Participación de las primeras 25 empresas de la cúpula de las compras externas durante la convertibilidad. En USD CIF y porcentajes

Núm.	Empresas	Sector	Promedio importado en la convertibilidad	Part. % sobre el total	Part. % acumulado
1	Volkswagen Argentina, SA	Industria	577137422	8.14	8.14

Tabla 6.

(continuación)

Núm.	Empresas	Sector	Promedio importado en la convertibilidad	Part. % sobre el total	Part. % acumulado
2	Ford Argentina, SCPA	Industria	496288667	7.00	15.14
3	Renault Argentina, SA	Industria	441652695	6.23	21.37
4	General Motors de Argentina, Sociedad de Responsabilidad Ltda.	Industria	268643745	3.79	25.16
5	Siderar, SAIYC	Industria	220610741	3.11	28.27
6	FCA Automobiles Argentina, SA	Industria	212551247	3.00	31.27
7	Peugeot Citro en Argentina, SA	Industria	166261106	2.35	33.61
8	YPF, SA	Energía y combustibles	163114233	2.30	35.92
9	Shell Cia. Argentina de Petróleo, SA	Energía y combustibles	161610638	2.28	38.19
10	Monsanto Argentina, SAIC	Industria	157950229	2.23	40.42
11	Hewlett Packard Argentina, Sociedad de Responsabilidad Ltda.	Industria	150388999	2.12	42.54
12	Aluar Aluminio Argentino, SAI	Industria	135695151	1.91	44.46
13	IBM Argentina, SRL	Industria	134847643	1.90	46.36
14	Siemens, SA	Industria	130041869	1.83	48.19
15	Toyota Argentina, SA	Industria	115965990	1.64	49.83
16	Telefonica de Argentina, SA	Comercio y servicios	113739348	1.60	51.43
17	Mercedes-Benz Argentina, SA	Industria	109398501	1.54	52.98
18	Bayer, SA	Industria	105296087	1.49	54.46
19	Aerolíneas ArgentinaS, SA	Comercio y servicios	95104081	1.34	55.80
20	Tetra Pak, Sociedad de Responsabilidad Ltda.	Industria	94588509	1.33	57.14
21	Siderca, SAIC	Industria	91325340	1.29	58.43
22	Acindar Industria Argentina de Aceros, SA	Industria	89774693	1.27	59.69
23	Scania Argentina, SA	Industria	88623095	1.25	60.94
24	Productos Roche, SA Química e Industrial	Industria	85553740	1.21	62.15
25	Novartis Argentina, SA	Industria	84961092	1.20	63.35
TOTAL			4 491 124 860		

Fuente: Elaboración propia con base en Dirección General de Aduanas (2015).

Tabla 7. Participación de las primeras 25 empresas de la cúpula de las compras externas durante la posconvertibilidad. En usd CIF y porcentajes

Núm.	Empresas	Sector	Promedio importado en la convertibilidad	% sobre el total	% acumulado
1	Energía Argentina, SA	Energía y combustibles	1671118225	8.13	8.13
2	Volkswagen Argentina, SA	Industria	1570079392	7.64	15.76
3	Ford Argentina, SECA	Industria	1224284645	5.95	21.72
4	Toyota Argentina, SA	Industria	1084550615	5.28	26.99
5	General Motors de Argentina, Sociedad de Responsabilidad Ltda.	Industria	1048903763	5.10	32.10

Tabla 7.

(continuación)

Núm.	Empresas	Sector	Promedio importado en la convertibilidad	% sobre el total	% acumulado
6	Peugeot Citro en Argentina, SA	Industria	827 849 092	4.03	36.12
7	Renault Argentina, SA	Industria	802 946 251	3.91	40.03
8	FCA Automobiles Argentina, SA	Industria	753 885 756	3.67	43.69
9	YPF, SA	Energía y combustibles	738 723 216	3.59	47.29
10	Siderar, SAIYC	Industria	686 604 035	3.34	50.63
11	Mercedes-Benz Argentina, SA	Industria	505 726 420	2.46	53.09
12	Aerolíneas Argentinas, SA	Comercio y servicios	433 797 207	2.11	55.20
13	Brightstar Fueguina, SA	Industria	371 825 666	1.81	57.01
14	Petrobras Argentina, SA	Energía y combustibles	320 624 700	1.56	58.56
15	Aluar Aluminio Argentino, SAI	Industria	307 065 554	1.49	60.06
16	Siderca, SAIC	Industria	280 562 404	1.36	61.42
17	Acindar Industria Argentina de Aceros, SA	Industria	266 533 257	1.30	62.72
18	BGH, SA	Industria	260 954 754	1.27	63.99
19	Procter & Gamble Argentina, Sociedad de Responsabilidad Ltda.	Industria	239 294 041	1.16	65.15
20	Monsanto Argentina, SAIC	Industria	222 859 961	1.08	66.24
21	Shell Cía. Argentina de Petróleo, SA	Energía y combustibles	218 203 772	1.06	67.30
22	Industrias John Deere Argentina, SA	Industria	217 187 750	1.06	68.35
23	Newsan, SA	Industria	215 854 832	1.05	69.40
24	Iveco Argentina, SA	Industria	213 331 034	1.04	70.44
25	Lan Argentina, SA	Comercio y servicios	207 311 483	1.01	71.45
TOTAL			14 690 077 826		

Fuente: Elaboración propia con base en Dirección General de Aduanas (2015).

De las tablas 6 y 7 se concluye que, entre las etapas analizadas, se incrementa no solo en 227% el promedio importado por las 25 empresas más importantes de la cúpula, sino que también aumenta su peso sobre el total puesto que pasan del 63.3 al 71.4% de las exportaciones totales, respectivamente. De igual modo, el análisis sectorial confirma que el sector industrial, independientemente de si está más o menos comprometido con un proceso de sustitución de importaciones, lidera las compras de la cúpula en ambos periodos con un valor en torno al 54% del total importado. En tanto que las importaciones de las empresas de la cúpula vinculadas al comercio y servicios mantienen valores cercanos al 3% en ambos periodos. El principal cambio sectorial entre etapas será el aumento del peso de las importaciones de energía y combustibles, en particular las de Energía Argentina S. A. (ENARSA²) que posee, en la posconvertibilidad, el monto promedio de importación más alto de toda la serie.

² ENARSA es una empresa pública argentina creada el 29 de diciembre de 2004 por la administración de Néstor Kirchner. Se dedica al estudio, exploración y explotación de yacimientos de hidrocarburos, el

Reflexiones finales e implicancias para el desarrollo

Este trabajo ha permitido comprender el papel de la cúpula empresarial en el sector externo argentino, lo cual puede resumirse de la siguiente forma. En primer lugar, la cúpula empresarial argentina ha incrementado, entre las dos etapas analizadas, su relevancia y peso en el total exportado pasando de un promedio de 50 a 65%, y en las importaciones del 30 al 45% en promedio. Por el lado de las exportaciones, el salto se ha dado en especial con la crisis de 2001 cuando, por su mayor capacidad, las grandes firmas han mejorado su posición relativa en un marco de caída del peso de las pymes. Por el lado de las importaciones, el crecimiento del peso de la cúpula en el total se registra gradualmente durante los veinte años de análisis, lo que da cuenta de que es una tendencia que se encuentra sumamente arraigada en la operatoria comercial de estas empresas y no depende de crisis puntuales. En segundo lugar, nuestro análisis del sector muestra que las empresas de la cúpula agroindustrial han sostenido el superávit del conjunto de las grandes empresas, dado que, por un lado, las que operan en comercio y servicios y en la industria son deficitarias en todos los años bajo análisis, y las del complejo energético se vuelven deficitarias desde 2012.

En tercer lugar, concluimos que se ha producido un fuerte proceso de extranjerización de la cúpula empresarial que ha pasado de explicar el 56 al 65% de las exportaciones en la etapa más reciente. La dinámica de las importaciones, por su parte, también está muy controlada por empresas extranjeras, y aunque pierden participación en la posconvertibilidad (su porcentaje desciende del 77 al 71%), ello se explica por la aparición de empresas controladas por el Estado, fundamentalmente YPF. Esto implica que en el periodo analizado, los capitales extranjeros han incrementado su poder económico en el país con enormes repercusiones para nuestro desarrollo económico. Cuando la empresa es nacional, el foco de su crecimiento en general está puesto en el país, pero cuando la empresa es controlada por capitales extranjeros, la compañía es una integrante más del conglomerado extranjero y el negocio económico se planifica afuera, con una lógica que no necesariamente coincide con el interés nacional.

En cuarto lugar, nuestro análisis verifica a lo largo de todo el proceso que hay una fuerte concentración al interior de la cúpula, de tal modo que las 25 empresas que más exportan e importan han incrementado su peso en las ex-

transporte, almacenaje, distribución, comercialización e industrialización de estos productos y sus derivados, el transporte y distribución de gas natural, y la generación, transporte, distribución y comercialización de energía eléctrica.

portaciones (del 75 al 78.7%) y en las importaciones (del 63.3 al 71.4%). Y hemos podido comprobar que, en la cúpula empresarial, las empresas de capital extranjero tienen un vasto dominio en las exportaciones y más aún en las importaciones, lo que impone serios limitantes cuando se busca planificar un desarrollo autónomo.

Esta dinámica permite afirmar que el crecimiento económico récord que se registró durante la posconvertibilidad no ha logrado alterar significativamente el tipo de inserción comercial que el país posee, y que los sectores dinámicos y proveedores de divisas siguen vinculados esencialmente al agroindustrial. En el marco de la reaparición de la restricción externa que parecía haberse diluido a comienzos del siglo xx, un cambio significativo de este tiempo es que la cúpula empresarial ha profundizado su tendencia a la concentración, extranjerización y paulatina erosión de su tradicional superávit comercial.

El significativo y creciente peso de la cúpula empresarial sobre el sector externo, y en particular sobre el control de entradas de divisas, en un contexto donde los marcos regulatorios de la Organización Mundial del Comercio (OMC) imponen serias restricciones a las posibilidades concretas de administrar el comercio internacional, hacen que cualquier intento de desarrollo de largo plazo se encuentre fuertemente supeditado a una negociación exitosa con el capital extranjero. La historia reciente de los países en desarrollo, y de la Argentina en particular, muestra a las claras la enorme complejidad y desafío que presentan estas relaciones donde el Estado casi nunca ha conseguido que los grandes capitales nacionales y extranjeros operen en línea con las agenda de desarrollo de largo plazo.

¿Qué hacer entonces frente a esta dificultad? Si bien un desarrollo en profundidad de esta pregunta escapa a los objetivos de este artículo, se pueden subrayar dos posibles estrategias que podrían utilizarse y que ya se han aplicado eficientemente en otros países. Primero, el estímulo y creación de empresas que provean localmente la maquinaria e insumos que importan las grandes empresas para de este modo descomprimir la presión que el desarrollo industrial ejerce sobre las cuentas externas. Segundo, estimular el incremento de las exportaciones, así como la creación directa y/o estatización de empresas centrales en la dinámica de acumulación del país que permitan dotar al Estado de recursos que sirvan como eventual reserva para usarse en momentos de crisis y de mayor restricción externa. Solo mediante una audaz combinación de estas estrategias se podrá recuperar cierto margen de acción para poder desplegar un verdadero plan de desarrollo económico de largo plazo para la Argentina.

Referencias

- Abeles, M., Cimoli, M., & Lavarello, P. (Eds.). (2017). *Manufactura y cambio estructural. Aportes para pensar la política industrial en la Argentina*. Santiago: CEPAL.
- Arceo, E. (2005). El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina. *Cuadernos del CENDES*, 22(60), 27-63.
- Azpiazu, D., & Schorr, M. (2010). *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Basualdo, E. (2006). *Estudios de historia económica argentina*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Belloni, P., & Wainer, A. (2012). *El problema de restricción externa y el rol del capital extranjero. Una aproximación a partir del análisis del incremento de la presencia de empresas transnacionales en la economía argentina durante las últimas dos décadas*. Presentado en el III Congreso Latinoamericano de Historia Económica y XXIII Jornadas de Historia Económica, San Carlos de Bariloche, 23 al 27 de octubre.
- Dirección General de Aduanas. (2015). *Información estadística de comercio nacional*. Buenos Aires.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). (2019). *Informe de Series trimestrales de oferta y demanda globales*. Buenos Aires.
- Kosacoff, B. (1993). *La industria argentina: Un proceso de reestructuración desarticulada*. Buenos Aires: CEPAL.
- Kulfas, M. (2016). *Los tres kirchmerismos*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Martínez, A., Souza, I. de, & Liu, F. (2003). Multinationals: Latin America's great race. *Fall*, (32).
- Nochteff, H. (1999). Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina. En D. Azpiazu, & H. Nochteff, *El desarrollo ausente: restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y elite económica en la Argentina* (pp. 21-156). Buenos Aires: Flacso Argentina/Norma.
- Porta, F., Santarcángelo, J., & Scheingart, D. (2014). *Excedente y desarrollo industrial. Situación y desafíos*. (Documento de Trabajo, núm. 59). Buenos Aires: CEFID-AR.
- Robinson, W. (2008). *Latin America and global capitalism. A critical globalization perspective*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.

- Santarcángelo, J. (2013). Crecimiento industrial, sector externo y sustitución de importaciones. *Realidad Económica*, (279), 26-46.
- Santarcángelo, J., Justo, O., & Cooney, P. (2015). *Latin America after the financial crisis: Economic ramifications from heterodox perspectives*. Nueva York: Palgrave Macmillian.
- Santarcángelo, J., & Perrone, G. (2012). La cúpula empresaria argentina y su rol en el desarrollo económico. *Problemas del Desarrollo*, 43(168), 37-62.
- Schorr, M., & Wainer, A. (2014). Extranjerización e internacionalización de las burguesías latinoamericanas: el caso argentino. *Perfiles Latinoamericanos*, 22(44), 113-141.
- Wainer, A. (2010). Burguesías exportadoras: ¿un camino para el desarrollo de América Latina? El caso de la Argentina reciente. *Cuadernos del CENDES*, 27(75), 95-117.
- Wainer, A. (2018). Economía y política en la Argentina kirchnerista (2003-2015). *Revista Mexicana de Sociología*, 80(2), 323-351.