

Posconvertibilidad: ¿Resurgimiento de un capitalismo nacional o continuidad de la extranjerización económica?.

Martín Schorr y Andrés Wainer.

Cita:

Martín Schorr y Andrés Wainer (2011). *Posconvertibilidad: ¿Resurgimiento de un capitalismo nacional o continuidad de la extranjerización económica?. IX Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-034/168>

POS CONVERTIBILIDAD: ¿RESURGIMIENTO DE UN CAPITALISMO NACIONAL O CONTINUIDAD DE LA EXTRANJERIZACIÓN ECONÓMICA? UN ANÁLISIS A PARTIR DEL PANEL DE LAS GRANDES EMPRESAS DE LA ARGENTINA*

*Martín Schorr y Andrés Wainer***

Resumen

El abandono del régimen de convertibilidad implicó cambios sustantivos a nivel macroeconómico que tuvieron un fuerte impacto en el desempeño de los distintos sectores de la economía argentina. El modelo de convertibilidad había beneficiado mayormente a las empresas de servicios públicos privatizadas y los grandes bancos privados. La devaluación de la moneda y los cambios en el patrón de crecimiento a partir de 2002 determinaron que en un primer momento los principales favorecidos por la política económica fuesen los sectores productivos.

Sin embargo, durante la posconvertibilidad parece haberse registrado también cierta continuidad en determinados procesos económico-sociales: si bien desde los elencos gubernamentales se ha reivindicado sucesivamente la necesidad de recuperar un empresariado nacional fuerte, el peso del capital extranjero entre las empresas más grandes del país no parece haber disminuido. Esto es sumamente relevante teniendo en cuenta que la Argentina es una economía dependiente y, por lo tanto, el rol del capital transnacional en su proceso de acumulación es determinante.

En este sentido, el objetivo de este trabajo es indagar sobre las continuidades y las rupturas en el proceso de extranjerización del gran capital en la Argentina a partir de un análisis de lo ocurrido con las 500 empresas líderes de la economía argentina durante el período 1993-2008. En ese marco, se propone presentar un conjunto de evidencias y elementos de juicio tendientes a reflexionar acerca de los límites que se desprenden de la creciente extranjerización económica a la concreción de un “modelo de acumulación con inclusión social”, tal como sostiene el discurso oficial.

Palabras clave: extranjerización - posconvertibilidad - grandes empresas

* Ponencia presentada en las IX Jornadas de Sociología “Capitalismo del siglo XXI, crisis y reconfiguraciones. Luces y sombras en América Latina”, Universidad de Buenos Aires, agosto de 2011.

** Investigadores CONICET/FLACSO y docentes de la UBA. Miembros del Proyecto PICT-2008-0406: “La industria argentina en la posconvertibilidad: continuidades y rupturas en la dinámica y la estructura del sector”, con el patrocinio de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica.

I. Introducción

En los últimos años se han producido en América Latina procesos políticos y económicos que han contribuido a incrementar los grados de autonomía nacional, al menos respecto a lo acontecido durante la década de 1990. Algunos de estos procesos han buscado sustentarse, sobre todo el caso de la Argentina, a partir de la recuperación de una supuesta “burguesía nacional” desarrollada originalmente bajo la etapa previa de sustitución de importaciones. Sin embargo, en las últimas décadas la globalización financiera, los procesos de liberalización del comercio y de internacionalización productiva han generado grandes cambios en la economía mundial y regional que merecen ser tenidos en cuenta.

Durante el decenio de 1990 (con sus antecedentes desde 1976) la Argentina sufrió un proceso de apertura de su economía en el marco de un modelo económico apoyado en lo productivo en actividades vinculadas con las ventajas absolutas del país. Esto supuso no sólo cambios en la estructura económica sino también en la dinámica social. Mientras que durante la fase sustitutiva el eje del proceso económico había pasado, en muchas coyunturas, por la defensa del mercado interno a través de una alianza entre el capital nacional y la clase obrera, bajo el predominio del neoliberalismo se apuntó fundamentalmente a potenciar una inserción en el mercado mundial a partir de rubros asociados a la explotación de recursos naturales (se trata, en su gran mayoría, de sectores para que los salarios constituyen mucho más un costo de producción antes que un factor dinamizador de la demanda interna, de allí que cuanto más bajos, tanto mejor).

Sin lugar a dudas, el abandono del régimen de convertibilidad implicó cambios sustantivos a nivel macroeconómico que tuvieron un fuerte impacto en el desempeño de los distintos sectores de actividad, pero no conllevó mayores alteraciones en el perfil de especialización y de inserción del país en la división internacional del trabajo. El modelo de convertibilidad había beneficiado mayormente a las empresas de servicios públicos privatizadas y los grandes bancos privados (en su mayoría extranjeros). La devaluación de la moneda y los cambios en el patrón de crecimiento a partir de 2002 determinaron que uno de los principales favorecidos por la nueva política económica fuese el sector productivo (en especial, aquellas actividades vinculadas con el procesamiento de recursos agropecuarios, mineros e hidrocarburíferos, así como algunas industrias elaboradoras de *commodities* y la armaduría automotriz)¹.

Sin embargo, durante la posconvertibilidad parece haberse registrado cierta continuidad en determinados procesos económico-sociales que exceden largamente la cuestión cambiaria (el “dólar alto”) y que remiten a los modos de inserción del país en una economía mundial fuertemente internacionalizada. En efecto, los cambios impulsados por la liberalización de los movimientos de capitales a nivel mundial en las últimas décadas derivaron en una creciente internacionalización de los procesos productivos de las grandes empresas. La caída de la tasa de ganancia, que estuvo en el origen de la crisis del modo de acumulación imperante hasta mediados de la década de 1970, impulsó a las grandes firmas, con el objetivo de reducir sus costos, a trasladar hacia la periferia los procesos de producción más intensivos en la utilización de mano de obra². En la actualidad, una unidad productiva ya no fabrica

¹ Véase, entre otros, los trabajos de Azpiazu y Schorr (2010), CENDA (2010) y Fernández Bugna y Porta (2008).

² Si bien antes también existieron procesos de transnacionalización productiva como la maquila y las zonas industriales francas, estos fueron más bien la excepción y no la regla. Hasta bien entrada la década de 1970

necesariamente un producto final (o intermedio, pero vendido a otra empresa diferente), sino que las distintas fases de la producción de un mismo bien se realizan en distintos lugares, con lo cual no sólo hay una gran interrelación comercial sino también productiva. En buena medida, esta deslocalización fue posible gracias a los adelantos tecnológicos en materia de comunicación y a una caída sustancial en los costos del transporte³.

Este proceso de internacionalización financiera y productiva ha conducido a un fuerte incremento de la presencia del capital transnacional en América Latina en general. Si bien las grandes empresas extranjeras en los países latinoamericanos han estado presentes desde hace más de un siglo, el carácter y el peso de las mismas, así como su rol, han variado significativamente en las últimas décadas⁴. Mientras que anteriormente las filiales llevaban a cabo la producción de forma autónoma, manejada por directivos locales, ahora en buena parte de las industrias las directivas sobre el proceso de producción proceden directamente desde la casa matriz y/o de otras filiales importantes en términos regionales, las cuales tienen en cuenta las necesidades globales de la corporación y la articulación necesaria de los procesos parciales de producción de las distintas sucursales alrededor del planeta.

Hasta mediados de la década de 1970 la rentabilidad de las filiales de las empresas transnacionales dependía, en el mediano plazo, del crecimiento del mercado interno y, dado que por lo general la capacidad instalada superaba la capacidad de absorción del mercado, del grado de protección que gozaba el mismo. En cambio, claramente a partir de la década de 1990 la rentabilidad pasó a depender de la relación entre el costo local de producción y el precio del mercado mundial, dando así lugar a tres situaciones diferentes:

- si los costos son elevados en términos relativos pero aún así justifican la subsistencia de la inversión, la filial de la transnacional queda limitada a la provisión del mercado interno y, por lo tanto, tiene incidencia sobre su rentabilidad la expansión de éste (siendo esta situación similar a la del decenio de 1970, con la diferencia que segmentos más o menos relevantes del proceso productivo han sido eliminados al ser menor su costo en otras localizaciones);
- si, en cambio, los costos son elevados en términos absolutos, la inversión es eliminada (o se intenta amortizar, pero congelando las inversiones en dicha actividad);
- si, por el contrario, los costos son lo suficientemente reducidos (esto es, teniendo en cuenta la localización, menores en términos absolutos frente a los de otras filiales en la región o en el mundo), el factor determinante de la rentabilidad pasa a ser, además del beneficio unitario, la expansión de sus ventas externas.

predominaron los costos relativos (en cada mercado interno) y no los costos absolutos de las mercancías. Sobre el particular, consúltese Arceo (2009).

³ "La forma que reviste esta deslocalización y su amplitud está condicionada por el hecho de que la casa matriz o la sede regional pueden ahora coordinar y controlar un proceso global de producción cuyos fragmentos se encuentran esparcidos en muy disímiles ubicaciones geográficas. Utilizan para ello las posibilidades que brinda la disminución en el costo de las comunicaciones y del procesamiento de datos, así como la incorporación de medios de producción flexibles, básicamente por su ajuste mediante el uso de la computación, y el paulatino desarrollo del diseño asistido por computadoras" (Arceo, 2005).

⁴ De acuerdo a datos de la UNCTAD, el *stock* de inversión extranjera como porcentaje del PBI para América del Sur pasó de 8,9% en 1990 a 26% promedio en 2006. Por su parte, la inversión extranjera en México y América Central siguió un sendero similar: aumentó del 9,6% en 1990 al 27,8% en 2006 (información disponible en <http://www.unctad.org/Templates/StartPage.asp?intItemID=2068>).

En un primer momento durante la década de 1990 la inversión extranjera directa se dirigió en buena medida al sector no transable -especialmente hacia las firmas de servicios públicos privatizadas, las cuales fueron por lejos las más rentables del conjunto de la economía-, mientras que en la segunda mitad la extranjerización también alcanzó fuertemente al sector productivo pero, no casualmente, fundamentalmente a aquellas ramas que contaban con ventajas absolutas, sobre todo aquellas vinculadas a la producción agroindustrial, minera y petrolera y de otros *commodities*. Se podría afirmar que tras la devaluación de la moneda en 2002 en la Argentina se intentaron generar las condiciones para fomentar la tercera situación anteriormente descripta, es decir, para que el incremento de la rentabilidad de las grandes empresas esté basado en la expansión exportadora a partir de bajos costos absolutos.

Si bien desde los elencos gubernamentales se manifestó el deseo de que el nuevo esquema económico asentado en el “dólar alto” propiciara la recuperación de un empresariado nacional fuerte, la reducción de los costos absolutos, empujados fundamentalmente por una fuerte caída del costo salarial a escala mundial, y un ciclo económico local e internacional expansivo, parecen haber beneficiado mayormente al capital extranjero, cuya presencia entre las empresas más grandes del país se ha consolidado. Esto es sumamente relevante teniendo en cuenta que la Argentina es una economía dependiente y, por lo tanto, el rol del capital transnacional en su proceso de acumulación es determinante.

En este sentido, el objetivo de este trabajo es indagar sobre las continuidades y las rupturas en el proceso de extranjerización del gran capital en la Argentina a partir de un análisis de lo ocurrido con las 500 empresas de mayor envergadura de la economía argentina durante el período 1993-2008. En ese marco, se propone presentar un conjunto de evidencias y elementos de juicio tendientes a reflexionar acerca de los límites que, para hacer viable un “modelo de acumulación con inclusión social”, se desprenden de la creciente extranjerización económica.

II. La continuidad de la concentración y la extranjerización del gran capital en la Argentina

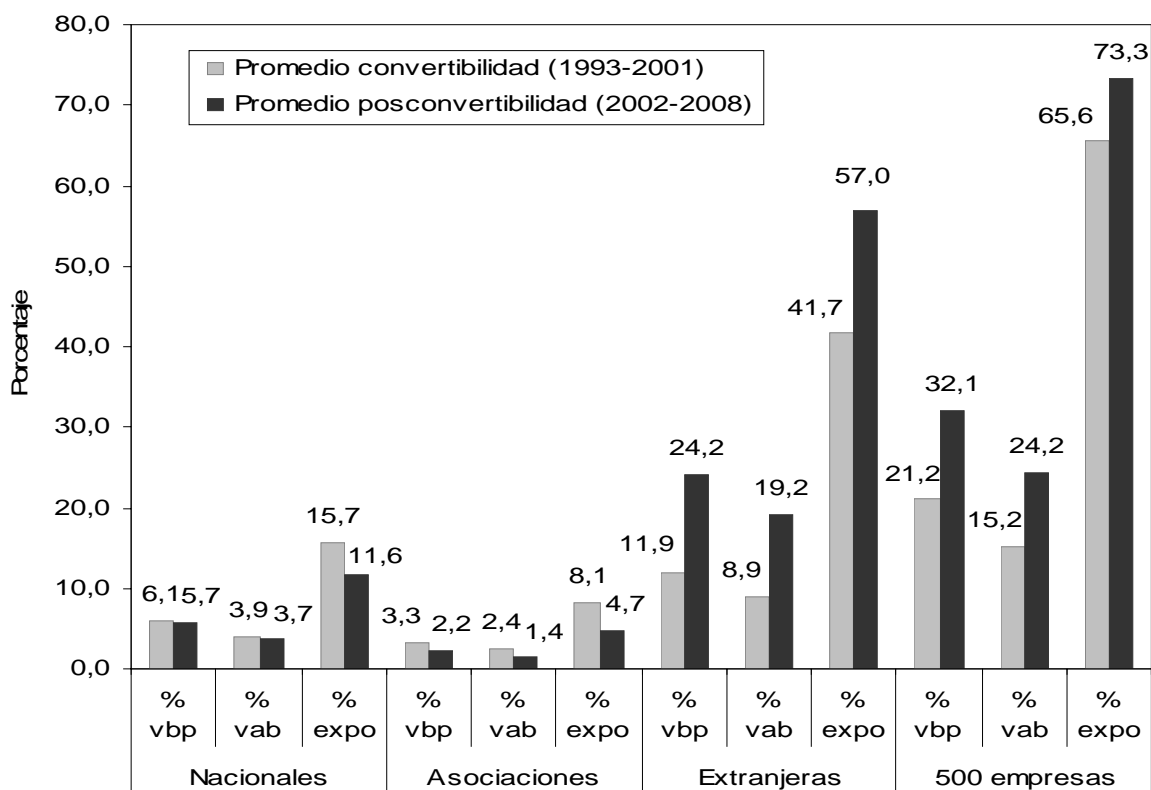
Contrariamente a lo que se podría suponer a partir del resurgimiento en los elencos gubernamentales de discursos en favor de un “capitalismo nacional” y la reconstrucción de una “burguesía nacional”, las evidencias disponibles señalan que durante la posconvertibilidad el proceso de extranjerización, en lugar de haberse revertido, se ha afianzado. La creciente incidencia del capital extranjero sobre el conjunto de la economía argentina y, particularmente, entre las grandes empresas no financieras, no parece haber detenido su marcha.

Resulta por demás interesante analizar los rasgos generales que asumió este proceso de extranjerización dentro del universo de grandes compañías. Entre otras cosas, ello brinda la posibilidad de indagar en dos planos sumamente relevantes: a) el nivel de concentración en el conjunto de la economía nacional tanto de la elite empresaria como de las diversas fracciones del capital que la conforman, y b) la presencia de las compañías extranjeras entre quienes detentan el predominio económico en la Argentina, a partir de su participación en las 500 firmas líderes⁵.

⁵ Se trata de la información proporcionada por la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) que elabora el INDEC con periodicidad anual. En cuanto al origen del capital de las firmas del panel, la ENGE delimita tres categorías: aquellas controladas por capitales foráneos (que aquí se denominan empresas extranjeras); aquellas en las que la participación transnacional en el capital social es superior al 10% y menor o igual al 50%

Respecto al primero de esos planos analíticos, los datos aportados por el Gráfico N° 1 expresan el considerable aumento que experimentó el grado de concentración de las 500 firmas más grandes en el agregado nacional entre el régimen de convertibilidad y el que le sucedió tras la implosión del mismo en 2002; ello, cualquiera sea la variable que se tome en cuenta: valor bruto de producción, valor agregado bruto y exportaciones.

Gráfico N° 1. Argentina. Participación de las 500 empresas más grandes del país en el valor bruto de producción, en el valor agregado bruto y en las exportaciones nacionales, según el origen del capital de las firmas, períodos 1993-2001 y 2002-2008 (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a tabulados especiales de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC.

En efecto, la gravitación media de la elite empresaria en la producción pasó del 21,2% al 32,1% entre los períodos 1993-2001 y 2002-2008 (promedios anuales), mientras que en el caso del valor agregado la presencia de las grandes firmas aumentó casi el 60%, para cristalizarse en la posconvertibilidad en el 24,2% del total del país. Una mención especial merece el tema de las ventas externas por ser justamente uno de los principales elementos que se buscó favorecer a partir de la reducción de los costos absolutos a través de la devaluación de la moneda. En este aspecto -inososlayable para el abordaje del actual esquema de acumulación-, las corporaciones exportadoras que integran la elite empresaria explicaron casi tres cuartas partes del total de las exportaciones del país en la posconvertibilidad (7,7 puntos porcentuales más que en el período 1993-2001). Así, no sólo se trata de un acotado número de grandes compañías que asumen un papel protagónico en la generación de riqueza sino que, en ese escenario, son los actores centrales y

(asociaciones); y aquellas controladas por capitalistas locales (empresas nacionales, que pueden incluir hasta un 10% de participación extranjera en el "paquete" accionario).

decisivos en cuanto a obtención de divisas, fenómeno para nada desdeñable si se atiende al rol que le ha correspondido al superávit comercial en la construcción de los senderos macroeconómicos en la posconvertibilidad. En realidad, el poder económico que se asocia al alto y creciente grado de concentración que exhiben estas compañías en el plano agregado se ve potenciado, a su vez, por su presencia determinante, también creciente, en cuanto a la generación de divisas, lo que reforzó su ya de por sí considerable capacidad de veto sobre la orientación de la política económica.

La concreción de significativas reformas de corte neoliberal durante el decenio de 1990 conllevó una aceleración del proceso de concentración y centralización del capital en la economía argentina. No es casual que esto haya sido así: el incremento de la transnacionalización del gran capital durante las últimas décadas exige que las distintas fracciones capitalistas alcancen un tamaño “adecuado” para operar en el mercado mundial o regional. Esta situación le otorga al capital transnacionalizado una ventaja competitiva decisiva sobre las fracciones meramente nacionales del capital (Arceo, 2005).

Si bien a partir de 2002 se han modificado algunos aspectos esenciales del patrón de crecimiento, ciertamente no se han eliminado buena parte de las reformas que llevaron a la desregulación de la economía. Es por ello que, teniendo como parámetros temporales comparativos al régimen convertible y a la posconvertibilidad, las evidencias que brinda el Gráfico N° 1 indican que la presencia de las empresas nacionales y las asociaciones en la economía nacional se redujo en todas las variables bajo análisis, mientras que las compañías extranjeras detentaron una mayor gravitación agregada, a punto tal de alcanzar guarismos que denotan el elevado y creciente predominio económico que experimenta este segmento del capital concentrado interno en la posconvertibilidad. En términos más específicos, la participación de las corporaciones extranjeras que componen la elite en el valor bruto de producción nacional aumentó en 12,3 puntos porcentuales entre los períodos 1993-2001 y 2002-2008, incremento que fue de 10,3 puntos porcentuales de considerar el valor agregado bruto. A raíz de ello, la presencia de las firmas extranjeras líderes en la posconvertibilidad alcanzó, respectivamente, el 24,2% y 19,2% de la producción y el producto bruto nacionales.

En lo concerniente al comercio exterior se verifica un comportamiento similar: la incidencia de las ventas externas de las firmas extranjeras en las totales del país pasó de un promedio del 41,7% en la etapa 1993-2001 a otro del 57,0% en 2002-2008. Es decir, en línea con los análisis previos, al elevado grado de concentración en las exportaciones de la cúpula empresaria, con sus implicancias en términos del poder de coacción que le otorga ser importantes generadores de divisas, debe adicionarse la participación por demás elevada y creciente en las mismas de un número acotado de oligopolios extranjeros.

Con el propósito de interpretar estos resultados, resulta pertinente indagar en algunos puntos de inflexión que asumió la movilidad interna de la elite al cabo del período estudiado. En este sentido, el Cuadro N° 1 permite visualizar una primera oleada de desnacionalización del panel de las 500 grandes empresas durante el trienio 1993-1995. En esta etapa puede advertirse que las compañías foráneas pasaron de 161 a 186 firmas, lo que en términos de su participación en el valor de producción de la cúpula significó un aumento de 11,4 puntos porcentuales, al pasar de representar el 33,8% al 45,2%. Ello, en el marco de una caída en el peso relativo de las compañías nacionales y las asociaciones.

Cuadro Nº 1. Argentina. Evolución de la cantidad de empresas y del peso relativo en el valor bruto de producción de las 500 empresas más grandes del país según el origen del capital de las firmas*, 1993-2008 (en valores absolutos y porcentajes)

	Cantidad de empresas			Valor bruto de producción		
	Nacionales	Asociaciones	Extranjeras	Nacionales	Asociaciones	Extranjeras
1993	281	58	161	40,0	26,2	33,8
1994	258	68	174	36,5	26,9	36,6
1995	248	66	186	35,7	19,1	45,2
1996	234	62	204	31,4	17,1	51,5
1997	211	55	234	27,5	11,5	61,0
1998	206	53	241	25,7	11,8	62,4
1999	189	56	255	24,4	9,9	65,7
2000	182	56	262	20,9	10,9	68,1
2001	175	55	270	20,7	10,3	69,0
1. Prom. convert.	220	59	221	28,6	15,4	56,0
2002	160	47	293	17,9	7,0	75,1
2003	160	44	296	17,7	6,9	75,4
2004	162	47	291	17,2	7,8	75,0
2005	159	51	290	16,4	7,6	76,0
2006	159	49	292	17,3	7,1	75,6
2007	170	42	288	18,3	6,5	75,2
2008	162	41	297	18,2	6,5	75,3
2. Prom. posconv.	162	46	292	17,6	7,0	75,4
Var. % (2)/(1)	-26,4	-22,0	32,1	-38,5	-54,5	34,6

* Las empresas nacionales son aquellas con participación mayoritaria de capitales nacionales en la estructura accionaria de la firma (puede incluir hasta un 10% de participación de capital de origen extranjero); las asociaciones son aquellas en las que la participación accionaria del capital extranjero es mayor al 10% y menor o igual al 50%; las empresas extranjeras son aquellas con participación superior al 50% de capitales extranjeros.

Fuente: Elaboración propia en base a tabulados especiales de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC.

Este proceso de extranjerización no estuvo dissociado de la privatización de empresas públicas y de sus distintas fases. Ahora bien, las tendencias a la extranjerización se aceleran a partir de 1995 asociadas, fundamentalmente, a la dinámica que adquirió la compra-venta de firmas dentro del propio capital privado, en donde las transferencias de acciones de las empresas privatizadas tuvieron un papel destacado pero no excluyente. Si bien las ventas de activos fijos fueron múltiples, en diversos rubros de actividad y de distinto origen/destino, por los resultados es indiscutible que los compradores fueron mayoritariamente extranjeros y los vendedores, principalmente de origen nacional. De allí que entre 1995 y 2001 se incorporaron al panel 84 empresas transnacionales y que la presencia de los inversores foráneos en el valor de producción de la elite alcanzó al 69,0% en el último año de vigencia del régimen de conversión fija (supone un incremento de casi 24 puntos porcentuales respecto de su participación en 1995)⁶.

⁶ El correlato de la pronunciada extranjerización del poder económico doméstico al cabo de estos años fue la caída considerable en la participación de las restantes categorías, proceso en el que jugaron un rol decisivo la disolución de varias asociaciones y el repliegue y la reestructuración que llevaron adelante varios grupos económicos locales. Sobre estos temas, véase Basualdo (2006), Gaggero (2008) y Wainer (2010).

Las evidencias presentadas permiten concluir que en el crítico 2002 se incrementó fuertemente la presencia extranjera en el panel de las 500 corporaciones de mayores dimensiones del país: en apenas un año se incorporaron 23 firmas y su gravitación en el valor bruto de producción total creció alrededor de 6 puntos porcentuales, para ubicarse en el 75,1%. En los años subsiguientes ese umbral de participación transnacional en el interior de la elite se mantiene con escasas variaciones, tanto en cantidad de firmas como de su peso relativo en la producción, cristalizándose, en consecuencia, un grado de extranjerización sumamente elevado de la cúspide del poder económico y, por ende, de la economía argentina en su conjunto.

En esta etapa se registró una serie de “cambios de mano” a favor del capital extranjero (con una participación activa de inversores brasileros) que no casualmente involucraron a varias compañías en cuya propiedad participaban accionistas locales y que, por su generalizada condición de oligopolios en un mercado interno reactivado y/o por contar con bajos costos absolutos (en dólares) que favorecen su inserción exportadora -a lo cual debe sumarse la creciente demanda mundial de *commodities*- garantizaban amplios márgenes de rentabilidad. Tales son los casos, entre otras firmas, de Acindar, Alpargatas, Cervecería Quilmes, Loma Negra, Moflino Hermanos, PBB Polisor, Pecom Energía, Peñaflo, Quickfood, Swift Armour y Trigaglia (Cuadro N° 2)⁷. Por otro lado, cabe destacar que, ante el considerable nivel de extranjerización prevaleciente en muchos sectores de la actividad económica local, se verificó otro proceso relevante: la transferencia de empresas y tenencias accionarias *entre* capitales extranjeros, particularmente en sectores que han devenido claves en el actual proceso económico, tales como las actividades mineras (Minera Alumbra, Minera Aguilar, Agua Rica, Cerro Vanguardia, etc.) y petroleras (Oxy-Vintage, Apache-Pioneer, Apache-PAF, etc.)⁸.

En definitiva, bajo el esquema de acumulación que se ha venido configurando tras la implosión de la convertibilidad, se han afianzado las tendencias hacia una fuerte extranjerización del *núcleo duro* del poder económico doméstico y, en consecuencia, del conjunto de la economía argentina iniciadas durante el decenio de 1990. La apertura económica en general ha favorecido principalmente a las empresas transnacionales dado que permitió incrementar su capacidad competitiva a partir de la posibilidad de localizar los distintos fragmentos de su producción en donde los costos fuesen menores, en tanto el capital nacional se tuvo que retirar de algunas de las actividades en las que estaba inserto anteriormente o, al menos, eliminar los procesos tecnológicamente más complejos, donde su desventaja a nivel internacional es mayor. Naturalmente, el correlato de esta situación es una

⁷ Se trata de un dato no menor, en tanto estas transferencias se han dado en el ámbito de la industria manufacturera, es decir, en una de las actividades que en el discurso oficial está llamada a convertirse en la “locomotora del crecimiento” y en el eje propulsor de un “modelo de acumulación con inclusión social”.

⁸ De acuerdo a los datos aportados por el Cuadro N° 1, entre 2002 y 2005 las asociaciones incrementaron levemente su participación dentro del panel, al tiempo que se verificó un retroceso de las compañías nacionales. Sobre esto último, las evidencias disponibles indican que ello se dio en el marco de una creciente incidencia dentro de este estrato de un puñado de compañías controladas por conglomerados económicos con una sólida presencia exportadora estructurada fundamentalmente alrededor de la explotación y el procesamiento de recursos naturales: Aceitera General Deheza, Aluar, Arcor, Ledesma, Molinos Río de la Plata, Siderar y Siderca, entre las principales. Por su parte, en el período 2005-2008 las asociaciones cedieron terreno en el interior de la cúpula y las empresas nacionales lo recuperaron ligeramente, procesos relacionados con lo sucedido en el ámbito de algunos servicios públicos y ciertas transferencias accionarias en algunas firmas relevantes (como, en este último caso, la absorción de Química Estrella por parte de Molinos Río de la Plata).

ostensible pérdida de “decisión nacional” en lo que atañe a la definición de ciertas temáticas relevantes para el devenir económico, político y social del país⁹.

Cuadro N° 2. Principales firmas industriales desnacionalizadas durante la posconvertibilidad

Firma	Sector	Año	Adquirente	País
Peñaflor	Bebidas	2002	DLJ	Fondo inversión
Trigaglia	Molino harinero	2002	Cargill	EE.UU.
Molfino Hermanos	Láctea	2003	Saputo Inc	Canadá
Alimentos Fargo	Panificación industrial	2003	Bimbo	México
Pecom Energía	Petróleo, refinerías de petróleo, petroquímica	2003	Petrobras	Brasil
Quilmes (más Baesa y Eco de los Andes)	Bebidas	2003	AmBev*	Brasil
Acindar	Siderurgia	2004	Gerdau**	Brasil
Finexcor	Frigorífico	2005	Cargill	EE.UU.
Loma Negra	Cemento	2005	Camargo Correa	Brasil
Swift Armour	Frigorífico	2005	JBS Friboi	Brasil
CEPA y Colonia Caroya (COLCAR)	Frigorífico	2006	JBS Friboi	Brasil
Zucamor	Envases cartón	2005	DLJ	Fondo inversión
Unisol	Calzado deportivo	2005	Puma	Alemania
AB&P, Estancias del Sur y Best Beef	Frigoríficos	2007	Marfrig	Brasil
Alpargatas Textil	Textil	2007	Camargo Correa	Brasil
Editorial Atlántida	Editorial	2007	Televisa	México
Quickfood	Frigorífico	2007	Marfrig	Brasil
Bieckert, Imperial y Palermo	Bebidas	2008	CCU	Chile
Curtiembre Yoma	Curtiembre	2008	Bom Retiro	Brasil
Moño Azul	Frigorífico de frutas	2008	GF Group SPA	Italia
Phoenix	Laboratorio	2010	Glaxo Smith Kline	Gran Bretaña
Milkaut	Láctea	2011	Bongrain	Francia

* Luego integrada/absorbida por la belgo-brasilera InBev.

** Luego absorbida por la mega-corporación belgo-hindú Arcelor-Mittal.

Fuente: Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011).

III. Rasgos estructurales y de desempeño de las distintas fracciones capitalistas líderes

Para acceder a una visión más abarcadora del comportamiento de las diferentes fracciones que integran la elite empresaria en la Argentina en la posconvertibilidad, en esta sección se analizan las principales diferencias estructurales y de *performance* que se manifiestan entre las firmas extranjeras, las nacionales y las asociaciones. Se trata de una perspectiva que permite extraer interesantes elementos de juicio adicionales para reflexionar acerca de ciertos impactos que,

⁹ De la investigación de Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011) surge que en los años recientes el flujo inversor del capital extranjero tuvo impactos muy acotados en la expansión de las capacidades productivas domésticas y derivó en la profundización del *statu quo* productivo existente y, asociado a ello, del perfil de especialización y de inserción del país en el mercado mundial. Todo ello contrasta con lo sucedido bajo la importante oleada extranjerizadora que se verificó a partir de fines de la década de 1950 como resultado de las políticas del llamado “desarrollismo”. En aquel entonces, con limitaciones e impactos negativos variados en lo económico y lo social, la radicación de capital foráneo contribuyó a aumentar el *stock* de capital existente (primaron los procesos de inversión en nuevas plantas y las ampliaciones por sobre las compras de empresas nacionales) y a redefinir el perfil de la economía doméstica, sobre todo en el ámbito de la industria manufacturera (CONADE, 1973 y Sourrouille, 1976).

sobre la dinámica económica y social de país, se desprenden de la extranjerización del poder económico verificada en los últimos años.

En tal sentido, en el Cuadro N° 3 se comprueba que en el período 2003-2008 (promedio anual) las firmas controladas por inversores foráneos tuvieron una participación mayoritaria en las principales variables económicas relevadas por el INDEC.

Cuadro N° 3. Argentina. Distribución de las principales variables estructurales y de comportamiento de las 500 empresas más grandes del país según el origen del capital de las firmas, 2003-2008 (promedios anuales)* (en valores absolutos, porcentajes e índice total=100)

	Empresas nacionales	Asociaciones	Empresas extranjeras	Total
Cantidad de empresas	162	46	292	500
Participación en la cantidad de empresas (%)	32,4	9,1	58,5	100,0
Participación en la producción total (%)	17,6	7,0	75,4	100,0
Participación en el valor agregado total (%)	15,1	5,7	79,2	100,0
Participación en las utilidades totales (%)	9,3	4,1	86,6	100,0
Participación en la ocupación total (%)	36,1	7,5	56,4	100,0
Participación en los salarios totales abonados (%)	29,2	7,5	63,3	100,0
Participación en la inversión bruta fija total (%)	14,2	4,3	81,5	100,0
Participación en las exportaciones totales de bienes (%)	15,7	6,4	77,9	100,0
Participación en las importaciones totales de bienes (%)	12,3	4,5	83,2	100,0
Saldo de balanza comercial (%)	17,5	7,4	75,1	100,0
Tamaño medio por empresa según valor de prod. (total = 100)	54,3	76,7	129,0	100,0
Productividad (índice total = 100)	41,9	76,0	140,3	100,0
Salario medio (índice total = 100)	81,0	99,4	112,2	100,0
Productividad/Salario medio (total = 100)	51,8	76,4	125,0	100,0
Participación de los salarios en el valor agregado total (%)	35,0	23,7	14,5	18,1
Superávit bruto de explotación por ocupado (total = 100)	33,3	70,8	146,5	100,0
Requerimiento de empleo (total = 100)	205,0	107,3	74,8	100,0
Tamaño medio por empresa según cant. de ocupados (total = 100)	111,3	82,3	96,5	100,0
Tasa de inversión** (%)	16,0	12,7	17,6	17,1
Coficiente de exportaciones*** (%)	26,9	27,5	31,1	30,1
Coficiente de importaciones**** (%)	7,3	6,7	11,5	10,4
Coficiente de apertura global***** (%)	34,2	34,2	42,6	40,5
Tasa de utilidades sobre valor agregado (%)	19,7	23,1	35,0	32,0

* Las empresas nacionales son aquellas con participación mayoritaria de capitales nacionales en la estructura accionaria de la firma (puede incluir hasta un 10% de participación de capital de origen extranjero); las asociaciones son aquellas en las que la participación accionaria del capital extranjero es mayor al 10% y menor o igual al 50%; las empresas extranjeras son aquellas con participación superior al 50% de capitales extranjeros. Para calcular los promedios anuales todos los datos monetarios fueron deflactados por los precios mayoristas correspondientes al año 2008.

** Medida como el cociente entre la inversión bruta fija y el valor agregado.

*** Medido como el cociente entre las exportaciones y la producción.

**** Medido como el cociente entre las importaciones y la producción.

***** Surge de la suma entre los coeficientes de exportaciones y de importaciones.

Fuente: Elaboración propia en base a tabulados especiales de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC.

Así, por ejemplo, tales empresas (292, el 58,5% del total) aportaron más del 75% de la producción total, casi el 80% del valor agregado, alrededor del 87% de las utilidades globales, el 56,4% de la ocupación, el 63,3% de la totalidad de los salarios abonados, aproximadamente el 82% de la inversión bruta fija global, el 77,9% del total de exportaciones, el 83,2% de las importaciones agregadas y las tres cuartas partes del excedente de comercio exterior. Esos disímiles niveles de participación

permiten inferir la presencia de discrepancias de consideración entre las empresas extranjeras y el resto de las compañías líderes, entre otros aspectos, en términos de los tamaños medios de las firmas, las productividades relativas, los respectivos niveles salariales, la distribución funcional del ingreso en su interior, la intensidad de la formación de capital, los márgenes de rentabilidad y las modalidades de apertura al mercado internacional.

Al respecto, en la etapa bajo análisis el tamaño promedio de las firmas extranjeras (medido por el cociente entre el valor de la producción y la cantidad de empresas) fue un 68,1% más elevado que el de las asociaciones y casi un 138% más holgado que el de las líderes de capital nacional. La inserción del capital foráneo en diversas actividades económicas en las cuales las economías de escala (productivas, tecnológicas, de comercialización) se conjugan con el consiguiente liderazgo oligopólico, sumada a la casi total ausencia de restricciones asociadas a, entre otros elementos, el financiamiento y/o el tamaño de mercado -igualmente subsanables en el marco de una estrategia transnacional e intracorporativa-, asumen un papel protagónico en ese contraste con las grandes firmas de capital nacional.

Tal como se mencionó anteriormente, los procesos de liberalización financiera y comercial impulsaron un incremento del nivel de concentración y centralización del capital ya que las empresas requieren de un gran tamaño para poder competir en una economía abierta. Sin duda, las empresas transnacionales han sido las principales beneficiarias de este proceso, ya que por definición se encontraban en mejores condiciones para competir en los mercados regionales y mundiales. Este proceso no ha hecho más que acentuar las diferencias de tamaño entre las empresas transnacionales y las fracciones locales del gran capital.

Pero las mencionadas diferencias no se restringen a una cuestión de tamaño sino que resultan aún más pronunciadas cuando se consideran las respectivas productividades de la mano de obra (valor agregado por ocupado): siempre considerando los promedios anuales 2003-2008, el rendimiento productivo promedio de los asalariados empleados en las empresas extranjeras fue casi un 85% superior que el de las asociaciones y 3,3 veces más alto que el registrado en las empresas nacionales. Este hecho pone en evidencia la debilidad relativa, en términos de competitividad, de las empresas nacionales -aun de las grandes- frente a sus pares foráneas.

El hecho de que las brechas salariales existentes en el interior del panel de las firmas más grandes del país según el origen del capital de las mismas hayan sido mucho menos acentuadas que en el caso de las respectivas productividades del trabajo¹⁰, sugiere que en el ámbito de las líderes controladas por inversores extranjeros se manifestó una distribución del ingreso mucho más regresiva que en el resto de las grandes compañías. En este sentido, a pesar de pagar mejores salarios, los capitalistas propietarios de las empresas extranjeras se apropian de una porción mayor del excedente o, en otros términos, la tasa de explotación en estas corporaciones es mayor que entre sus pares nacionales.

Ello se visualiza en que la relación productividad/salario medio en las firmas transnacionales fue un 63,6% más elevada que en las asociaciones y cerca de un 142% superior que la registrada en el subconjunto de las líderes controladas por

¹⁰ La información que consta en el Cuadro N° 3 indica que la retribución media de los obreros ocupados en las firmas de la cúpula controladas por capitales extranjeros fue un 12,9% superior que la que se verificó en las asociaciones y se ubicó un 38,6% por encima de la abonada en las grandes empresas nacionales.

capitales vernáculos. Asimismo, el superávit bruto de explotación por ocupado en las extranjeras fue 4,4 veces más elevado que en las controladas por accionistas locales y 2,1 veces superior que el que se manifestó en las asociaciones. Otro indicador de la mayor tasa de explotación vigente entre las líderes en las que los capitales extranjeros detentan una proporción mayoritaria o total del “paquete” accionario presentan *vis-à-vis* las restantes empresas del panel se expresa en que las corporaciones internacionales demandan una menor cantidad de mano de obra por unidad de producción¹¹.

En buena medida esta situación se deriva del hecho de que las empresas extranjeras son mucho más capital-intensivas que las grandes firmas locales o, en otros términos, tienen una composición orgánica más elevada. Esto se ve reflejado en la participación de los salarios en el valor agregado: en las compañías controladas por inversores foráneos fue muy inferior (14,5%) al verificado en las asociaciones (23,7%) y, más aún, en las empresas nacionales (35,0%). La reproducción en el ámbito local, aun a diferente nivel, de los estándares económico-tecnológicos prevalecientes en los países de origen de las filiales locales deriva en mayores escalas de producción y una composición orgánica mucho más elevada que las de sus similares nacionales. Al respecto, debe tenerse en cuenta que para las corporaciones foráneas prácticamente no existen rigideces (ni financieras, ni de otro tipo) que condicionen o limiten la adopción de aquellas tecnologías que les garanticen el más apropiado sendero de acumulación y reproducción ampliada del capital en el nivel doméstico, así como de la inserción de este último a escala mundial.

Por otra parte, si bien tuvieron un peso decisivo en la formación de capital realizada en conjunto por las firmas integrantes de la elite, la información que brinda el Cuadro de referencia indica que la tasa de inversión (sobre valor agregado) de las empresas extranjeras del panel fue apenas levemente superior a la de las firmas nacionales. Ello, a pesar que el nivel de apropiación del excedente por parte de las firmas extranjeras superó holgadamente al del resto de las firmas del panel. Esta diferencia entre la tasa de inversión real y la “esperada” se deriva fundamentalmente de, justamente, su condición de transnacionales: buena parte del excedente adopta diversas formas como la remisión al exterior de utilidades y dividendos, el pago de honorarios y regalías, y la fuga de capitales por diversas vías como, por caso, el manejo discrecional de los montos de exportaciones y/o importaciones en operaciones intracorporativas y la cancelación total o parcial de créditos concedidos por la propia casa matriz y/o alguna subsidiaria radicada en otro país¹². Esta relativa baja tasa de inversión podría estar asociada también a su mayoritaria inserción en mercados oligopólicos y al hecho de haber alcanzado, por distintos motivos, cierto grado de madurez tecno-productiva que no demanda inversiones de relativa importancia para mantener su posicionamiento competitivo en un mercado interno en expansión pero que aún es reducido en escala para sus respectivos tamaños globales.

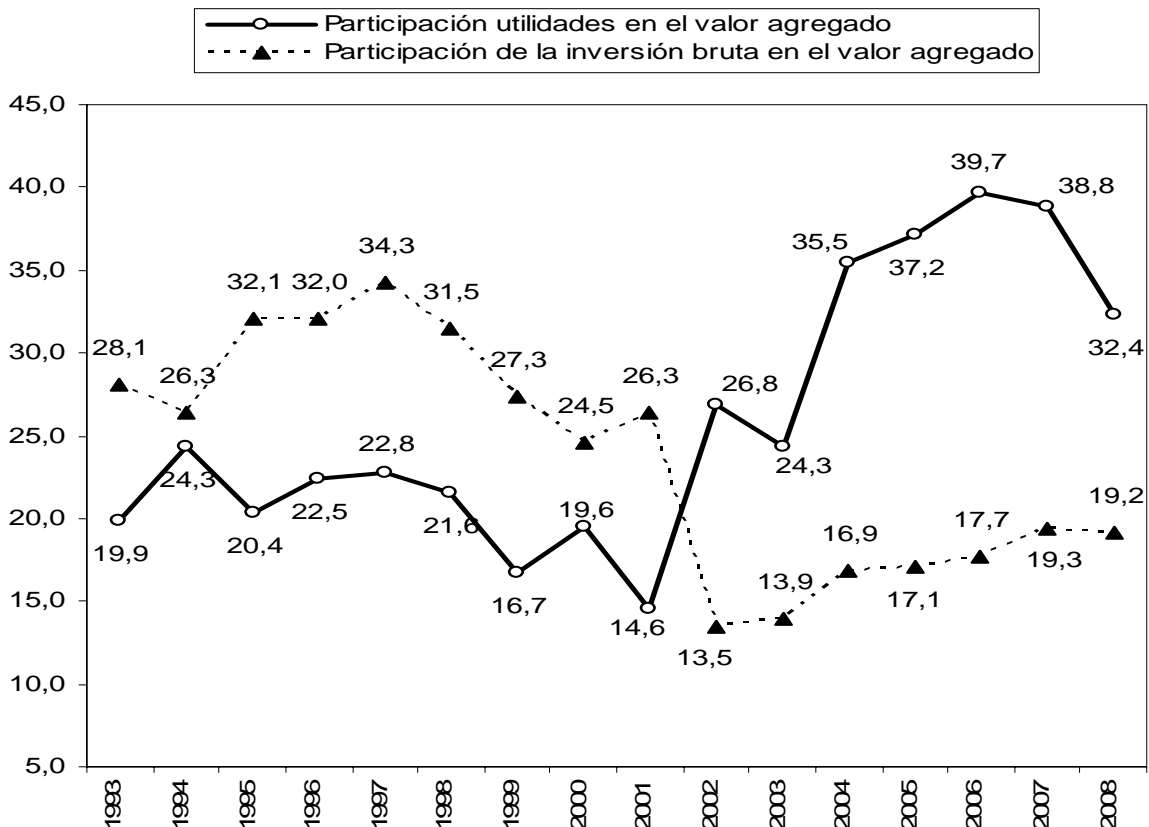
Al respecto, los datos aportados por el Gráfico N° 2 son contundentes en indicar que en la posconvertibilidad, en el marco de una ampliación de la demanda por efecto del ciclo expansivo (local e internacional), el coeficiente global de inversión de este

¹¹ Como se desprende de las evidencias presentadas, en las compañías extranjeras dicho coeficiente (que mide la cantidad de empleo que se genera por unidad de producción) fue un 30,3% más bajo que en las asociaciones y un 63,5% inferior que el que caracterizó a las controladas por inversores nacionales.

¹² Sobre estos temas, consúltese Bezchinsky y otros (2007), Briner y Schorr (2002) y CENDA (2010).

segmento empresario se ubicó significativamente por debajo de sus márgenes de rentabilidad (que fueron holgadamente superiores a los internalizados en la convertibilidad). En otras palabras, pese a la notable capacidad de acumulación que se abrió a partir del “dólar alto” y la vigencia de mercados externos en franca expansión, la contribución de las empresas transnacionales a la expansión de las capacidades productivas locales fue, en términos relativos, bastante acotada.

Gráfico 2. Participación de la utilidades y de la inversión bruta fija en el valor agregado de las empresas extranjeras* que integran el panel de las 500 más grandes del país, 1993-2008 (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a tabulados especiales de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC.

Por supuesto que la relativa baja tasa de inversión no es privativa del capital extranjero sino que alcanza también a las grandes empresas nacionales, las cuales suelen mantener una proporción considerable del excedente en estado líquido y, generalmente, en “moneda dura”¹³. Sin lugar a dudas, al menos durante la posconvertibilidad, esta reticencia inversora no se debe a una insuficiente tasa de ganancia¹⁴, ni tampoco debería ser atribuida enteramente a una supuesta “mentalidad rentística” de la clase capitalista local. Muy probablemente buena parte de la respuesta a este interrogante haya que buscarla en la ausencia de incentivos para invertir en sectores donde la producción local ha sido desmantelada y/o carece de ventajas comparativas estáticas o donde su participación implicaría grandes inversiones para poder competir en igualdad de condiciones con el capital extranjero

¹³ Sobre la relativa baja tasa de inversión tanto de de las grandes firmas locales, consúltese la investigación de Azpiazu y Manzanelli (2011).

¹⁴ Los niveles extraordinarios de las ganancias de las firmas líderes en la posconvertibilidad, así como sus principales factores explicativos, han sido analizados por Manzanelli (2010).

(el cual, como se vio, no tiene necesidad de realizar grandes inversiones de capital para mantener su posición privilegiada en el mercado interno).

Parecería ser que la sola caída en el costo salarial a escala internacional que propició la fenomenal devaluación del peso no ha sido una condición suficiente para impulsar la recuperación o creación de nuevas ramas de producción, muy especialmente en aquellos sectores capital-intensivos donde la brecha tecnológica de la Argentina con las naciones desarrolladas es mayor o incluso en industrias mano de obra intensivas en las cuales predomina la producción proveniente de países periféricos con salarios mucho más bajos aún en términos absolutos. En este sentido, parece muy difícil que con la estructura social argentina y la tradición de lucha y organización de la clase obrera se puedan bajar los costos salariales lo suficiente como para hacer rentable la inversión en sectores exportadores donde predomina la producción de países como China, India, Tailandia, Vietnam, etc. Pero, dada la ampliación de la brecha tecnológica durante las últimas décadas (Nochteff, 2000), tampoco parece ser suficiente la sola modificación cambiaria para impulsar por sí misma la inversión para la exportación en sectores intensivos en el uso de tecnología¹⁵.

Lo dicho brinda algunos elementos de juicio en relación con los argumentos frecuentemente utilizados para destacar la importancia de una presencia difundida de actores foráneos en el país. De acuerdo a esta visión, tal situación contribuiría a modernizar la estructura productiva dado que las empresas extranjeras tendrían una elevada propensión a invertir asociada a la introducción de bienes de capital de alta complejidad tecnológica, así como a la realización de importantes gastos en materia de investigación y desarrollo en el nivel local, con el consiguiente “efecto derrame” que ello traería aparejado.

Se suponía que la inserción de grandes empresas transnacionales beneficiaría a los países “en vías de desarrollo” a través de la transferencia de la tecnología más avanzada, lo cual eliminaría los problemas de contar una industria “infantil” y la falta de economías de escala. Sin embargo, las evidencias disponibles sugieren que las empresas extranjeras suelen conservar en sus países de origen tanto la fabricación de equipamiento de alta tecnología, como la casi totalidad de sus gastos en materia de investigación y desarrollo; de allí su escaso dinamismo en lo atinente a la generación de entramados locales virtuosos. Todo ello es particularmente importante de destacar por cuanto indica que en el plano interno las compañías transnacionales no parecen haber sido agentes difusores de la inversión ni del cambio y/o la innovación tecnológica y, por otra parte, al ser fuertes importadoras de bienes de capital, han contribuido a profundizar el deterioro de la industria local de maquinaria y equipo y el desequilibrio comercial en la materia¹⁶.

¹⁵ Una de las pocas excepciones a lo apuntado fue el incremento de la inversión en el rubro del software. Esto se explica en buena medida porque la programación de software no requiere de grandes inversiones de capital fijo sino más bien en recursos humanos, siendo que el nivel de calificación de la mano de obra en este sector en la Argentina es relativamente elevada y sus costos en comparación con los de programadores de los países centrales son más reducidos. No obstante, el impacto de las inversiones en dicho sector es aún muy reducido sobre el conjunto de la economía (López y Ramos, 2008).

¹⁶ Ante la ausencia de políticas activas que induzcan lo contrario, es habitual que las empresas extranjeras que se desenvuelven en el país externalicen sus áreas de ingeniería local, reemplazándolas por la incorporación de tecnología importada y casi sin desarrollo nacional alguno. Naturalmente, esto disminuye los de por sí escasos vínculos de estas firmas con el entramado local de proveedores y/o subcontratistas y agudiza la problemática de la dependencia tecnológica (Ortiz y Schorr, 2009 y CEPAL-SECyT-INDEC, 2003). Estas tendencias se ven potenciadas por el hecho de que en los grandes proyectos de inversión patrocinados por el gobierno nacional y/o

En relación con lo anterior, vale incorporar un breve comentario respecto del grado de inserción en el comercio internacional de las distintas empresas que integran la cúpula. De los datos aportados por el Cuadro N° 3 surge que tanto las grandes firmas de capital nacional como las que tienen más o menos participación extranjera en su propiedad accionaria presentaron en términos globales una similar propensión exportadora (superior en el caso de las controladas por intereses foráneos). Sin embargo, como era de esperar, cuando se analiza para cada tipo de firma el peso relativo de las compras en el exterior en la producción total se comprueba que las empresas extranjeras fueron en promedio más importadoras que el resto de las líderes: el coeficiente de importaciones de las primeras fue del 11,5%, mientras que el de las nacionales fue del 7,3% y el de las asociaciones del 6,7%.

De modo que las extranjeras fueron las compañías que registraron el mayor coeficiente de apertura global al mercado mundial¹⁷. Ello se asocia a la conjunción de diversos factores como, a modo ilustrativo, la presencia determinante de estas empresas en sectores donde las exportaciones y/o las importaciones tienen un peso relevante en la producción total (por ejemplo, la elaboración de alimentos y otros productos derivados de la explotación agropecuaria, el armado de vehículos automotores, la actividad hidrocarburífera y la minera, la fabricación de productos químicos y la producción siderúrgica). O dado que se trata en muchos casos de filiales de empresas transnacionales, esa mayor exposición al comercio mundial puede responder al proceso de integración y/o complementación productiva en el nivel internacional de la respectiva casa matriz, así como a la distribución de áreas de mercado entre sus diferentes filiales en el exterior (tal el caso de muchas firmas vinculadas a la industria alimenticia y a la de automóviles y sus partes).

Si bien, como se vio en el Gráfico N°1, las empresas transnacionales son las principales exportadoras, esta elevada propensión a importar, sumado a la remisión de utilidades y diversos mecanismos de fuga de capitales, ponen en tela de juicio el argumento de que la inversión extranjera sea un elemento que contribuya a superar la histórica restricción externa característica de la economía argentina. Esto se aplica sobre todo para la inversión extranjera en el sector industrial, donde el nivel de integración de la producción nacional suele ser muy bajo¹⁸. De hecho, parecería ser cierto que, tal como lo afirmaba Oscar Braun (1975) en otro contexto nacional e internacional, la inversión extranjera directa sólo tiende a profundizar, en el mediano plazo, el carácter dependiente de la economía argentina.

Finalmente, cabe realizar unas breves consideraciones sobre la rentabilidad de las diferentes fracciones del capital concentrado interno. Como se vio, las empresas controladas por accionistas foráneos fueron las que registraron los mayores márgenes brutos de explotación y en las que los capitalistas se apropiaron de una proporción mayor del excedente generado por los trabajadores, en el contexto de una propensión inversora relativamente débil. De allí que no resulte casual que constituyeran el segmento de las líderes que en el período bajo estudio internalizó

por los provinciales suelen resultar favorecidos capitales extranjeros cuyas inversiones vienen "atadas" a la provisión de equipamiento procedente del exterior (con mayor incidencia en los rubros de más valor agregado).

¹⁷ En la etapa analizada el coeficiente de apertura global de las corporaciones extranjeras fue en promedio alrededor de ocho puntos porcentuales más elevado que el correspondiente a las otras dos tipologías empresarias.

¹⁸ El ejemplo paradigmático de esta propensión a importar por parte de las grandes firmas transnacionales lo constituyen las terminales automotrices radicadas en el país. De hecho, entre los años 2003 y 2008 la industria automotriz que integra la cúpula empresaria mostró importantes déficits comerciales (Azpiazu y Schorr, 2010 y Wainer, 2011).

las mayores tasas de beneficio (utilidades sobre valor agregado): de acuerdo a los datos aportados por el Cuadro N° 3, en el período 2003-2008 el margen medio de ganancia de las líderes extranjeras fue del 35,0%, frente al 19,7% de las nacionales y el 23,1% de las asociaciones.

En cuanto a las tasas de rentabilidad de las corporaciones extranjeras, cabe destacar que las mismas pueden estar subestimando los beneficios *reales*, dado que estos actores suelen desplegar distintos mecanismos de transferencia del excedente generado en el nivel doméstico. En tal sentido, y a modo ilustrativo, se destaca el establecimiento de precios de transferencia entre las filiales locales y sus casas matrices en el exterior y/o subsidiarias de la misma matriz radicadas en otro país: por ejemplo, vía la sobrefacturación de importaciones, la subfacturación de exportaciones o la cancelación de líneas crediticias (en rigor de autopréstamos). También, como en el caso particular de ciertas empresas de la cúpula que son controladas por algunos de los principales conglomerados extranjeros que actúan en el país, la posibilidad de realizar traslaciones de ingresos entre las distintas firmas que forman parte del complejo empresario a partir de, por caso, la instrumentación de subsidios cruzados y el aprovechamiento de los beneficios derivados de la integración vertical y/u horizontal de las actividades, etc.

IV. Reflexiones finales

En primer lugar, debe destacarse que en la posconvertibilidad ha tenido lugar un nuevo salto de nivel en materia de concentración económica global. Pero no sólo se ha agudizado el proceso de centralización del capital, sino que el capital concentrado ha afianzado su proceso de extranjerización.

En efecto, y en segundo lugar, lo que demuestran las evidencias presentadas y analizadas es que la tendencia a la extranjerización del gran capital en la economía argentina se ha convertido en un dato estructural que no se debe a factores coyunturales de tipo “crisis/no crisis” o al nivel del tipo de cambio. En este sentido, puede afirmarse que el proceso de extranjerización se debió principalmente a la incapacidad de las grandes empresas argentinas para competir en igualdad de condiciones con sus pares transnacionales tras los procesos de apertura económica y de profunda desregulación de la economía impulsados durante la década de 1990; reformas estructurales que, en lo sustantivo y a pesar de la modificación del tipo de cambio, prácticamente no se han revertido en la posconvertibilidad.

Si bien tras el *default* de la deuda, el abandono de la paridad cambiaria y la cancelación de la deuda con el FMI se logró mayor autonomía relativa respecto al capital financiero internacional, el rol central que juegan las grandes empresas extranjeras en variables clave como el nivel de la inflación, el tipo de cambio, la inversión, el mercado de trabajo, la distribución del ingreso y las cuentas externas y fiscales ha reforzado ciertos aspectos de la dependencia económica. Todo esto erosiona, en otro sentido, la autonomía relativa del Estado argentino, ya que la concentración de poder económico en una fracción del capital cuyo centro de decisión escapa, en lo sustancial, a los límites territoriales, impone importantes condicionamientos a la hora de planificar la política económica del país.

Esta situación conlleva una serie de aspectos críticos adicionales que hasta el momento no han merecido la debida atención de los “hacedores de política” y de diversos ámbitos académicos, políticos e, incluso, sindicales:

- el hecho de que las compañías transnacionales que se desenvuelven en el nivel local sean relativamente poco generadoras de empleo por unidad producida y que

en su interior se manifieste una distribución funcional del ingreso sumamente regresiva, constituye un aspecto estructural que plantea numerosos interrogantes en cuanto a que el poder económico *realmente existente* pueda officiar de vector conductor de un “modelo de acumulación con inclusión social”;

- los riesgos que sobre las cuentas externas del país se derivan de que los actores que controlan una proporción muy considerable y creciente del ingreso sean fuertes demandantes de divisas por distintos motivos: altos coeficientes de importación (con su correlato en el plano interno en débiles grados de articulación e integración productiva y tecnológica y el consiguiente afianzamiento del carácter *trunco* de la estructura manufacturera), remisión al extranjero de utilidades y dividendos, pago de honorarios y de regalías por la compra y/o la utilización de tecnologías y/o patentes, fijación de precios de transferencia en sus transacciones intracorporativas, intereses devengados por el endeudamiento con el exterior, etc.¹⁹. En este sentido, difícilmente se pueda afirmar que la inversión extranjera directa contribuya en el largo plazo a superar definitivamente el problema del estrangulamiento externo crónico; y
- a todo ello debería agregarse la insuficiente inversión de capital por parte de las fracciones nacionales del poder económico y la persistencia de buena parte del excedente en estado “líquido” (en su mayor parte, bajo la forma de fuga de capitales).

En síntesis, la notable extranjerización de la economía argentina en las últimas décadas no hace más que expresar, ante la ausencia de políticas estatales compensatorias, la ostensible debilidad del capital nacional *vis-à-vis* el capital extranjero. Se trata de una fracción que, ante su incapacidad de competir en igualdad de condiciones con el capital extranjero, ha venido desplegando una estrategia que lo ha llevado a resignar porciones importantes de la estructura económica en un contexto de repliegue hacia ámbitos productivos ligados al procesamiento de recursos básicos relacionados con la “vieja”, pero sumamente actual inserción del país en la división internacional del trabajo, la que tiene en los salarios bajos un *dato* estructural. En este contexto, la burguesía local que logró sobrevivir no quedó ajena al proceso de transnacionalización del capital y, por lo tanto, ha tendido a estrechar lazos con el capital extranjero.

Si bien la burguesía argentina emergente del proceso de industrialización por sustitución de importaciones conserva, en algunos casos, la producción de productos primarios y el procesamiento de los mismos, además de participar en la elaboración de ciertos bienes de consumo masivo y de algunos insumos intermedios, en general realiza actividades complementarias y no competitivas con las filiales extranjeras. Esto último marca una diferencia sustancial entre el papel de la burguesía argentina y otras periféricas como las del sudeste asiático, las cuales sí han competido con las burguesías de los países centrales. Así, en su transnacionalización subordinada, estos sectores han renunciado a encarar un proyecto susceptible de impulsar la reindustrialización sobre la base del desarrollo y el control de nuevas capacidades productivas. De allí que se encuentren en las antípodas de lo que constituiría una *genuina* burguesía nacional.

¹⁹ De todos modos, no debe soslayarse que se trata de los principales generadores de divisas a partir de su presencia determinante en sectores ligados al aprovechamiento de ventajas comparativas estáticas (asociadas a la dotación local de recursos naturales, la vigencia de salarios reducidos a escala mundial y mercados externos de escaso dinamismo, más allá de ciertas coyunturas favorables), así como a la privilegiada armadura automotriz.

En efecto, para definir el carácter de la burguesía argentina debe tenerse en cuenta una cuestión central: la forma de inserción predominante que propugnan las distintas burguesías periféricas. Países como Corea, Taiwán y China también procuraron insertarse en la economía globalizada a través de sus exportaciones, pero a diferencia de América Latina estos países carecen de ventajas comparativas naturales y sus respectivos Estados buscaron crear o fortalecer burguesías nacionales asentadas sobre la producción industrial (con una creciente densidad tecnológica). En cambio, en América Latina en general, y en la Argentina en particular, la mayor parte de los sectores dominantes sigue asentándose en buena medida sobre la explotación de las ventajas comparativas que ofrecen sus recursos naturales y, consecuentemente, los Estados nacionales no han llevado adelante una verdadera política industrial. De allí que las distintas regiones de la periferia (Asia y América Latina) ocupen hoy en día muy disímiles lugares en la división internacional del trabajo²⁰.

Así, lo que revela la continuidad del proceso de desnacionalización en la Argentina es la debilidad competitiva de la burguesía local en una economía abierta y ante la ausencia de políticas públicas que fomenten una reconversión estratégica de las firmas de capital nacional que exceda al puñado de actores previamente consolidados. Sin duda, la sola modificación del tipo de cambio, el “dólar alto”, no ha alcanzado para revertir este proceso. Todo esto se ha visto reflejado tanto en la persistencia de la fuga de capitales, en el direccionamiento de inversiones de capitales nacionales hacia sectores donde el capital transnacional aún no encontró una manera eficiente de controlar la producción desde sus países de origen -como en el sector agropecuario-, o donde no existen significativas diferencias de productividad por el propio carácter de la actividad, como en el comercio.

En tanto, el capital transnacional continúa acrecentando su predominio en el núcleo más dinámico de la actividad económica. De allí que en la actualidad las transnacionales que se desenvuelven en el país tienen, en términos productivos, una suerte de “doble” inserción estructural. Por un lado, están aquellas vinculadas con la “vieja” división internacional del trabajo: producciones estructuradas sobre la base de ventajas comparativas estáticas, principalmente materias primas abundantes (agroindustria, minería, petróleo y algunos *commodities* industriales). Por otro, están aquellas ligadas a la “nueva” fase de internacionalización de los procesos productivos: desverticalización de procesos a escala regional y/o mundial, siendo un ejemplo emblemático el que brinda el sector automotor, en el que Brasil juega un indudable rol dinamizador en el nivel regional y Argentina ocupa el lugar de “furgón de cola” asociado a una creciente desintegración de la actividad en el marco de estrategias corporativas definidas en el ámbito subregional y/o a escala internacional.

Difícilmente se encuentre entre las prioridades de las empresas transnacionales el modificar sustancialmente el rol de la economía argentina en el mercado mundial,

²⁰ Resulta conveniente diferenciar dentro de la periferia a los países de industrialización reciente considerados “exitosos” de los que, por el contrario, han visto involucrar su estructura industrial. Entre los primeros se encuentran Corea, Taiwán y, de modo creciente, China e India, mientras que entre los segundos se encuentra la mayor parte de los países latinoamericanos y, especialmente, por el relativamente importante grado de integración que habían alcanzado en su estructura industrial tras la segunda guerra mundial, la Argentina y Brasil. Mientras que entre los primeros buena parte de las empresas industriales líderes son nacionales, predomina la adaptación y el desarrollo interno de tecnología y la relación con las empresas extranjeras es de competencia, entre los segundos las principales firmas manufactureras son extranjeras, predomina la adquisición de paquetes tecnológicos cerrados y las relaciones con las transnacionales son de integración (Amsden, 2001).

mucho menos cuando la misma no ofrece ventajas comparativas más allá de su abundante dotación de recursos naturales. Pero tampoco parece existir una burguesía nacional dispuesta a llevar adelante un proyecto de país distinto al que surge “naturalmente” de la tradicional división del trabajo internacional. En este contexto, de no mediar una fuerte acción estatal que limite y condicione el imperio de la ley del valor en el espacio nacional, la economía argentina parece condenada a mantener o profundizar los aspectos centrales de su carácter dependiente.

Referencias bibliográficas

- Amsden, A. (2001): *The rise of “The Rest”. Challenges to the west from late-industrializing economies*, Oxford University Press, Oxford.
- Arceo, E. (2009): “América Latina. Los límites de un crecimiento exportador sin cambio estructural”, en Arceo, E. y Basualdo, E. (comps.): *Los condicionantes de la crisis en América Latina*, CLACSO, Buenos Aires.
- Arceo, E. (2005): “El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina”, en *Cuadernos del CENDES*, N° 60, Caracas.
- Azpiazu, D. y Manzanelli, P. (2011): “Reinversión de utilidades y formación de capital en un grupo selecto de grandes firmas (1998-2009)”, en *Realidad Económica*, N° 257, Buenos Aires.
- Azpiazu, D., Manzanelli, P. y Schorr, M. (2011): *Concentración y extranjerización. La Argentina en la posconvertibilidad*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010): *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2006): *Estudios de Historia Económica. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, FLACSO-Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Bezchinsky, G. y otros (2007): “Inversión extranjera directa en la Argentina. Crisis, reestructuración y nuevas tendencias después de la convertibilidad”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, mimeo.
- Braun, O. (1975): “Desarrollo del capital monopolista en la Argentina”, en Braun, O. (comp.): *El capitalismo argentino en crisis*, Siglo XXI, Buenos Aires.
- Briner, M. y Schorr, M. (2002): “Principales características e impactos de la extranjerización reciente de la economía argentina. Un análisis del desempeño de las grandes empresas transnacionales durante la década de los noventa”, en *Realidad Económica*, N° 189, Buenos Aires.
- CENDA (2010): *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010*, Cara o Ceca, Buenos Aires.
- CEPAL-SECyT-INDEC (2003): *Segunda encuesta nacional de innovación y conducta tecnológica de las empresas argentinas*, Buenos Aires.
- CONADE (1973): “El desarrollo industrial en la Argentina: sustitución de importaciones, concentración económica y capital extranjero (1950-1970)”, Buenos Aires, mimeo.
- Fernández Bugna, C. y Porta, F. (2008): “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural”, en *Realidad Económica*, N° 233, Buenos Aires.

- Gaggero, A. (2008): “Los grupos económicos nacionales. Repliegue y reestructuración durante las etapas de auge, crisis y salida del régimen de convertibilidad en Argentina (1991-2003)”, Tesis de Maestría, UNTREF/INDEC, Buenos Aires.
- López, A. y Ramos, D. (2008): “La industria de software y servicios informáticos en Argentina. Tendencias, factores de competitividad y clusters”, Buenos Aires, mimeo.
- Manzanelli, P. (2010): “Evolución y dinámica de la tasa general de ganancia en la Argentina reciente”, en *Realidad Económica*, N° 256, Buenos Aires.
- Nochteff, H. (2000): “¿Del industrialismo al posindustrialismo? Las desigualdades entre economías. Observaciones preliminares”, en *Realidad Económica*, N° 172, Buenos Aires.
- Ortiz, R. y Schorr, M. (2009): “Dependencia tecnológica e industria trunca en la Argentina de la posconvertibilidad”, en *Industrializar Argentina*, N° 10, Buenos Aires.
- Schorr, M. (2004): *Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*, Edhasa, Buenos Aires.
- Sourrouille, J. (1976): *El impacto de las empresas transnacionales sobre el empleo y los ingresos: el caso de la Argentina*, OIT, Buenos Aires.
- Wainer, A. (2011): “Burguesías exportadoras: ¿un camino para el desarrollo en América Latina? El caso de la Argentina reciente”, en *Cuadernos del CENDES*, N° 76, Caracas.
- Wainer, A. (2010): “Clase dominante, hegemonía y modo de acumulación. La reconfiguración de las relaciones de fuerza al interior de la burguesía durante la crisis y la salida de la convertibilidad (1998-2004)”, FLACSO, Tesis de Doctorado, Buenos Aires.