

Concentración, rentabilidad y extranjerización en Argentina. Una mirada desde la cúpula empresaria

Juan Eduardo Santarcángelo*

Resumen

Desde el abandono del régimen de convertibilidad, Argentina ha transitado una importante recuperación económica que no tiene paralelo, por su sostenido ritmo, en la historia reciente del país. Uno de los principales actores dinamizadores de este proceso son las grandes corporaciones o cúpula empresaria, que compuestas por las 500 empresas de mayores volúmenes de venta del país, han liderado el actual proceso de crecimiento económico con tasas anuales promedio del 8% entre 2003 y 2010. En este contexto, el propósito principal del presente trabajo es analizar tres características centrales de la cúpula empresaria que refieren al grado de concentración e importancia que estas corporaciones tienen en materia de generación de valor agregado, producción e inversiones; estudiar la evolución de la rentabilidad, productividad y capacidad de generación de empleo; y la evolución del grado de extranjerización y peso del capital foráneo en la acumulación de capital.

Palabras clave: Cúpula empresaria, concentración, extranjerización, rentabilidad, Argentina

Abstract

Since the collapse of the Convertibility regime, Argentina has undertaken an economic recovery that has no parallel in its recent history. One of the main actors motorizing the current process, in which the country has registered average annual growth rates of 8% between 2003 and 2010, have been the 500 largest sales corporations which in recent years have increased its role in the accumulation of capital. In this context, the aim of this paper is to analyze three main characteristics of the 500 largest corporations which specifically refer to study the degree of concentration of the economy regarding value added and production; analyze the evolution of profitability, investment, labor productivity and its capacity to generate employment, and investigate the evolution of the relative importance of foreign capital in the national process of capital accumulation.

Recibido: 20 - 10 - 2011 Aceptado: 09 - 12 - 2011 Recibido versión final: 12 - 12 - 2011.

* Doctor en economía e investigador adjunto del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) y del Área de Economía Política del Instituto de Industria, Universidad Nacional de General Sarmiento, Argentina. jsantarc@ungs.edu.ar

Key words: largest corporations, concentration, foreign capital, profitability, Argentina

JEL: L10, L11, O54,

Résumé

Depuis l'abandon du régime de convertibilité, l'Argentine a traversé par une remarquable reprise économique sans parallèle, en raison du rythme constant dans l'histoire récente du pays. L'un des principaux acteurs de la dynamique de ce processus sont les grandes sociétés ou sommet d'entrepreneurs composé par les 500 entreprises de plus gros volume de vente du pays qui ont conduit l'actuel processus de croissance économique avec un taux annuel de 8 % entre 2003 et 2010. Dans ce contexte, l'objectif principal de cet article est d'analyser trois aspects centraux du sommet d'entrepreneurs concernant le degré de concentration et le rôle de ces sociétés dans la génération de la valeur ajoutée, la production et l'investissement ; étudier l'évolution de la rentabilité, la productivité et la capacité de création d'emplois ; l'évolution du degré de délocalisation et le poids du capital étranger dans l'accumulation du capital.

Mots clés : Sommet d'entrepreneurs, concentration, délocalisation, rentabilité, Argentine.

I. Introducción

Argentina es un país que ha experimentado importantes transformaciones a lo largo de su historia económica. Si bien durante buena parte de la segunda mitad del siglo XX su desarrollo económico estuvo organizado en torno a un proceso de industrialización por sustitución de importaciones, la llegada de la dictadura militar de mediados de los años setenta significó un quiebre y la implantación de un nuevo modelo de acumulación aperturista y basado en la valorización financiera; que luego fue consolidado y profundizado por los gobiernos democráticos que se sucedieron desde la década del ochenta. Como resultado de la interacción de estas políticas económicas, el país enfrentó a comienzos del siglo XXI la mayor crisis de su historia (Azpiazu y Schorr, 2009, Basualdo, 2006; Santarcángelo, 2010).

Como resultado del colapso económico, se abandonó el régimen de convertibilidad que había sabido regir los destinos de la sociedad por una década, y la devaluación produjo una importante transformación en los precios relativos, que sumado a un contexto internacional favorable para las exportaciones de productos primarios y a una drástica reducción en los costos salariales, provocaron que paulatinamente la economía comenzara a recuperarse, y luego fuera consolidado un sendero de crecimiento que, por su sostenido ritmo, no tiene paralelo en la historia reciente del país.

Uno de los actores principales de la actual recuperación económica son las grandes corporaciones o cúpula empresaria, compuesta por las 500 empresas de mayores volúmenes de venta que operan en el país. En este contexto, el propósito del presente trabajo es analizar tres características centrales de la evolución de la cúpula empresaria en este período y que en buena medida determinan la capacidad futura que tiene el actual proceso económico de consolidarse en el largo plazo. Estas características refieren al grado de concentración

de la economía e importancia de la cúpula en materia de inversiones; a la evolución de la rentabilidad, productividad y capacidad de generación de empleo del conjunto de estas empresas, y al grado de extranjerización y peso del capital extranjero en la dinámica de acumulación de capital.

Con estos objetivos, y utilizando información provista por la Encuesta Nacional de Grandes Empresas (ENGE) que elabora desde 1993 el INDEC y complementada por una base de datos elaborada en el área de economía política de la UNGS, el trabajo se estructura en cuatro secciones. En la siguiente sección se presentan brevemente las principales características del período de crecimiento que se abre en 2003, el rol desempeñado por la cúpula empresaria y la evolución en el grado de concentración económica medida por la capacidad que tienen de generar valor agregado, valor de producción y en relación a su dinámica inversora. En la tercera sección estudiamos la evolución general que han tenido las grandes corporaciones en materia de rentabilidad así como el peso que la cúpula tiene en materia de generación de empleo y el modo en que el excedente generado ha sido distribuido en relación a las diferentes clases sociales. En la cuarta sección, analizamos las características más destacadas de las empresas que componen la cúpula empresaria en relación al origen del capital que las componen con el fin de dar cuenta de si existe o no un proceso de extranjerización de las grandes corporaciones y las eventuales implicancias que esto tendría para el proceso de desarrollo. Por último, el trabajo finaliza presentando las principales conclusiones del mismo.

II. Concentración económica

Las políticas de desregulación económica y apertura comercial y financiera que se comenzaron a aplicar en el país desde la llegada al poder en 1976 de la última dictadura militar, sumada a la reducción drástica de las actividades que desempeñaba el Estado en la vida económica (profundizadas con la ola de privatizaciones de los años 90s), provocaron una enorme transformación en el proceso de acumulación local cuyo resultado más saliente fue que las actividades especulativas fueron siendo sistemáticamente más rentables que las actividades productivas (Basualdo, 2006). La interacción de estas políticas, que tenían su sustento teórico en el consenso de Washington y que fueron aplicadas localmente con absoluta premura y alcance, derivaron en que el país atravesara a comienzos del siglo XXI la peor crisis económica y social de su historia, donde se registraron tasas de pobreza y de desempleo superiores al 50% y 24% respectivamente.

Sin embargo, a partir del abandono del régimen de Convertibilidad y la devaluación del peso en el año 2002, la economía local comenzó una paulatina recuperación que, sustentada en una elevada tasa de cambio permitió aumentar el grado de protección efectiva de la producción local, a la vez que favoreció una rápida recuperación de la rentabilidad mediante una aguda contracción de los salarios (del orden del 25% en el primer año de la devaluación) y, una mayor caída de los costos salariales (del orden del 40% en ese mismo año). Como resultado, de estos procesos y en un contexto de significativa suba de los precios internacionales de los transables, la economía ha registrado desde el año 2003 importantes

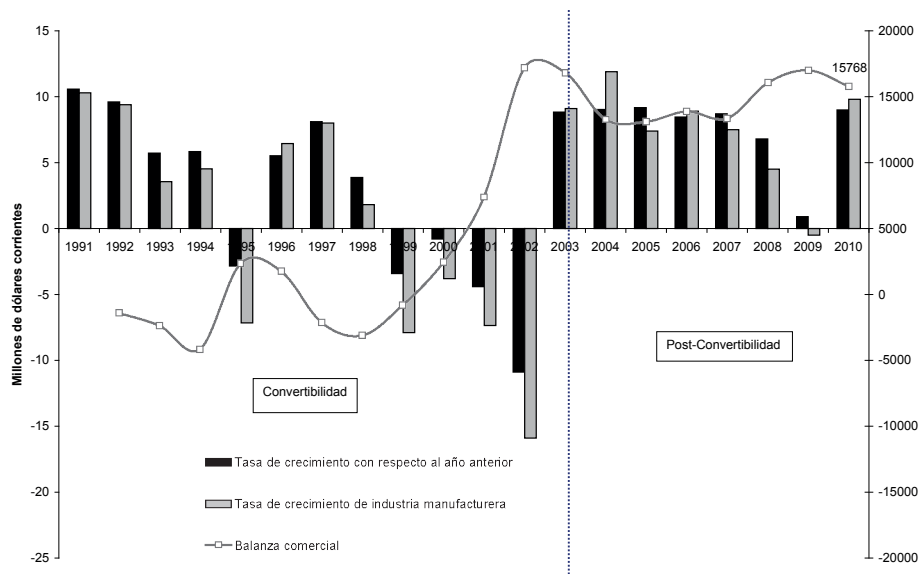
tasas de crecimiento con promedios anuales superiores al 8%, lo que representa el período de crecimiento más alto del país en los últimos cien años¹.

En el gráfico N° 1 presentamos la evolución de la tasa de crecimiento del producto, del sector manufacturero y el saldo de balance comercial para el período 1993-2010. Como podemos apreciar, a pesar de la volatilidad que generalmente tienen asociadas las tasas de crecimiento, el período de la postconvertibilidad marca un quiebre de tendencia en materia de crecimiento del producto, de aumento de la actividad manufacturera y un cambio sustantivo en relación al saldo de balance comercial. Si bien en líneas generales el crecimiento del sector industrial determina la tendencia de crecimiento que registra la economía en su conjunto, a partir del abandono del plan de convertibilidad, el sector registra por primera vez desde mediados de los años setenta, tasas de crecimiento anuales superiores al promedio registrado por la economía (8,33% del sector manufacturero contra un crecimiento anual promedio del 8% para el total de la economía). Asimismo, como puede apreciarse, en el gráfico, la crisis de principios de este siglo provocó un cambio drástico en el saldo de balance comercial que alcanza su máximo en el pico de la crisis, y la tendencia creciente termina en el 2010 con un saldo positivo de más de 15.700 millones de pesos.

Sin embargo, estos mayores niveles de crecimiento económico en términos agregados no fueron los únicos cambios registrados, y la economía argentina modificó su patrón interno de crecimiento del que puede darse cuenta si uno analiza la evolución de las tasas de crecimiento anuales promedio por grandes sectores de la economía. Esta información, que se presenta a continuación en el gráfico N° 2, nos permite comprobar que el actual período de crecimiento no solo exhibe mayores tasas de crecimiento promedio, sino que los motores de la expansión en la actual etapa se encuentran vinculados a la producción de bienes (7,2% promedio anual), y fundamentalmente al desempeño de la industria manufacturera (8% promedio anual) en una proporción que es contraria a la que dominaba el proceso de acumulación durante la postconvertibilidad. Como resultado de esta dinámica y de la enorme caída de los salarios reales en un contexto de fuerte aumento de los precios internacionales de las principales commodities, el país generó desde el 2003 a la actualidad más de 4 millones de puestos de trabajo, reduciendo sostenidamente los elevados niveles de desempleo, subempleo y pobreza existentes a comienzos del período; y que para finales del año 2009 se habían reducido a 8,8%, 10,5% y 12% respectivamente.

1 Es importante remarcar que una política decisiva que en buena medida también permitió la recuperación económica fue el proceso de reestructuración de la deuda externa, que sin dudas, ha sido una de las políticas más exitosas de la administración Kirchner. En este sentido, es importante remarcar que la cantidad de deuda reestructurada alcanzó el mayor monto defaultado en la historia, (aproximadamente 93.000 millones de dólares), y el gobierno después de una ardua negociación con los acreedores obtuvo un acuerdo por el cual el 76% de los títulos impagos fueron cambiados por otros, a un valor nominal mucho menor (entre 25% y 35% del original) y a plazos más largos. Para más detalles sobre este tema ver Santarcangelo (2008).

Gráfico N° 1- Evolución de la tasa del crecimiento del producto, del sector manufacturero y de la balanza comercial (en porcentaje y millones de pesos corrientes) 1993-2010

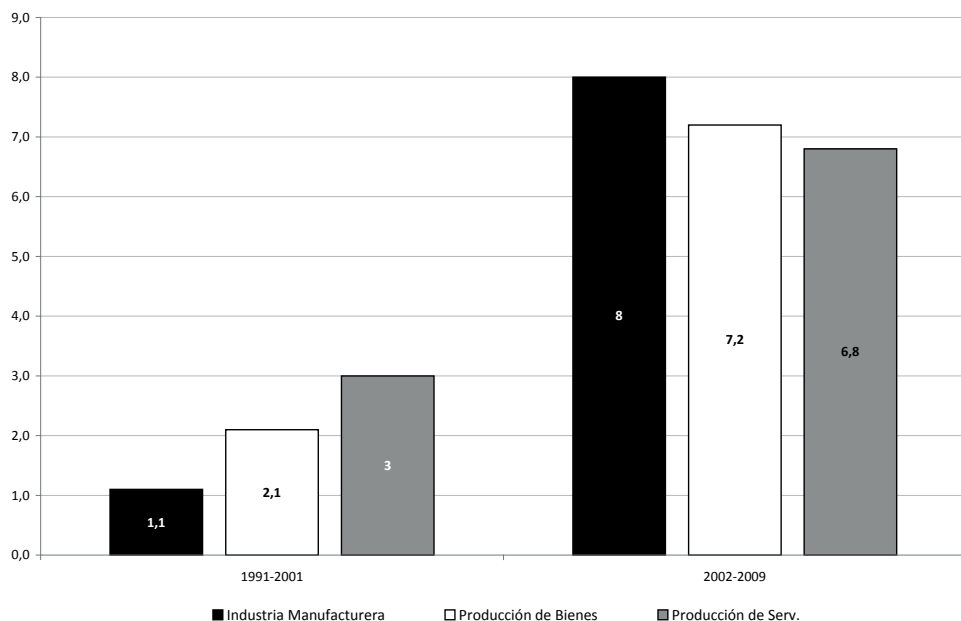


Fuente: Elaboración propia con base en información del INDEC, 1993-2010

La cúpula empresaria no estuvo exenta de las enormes transformaciones que registró el país en estos años, y para comenzar a aproximarnos a este fenómeno, en el cuadro N° 1, examinamos la evolución de la cantidad de empresas que conforman la cúpula por actividad económica principal.

Como se observa en el cuadro, alrededor del 60% de las empresas de la cúpula opera en actividades vinculadas a la industria manufacturera y esta participación no se ha visto alterada significativamente, aunque hay un leve descenso en la cantidad de empresas en el último año que provoca que entre 2001 y 2009 la cantidad de firmas industriales en la cúpula haya caído un 7%. Esta información es extremadamente relevante dado que muestra que, a pesar del gran crecimiento de la industria en estos años, no sólo no se agregan nuevas firmas manufactureras al conjunto de las 500 empresas más grandes; sino que los principales cambios en la evolución de la cantidad de empresas que operan en la cúpula se produce dentro de la actividad Minas y Canteras, en donde la cantidad de empresas se triplica desde comienzos de los años noventa, y en el año 2009 representa un 8% del total de las empresas de la cúpula. Por último, el rubro Resto de actividades (que incluye electricidad, gas y agua, comunicaciones, construcción, comercio, transporte y otros servicios) reduce su peso en un 8% a partir de la devaluación, aunque en el último año bajo análisis recupera su participación alcanzando su máximo nivel, representando el 35% de las empresas que componen la cúpula.

Gráfico N° 2- Tasas de crecimiento promedio por grandes sectores de la economía (en porcentaje) 1993-2009



Fuente: Elaboración propia con base en información del INDEC, 1993-2009

Cuadro N° 1- Cantidad de empresas por actividad principal. Años seleccionados.

Actividad Principal	1993	1996	1999	2001	2004	2006	2007	2008	2009
Minas y canteras	13	19	20	20	37	38	40	40	40
Industria manufacturera	323	319	303	304	305	307	307	302	283
Alimentos, bebidas y tabaco	109	107	113	111	115	110	110	107	107
Combustibles, químicos y plásticos	91	89	83	83	79	78	77	82	76
Maquinarias, equipos y vehículos	44	38	37	40	38	46	48	45	43
Resto	79	85	70	70	73	73	72	68	57
Resto de actividades (1)	164	162	177	176	158	155	153	158	177

(1) Incluye Electricidad, gas y agua, Comunicaciones, Construcción, Comercio, Transporte, y Otros servicios.

Fuente: Elaboración propia en base a la ENGE del INDEC, 1993-2010

Sin embargo, uno de los elementos interesantes para analizar, es el peso que tiene la cúpula en la economía argentina y como el mismo ha evolucionado en los últimos años. Para dar cuenta de este fenómeno, analizamos en el gráfico N° 3, la evolución del valor agregado bruto (VAB)² y

3 Entendemos por *valor agregado bruto (VAB)* de la empresa se obtiene como diferencia

del valor bruto de producción (VBP)³ generado por la cúpula empresaria en relación al VAB y VBP del total de la economía para el período 1993-2009.

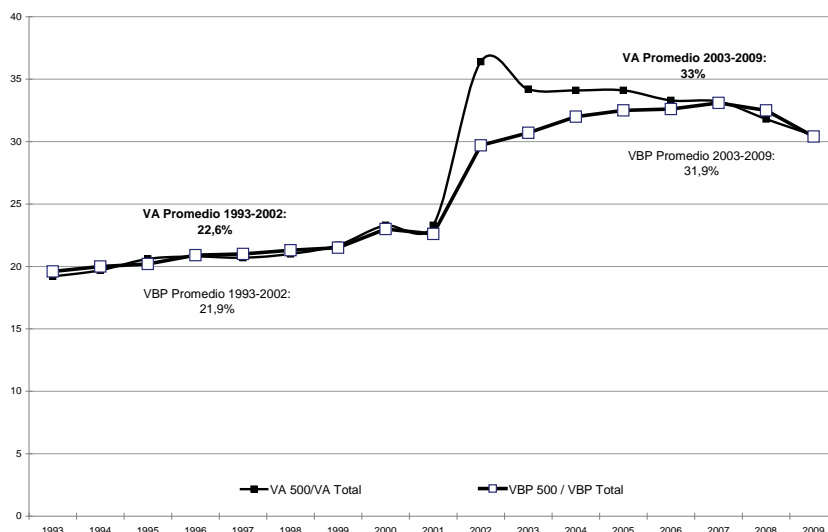
Como podemos apreciar a partir del gráfico, ambas variables exhiben una tendencia similar para el período bajo estudio. En relación al valor agregado, la cúpula empresaria generó a lo largo de la década del noventa en promedio casi un cuarto (22,6%) del valor agregado del total de la economía, incrementando su importancia relativa a partir del abandono de la convertibilidad. En este último período, se produjo un importante aumento en la relación entre el VAB de las 500 principales empresas y el VAB del total de la economía (siempre excluyendo sector agropecuario y financiero) que supera el 36% en el año 2002, y luego se estabiliza en valores promedios cercanos al 34% durante todo el período post-Convertibilidad, con una leve caída a partir del año 2008. Esta dinámica implica que en términos de generación de valor agregado, durante la postconvertibilidad el nivel de concentración se incrementó un 46% en relación a los valores que registraba durante la vigencia del régimen de convertibilidad. Asimismo es importante remarcar que el aumento en el nivel de concentración no ha sido gradual a lo largo de estos últimos años, sino que se debió fundamentalmente al *shock* asociado a la devaluación en el año 2002.

Del mismo modo, en el mismo gráfico podemos examinar el nivel de concentración de la economía en términos del volumen bruto de producción generado por las 500 firmas más grandes en relación al VBP del total de la economía. Como podemos apreciar, si bien el nivel de concentración económica exhibe una tendencia creciente a lo largo de todo el período 1993-2002, el promedio de concentración pasó de ser un casi 22% a una gravitación promedio de casi un tercio (32%) durante la etapa 2003-2009. Al igual que lo que sucede en el caso del VAB, esta incremento en la gravitación de las grandes corporaciones se produce

entre el valor de producción y el consumo intermedio. Considera los sueldos y salarios, las contribuciones sociales, los impuestos sobre la producción, las amortizaciones y el excedente de explotación. El valor agregado de la empresa es equivalente a la suma del valor agregado de las unidades productivas, y en cada una de estas unidades se encuentra consolidado el valor agregado de las unidades auxiliares que le prestan servicios (Para más detalle ver Santarcángelo et. al 2011).

- 3 El *valor bruto de producción (VBP)* comprende los ingresos devengados en el año calendario por los siguientes conceptos: ventas de bienes producidos, trabajos industriales, reparación de maquinaria y equipos que pertenecen a terceros, margen bruto generado por actividades comerciales, comisiones por la intermediación en la venta de bienes y servicios de terceros, prestación de servicios, generación y distribución de electricidad y gas, regalías por el uso de marcas, patentes y similares, alquiler de inmuebles y de maquinaria y equipo y otros ingresos operativos; más el valor de la variación de existencias de productos terminados y en proceso, y el valor de bienes de capital e intangibles producidos, cuya construcción y/o producción ha sido efectuada por la empresa para uso propio. Cabe destacar que los ingresos de los locales incluyen tanto los originados en transacciones con terceros como los imputados por transferencias a otros locales de la misma empresa (Para más detalle ver Santarcángelo et. al 2011).

Gráfico N° 3- Evolución del Valor agregado y del Valor Bruto de Producción de las 500 empresas en relación al VA y VBP total de la economía (en porcentaje). 1993-2009



Fuente: Elaboración propia con base en información de la ENGE, INDEC. En total de economía se consideran los mismos sectores que en la ENGE, 1993-2010

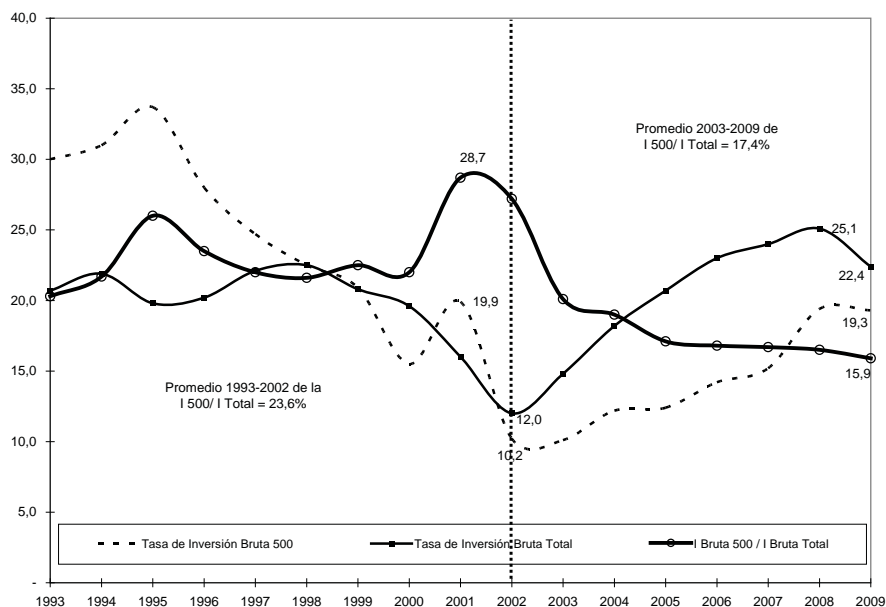
en el año 2002, donde el nivel de concentración del VBP se incrementa un 31% en relación al valor del año previo.

La evolución de ambas variables y el incremento en la relevancia de la cúpula empresaria durante el actual período de crecimiento, independientemente de que el análisis lo realicemos a través de la evolución del valor agregado o el valor bruto de producción, da cuenta de que los altos niveles de concentración que presentaba la economía argentina durante el auge de las políticas neoliberales, se ha incrementado significativamente producto de las transformaciones que se registraron en la economía con la salida del régimen de convertibilidad⁴. Asimismo, es importante remarcar, que si bien la dinámica de concentración del capital es un fenómeno inherente del sistema capitalista y que responde a la acumulación a escala ampliada del capital (Marx, 1986), los impactos que percibe la economía en su conjunto dependen sustancialmente de las características específicas que asumen estas empresas oligopólicas. Es decir, que la forma particular en que estas empresas acumulan y producen condiciona en buena medida los impactos económicos y sociales que percibe el resto de la sociedad⁵.

- 4 Para una discusión más detallada sobre algunas cuestiones metodológicas referidas al proceso de concentración ver Azpiazu (2011).
- 5 Para una discusión más exhaustiva sobre el tema específico de la concentración económica

Para comenzar a dar cuenta del impacto que el comportamiento productivo de estas firmas tiene sobre el resto de la economía es pertinente analizar la evolución de la inversión del conjunto de grandes corporaciones argentinas. Con este fin, en el gráfico n 4 presentamos la evolución de la tasa de inversión bruta de la cúpula y de la economía argentina⁶, y la participación del volumen de inversiones realizados por la cúpula empresaria en relación al total de la economía.

Gráfico N° 4- Tasa de Inversión Bruta de la cúpula y del total de la economía y participación de la Inversión de la cúpula en la I total de la economía (en porcentaje). 1993-2009



Fuente: Elaboración propia con base en información de la ENGE, INDEC, 1993-2010

Como podemos apreciar, la tasa de inversión bruta de las principales corporaciones del país muestra dos tendencias diferentes a lo largo del período bajo análisis. En primer lugar, desde 1993 hasta la crisis del 2002, la tasa de inversión bruta de las 500 principales empresas muestra una pronunciada tendencia decreciente en la que el nivel de inversión en relación al valor agregado se reduce en un 67%, alcanzando su punto más bajo en el año 2002 (con un valor ligeramente superior al 10%). Sin embargo, en un contexto, como vimos de importante aumento en la capacidad de generar valor agregado por parte de la cúpula

y algunas mediciones empíricas ver Azpiazu (2011), Azpiazu y Manzanelli (2011), y Santarcángelo y Perrone (2011), entre otros.

- 6 Siguiendo la metodología empleada por la Encuesta de Grandes Empresas (ENGE) realizada por el INDEC, entendemos por *tasa de inversión bruta* al cociente entre el nivel de inversión y el valor agregado.

en relación al total de la economía, el nivel de inversión luego del abandono del régimen de convertibilidad se incrementa sostenidamente provocando que la tasa de inversión bruta recupere los niveles que tenía previo al estallido de la crisis cerrando con una pérdida de un tercio de los valores que tenía al comienzo de los años noventa.

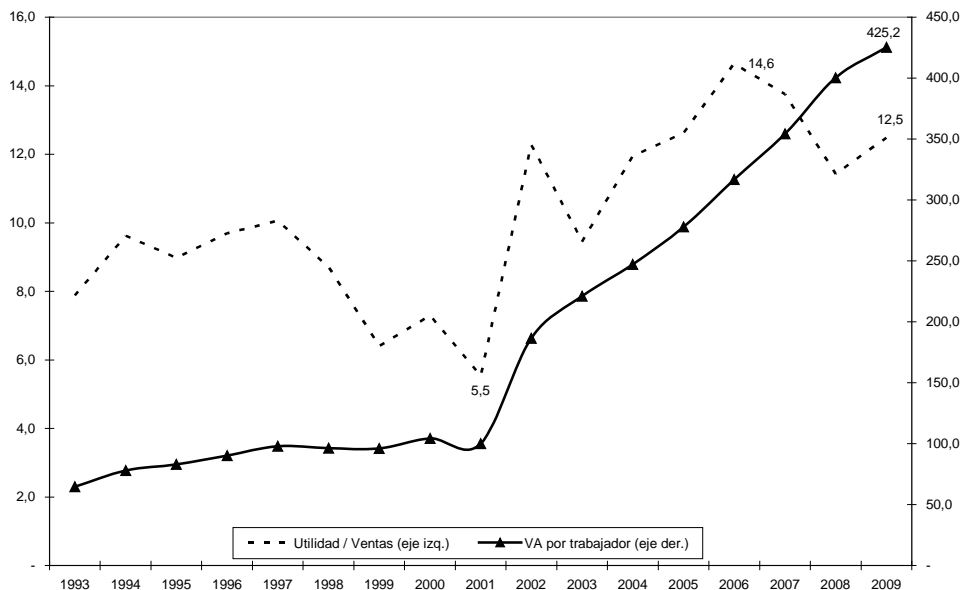
Por otra parte, sin bien la tasa de inversión bruta de la economía en su conjunto también da cuenta de un doble período con punto de inflexión en el año 2002, en el primero de ellos (durante la convertibilidad) la tasa de inversión exhibe una tendencia mucho más estable en valores promedios anuales cercanos al 20% hasta que a partir del año 1998 se consolida una tendencia decreciente implicando que para el período 1993-2002 la tasa anual de inversión bruta de la economía se reduce en un 50%. Ya en la segunda etapa y de la mano de la recuperación económica de los sectores manufactureros y productores de bienes, la variable duplica los magros valores que evidenciaba en el año 2002 y termina con una tendencia creciente (con un leve descenso en 2009 por la crisis financiera internacional) a lo largo de todo el período bajo análisis. De este modo, para el período 2003-2009, la tasa de inversión bruta de la economía crece a una tasa anual promedio del 21% lo que supera no solo la tasa anual promedio registrada durante buena parte de la convertibilidad (20,7% entre 1993 y el 2002), sino que supera la tasa de inversión histórica registrada por el país (20,4% entre 1950 y el 2009).

Sin embargo, si bien ambas tasas de inversión bruta muestran patrones de conducta similares en relación a su tendencia general, es imprescindible subrayar que a lo largo del período 1993-2009, el peso de la inversión bruta de las grandes corporaciones desciende un 27% pasando de registrar un promedio anual de 23,6% durante la convertibilidad y terminando con un peso promedio en el actual período de crecimiento del 17,4% y llegando en 2009 a ser del 15,9% el año de menor registro del período analizado. Esta evidencia da cuenta que la cúpula empresaria argentina ha logrado incrementar su relevancia económica en cuanto a su capacidad de generación de valor agregado y volumen bruto de producción (explicando cerca de un tercio del total de la economía en ambas variables) a la vez que ha reducido significativamente (en el orden de un 27%) sus niveles de inversión en relación al valor agregado obtenido. Aumentan su peso y relevancia invirtiendo menos; lo cual nos permite afirmar que durante la postconvertibilidad la cúpula empresaria argentina no ha sido el motor central del crecimiento de la inversión, y los incrementos en la capacidad productiva que se han conseguido en estos años han estado asociados fundamentalmente a la importación de maquinaria y equipos extranjeros que crecientemente fueron reemplazando a los insumos locales.

III. Rentabilidad

¿Cómo explicar entonces el aumento en la importancia de la cúpula empresaria en la economía argentina? La misma, esta asociada fuertemente a la evolución que ha tenido la dinámica productiva de estas empresas y que puede verse al analizar la evolución de la rentabilidad y la productividad de las grandes corporaciones. La información se presenta en el gráfico N° 5.

Gráfico N° 5- Evolución de la tasa de ganancia y de la productividad de la cúpula empresaria (en porcentaje y número índice 2001=100). 1993-2009



Fuente: Elaboración propia con base en información de la ENGE, INDEC, 1993-2010

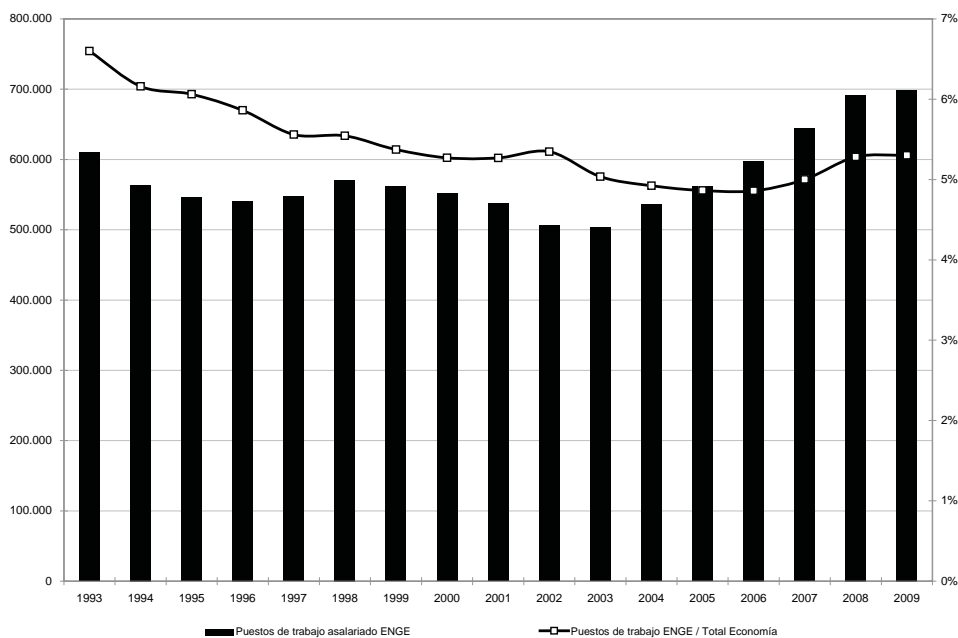
Como podemos apreciar, la tasa de rentabilidad (cociente de utilidad sobre ventas) para las 500 empresas más importantes del país tiene una ligera tendencia decreciente durante la convertibilidad, donde entre 1993 y el 2001 se reduce en 2,5 puntos porcentuales (alrededor del 30%), en consonancia con la aguda recesión que afectó la economía argentina en esos años. Sin embargo, a partir del abandono del régimen de Convertibilidad y la devaluación del peso, los cambios en los precios relativos y la importante caída del costo salarial y de los salarios, provocaron que la rentabilidad de la cúpula empresaria se recuperara aceleradamente, y muestra una trayectoria fuertemente ascendente a lo largo de toda la década posterior, en niveles muy superiores a los exhibidos en los años noventa (el promedio para el período 2002-2009 fue de 12,9%, un 50% superior al promedio de la convertibilidad).

A su vez, gran parte del aumento en la rentabilidad se explica por un incremento significativo en la evolución de la productividad laboral (cociente entre valor agregado y ocupados) que como vemos en el gráfico muestra un punto de inflexión en el año 2001. Durante el régimen convertible, la productividad laboral de la cúpula empresaria se incrementa notablemente (casi duplica sus valores), explicado no tanto por el aumento del valor agregado (que como vimos en la segunda sección aumenta entre 1993 y 2001 solo 2 puntos porcentuales); sino fundamentalmente por un continuo descenso en los niveles de empleo de la cúpula. Sin

embargo, a partir del abandono del régimen de convertibilidad, la productividad laboral se incrementa más de un 300%, explicado por el aumento que tuvo el valor agregado que más que compensó la dinámica de incorporación de nuevo empleo.

Para explicar adecuadamente esta evolución resulta pertinente indagarnos sobre el impacto que han tenido las demandas laborales de las grandes corporaciones en materia de generación de empleo, en un contexto, que como vimos anteriormente, se ha caracterizado por una significativa expansión del empleo (del orden de los cuatro millones de puestos de trabajo). Para analizar este fenómeno, podemos observar la evolución de la cantidad de puestos de trabajo asalariado que corresponden a firmas de la cúpula en relación a la evolución de esa misma variable para el total de la economía. La relación entre ambas variables se presenta en el gráfico N° 6.

Gráfico N° 6 - Puestos de trabajo asalariado generados por las 500 empresas que componen la cúpula y relación entre el empleo de las grandes empresas y el empleo total. 1993-2009



Fuente: Elaboración propia con base en información de la ENGE, INDEC, 1993-2010

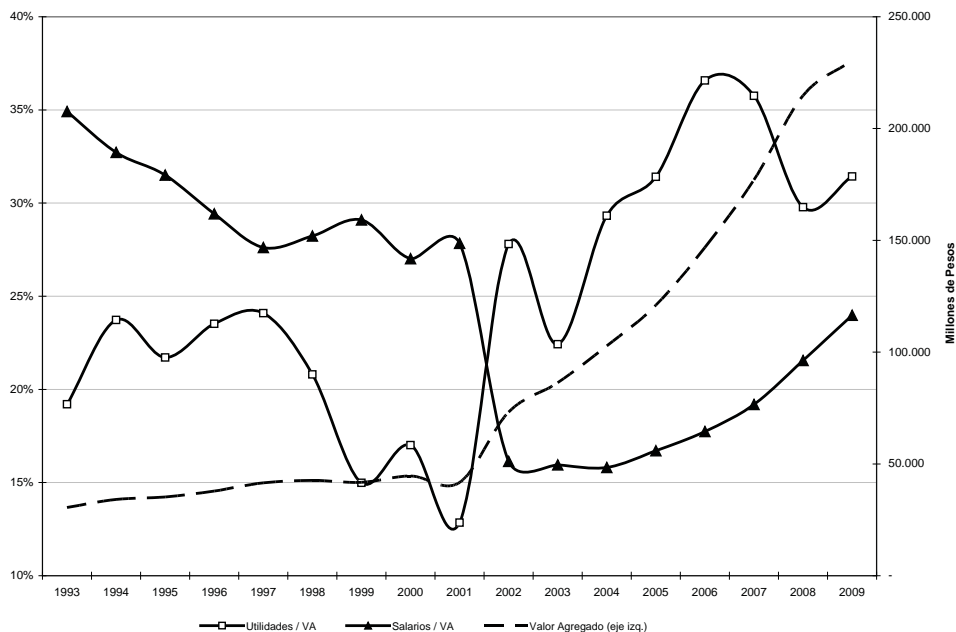
Como podemos apreciar, a lo largo de la década del noventa el nivel de empleo en términos absolutos generado por la cúpula empresaria exhibe una leve tendencia decreciente, que se agudiza durante la crisis de comienzos de siglo (la caída total es del orden del 17% entre 1993 y el 2001). Así, a la salida de la Convertibilidad las grandes corporaciones generaban alrededor de 500.000 puestos de trabajo asalariado. La recuperación económica fue más

importante en materia de generación de empleo y en el gráfico podemos apreciar una tendencia creciente para todo el período en el que el nivel de empleo generado se incrementó en términos absolutos un 40% con relación a los valores que tenía en el año 2003. Sin embargo, si se observa el peso de la cantidad de puestos de trabajo de la cúpula en relación al total de la economía, la tendencia que se registra en estos años difiere considerablemente de la tendencia creciente recién marcada. En el año 1993 la cúpula explicaba el 6,5% del empleo asalariado total de la economía, y a lo largo de la década del noventa el peso de las principales empresas cae lenta pero sostenidamente. La devaluación no revierte esta tendencia, sino que a lo largo de esa década el peso del empleo de la cúpula en el total de la economía se estabiliza en torno al 5%. Esta dinámica no significa que la cúpula no haya incrementado su demanda de trabajo, que como vimos se expande en un 40%, sino que da cuenta de que si bien el peso en términos de generación de valor agregado y de valor de producción se ha incrementado considerablemente en estos últimos años, la relevancia de las grandes corporaciones en relación a la generación de empleo de la economía ha decrecido aún por debajo de los magros niveles que mostró durante la década pasada.

Esta dinámica de notable aumento de la productividad por un lado, y de escaso impacto en materia de empleo, ha tenido importantes impactos en relación al modo en que se distribuye el excedente generado por estas grandes corporaciones. Para dar cuenta de este fenómeno, analizamos en el gráfico N° 7, la evolución del valor agregado y los cocientes utilidad sobre valor agregado y salarios sobre valor agregado para el período 1993-2009.

Como podemos apreciar, el valor agregado generado por la cúpula empresaria aumenta continuamente pero cambia significativamente la tasa anual de crecimiento, que siendo del 3,66% durante la convertibilidad pasa a ser del 18,54% para el período 2002-2009. En relación a la distribución del valor agregado generado, podemos ver que las proporciones del valor agregado destinado a utilidades y a salarios muestran evoluciones antagónicas, y que el abandono del régimen de convertibilidad resulta ser un momento de cambio determinante en la tendencia de estas relaciones. Por un lado, durante la década del noventa el peso de los salarios sobre el valor agregado exhibe mayores valores porcentuales que la utilidad, pero con una tendencia decreciente que se estabiliza en valores cercanos al 27% en los años previos a la crisis. A partir de la devaluación, el cociente se reduce en un 50%, para luego recuperar posiciones durante todo el período post-Convertibilidad, alcanzando en 2009 valores cercanos a un 24%. Este nivel, si bien constituye el más elevado desde el abandono del régimen Convertible, aún se encuentra por debajo del valor que mostraba ese cociente en el año 2000, que es el punto más bajo previo a la devaluación. El espejo de esta tendencia decreciente es exhibida por la trayectoria del ratio utilidades sobre valor agregado, que luego de exhibir una tendencia decreciente desde el año 1997, a partir de la devaluación duplica su peso en relación a los años previos (con un valor cercano al 27%) y luego potencia la tendencia creciente que alcanza un máximo de 37% en el año 2006, para terminar la serie con valores cercanos al 32%.

Gráfico N° 7- Evolución de los cocientes utilidad sobre valor agregado, salario sobre valor agregado y valor agregado de la cúpula (en millones de pesos y porcentaje). 1993-2009



Fuente: Elaboración propia con base en información de la ENGE, INDEC, 1993-2010

Esta evolución de los salarios y las utilidades evidencia que la crisis de la Convertibilidad y la posterior devaluación trajeron aparejada una enorme redistribución de los recursos generados por la cúpula empresaria, en donde a pesar de la recuperación salarial de los últimos años, el peso de la rentabilidad se ha incrementado significativamente con el consecuente deterioro de la equidad distributiva del país⁷.

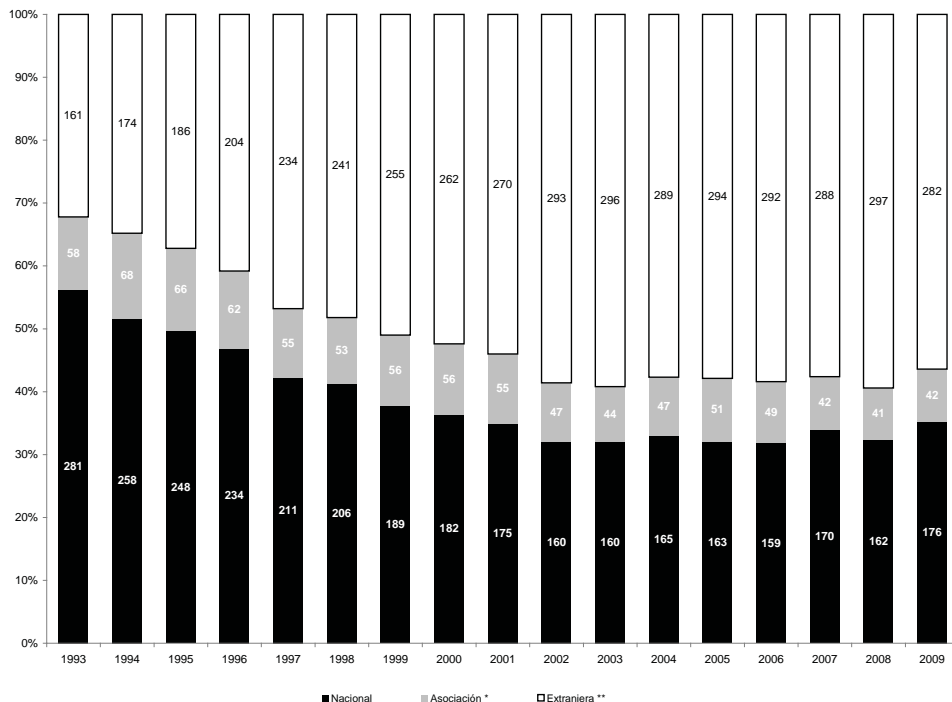
IV. Extranjerización de la cúpula empresaria

A pesar de no registrarse importantes transformaciones en cuanto a la cantidad de empresas de la cúpula que operan por sector económico, durante estos años que estamos analizando, se registraron sustantivas transformaciones en relación al origen del capital de las principales firmas de la economía. En el gráfico N° 8 analizamos este fenómeno, clasificando a las empresas (siguiendo la metodología adoptada por la Encuesta Nacional a Grandes

7 Para más detalles con respecto a un análisis de la evolución de la distribución del ingreso en Argentina durante la Postconvertibilidad ver Basualdo (2006) y Santarcangelo (2008) entre otros.

Empresas -ENGE) en tres grandes categorías de acuerdo al origen del capital propietario de las firmas del panel. Las mismas son las empresas controladas por capitales extranjeros (denominada empresas extranjeras); aquellas firmas en las que la participación transnacional en el capital social es superior al 10% e inferior o igual al 50% (llamada asociaciones); y por último, las firmas controladas por capitalistas locales (denominada empresas nacionales), que pueden incluir en su capital social hasta un 10% de participación extranjera.

Gráfico N° 8 - Cantidad de Grandes Empresas por Origen del Capital. 1993-2009



Fuente: Elaboración propia con base en información de la ENGE, INDEC, 1993-2010

Como podemos apreciar en el gráfico, la cúpula empresaria exhibe un notable proceso de extranjerización durante los años noventa, en donde el capital local pasa de representar el 56% del total de empresas en 1993 a tener solo el 32% en 2002. Este aumento del peso del capital foráneo en la cúpula empresaria se debió fundamentalmente a la oportunidad de participar en mercados que antes eran patrimonio del Estado y que fueron "abiertos" mediante el proceso de privatizaciones, al retorno al país de empresas extranjeras que como en el caso del sector automotriz aprovecharon las legislaciones vigentes, la disolución de algunas asociaciones importantes de capital (como Autolatina), y la sanción de la ley de inversiones extranjeras (Ley n. 21.382/1993) que daba a los capitales extranjeros los mismos

derechos y obligaciones que los capitales locales y absoluta libertad en lo que se refiere a la remisión de utilidades y a la repatriación de capitales (Briner et.al. 2002; Burachik, 2010).

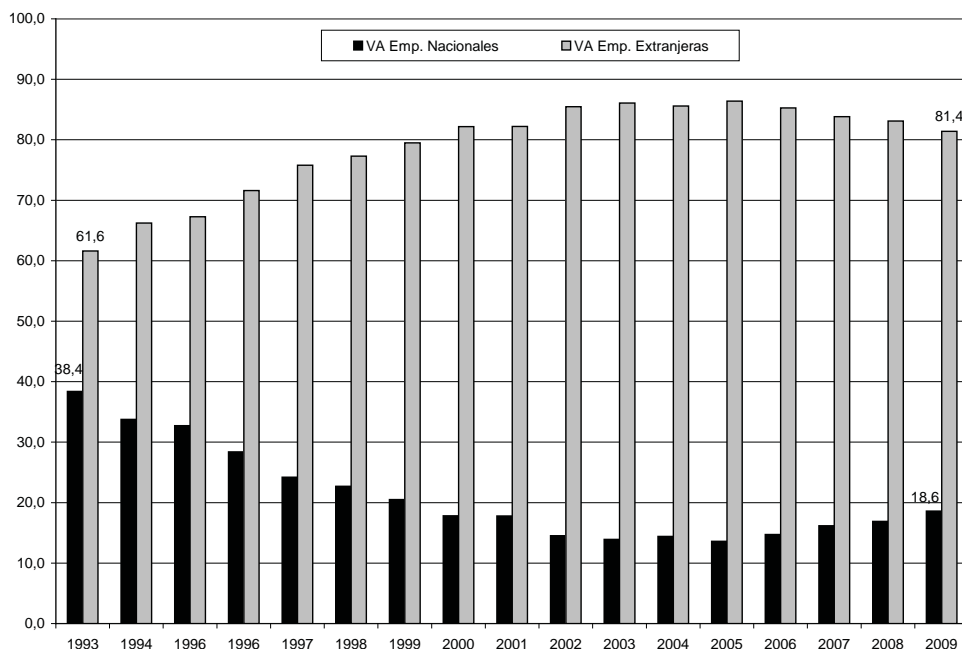
Asimismo, como podemos ver en el gráfico, este proceso de extranjerización no sólo no fue revertido en el período post-Convertibilidad, sino que por el contrario, el mismo se consolida en la actual etapa. De este modo, en el año 2009, si sumamos las asociaciones (que representan solo el 8% de las firmas de la cúpula) y las empresas extranjeras, podemos ver que el capital extranjero domina alrededor del 65% de las firmas de la cúpula empresaria. De este modo, en un contexto de inédito crecimiento económico el capital extranjero ha logrado conservar su peso en la cúpula empresaria argentina en niveles extremadamente elevados, en donde el principal efecto registrado en relación a la propiedad de estas firmas es la transferencia de empresas y tenencias accionarias entre capitales extranjeros (Azpiazu y Manzanelli, 2011).

Si bien la distribución de estas empresas no es homogénea en las diferentes ramas de la economía, las firmas extranjeras se han concentrado en las actividades mineras (representan el 90% de las empresas de la cúpula); combustibles, químicos y plásticos (representan más del 80%); y en la producción de maquinarias, equipos y vehículos (el peso del capital extranjero es superior al 82%). La contracara de este fenómeno es la producción de alimentos, bebidas y tabaco donde el capital nacional alcanza su máxima participación sectorial llegando a controlar el 45% de las firmas del sector.

Este importante aumento en el peso de la cantidad de firmas en manos de capitales extranjeros ha tenido un importante correlato en la capacidad de generar valor agregado de las diferentes empresas nacionales y extranjeras. Para dar cuenta de dicho fenómeno, en el gráfico N° 9, presentamos la evolución del valor agregado generado por la cúpula empresaria pero clasificado de acuerdo al origen del capital.

Como podemos apreciar, si bien las empresas extranjeras en el año 1993 generaban el 61% del valor agregado total de la economía, su peso se ha incrementado sostenidamente y a tasas casi constantes durante toda la convertibilidad en el que logran superar la barrera del 80% del valor agregado total de la cúpula, para luego estabilizar esta tendencia durante la postconvertibilidad con una ligera reversión de tendencia desde el año 2007. Es interesante remarcar, que esta tendencia de aumento del proceso de extranjerización durante la convertibilidad y consolidación luego durante la postconvertibilidad se registra también si analizamos la evolución del valor de producción que pasó de controlar el 60% en 1993, a controlar alrededor del 80% en el año 2009.

Esta dinámica estuvo fuertemente sustentada en un incremento importante en la tasa de ganancia de estas empresas, que por la especificidad de los sectores en los que operan (minería, producción química, etc.), y por la enorme caída en los costos salariales que supuso la devaluación, han logrado tener niveles de rentabilidad superiores a las de las empresas nacionales. Esta información se presenta en el gráfico N° 10 donde además se presenta la tasa de inversión bruta de las empresas extranjeras.

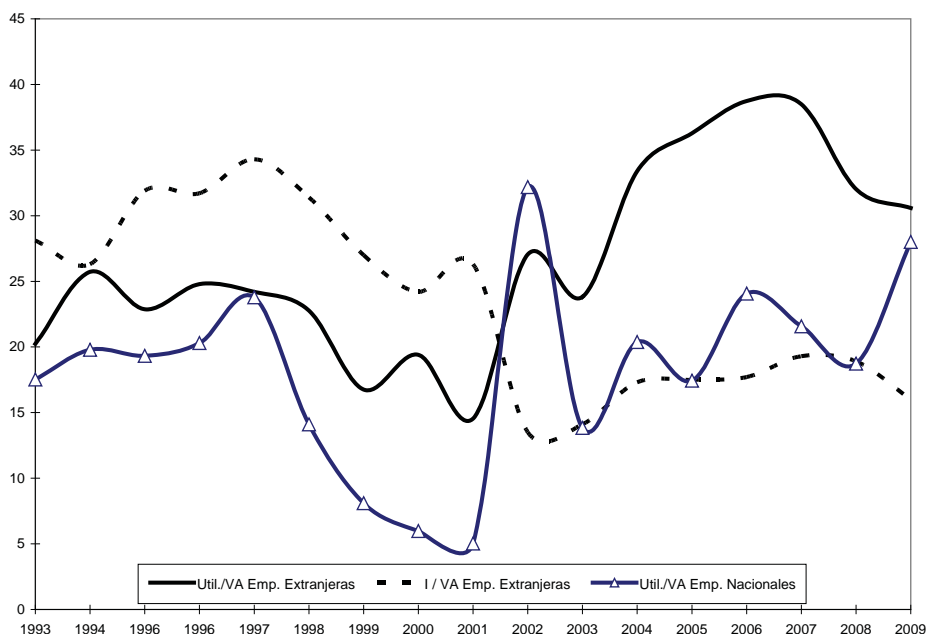
Gráfico N° 9- Evolución del valor agregado por origen del capital (en porcentaje). 1993-2009

Fuente: Elaboración propia con base en información de la ENGE, INDEC, 1993-2010

Como podemos apreciar, a lo largo de todo el período bajo análisis las empresas extranjeras de la cúpula han obtenido una tasa mayor de rentabilidad que las empresas en manos del capital local, con dos excepciones: en 1997 y en la crisis del 2001; en donde el aumento en la tasa de rentabilidad de las empresas nacionales estuvo asociado a una importante caída absoluta en el valor agregado generado. Del mismo modo, la crisis financiera internacional del 2009 ha provocado una importante reducción en la brecha entre tasas de rentabilidad por origen del capital que se explica por un importante aumento en los niveles generales de utilidad de las empresas nacionales. Esta evidencia da cuenta de que las empresas extranjeras poseen una ventaja sistemática en materia de rentabilidad en relación con las empresas nacionales que en gran medida se encuentra explicada por las diferentes rentabilidades relativas de los sectores donde operan.

Es interesante asimismo analizar la evolución de la tasa de rentabilidad en función de la información que provee la otra variable presente en el gráfico: la tasa de inversión bruta de las empresas extranjeras. Como podemos apreciar en el mismo, la tasa de inversión bruta de las empresas extranjeras muestra una tendencia relativamente constante durante la convertibilidad en el orden de valores anuales cercanos al 27%, que sufre una drástica reducción de 13 puntos porcentuales (lo que representan una pérdida en un año del 51,3%) y luego se

Gráfico N° 10- Evolución de la tasa de ganancia y de la inversión bruta de la empresas extranjeras que componen la cúpula (en porcentaje). 1993-2009



Fuente: Elaboración propia con base en información de la ENGE, INDEC, 1993-2010

recupera ligeramente para mantenerse en valores promedios anuales del 17,2% para el período 2003-2009. Esta evolución da cuenta por un lado, de que la tasa de inversión es sistemáticamente menor a la tasa de rentabilidad; y por el otro, que las ganancias extraordinarias obtenidas no fueron canalizadas proporcionalmente hacia la formación de capital. Esto se debe a que las evidencias disponibles indican que las empresas foráneas han conservado en sus países de origen tanto la fabricación de bienes de capital de alta tecnología y valor agregado como casi la totalidad de sus gastos destinados a actividades de innovación y desarrollo. Asimismo, es interesante señalar que si bien durante los primeros años de la postconvertibilidad la reinversión de utilidades netas⁸ fue negativa, en el quinquenio 2005-2009 la misma tuvo valores promedios cercanos al 15% (Manzanelli, 2011, p. 12).

Estas evidencias parecen sugerir que las empresas extranjeras asumen una conducta posible de ser calificada como de "reticencia inversora" (Azpiazu et. al. 2011) y que, en el marco de una sólida recuperación económica y de crecimiento de la mayoría de los sectores económicos, estas corporaciones continúan con una lógica de acumulación que se dedica a repatriar a sus países de origen la mayor parte de los excedentes generados localmente,

8 A la Inversión bruta se le descuenta la depreciación del capital, lo que nos da el monto de inversión neta en cada período.

centralizando sus gastos en innovación y desarrollo en los países centrales y subordinando sus estrategias empresariales a las necesidades de las casas matrices.

V. Reflexiones finales

A lo largo del presente trabajo hemos podido comprobar que las grandes corporaciones desempeñan un rol central a la hora de poder dar cuenta de las principales características que tiene el actual patrón de acumulación iniciado luego de la devaluación de comienzos del presente siglo. En primer término hemos visto que, si bien no se ha alterado significativamente la distribución de las grandes empresas por actividad principal, se ha incrementado significativamente el nivel de concentración de la economía, donde las 500 corporaciones más importantes del país han pasado a explicar alrededor de un tercio del valor agregado y del valor de producción generado por el total de la economía. En segundo lugar, hemos podido comprobar que el abandono del régimen de Convertibilidad, los cambios en los precios relativos y la importante caída del salario (y por ende de los costos salariales), provocaron que la rentabilidad de la cúpula empresaria se recuperara aceleradamente, y evidenciara una fuerte trayectoria ascendente a lo largo de toda el período bajo análisis, con niveles muy superiores a los exhibidos en los años noventa. En tercer lugar, durante el actual período se consolida el grado de extranjerización de la economía (el capital foráneo posee el 65% del total de las empresas de la cúpula), y las empresas extranjeras dan cuenta de la generación de más del 80% del valor agregado y valor de producción total del país.

Sin embargo, hemos podido comprobar que el aumento en el nivel de concentración y en la rentabilidad de las grandes corporaciones sumado a la consolidación del proceso de extranjerización, se da en un marco donde el peso de la cúpula sobre la tasa de inversión bruta del país y su capacidad de generación de empleo ha sido bastante magra en los últimos años. En este sentido, el peso de la inversión bruta de las grandes corporaciones desciende un 27% y termina teniendo en el período de la postconvertibilidad, un crecimiento anual promedio de 17,4%. Esta evidencia da cuenta de que la cúpula empresaria articula crecientemente su producción con maquinaria e insumos importados y contribuye en menor medida a aumentar la capacidad instalada real de la economía argentina, que en última instancia es el sustento del aparato productivo y de su nivel de modernización.

De un modo similar, en un contexto caracterizado por una significativa expansión del empleo que superó la creación de cuatro millones de puestos de trabajo desde el 2003 a la actualidad, el peso de la cantidad de puestos de trabajo generados por las grandes corporaciones en relación al total de la economía se ha estabilizado en torno a valores cercanos al 5% del empleo total generado por la economía. Asimismo, hemos podido comprobar que se ha incrementado la regresividad del ingreso al interior de estas corporaciones y que puede apreciarse al analizar la trayectoria seguida por la relación entre salarios y utilidad en relación al valor agregado; y que nos muestra que la salida del régimen de convertibilidad trajo aparejada una enorme redistribución de los recursos generados en favor de la cúpula empresaria.

El actual escenario macroeconómico es de enorme fortaleza en un contexto de importantes crisis e incertidumbre en el plano internacional. Y en las vísperas de las elecciones presidenciales que se llevarán adelante en unos días y que parecen favorecer al actual gobierno de Fernández de Kirchner⁹, las autoridades sostienen que en los próximos años de gobierno, el principal desafío va a consistir en “profundizar el modelo”. Si bien no existen muchas presiones sobre el significado concreto de este término y es algo que se irá definiendo paulatinamente, a partir de la evidencia empírica disponible y analizada en este trabajo, creemos que una mera “profundización” de las características señaladas no ofrece garantías de ser algo de por sí beneficioso para el conjunto de la sociedad.

En este sentido, resulta indispensable la planificación, ya que debe elaborarse un plan de desarrollo que tenga objetivos y metas precisos, y que diferencie los elementos positivos que quieren privilegiarse y mantenerse, de los que actúan como verdaderos limitantes del desarrollo económico nacional. Debe elaborarse un plan que tenga como prioridad fomentar las actividades que generan mayor nivel agregado y empleo; y que logre balancear y potenciar adecuadamente el desarrollo de las diferentes ramas industriales. A partir del presente estudio, hemos visto que el actual patrón de acumulación se encuentra crecientemente dominado por el capital extranjero, que ha logrado aumentar su relevancia económica y rentabilidad a la vez que ha decrecido su importancia como generador de empleo de la economía y como agente modernizador de la estructura productiva. Sin dudas encontrar el modo de operar sobre la estructura de la cúpula empresaria y fundamentalmente sobre el capital extranjero será uno de los principales desafíos del próximo gobierno. Estas modificaciones acompañadas por importantes niveles de movilización social y de demanda por parte de la clase trabajadora, indispensables para que algunos de estos cambios puedan ser llevados a cabo, son el único camino que puede conducirnos definitivamente al desarrollo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Azpiazu, D., (2011). *La concentración en la industria argentina a principios del siglo XXI*, Cara o Ceca, Buenos Aires
- Azpiazu, D. (2008), “¿Formación de capital de emprendedores o “promoción” de la concentración económica?”; en *Realidad Económica* N° 238, IADE, Argentina.
- Azpiazu, D., y Manzanelli, P. (2011). “Reinversión de utilidades y formación de capital en un grupo selecto de grandes firmas”, en *Realidad Económica* n. 257, IADE, Argentina.
- Azpiazu, D., y Schorr, M. (2009). *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2006). *Estudios de historia económica argentina*. Siglo XXI Editores Argentina, 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

9 En las elecciones primarias realizadas el 14 de agosto de 2011, Cristina Fernández de Kirchner obtuvo más del 50% de los votos de la población.

empresas transnacionales durante la década de los noventa”, en *Realidad Económica*, N° 189, Buenos Aires.

- Burachik, G. (2010). “Extranjerización de grandes empresas en Argentina”, en *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, N° 160, México.
- Centro de Estudios para la Producción (2009), Fichas sectoriales 2009. Ministerio de Economía.
- Encuesta Nacional de Grandes Empresas (ENGE), (2010), Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), Ministerio de Economía, Argentina.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), (2011), Ministerio de Economía, Argentina.
- Kosacoff, B. y Azpiazu, D. (1989). *La industria Argentina: Desarrollo y cambios estructurales*, CEPAL, Buenos Aires.
- Marx, K., (1986). *Capital*, Siglo XXI, Buenos Aires.
- Santarcángelo, J., (2010). *Growth, employment and income distribution: A long run analysis for the case of Argentina*, Lambert Academic Publishing, Berlin-London.
- Santarcángelo, J., (2008). “Acumulación y excedente en la Argentina: 1976-2006”, *Ensayos de Economía*, vol. 31 septiembre, Bogota, Colombia.
- Santarcángelo, J. y Perrone, G. (2011). “La cúpula empresaria y su rol en el desarrollo económico”, *Problemas del Desarrollo* 168 (43), enero-marzo 2012, México.