



**ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA**

**Maestría en Economía Política  
con mención en Economía Argentina**

**Patrón de especialización comercial externa de la cúpula  
empresarial en Argentina (1994-2015)**

**Autor:** Juan Cruz Lucero

**Director de Tesis:** Juan Santarcángelo

**Tesis para optar por el grado académico de:  
Magister en Economía Política con mención en Economía Argentina.**

**Fecha:** (10/2019)

## **Resumen**

El tipo de patrón de especialización comercial permite determinar de qué modo un país se incorpora a la economía mundial en el marco de la actual división internacional del trabajo. Esta tesis tiene como objeto analizar el patrón de especialización comercial registrado por la cúpula empresarial de Argentina en el período 1994-2015 con el fin de dar cuenta del papel desempeñado por las grandes empresas en el comercio exterior, las continuidades y rupturas entre el régimen convertible y la posconvertibilidad, la evolución del grado de concentración y extranjerización, los sectores económicos en los que estas empresas alcanzan su mayor incidencia y las implicancias de estos fenómenos en materia de desarrollo económico. Con este fin, la investigación se ordena en seis capítulos que abordan, no solo la relevancia teórica y antecedentes de esta temática; sino también la trayectoria, el perfil y el tipo inserción comercial de la cúpula empresaria Argentina.

**Palabras clave:** cúpula empresarial, comercio exterior, Argentina, desarrollo económico

**Abstract:**

The type of commercial specialization pattern allows us to determine how a country joins the world economy in the framework of the current international division of labor. This thesis aims to analyze the commercial specialization pattern registered by the Argentine business leadership in The period 1994-2015 in order to account for the role played by large companies in foreign trade, the continuities and ruptures between the convertible regime and post-convertibility, the evolution of the concentration and foreignization, the economic sectors in which these companies reach their highest incidence and the implications of these phenomena in economic development. To this end, the research is organized into six chapters that address, not only the theoretical relevance and background of this theme; but also the trajectory, the profile and the commercial insertion type of the Argentine business dome.

**Key Words:** business elite, foreign trade, Argentina, economic development

# Índice

<b>Capítulo 1. Introducción.</b> .....	<b>5</b>
<b>Capítulo 2. Estado del arte y antecedentes.</b> .....	<b>10</b>
2.1 <i>Teorías del comercio internacional</i> .....	10
2.2 <i>El patrón de especialización comercial argentino</i> .....	32
2.3 <i>La cúpula argentina en la convertibilidad y la posconvertibilidad.</i> .....	43
<b>Capítulo 3. Trayectoria reciente.</b> .....	<b>59</b>
3.1. <i>La “etapa dorada” de la valorización financiera</i> .....	59
3.2. <i>La caída de la valorización financiera: la posconvertibilidad</i> .....	65
3.3. <i>La dinámica general del sector externo</i> .....	68
3.4. <i>Primeras aproximaciones al comercio exterior argentino.</i> .....	71
<b>Capítulo 4. El perfil de la cúpula.</b> .....	<b>77</b>
4.1. <i>La cúpula empresarial y el comercio exterior</i> .....	77
4.2. <i>Concentración</i> .....	85
4.3 <i>Extranjerización</i> .....	89
4.4 <i>La cúpula que opera en el comercio exterior</i> .....	102
4.4.1 <i>Las 25 principales: la cúpula de la cúpula</i> .....	102
4.4.2 <i>Empresas estables</i> .....	107
<b>Capítulo 5. La inserción sectorial de la cúpula.</b> .....	<b>115</b>
5.1 <i>Principales sectores</i> .....	115
5.1.1 <i>Agroindustriales</i> .....	117
5.1.2 <i>Comercio y servicios</i> .....	120
5.1.3 <i>Energía y combustibles</i> .....	123
5.1.4 <i>Industria</i> .....	127
5.1.4.1 <i>Complejo automotriz</i> .....	132
5.1.4.2 <i>Químicos y metales básicos</i> .....	134
5.1.4.3 <i>Electrónica de consumo</i> .....	137
5.1.4.4 <i>Minería</i> .....	138
5.2 <i>Contenido tecnológico</i> .....	141
5.2.1 <i>Contenido tecnológico de las exportaciones</i> .....	141
5.2.2 <i>Contenido tecnológico de las importaciones</i> .....	147
<b>Capítulo 6. Reflexiones finales.</b> .....	<b>153</b>
<b>Bibliografía</b> .....	<b>168</b>

## Capítulo 1. Introducción.

A partir de los años ochenta, luego de los cambios experimentados por la economía mundial, comienza la aplicación de las políticas económicas neoliberales, que privilegian el capital financiero y generan el avance del capital sobre el trabajo, recortando beneficios sociales y acentuando la concentración del ingreso. Este cambio de paradigma económico logra la recuperación de la tasa de ganancia de la mano de la aplicación de políticas económicas pro-mercado y la posibilidad de internacionalizar los procesos productivos a partir de la liberalización de los controles de capital y los menores costos en la periferia (Arceo, 2011). Así, enmarcado en la desaceleración del crecimiento mundial, las firmas multinacionales mejoran su rentabilidad al dirigir ciertas actividades productivas hacia los países menos desarrollados.

De este modo, la relocalización de la producción se constituye en un elemento clave utilizado por las grandes firmas globales para sortear los menores niveles de crecimiento del mundo delegando las actividades de menor calificación hacia la periferia y conservando en el centro las de mayor contenido tecnológico. Este proceso genera el aumento de la vinculación internacional de los países, en un contexto de creciente globalización y liberalización de barreras, tanto comerciales como financieras. De este modo, el intercambio se acentúa generando un incremento de la participación del intercambio sobre el producto mundial<sup>1</sup>.

La traducción local de estos procesos se desarrolla a partir de la Dictadura Militar de 1976 y con mayor profundidad en los años 90, en los que el recetario neoliberal es aplicado completamente, realizando reformas estructurales sustanciales. Las medidas más importantes son: la desregulación económica y financiera, la reestructuración del Estado, la apertura comercial con vocación importadora y las privatizaciones. Uno de los resultados estructurales directos es la desindustrialización de la economía nacional. Estas medidas se enmarcan en la Convertibilidad, un régimen cuyo objetivo fue el de resolver el problema inflacionario instaurando una caja de conversión entre el peso y el dólar. Si bien la aplicación de la misma eliminó la dinámica inflacionaria, también condiciona estructuralmente la manera en que el país se inserta en el mundo luego de la apreciación cambiaria que, entre otras cosas, profundizó la desarticulación industrial previa por vía doble: imposibilitando su inserción en mercados externos y reemplazando producción local por importada. Este proceso afectó sensiblemente a los sectores productores de los llamados bienes salario.

---

<sup>1</sup> Según datos del Banco Mundial, la participación del comercio de mercaderías pasó del 27,6% en 1986 al 44,2% en el 2015.

La aplicación del neoliberalismo en Argentina tiene como resultado una economía concentrada y extranjerizada, ante lo cual la industria se consolidó como el sector más golpeado. Directamente vinculado a este proceso, se registra un sustancial aumento de la desocupación, la pobreza y la indigencia. Otro de los efectos directos es que la economía se vuelve insustentable por su incapacidad de generar el ingreso de divisas, problema que es resuelto a través del endeudamiento. Cuando el financiamiento externo dejó de estar disponible, el modelo económico entró en crisis y la caja de conversión, que mantenía equiparado el peso con el dólar, llega a su final en el marco de la peor crisis argentina socioeconómica contemporánea.

Con la caída de la convertibilidad y el cambio de las políticas públicas se posibilita la implementación de un nuevo modelo económico, caracterizado por políticas expansivas con un creciente sesgo industrialista, en el que los sectores productores de bienes e industriales lideran el crecimiento del producto, manifestándose en altas tasas de crecimiento consecutivas inéditas. A su vez, este proceso cuenta con una mejora en los términos de intercambio que posibilitó una inserción internacional superavitaria, resolviendo los problemas de divisas al mismo tiempo que se desendeuda el país.

En los años de la posconvertibilidad, los indicadores sociales y laborales mejoran sostenidamente y el entramado productivo, sobre todo el industrial, tiene un crecimiento destacado. Si bien el modelo resuelve muchos de los problemas heredados, no logra revertir ciertas legislaciones y algunas de las reformas estructurales llevadas adelante en los 90. Así, pese a los resultados positivos en materia laboral, social y económica, las problemáticas de concentración, extranjerización y primarización del sector externo, siguen manifestándose como dinámicas estructurales.

Tomando este contexto general, en esta investigación se revisan las principales dinámicas del comercio exterior nacional, las problemáticas y los desafíos que presentan la economía nacional y su matriz estructural. El objetivo general del trabajo es recorrer los principales elementos que componen el patrón de especialización comercial de Argentina entre los años 1994 y 2015, a partir del análisis de la cúpula empresarial. Se analizará, entonces, la trayectoria, comprendida por el contexto económico, las continuidades y rupturas entre las etapas abordadas (convertibilidad, 1994-2001 y posconvertibilidad, 2002-2015), el perfil, entendido como el desempeño de la cúpula como actor central y sus características generales en términos de concentración y origen del capital y, por último, el tipo de inserción de la cúpula, es decir los sectores en los que las grandes empresas se desempeñan.

Así pues, los objetivos específicos de la tesis son: en primer lugar, analizar los aportes y debates teóricos referidos a las potencialidades y limitaciones de las formas de inserción internacional de Argentina. Asimismo,

examinar la dinámica del sector externo y el papel desempeñado por la cúpula en los diferentes sectores productores de bienes de la economía a lo largo del período analizado así como el grado de concentración, extranjerización y tipo de propiedad de estos grupos. Por último, estudiar los sectores y el contenido tecnológico de los bienes en los cuales se especializa la cúpula, sus transformaciones económicas, el impacto de su desempeño en materia de desarrollo económico y los principales desafíos que enfrentarán en los próximos años.

Por otro lado, la hipótesis general de este trabajo señala que el sector externo experimenta un significativo proceso de concentración económica y extranjerización en el que la cúpula empresarial tiende a especializarse en la exportación de sectores de menor contenido tecnológico, aprovechando las ventajas comparativas estáticas existentes. Este proceso de concentración y tipo de especialización comercial durante el periodo estudiado, complejiza los desafíos existentes de cara a alcanzar el desarrollo económico y es por ese motivo que resulta central examinar el derrotero de la inserción comercial de la cúpula empresarial.

Asimismo, las hipótesis específicas de la investigación refieren a que las teorías tradicionales del comercio exterior explican (y justifican) el modo en que Argentina se inserta en el mundo, pero no permiten complejizar el análisis, por lo que se utilizan varios elementos de la escuela estructuralista y, sobre todo, los aportes de los dependentistas<sup>2</sup> para repensar la manera de integrarse a la economía mundial. Por otro lado, sostenemos que el tipo de inserción comercial externa del país registrado durante los últimos años profundiza el nivel de dependencia externa, a partir del crecimiento del uso de insumos importados, en tanto que las dinámicas productivas de generación de valor e incorporación de tecnología han tenido magros impactos en materia de creación de empleo y mejoras en la distribución de la riqueza. En línea con esto, se puede referir que Argentina continúa teniendo una estructura productiva desarticulada lo que se evidencia en el crecimiento del uso de insumos importados, con escasos resultados en la generación de valor e incorporación de tecnología que se ha traducido en pobres resultados en materia de generación de empleo y mejoras en la distribución de la riqueza<sup>3</sup>. Por último, señalar que la cúpula profundiza su inserción con bienes de menor contenido tecnológico lo que le generó grandes ganancias económicas, pero sin tener un claro correlato positivo en materia de desarrollo económico.

Uno de los elementos destacados de este trabajo es que está realizado con una base de datos inédita elaborada a partir de datos de INDEC, ADUANA, la Inspección General de Justicia (IGJ), la Comisión Nacional de Valores

---

<sup>2</sup> Como los planteos de Theotinio Dos Santos (2015) y Ruy Mauro Marini (1991).

<sup>3</sup> Estas problemáticas son objeto de análisis desde hace varias décadas, como el caso de Diamand (1972).

(CNV), NOSIS, las revistas Mercado y Prensa Económica y literatura académica. Su utilización representa una importante contribución por su densidad en materia de datos y las posibilidades de análisis que brinda, empleando, de manera novedosa, una combinación de diferentes metodologías que favorece el estudio del tema abordado desde diversos ángulos. La base permite observar la serie 1994-2015 con la particularidad de que los datos de comercio son sólo de bienes -no incluyen servicios. Asimismo, resulta importante señalar que la cúpula empresarial estudiada -se utiliza indistintamente el concepto de grandes empresas o elite empresaria- parte delos análisis de las 200 principales firmas por facturación por año según la revista Mercado, sin agrupar a las compañías en sus respectivos grupos económicos, enfatizando el estudio en aquellas que realizaron exportaciones o importaciones<sup>4</sup>. A partir de esta base, se logra una mayor profundidad en el estudio tanto de las exportaciones como importaciones por compañía, identificando cuáles son las que generan el superávit comercial de la cúpula y aquellas cuya dinámica es más bien deficitaria.

Como ya fuera indicado, en la tesis se distinguen dos períodos: la convertibilidad (1994-2001) y la posconvertibilidad (2002-2015). En los dos momentos se indagarán rupturas y continuidades en los que se enfatiza el análisis sobre la última década. Además, se muestra que una mayor cantidad de empresas se vinculan e integran al mundo a partir del comercio exterior, en el marco de los procesos simultáneos de creciente concentración y extranjerización del comercio exterior de la cúpula. El estudio de estos elementos, tanto a nivel agregado como por cada uno de los sectores analizados, resulta un aporte importante de la investigación. Al mismo tiempo, se identifican a las empresas estables que participan del comercio todos los años de la serie, tanto comprando como vendiendo, conformándose como una verdadera elite dentro de la cúpula empresaria y presentándose como una de las contribuciones distintivas de la investigación. Asimismo, se indaga la trayectoria de las empresas de la elite en los diferentes sectores, logrando aportar tanto un análisis general como sectorial, examinando la trayectoria, el contenido tecnológico y las principales dinámicas al interior de cada uno de los mismos.

Al momento de conceptualizar la tipología del origen de capital de las empresas, se parte de los aportes presentes en Acevedo, Basualdo y Khavisse (1990), replicados en una gran cantidad de publicaciones y se utiliza la metodología presente en Schorr (2013) contemplando cuatro tipos de empresas: asociaciones, empresas estatales, nacionales y extranjeras. A su vez, en la definición de los sectores, se implementaron los agrupamientos: agroindustrial, industrial, energía y combustibles y comercio y servicios, con la intención de contemplar la totalidad de los rubros, semejante a la metodología

---

4 En la instancia de Tesis Doctoral se realizará el análisis con la metodología por Grupo Económico.

empleada en Wainer (2010). Por último, a partir de esta metodología y con el objetivo de caracterizar el contenido tecnológico de las exportaciones y las importaciones, se muestran las de: Alta Tecnología (electrónica de consumo y tecnología, industria farmacéutica y telefonía), Media Alta Tecnología (complejo automotriz, maquinaria agrícola, industria ferroviaria, químicos y agroquímicos, servicios de salud), Media Baja Tecnología (combustibles, energía, minería, siderurgia, aluminio, cemento y gas) y Baja Tecnología (alimentos, bebidas y tabaco, bancos y sistema financiero, industrias del cartón, el papel, calzado y textiles, supermercados, canales y distribuidoras de cable y empresas de transporte).

El eje de esta investigación parte de sostener que el estudio del patrón de especialización comercial consta de tres partes: la trayectoria, el perfil, en este caso de la cúpula, y el tipo de inserción comercial, lo que permite estudiar la manera en que el país se incorpora a la economía mundial, analizando los efectos sobre el país y las implicancias en términos de desarrollo.

Luego de esta introducción, el trabajo se estructura en cinco capítulos. En el segundo, se hace un recorrido teórico con las principales aportaciones vinculadas al análisis del comercio internacional y los impactos sobre los países; se revisan los estudios respecto al patrón de especialización comercial argentino y sus principales características; y, se estudian las investigaciones referidas al análisis de la cúpula empresarial argentina en el mismo período. Este apartado busca presentar un estado del arte y las principales aproximaciones teóricas respecto a la dinámica comercial externa de Argentina entre 1990 y 2015. El tercer capítulo contextualiza y analiza las principales tendencias internacionales en esos años y el contexto local, analizando los elementos más salientes de dos periodos (convertibilidad y posconvertibilidad) y estudiando la trayectoria reciente del comercio exterior. El cuarto capítulo indaga en el perfil comercial de la cúpula, en el que se estudian los actores y su inserción en el comercio exterior. Así también, se analizan los procesos de concentración y extranjerización y se presentan a las empresas estables, el núcleo duro de la elite. El quinto capítulo examina el estudio sectorial del comercio exterior de la cúpula en toda la serie, donde se caracterizan cuatro grandes sectores -agroindustria, comercio y servicios, industria y combustible y energía- en el que se señalan los rasgos generales y principales dinámicas, como también el contenido tecnológico tanto de las exportaciones como de las importaciones. Finalmente, se presentan las conclusiones finales del trabajo, haciendo foco en los análisis presentados, los aportes propios de la investigación, las perspectivas y desafíos que abre esta singular orientación de la política comercial externa.

## Capítulo 2. Estado del arte y antecedentes.

Los objetivos de este capítulo son, en primer lugar, presentar el marco teórico respecto al comercio internacional y sus impactos sobre los países, recorriendo las visiones clásicas y las críticas, con especial énfasis en las teorías surgidas desde América Latina. En segundo lugar, analizar los antecedentes respecto a dos temáticas que sirven de base a este trabajo: el estudio del patrón de especialización comercial argentino; y la evolución de la cúpula empresarial en Argentina entre la convertibilidad y la posconvertibilidad.

### **2.1 Teorías del comercio internacional**

Para comenzar este trabajo, es importante hacer un recorrido general en torno a las principales corrientes teóricas vinculadas al comercio internacional, con la intención de aportar elementos teóricos que permitan una mejor comprensión de la problemática estudiada. A grandes rasgos se podrían presentar dos visiones respecto del comercio internacional y sus dinámicas: la primera, vinculada a los aportes de los autores clásicos y neoclásicos en los que se parte de la idea de que el comercio es beneficioso para todos los países y que por eso deben liberarse trabas y regulaciones que impidan su normal funcionamiento. De este modo, al tener efectos positivos, la división internacional del trabajo es vista como un proceso natural y favorable para los Estados intervinientes. Estos enfoques basan su análisis en las diferencias de costos para explicar la relación comercial entre los países.

Los dos autores más influyentes que sistematizaron este tipo de estudios son: Adam Smith y David Ricardo; y muchos años después, la corriente neoclásica realizó nuevos aportes, adaptando los planteos a las nuevas coyunturas, pero manteniendo el núcleo de los planteos; sobre todo, de la teoría ricardiana. El segundo grupo, refiere a escuelas y teorizaciones críticas respecto a estas aseveraciones donde el comercio (y específicamente el libre comercio) y la división del trabajo son positivas para todos los países, sino que por el contrario afirman que el libre comercio beneficia solo a un pequeño grupo de países y establece condicionantes para el desarrollo de los países periféricos cuya matriz industrial y tecnológica es menos densa. Dentro de estas corrientes se destacan: el Estructuralismo, la escuela de la Dependencia y los aportes críticos desde el marxismo. Además de analizar los impactos del comercio, algunas de estas teorías profundizan el estudio respecto a los actores intervinientes, indagando con particular énfasis a los impactos del capital extranjero sobre las economías periféricas. A continuación presentamos brevemente las líneas centrales de estos dos enfoques.

Adam Smith fue el primero de los autores clásicos que, en su obra *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* en 1776, realizó las primeras conceptualizaciones con el objetivo de estudiar el comercio internacional y el impacto que el mismo tenía sobre la riqueza de las naciones. Su aporte teórico más importante en este sentido, fue la presentación del concepto de las ventajas absolutas, referidas a la diferencia entre los costes de producción de un producto por parte de diferentes países. Específicamente, planteaba que un país tendría ventajas absolutas en la producción de un bien si le fuera posible fabricarlo con menores costos, sin importar los motivos por los cuales serían menores.

En palabras de Smith (2016; 294): *“Si un país extranjero nos puede suministrar una mercancía a un precio menor que el que nos costaría fabricarla, será mejor comprársela con el producto de nuestro trabajo, dirigido en la forma que nos resulte más ventajosa. Ciertamente no es ventajoso cuando se lo dirige hacia un objeto que es más barato comprar que fabricar. El valor del producto anual es evidentemente disminuido en un cierto grado cuando resulta así desviado de la producción de mercancías que claramente tienen más valor hacia la de mercancías que tienen menos. Si suponemos que la mercancía podía ser adquirida en el exterior más barata que si se produjera en el país, podría ser comprada con sólo una parte de las mercancías, o lo que es lo mismo: con sólo una parte del precio de las mercancías que la actividad puesta en marcha por el mismo capital habría producido en el país si se la dejara seguir su curso natural. La actividad nacional, por tanto, es desplazada desde un empleo ventajoso a uno menos ventajoso, y el valor de cambio de su producto anual, en vez de aumentar como pretendía el legislador, necesariamente disminuirá con cualquier intervención de ese tipo.”*

Para el autor, los países se verían beneficiados si se especializaban en la producción de aquellos bienes en los que fueran eficientes, por lo tanto se determinaría una división internacional del trabajo, en la cual los países más eficientes en la producción de determinados productos -por ejemplo del agro- tendrían un beneficio a partir de dicha especialización. Los menores costos y los excedentes producidos, superiores a la demanda interna, permitirían a los países intercambiar lo que no producen o el conjunto de bienes que son fabricados de manera más eficiente por otros países. Entonces, esta diferenciación del costo a producir sería la explicación central de por qué los diferentes países comercian entre sí y porque dicho comercio es beneficioso para todos los países. Asimismo, este tipo de estructura define patrones de especialización comercial, a partir de la división internacional del trabajo, generando beneficios a los implicados en el comercio mundial al habilitar una mejora en la utilización de los recursos disponibles en cada país y así obtener una mayor cantidad y variedad de bienes a menor costo, que si cada país intentara producirlos de manera autónoma.

El autor escocés afirmaba que, a través del libre comercio, sería posible alcanzar el bienestar para todos los países que participaran del intercambio. En este sentido, González Blanco (2011: 104) afirma que *“Smith sostenía que, con el libre comercio, cada país podría especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tuviera una ventaja absoluta e importar aquellos otros en los que tuviera una desventaja absoluta. Esta especialización internacional (o división internacional del trabajo) conduciría a un incremento de la producción mundial, el cual sería compartido por los países participantes del comercio.”*

De un modo similar, David Ricardo enfatiza que los países se ven beneficiados a partir del libre comercio, impulsando la necesidad de eliminar las trabas incluso en aquellos casos en que un país tuviera desventajas absolutas en todos sus productos. En su trabajo *Principios de Política Económica y Tributación* de 1817 introduce el concepto de *ventajas comparativas*. El aporte teórico de Ricardo reside en que las naciones ya no deberían analizar los costos de producción de un bien entre dos países, sino las diferencias de costos relativos de diferentes bienes al interior de cada uno y de los mismos productos en el exterior, criticando el planteo smithiano de ventajas absolutas. Según esta concepción, el autor inglés criticaba a Adam Smith sosteniendo que es más provechoso que los países se especialicen en lo que son más eficientes relativamente e importen el resto de los productos. Es decir, el beneficio se explica por la utilización más eficiente de los recursos en una división internacional del trabajo que orienta las especializaciones de cada uno de los países que intervienen en el intercambio.

Ricardo (2001: 90) afirma que *“Bajo el sistema de libre comercio perfecto, cada país de manera natural dedica su capital y trabajo a los empleos que sean más beneficiosos para cada uno. Esta búsqueda de la ventaja individual está admirablemente conectada con el bien universal del todo. Al estimular la industria, al considerar el ingenio y al usar de manera más eficaz las capacidades otorgadas por la naturaleza, distribuye el trabajo de la manera más efectiva y económica, mientras que al aumentar la masa general de producciones difunde el beneficio general y se une por un común lazo de interés y de conexión, la sociedad universal de naciones en todo el mundo civilizado. Este es el principio que determina que el vino se elabore en Francia y Portugal, que el maíz crezca en América y Polonia, y que utensilios, artículos y otros productos sean manufacturados en Inglaterra.”*. Así, los beneficios se obtienen por las diferencias en los niveles de eficiencia en la producción de los bienes que son comerciados<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> Según Shaikh (1990, 191 y 192): *“...los patrones de comercio serán regulados por el principio de ventaja comparativa. El elemento crucial en este punto es la presencia de algún mecanismo automático, que ocasione que el comercio libre, efectuado por capitalistas en búsqueda de beneficio, lleve a este resultado. [...] el comercio libre terminará siendo regulado por el principio de ventaja comparativa (no absoluta), y los beneficios que resulten del comercio serán compartidos entre los participantes [...] la*

Para estos autores clásicos, el comercio internacional resulta provechoso para los países a partir de la especialización que se traduce en la reducción de los costes y, por consiguiente, en la explotación de sus ventajas, sean absolutas o relativas. De este modo, la división internacional del trabajo genera beneficios para el conjunto de los Estados, sin importar el tipo de inserción o en qué tipo de productos se especialicen.

A mediados del siglo XIX, surge la escuela de pensamiento económico neoclásica, a partir de la llamada la Revolución Marginalista, que se inició con los trabajos de Stanley Jevons, Carl Menger y León Walras, provenientes de Inglaterra, Austria y Suiza, respectivamente, y que se consolida como escuela dominante a partir de los aportes de Marshall (1890) hasta la crisis de 1930. En el marco de la tradición teórica neoclásica, aparecen los aportes de Eli Heckscher y Bertil Ohlin (HyO) respecto a la evolución del comercio internacional, cuyo basamento es la escuela clásica (en especial los aportes de David Ricardo). El modelo teórico publicado en 1933, presenta los motivos por los cuales los países comercian entre sí, explicando la dinámica del comercio internacional e intentando predecir los patrones del comercio entre diferentes Estados con el fin de determinar las ganancias generadas por el intercambio. Para ello, establecieron una serie de supuestos en los cuales sustentan su aporte teórico entre los que se destacan: la inmovilidad internacional de factores; la tecnología utilizada en la producción es igual para todos; los factores de producción (capital y trabajo) son homogéneos; hay competencia perfecta en todos los mercados; no hay costos de transporte (o son poco importantes); todos los recursos están plenamente utilizados; y, por último, que los países tienen diferentes dotaciones de precios y factores (Lugones, 2012).

Los autores señalan que las ventajas comparativas no explican el motivo por el cual los costes relativos varían según los Estados. A partir de los supuestos enunciados, señalan que es la dotación de factores de producción donde reside la causa que explica porqué los países comercian entre sí. De este modo, para lograr mayores niveles de eficiencia y beneficio sobre el comercio exterior, tenderían a especializarse en la utilización de sus recursos para producir los bienes que mayor dotación de factores poseen, determinado por la relación capital/trabajo. En términos prácticos, los países de América Latina, por ejemplo, se especializarían en la producción y exportación de materias primas y así obtendrían mayores beneficios del comercio internacional<sup>6</sup>.

---

*verdadera cuestión era que ninguna nación debería temer al libre comercio, puesto que humilla a los poderosos y levanta a los débiles. Algo similar a Dios, sólo que mucho más confiable”.*

<sup>6</sup> En este sentido, Lugones (2012: 27) sostiene que “La tesis central es que los países tienden a especializarse y a exportar bienes que hacen uso intensivo de los factores en que tienen oferta relativamente abundante, mientras que tenderán a importar productos que utilizan intensivamente sus factores relativamente escasos”.

Para el modelo de HyO, entonces, el comercio resulta beneficioso a partir del aprovechamiento de la dotación de factores presente en cada país, definiendo y acentuando una división internacional del trabajo. En dicho punto y pese a que fueron aportes que se presentaron como críticos, en esencia, sugieren una conexión directa con los planteos de los clásicos en los que la especialización productiva proviene de los costes de producción y la división internacional del trabajo generada por ella, resultando positivas para los diferentes países. Subasat (2003: 163) admite que *“El modelo de Heckscher-Ohlin fue producido como una alternativa al modelo ricardiano. Tenía una misión ideológica: la eliminación de la teoría del valor trabajo y la incorporación del mecanismo de precios neoclásico (donde los precios de los factores de producción se determinan en un sistema de equilibrio general) en la teoría del comercio internacional. [...] La teoría de Heckscher-Ohlin, sin embargo, ofreció una oportunidad ideológica para evitar tales preguntas básicas y enmascaró la existencia de diferencias fundamentales en los niveles de productividad centrándose en las dotaciones de factores. Por lo tanto, la teoría de Heckscher-Ohlin no solo tuvo éxito en justificar el libre comercio sino que también evitó problemas serios de desarrollo al excluirlos de la discusión”*.

Estas contribuciones son discutidas, pues la historia económica demuestra que los supuestos no se corroboran con las realidades nacionales de los diferentes países, sobre todo de aquellos menos desarrollados. También existen estudios posteriores que explican que la especialización productiva en bienes con dotación abundante no es positiva para el desarrollo económico en el largo plazo. Del mismo modo, el modelo de HyO asume la inmovilidad de los factores, lo que constituye una fuerte dificultad analítica dado que deja de lado la circulación del capital a nivel internacional.

Después de la crisis del 30, y sobretodo luego de la Segunda Guerra Mundial, la escuela keynesiana se convierte en la teoría económica hegemónica hasta comienzos de los años 1970s. Su obra cumbre, la *Teoría General del empleo, el interés y el dinero* (1936)<sup>7</sup> se enfoca en una economía cerrada y en los problemas de desempleo en las principales economías del mundo luego del crack de Wall Street, sin analizar en profundidad la evolución del comercio exterior. Bajo este paraguas teórico, se desarrolla la conocida Edad de Oro del Capitalismo caracterizada por una fuerte intervención estatal, altas tasas de crecimiento con una mejora en los niveles de empleo, inversión y demanda consolidando el llamado Estado de Bienestar. Todo este proceso se enmarca en el enfrentamiento de dos polos opuestos en la Guerra Fría<sup>8</sup>. Luego de casi 40 años de hegemonía keynesiana, estos postulados entran en crisis cuando, a mediados de la década del setenta, se produce la crisis del petróleo

---

<sup>7</sup>Para profundizar el estudio de la historia del pensamiento económico ver Kicillof (2016).

<sup>8</sup> Ver más en Arceo (2011).

(1973) con la posterior alza del precio de los combustibles<sup>9</sup>. A partir de estos eventos, se generó el fenómeno económico de la estanflación (alta inflación con recesión). Los enunciados keynesianos, preeminentes hasta ese momento, no permiten resolver el problema de la estanflación por lo que, a partir de ese momento, se retoman las teorías neoclásicas y se da, en ese marco, el ascenso del neoliberalismo. Estas teorías se masificaron cuando se afianzan, casi simultáneamente, en el Reino Unido y en Los Estados Unidos entre 1979 y 1981<sup>10</sup>.

En los años '80, la teoría neoclásica modifica su aproximación al comercio internacional a partir del desarrollo de la teoría del crecimiento endógeno, que realiza modificaciones a los aspectos básicos del modelo neoclásico, en el que la inversión en capital humano y progreso tecnológico cobran centralidad. Uno de los autores que mayores aportes realiza sobre este tema es Paul Romer<sup>11</sup>, quien plantea que el conocimiento aumenta la productividad marginal, fruto de las externalidades que genera. Para esta corriente, el comercio exterior potencia la acumulación de factores (capital, físico y humano) y la difusión de tecnología, lo que aporta a la aceleración del crecimiento.

En el largo plazo, su expansión se explica por la inversión en capital humano y por la incorporación de nuevas tecnologías, permitiendo reducir los costes y obtener beneficios del intercambio. Hernández Rubio (2002: 109) manifiesta que *“Cuando dos países se relacionan a través del comercio, los recursos destinados a la investigación en cualquiera de ellos aumenta el stock global de conocimiento, por lo que éste se acumulará más rápidamente que lo que se conseguiría en países aislados. Y una mayor acumulación de conocimiento implica una reducción en el coste de producir nueva tecnología para cada país. Al mismo tiempo, los beneficios de la comunicación internacional quedarían atenuados por cualquier duplicidad en el esfuerzo de investigación, pues cuanto mayor sea el grado de coincidencia en los proyectos de investigación de los distintos países, más bajas serán las tasas de innovación y, consecuentemente, de crecimiento a largo plazo”*.

Hernández Rubio señala que la competencia internacional estimula a las empresas de cada país para realizar innovaciones y aplicar nuevas tecnologías a los procesos productivos con el objetivo de especializarse en productos novedosos que les permita aumentar su participación en el mercado. El mayor grado de integración internacional aumenta la cantidad de mercados donde se

---

<sup>9</sup>El aumento de los combustibles incrementó los costes de producción que derivaron en el aumento generalizado de precios, generando la caída del consumo, de la producción y, por lo tanto, mayor desempleo en las principales economías del mundo.

<sup>10</sup> Margaret Thatcher asumió como Primera Ministra del Reino Unido en 1979 y Ronald Reagan fue electo Presidente de los Estados Unidos en 1981.

<sup>11</sup> Ver más en: Romer, Paul (1986) *Increasing returns and long run growth*, Journal of Political Economy, vol. 94.

insertan las empresas lo que genera mayores posibilidades de aumentar las cantidades vendidas (y por lo tanto genera mayores beneficios). Por otro lado, también incentiva la competencia, lo que presenta dificultades a empresas con menor innovación, porque se enfrentan a empresas que le quitarán cuota de mercado. Así, los beneficios de la innovación y la difusión tecnológica no dependen sólo del comercio internacional, sino también de los movimientos de capitales, a partir de los cuales las inversiones extranjeras se expanden. Este proceso genera una ampliación de la innovación tecnológica al interior de cada país, sobre todo, en aquellos que se encuentran en un estadio de mayor atraso, donde podrán verse beneficiados a partir de estos canales de transmisión tecnológica, que impulsa los niveles de crecimiento de los receptores.

Los planteos neoclásicos coinciden con los clásicos en señalar al comercio como beneficioso para los países que intervienen en el intercambio. Si bien presentan algunas críticas, descartando las ventajas absolutas o comparativas, reemplazándolas por la dotación de factores, y agregan nuevos planteos, como la mejora de la competitividad a partir de la inversión en conocimiento y tecnología, en general mantienen el mismo prisma que los clásicos, señalando a los costos como el factor por el cual los países intercambian entre sí.

En respuesta a estos planteos clásicos y neoclásicos surgen corrientes de pensamiento que cuestionan la idea de la división internacional del trabajo y de que el libre comercio es beneficioso para todos los países. Provenientes de diferentes enfoques teóricos, estos aportes presentan puntos en común en los que se critica la idea de que todos los países obtienen el mismo provecho con el intercambio de bienes y mercancías, que generan la igualación internacional de los ingresos y reconocen la existencia de ganadores y perdedores.

Si bien Karl Marx no realizó un análisis detallado respecto del comercio exterior y su impacto sobre las naciones, porque falleció antes de poder terminar la obra que tenía planeada y de la que solo pudo escribir su primera parte (*El Capital*, 1867), sus visiones embrionarias sobre el comercio internacional y su impacto sobre los países puede rastrearse en este libro, en los *Grundrisse* (1939) y en *Wage, capital and labour* (1987) a partir de su análisis de cómo funciona la dinámica de la competencia en el marco del capitalismo. Para Marx, la competencia es el mecanismo central que organiza las relaciones entre los diferentes capitales dentro del sistema y señala que la competencia se puede dividir en dos etapas: entre los capitales dentro de una misma industria y entre capitales de diferentes industrias.

En la primera de ellas, refiere a que los capitales, en la búsqueda de mayor rentabilidad, realizan innovaciones o introducen técnicas de producción más eficientes, generando una reducción de los costos. Este salto productivo

aumenta los niveles de producción, lo que posibilita una mejor situación relativa frente a otros capitales a partir de tener la capacidad de bajar los precios. Esta reducción disminuye la rentabilidad de los competidores porque no cuentan con esa innovación y, como consecuencia, los quita del mercado.

El segundo tipo de competencia es entre los capitales que operan en diferentes industrias. Sobre esto, Santarcángelo (2014, 21) plantea que “...este movimiento de capitales entre ramas industriales va a provocar un aumento de la competencia en la rama de mayor rentabilidad y una baja en la competencia en las ramas de menores niveles de tasa de ganancia. De este modo, este proceso va a ir provocando una tendencia a la igualación de la tasa de ganancia a un nivel general. Es importante remarcar que esto es sólo un proceso, una tendencia a la igualación que incluye constante diferenciación y desequilibrio durante todo el proceso. [...] Puede darse el caso de que algunas ramas tengan durante varios periodos niveles de rentabilidad superiores al nivel general de la economía; y que a pesar de que nuevos capitales quieran ingresar, no estén en condiciones de hacerlo por las magnitudes de inversión requeridas.”

Es posible hacer una derivación de los planteos de Marx sobre la competencia, señalando que la dinámica del mercado mundial se asemeja más a la competencia al interior de una rama, en la que los grandes países tienen la posibilidad de realizar saltos de innovación, que los países dependientes no pueden. Pese a que esas nuevas técnicas llegan a éstos, los países centrales conservan el liderazgo porque los requerimientos de capital para poder realizar estas inversiones y los elevados costos de ingreso lo vuelven muy complicado para los periféricos. Asimismo, podría entenderse esta dinámica en términos de actores al interior de un país, señalando que las empresas multinacionales tienen mayores capacidades de realizar las inversiones e innovaciones con un efecto directo en la caída de precios y de las rentabilidades de los competidores, lo que dejaría fuera del mercado a aquellas compañías nacionales de menor tamaño, sin la posibilidad de competir con la capacidad de inversión de las grandes compañías transnacionales<sup>12</sup>.

Como se señaló anteriormente, durante el siglo XIX -y mucho más sobre finales de siglo con la publicación de la obra de Marshall (1890)- el marginalismo se convirtió en la nueva ortodoxia, reemplazando al sistema clásico y fundamentalmente relegando al marxismo. Esta hegemonía se afianza al tener una década y media de acelerado crecimiento económico, sólo afectado por la Primera Guerra Mundial, en el marco de cambios profundos en términos productivos, con el reemplazo del carbón por el petróleo, y en el ámbito de las comunicaciones, con las innovaciones en las comunicaciones y

---

<sup>12</sup>Esta situación se ve reflejada en el concepto de Shaikh (2008) de “capital regulador”, que señala a aquel capital que posee el nivel más alto de rentabilidad del sector y con capacidad de producción menor que el resto de los competidores.

el transporte. Estos cambios permiten la expansión e integración de los mercados, generando un fuerte desarrollo de las potencias. Esta dinámica de crecimiento mundial fue afectada por la Primera Guerra (sobre todo vinculado al comercio exterior) y abruptamente detenida por el crack financiero de 1929, en lo que fue conocido como la Gran Depresión (Kicilof, 2010). Como se dijo anteriormente, son estos los años donde cobran relevancia los aportes de Keynes (1936) y se instaura el keynesianismo como escuela dominante.

Una década después, con el estallido de la Segunda Guerra Mundial, en el marco del rearme de las potencias de cara al conflicto bélico, se genera la recuperación de la producción industrial y el empleo. Luego de la victoria aliada, se inicia un nuevo ciclo económico a nivel mundial donde las explicaciones teóricas clásicas y neoclásicas dejaron de explicar las relaciones comerciales de la época. Para los países de América Latina, luego de estos eventos, la falta de productos manufacturados funciona como un estímulo al desarrollo industrial, iniciando el ciclo conocido como: industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Así, los países de la región -con diferente énfasis y éxito- impulsan la ISI dejando de lado la tradicional especialización en materias primas sobre la base teórica de las ventajas comparativas.

De este modo, a mediados del siglo XX, surgen diferentes teorizaciones que polemizan con la visión elogiosa del comercio y con sus resultados, pensadas desde América Latina, manifestando una postura crítica sobre sus efectos en los países considerados de la Periferia. Así, desde la CEPAL surge el llamado estructuralismo latinoamericano cuyo objetivo principal fue el de investigar los límites que tienen los procesos de industrialización en los países de la región. Uno de los elementos más relevantes que aportan es la categoría analítica de centro-periferia, que hace referencia a las posiciones relativas de los diferentes países. Para esta corriente, las economías latinoamericanas eran periféricas por su incapacidad de apropiarse de los beneficios del progreso técnico y la especialización industrial que sí tiene los países del centro. Esto se debe a su especialización como proveedores de materias primas con una estructura productiva carente de eslabonamientos productivos, sobre todo industriales. El camino de salida de esta situación, únicamente de aprovechamiento de las ventajas comparativas, era el desarrollo de la industria local.

En esta línea, se destacan el economista argentino Raúl Prebisch y el alemán Hans Singer que simultáneamente desarrollan la teoría del deterioro de los términos de intercambio. Para explicarla, Prebisch se basó en el mayor peso de los trabajadores en los países del centro, en comparación con los de los países periféricos. Los primeros se apropian de los recursos generados por el progreso técnico, proporcionando una mayor productividad con mejores salarios, lo que implica un aumento de los costos de producción y deriva en un incremento de los precios de los bienes. En cambio, los países de la periferia

experimentan una “debilidad congénita”, al aumentar la productividad de los sectores primarios, menores son los precios de sus productos. En relación con los salarios de la clase obrera, en el centro se observa que son más altos, mientras que en la periferia, donde las organizaciones de trabajadores (sindicatos) tienen menos poder, se reducen. Además, la tendencia marca una dinámica creciente a la baja para emparejar con los niveles productivos del centro. Así, en ciclos expansivos o recesivos, los ingresos de estos crecen más que en la periferia, fruto de la mayor caída de los precios de los productos primarios, en relación con las manufacturas.

El autor afirma que: *“Durante la creciente, una parte de los beneficios se ha ido transformando en aumento de salarios, por la competencia de unos empresarios con otros y la presión sobre todos ellos de las organizaciones obreras. Cuando, en la menguante, el beneficio tiene que comprimirse, aquella parte que se ha transformado en dichos aumentos ha perdido en el centro su fluidez, en virtud de la conocida resistencia a la baja de los salarios. La presión se desplaza entonces hacia la periferia [...] Cuanto menos pueden comprimirse así los ingresos en el centro, tanto más tendrán que hacerlo en la periferia. La desorganización característica de las masas obreras en la producción primaria, especialmente en la agricultura de los países de la periferia, les impide conseguir aumentos de salarios comparables a los vigentes en los países industriales o mantenerlos con amplitud semejante. La compresión de los ingresos -sean beneficios o salarios- es, pues, menos difícil en la periferia.”* (Prebisch, 2012: 16). Además, sostiene que los trabajadores del centro logran incrementar y sostener los niveles salariales más que los obreros de la Periferia, expandiendo la brecha entre los ingresos. Así *“...los grandes centros industriales no sólo retienen para sí el fruto de la aplicación de las innovaciones técnicas a su propia economía, sino que están asimismo en posición favorable para captar una parte del que surge en el progreso técnico de la periferia.”* (Prebisch; 2012, 20).

Por su parte, Singer señala tres razones que cuestionan la visión clásica respecto del comercio exterior y de la división internacional del trabajo que ubica a los países de América Latina como proveedores de materias primas, la cual es favorecida por los flujos de inversión extranjera directa (IED). Este esquema genera efectos negativos en éstos porque las actividades productivas relacionadas con los alimentos o los bienes primarios ofrecen menos oportunidades para el progreso técnico; asimismo, los efectos positivos de la inversión siempre vuelven al país de origen; y, por último -y más importante para el autor- afecta seriamente al sector externo, en materia de exportaciones, debido al deterioro de los términos de intercambio. Para Singer, el deterioro de los términos de intercambio está estrechamente relacionado con las formas en que se distribuye la productividad. La causa es el aumento de los ingresos de los productores en el centro, en mayor medida que la productividad de sus

industrias. Así, los productores y consumidores de estos países concentran los beneficios. En el caso de la periferia, los países integrantes se perjudican por esos mismos motivos. En este sentido, Lugones (2012, 54) señala que para Singer en la Periferia también se relaciona con “...la baja elasticidad-ingreso de la demanda en el caso de la producción de alimentos, cuya función de demanda está determinada por la famosa ‘ley de Engel’ [...]” y por la “...baja elasticidad-ingreso de la demanda para la producción de materias primas, las cuales son crecientemente substituidas por materiales sintéticos o mejor aprovechadas en virtud de las transformaciones técnicas en la producción.”

Los años sesenta en América Latina tienen tres elementos distintivos que sólo se entienden por una cierta maduración del proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) en los albores del siglo XX: el primero, referido a que el crecimiento en los países de la región es persistente pero enmarcado en inestabilidades macroeconómicas motivadas por la restricción externa que generan presiones inflacionarias en los diferentes países. En segundo lugar, mientras la industrialización se acentúa y difunde en la región, se muestra la incapacidad de absorber al conjunto de la población y las demandas sociales vinculadas con la transición de los sectores agrarios a las urbes, donde se ubican las fábricas. Por último, la revolución cubana marca un cambio sustancial en la actitud de los Estados Unidos frente a los movimientos políticos que intentan emular tal experiencia, impulsando un programa de inversión conocido como la Alianza para el Progreso<sup>13</sup> (Bielchowsky, 1998).

En este contexto, como respuesta a los planteos elaborados por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), surge la Escuela de la Dependencia, la cual presenta una visión crítica sobre la dinámica de la economía mundial y sus impactos en los países subdesarrollados y, específicamente, para los de América Latina. Según este enfoque, los países subdesarrollados se ven subordinados por su estructura económica, fundamentalmente primarizada, a los países centrales, generalmente industrializados. Todo ello, en un contexto de división del trabajo que potencia la riqueza de las elites locales vinculadas históricamente con la producción agropecuaria y que no hace más que profundizar el empobrecimiento de los países periféricos. Los teóricos de la CEPAL parten del supuesto de que los países integraban un sistema, criticando fuertemente la tesis de la modernización y que el mundo era un grupo de naciones autónomas e independientes.

---

<sup>13</sup> Para Bulmer-Thomas (2010: 352): “La Alianza para el Progreso (Alpro) fue, en esencia, una respuesta estadounidense a la amenaza de la Revolución Cubana para el hemisferio. Su objetivo de enormes transferencias de capital oficial y privado a América Latina nunca se alcanzó, aunque la afluencia de capital creció considerablemente en comparación con los cincuenta. La Alpro había fracasado, en efecto, a fines de los sesenta, pues su insistencia en relacionar la afluencia de capital con la reforma desagradó tanto a las élites latinoamericanas como al gobierno de Nixon en los Estados Unidos”.

En este sentido, Nahón, Rodríguez Enriquez y Schorr (2006, 342) afirman que *“Mientras la teoría de la modernización atribuía los problemas de la periferia a su retraso interno y a su “tradicionalismo”, la escuela de la dependencia colocó el énfasis en los siglos de comercio, la colonización y las relaciones culturales, políticas y militares que se habían registrado entre las sociedades llamadas “modernas” y “tradicionales”. Mientras la teoría de la modernización presumía una ley universal válida para el desarrollo desde la tradición a la modernidad, la escuela de la dependencia sostuvo que estos dos tipos ideales sub-representaban la complejidad del mundo real. Si la teoría de la modernización entendía al mundo como una suerte de colección de países formalmente iguales y capaces de seguir un mismo sendero, la escuela de la dependencia proveyó una perspectiva en donde las sociedades particulares se entendían en el contexto de un sistema social que se extendía más allá de sus fronteras: el sistema mundial capitalista.”*

La escuela de la dependencia no es un corpus teórico monolítico, sino que tiene diferentes corrientes<sup>14</sup>, pese a que todas han sido influenciadas por diversos aportes, como los de Paul Baran (1957). Asimismo, realizan una apropiación del pensamiento situado cepalino, es decir, la comprensión de que las economías periféricas están insertas en un contexto mundial favorable a los países centrales.

La primera corriente, cuyo mayor exponente es el alemán Gunder Frank (1967), señala la incapacidad del capitalismo periférico de generar procesos de desarrollo autónomo, como consecuencia de la relación de dependencia de los “satélites” con las “metrópolis”. Lo interesante es que plantea que dicha estructura se repite al interior de los países, como es el caso de Brasil<sup>15</sup>. Asimismo señala que *“...el subdesarrollo no es debido a la supervivencia de instituciones arcaicas o a la existencia de falta de capital en las regiones que se han mantenido aisladas del torrente de la historia del mundo. Por el contrario, el subdesarrollo ha sido y es aún generado por el mismo proceso histórico que genera también el desarrollo económico: el desarrollo del propio capitalismo.”* (Gunder Frank, 1967: 165). La salida que encuentra el autor para resolver estos condicionamientos reside en la realización de una revolución que logre la independencia económica con fuerte participación popular y que tenga una estrategia de desarrollo anclada en el socialismo, yendo contra los poderes fácticos locales (burguesía) e internacionales (actores del imperialismo).

El segundo enfoque, cuyos teóricos más importantes fueron el brasileño Fernando Enrique Cardoso y el chileno Enzo Faletto (1998<sup>16</sup>), rechaza la idea de establecer teorías generales, ya que analiza “situaciones concretas de

<sup>14</sup> Como lo ha planteado Palma (1981).

<sup>15</sup> *“El desarrollo de la industria en Sao Paulo no ha producido grandes riquezas para las otras regiones de Brasil. Al contrario, las ha convertido en satélites coloniales internos, las ha descapitalizado aún más y consolidado y hasta profundizado más su subdesarrollo.”* (Gunder Frank, 1967: 164).

<sup>16</sup> El texto original es de 1969.

dependencia”, intentando explicar las dinámicas al interior de cada país y la dependencia con el exterior. Además, pondera a las burguesías nacionales, considerándolas un factor central para el desarrollo -por su carácter nacional y progresista- y explica que el subdesarrollo se origina por el tipo de alianzas políticas que establecen los sectores dominantes con los países centrales. En este sentido, *“...estos autores señalaron que la situación de subdesarrollo en la que se encontraban las sociedades latinoamericanas se debía, en lo sustantivo, a la manera en que los sectores dominantes nacionales se habían insertado en la economía mundial o, en otros términos, al tipo de alianzas que habían establecido con las burguesías de los países centrales (parafraseando a los autores, la forma en la que se constituyeron los grupos sociales internos que definieron las relaciones internacionales intrínsecas al subdesarrollo).”* (Nahón, Rodríguez Enríquez y Schorr, 2006: 343).

Por último, la tercera corriente, referenciada en los trabajos del brasilero Celso Furtado (1998<sup>17</sup>), señala que los problemas para el desarrollo de los países latinoamericanos están anclados fuertemente sobre los condicionantes externos, reformulando la tesis original de la CEPAL. En tal caso, Furtado (1998: 240) asegura que *“...el subdesarrollo no constituye una etapa necesaria del proceso de formación de las economías capitalistas modernas. Es, en sí, un proceso particular resultante de la penetración de las empresas capitalistas modernas en las estructuras arcaicas. El fenómeno de subdesarrollo se presenta en formas variadas y en distintas etapas. El caso más simple es el de la coexistencia de empresas extranjeras productoras de una mercadería de exportación, con una extensa zona de economía de subsistencia, cuya coexistencia puede proseguir, en equilibrio estático, durante largos períodos”*.

Los planteos de este autor (al igual que otros en la misma época<sup>18</sup>) se enmarcaban en un momento diferente que los originales planteos de la CEPAL, donde ya se había implementado la ISI y se habían encontrado los primeros cuellos de botella estructurales, expresado en la falta de divisas para sostener el crecimiento. Es decir, evidenciando el problema estructural de las economías latinoamericanas: la restricción externa. En esta línea, es posible señalar que *“...las restricciones que impedían mantener una cierta tasa de crecimiento provenían, fundamentalmente, de la oferta. El problema surgió, porque durante la etapa “difícil” de la sustitución de importaciones la estructura productiva se orientó cada vez más hacia sectores [...] que usaban técnicas más intensivas en capital y tenían mayores requerimientos de importaciones. Este carácter del patrón de crecimiento agudizó los problemas de desigualdad, marginación y dependencia del exterior, porque estos sectores tienen exigencias menores de mano de obra y coeficientes de importaciones más altos, al mismo tiempo que*

---

<sup>17</sup> El texto referidodata del año 1966.

<sup>18</sup> Como por ejemplo: Sunkel y Paz (1980), Pinto (1970) o Vuskovic (1974).

*la participación de las empresas multinacionales es mayor.*”(Lustig, 2000: 92 y 93).

Dentro de la escuela de la dependencia, hay dos autores que estudian en profundidad dos temas que son centrales para esta investigación: el patrón de especialización y la forma de inserción de los países y el rol de los actores, en particular, del capital extranjero, desde una óptica situada desde países periféricos, particularmente, de América Latina. El primero de ellos es el teórico marxista brasileño Ruy Mauro Marini quien, en su texto *Dialéctica de la dependencia* (1991<sup>19</sup>), introduce una interesante caracterización sobre las economías latinoamericanas, explicando que en ellas se desarrolla un capitalismo sui generis que se relaciona al tipo de inserción internacional que históricamente han tenido los países de la región. Señala, entonces, que es una situación de dependencia que se manifiesta a partir de la explotación de los trabajadores: por un lado, con la caída de los precios de los bienes exportados y, por otro, por la brecha tecnológica con los países del Centro.

El autor presenta lo que denomina el “secreto del intercambio desigual”, señalando que los países de América Latina, al incorporarse al mercado mundial, juegan un papel central en el aumento de la plusvalía de los países centrales, pues, al brindar una oferta de alimentos más baratos a escala mundial, reducen el valor real de la fuerza de trabajo, permitiendo aumentos de productividad traducidos en un aumento de la plusvalía relativa de los países industriales. El precio de estas materias primas ha tendido a depreciarse, mientras que los bienes manufacturados tienden a mantenerse relativamente estable. Éste es el elemento central del deterioro de los términos de intercambio: los países de la región exportan productos cada vez más baratos e importaban productos con precios estables. A partir del deterioro de los términos de intercambio, los países dependientes recurren a la explotación de la clase obrera para compensar la pérdida generada por esa dinámica. Según Marini (1991:9), estos países incrementan la intensidad de trabajo, que se traduce en un aumento de la plusvalía a partir de la explotación de los trabajadores, mas no en la intensificación de las capacidades productivas: *“Así, la contrapartida del proceso mediante el cual América Latina contribuyó a incrementar la cuota de plusvalía y la cuota de ganancia en los países industriales implicó para ella efectos rigurosamente opuestos.”*

Asimismo, sentencia que América Latina, al integrarse al proceso de acumulación internacional capitalista, es llevada a reproducir las mismas relaciones de producción que en los países centrales (lo que profundiza la contradicción que se manifiesta anteriormente) para lo cual recurre a la superexplotación de los trabajadores, siendo ésta contradicción el nodo de la dependencia de nuestra región. En este sentido, Marini (1991: 15) sostiene que

---

<sup>19</sup> La primera edición es de 1973.

*“La economía exportadora es, pues, algo más que el producto de una economía internacional fundada en la especialización productiva: es una formación social basada en el modo capitalista de producción, que acentúa hasta el límite las contradicciones que le son propias”.*

En su texto, remarca que en ningún país de la región, ni siquiera los grandes como Argentina, Brasil o México, puede lograr una “verdadera economía industrial”, manteniéndose como países dependientes. En este sentido: *“...la industria siguió siendo allí una actividad subordinada a la producción y exportación de bienes primarios, que constituían, éstos sí, el centro vital del proceso de acumulación”* (Marini, 1991: 16). La industria latinoamericana se da sobre bases diferentes a la de los países centrales, pues no crea su propia demanda. Además, la economía exportadora no genera el fortalecimiento de las clases trabajadoras por lo que el consumo de los bienes manufacturados es limitado. Alude, también, a que la industrialización latinoamericana tiene una fuerte dependencia de las importaciones de bienes de capital, lo que hace entrar en crisis al sector externo, generando desbalances... *“es por ello que adquiere singular importancia la importación de capital extranjero, bajo la forma de financiamiento e inversiones directas en la industria”.* (Marini; 1991: 19). Este es un punto interesante que plantea el autor, porque explica el cambio que se produce en el capitalismo luego de los años '50, en el que Estados Unidos se consolida como hegemón económico en el marco de una creciente concentración de la economía mundial que genera grandes transnacionales dispuestas a colocar su capital en la periferia, preferentemente en el sector industrial.

La tecnología, entonces, pasa a jugar un papel central y produce una nueva división internacional del trabajo, acentuando aún más la dependencia. Son los países centrales los que disponen de ella y les permite mejorar su productividad, mientras que los países periféricos acceden a tecnología obsoleta, fruto de la renovación constante por parte de los países centrales. Es así como se repite el ciclo de dependencia a través de la superexplotación de los trabajadores. Para intentar competir con los industrializados, con tecnología de vanguardia, se recurre a los mismos métodos que durante los períodos de exportación de materias primas.

El otro de los teóricos que presenta desarrollos sumamente relevantes para la presente investigación y también proveniente de la escuela dependientista, es el brasilero Theotonio Dos Santos que, además de analizar la situación del comercio internacional y sus impactos sobre los países de América Latina, puntualiza su mirada sobre un actor fundamental: las empresas multinacionales. Para él, toman centralidad desde los años sesenta cuando se incorporan de manera difundida en los diferentes países de la región y generan

una modificación de las estructuras económicas en lo que se conoce como la segunda etapa de sustitución de importaciones<sup>20</sup>.

En su trabajo *Imperialismo y dependencia* (2011<sup>21</sup>) aborda a la dependencia señalando que “...es una situación en la cual un cierto grupo de países tienen su economía condicionada por el desarrollo y expansión de otra economía a la cual la propia está sometida. La relación de interdependencia entre dos o más economías, y entre éstas y el comercio mundial, asume la forma de dependencia cuando algunos países (los dominantes) pueden expandirse y auto impulsarse, en tanto que otros países (los dependientes) solo lo pueden hacer como reflejo de esa expansión, que puede actuar positiva y/o negativamente sobre su desarrollo inmediato. De cualquier forma, la situación de dependencia conduce a una situación global de los países dependientes que los sitúa en retraso y bajo la explotación de los países dominantes” (Dos Santos; 2011, 361).

Afirma, además, que la división internacional del trabajo permite el sometimiento de ciertos países de desarrollo limitado, por otros, cuya expansión industrial es permitida y potenciada a partir de disponer del predominio tecnológico, comercial, de capital y sociopolítico, lo que les posibilita instaurar y reproducir la situación de explotación derivada de la extracción de los excedentes producidos en el interior de los que están en situación de dependencia.

El autor propone una revisión de la dependencia, entendiendo que muestra diversas formas históricas y está condicionada por: las diferentes formas de la economía mundial con diversos modos de desarrollo; el tipo de relaciones económicas dominantes en los países capitalistas y la manera en que éstos se expanden hacia el exterior; y, por último, las relaciones económicas al interior de los países que articulan en ese contexto con la condición de dependencia, enmarcadas por las vinculaciones económicas internacionales, impulsadas por la expansión capitalista. Señala, entonces, a grandes rasgos, tres formas de dependencia: la colonial o comercial-exportadora, la financiero-industrial (desarrollada a fines del siglo XIX) y, por último, la dependencia tecnológico-industrial. Ésta se desarrolla en los años de la posguerra, en la que se consolida un nuevo tipo caracterizado por la dominancia tecnológica e industrial de las empresas transnacionales, que se incorporan en las economías dependientes en la producción de bienes destinados al mercado interno de los países centrales. Así, Dos Santos entiende que si bien hay desarrollos industriales en la región, los mismos están

---

<sup>20</sup> Para el caso argentino ver Basualdo (2006, 56 y 57) quien señala que: “La concepción desarrollista del gobierno que asumió en 1958 se concretó mediante una serie de medidas orientadas a facilitar el ingreso de capital extranjero para, de esa manera, lograr incrementos sustanciales en la productividad y la producción que, supuestamente, asegurarían la autonomía del país respecto de los factores externos que la bloqueaban”.

<sup>21</sup> La primera edición es de 1978.

condicionados por las exigencias del mercado internacional, pues las inversiones dependen de la existencia de recursos financieros en moneda extranjera para adquirir maquinarias e insumos que no producen. Entonces, cobra importancia la producción de esas divisas que tienen claros condicionantes: por un lado, la generación a través del sector exportador es restringida y, por el otro, los limitantes impuestos por el monopolio de las patentes lleva a que las empresas prefieran transferir capital y no bienes.

Del mismo modo, el autor presenta algunos condicionantes estructurales para el desarrollo de las economías dependientes. Uno de ellos, se vincula con la ya mencionada dependencia en la generación de divisas a partir del sector exportador, para adquirir maquinaria o insumos utilizados en el sector industrial. En este punto, señala dos planos a tener en cuenta: el económico, asociado con los limitantes que dicha inserción impone sobre el mercado interno a partir del tipo de relación de producción y, por otro, el plano político, en el que la dependencia en los sectores agroexportadores implica el mantenimiento del poder de las oligarquías tradicionales. Asimismo, afirma que si estos sectores están bajo el control del capital extranjero -en general controlan la comercialización de estos productos- el impacto se observa en la remisión de ganancias al exterior y en la subordinación política de estos intereses.

Otro de los condicionantes estructurales refiere a los problemas con respecto a la balanza de pagos, cuya tendencia en los países periféricos es al déficit, por las mismas condiciones de dependencia. Según Dos Santos, las causas del déficit son tres: primero, la adopción de la teoría del deterioro de los términos de intercambio, es decir, el precio de las materias primas tiende a bajar y a subir el de los productos industriales, sobre todo los insumos, en el marco de un creciente reemplazo de varios productos primarios por materias primas sintéticas. Segundo, las cuentas de capital tienen un efecto “descapitalizador” porque los capitales extranjeros poseen el control de los sectores más dinámicos de la economía y remiten enormes volúmenes de ganancias hacia sus países, generando cuentas de capital desfavorables. Tercero, el déficit tiende a crecer, entonces, se requiere financiamiento externo para cubrirlo, por lo que se estimulan inversiones de empresas extranjeras y se piden créditos para cubrir los rojos en las cuentas públicas. Este doble mecanismo se convierte en un espiral de flujo de capital desde los países dependientes hacia los centros desarrollados porque el endeudamiento sirve para financiar inversiones y comprar insumos y tecnología de esas mismas empresas, que aumentan su participación en la economía doméstica y su remisión de utilidades al exterior<sup>22</sup>.

---

<sup>22</sup> Dos Santos (2011, 375) señala que: “Los países dependientes no disponen [...] de divisas suficientes. Así también, los empresarios locales tienen dificultad desde financiamiento. Por último, tienen que pagar por la utilización de ciertas técnicas que se encuentran patentadas. La conjunción de estos factores obliga

Para el autor, el imperialismo contemporáneo sólo se entiende por la creciente integración del sistema mundial basado en la concentración, conglomeración, centralización e internacionalización del gran capital monopólico, cristalizado en las corporaciones multinacionales. Asimismo, sostiene que las empresas multinacionales representan la célula de la actual economía internacional ya que se apropian, administran y tienen el control de la concentración tecnológica y económica a nivel mundial -luego de superar y reemplazar los antiguos trust y cárteles-, integrando la economía mundial y produciendo para los mercados internos en los que realizan sus inversiones.

En este aspecto, es posible señalar un punto de contacto en las explicaciones de Dos Santos y Marini. Para el primero, los capitalistas de los países dependientes están obligados a competir en condiciones de desigualdad, por lo que les imponen relaciones de sobreexplotación a la fuerza de trabajo para dividir el excedente generado, reproduciendo la lógica de las relaciones internacionales al interior del sistema productivo y ocasionando atraso y pobreza. Para el segundo, las economías periféricas, al insertarse en el proceso de acumulación capitalistas a nivel global, son forzadas a reproducir las mismas condiciones de producción que en los países centrales, para lo cual recurren a la *superexplotación* de los trabajadores.

En su texto, *La crisis internacional del capitalismo y los nuevos modelos de desarrollo* (2015<sup>23</sup>), Dos Santos señala que uno de los problemas contemporáneos más importantes de los países de América Latina es la expansión drástica de su endeudamiento internacional desde el año 1985. La explicación del incremento del mismo se relaciona con el creciente déficit de la balanza comercial de los países dependientes a partir del deterioro de los términos de intercambio y de un aumento sustancial de las importaciones de maquinarias y productos manufacturados. Estos son destinados a políticas de desarrollo orientadas al estímulo de la producción de bienes tecnológicamente sofisticados, que no se corresponden en la misma proporción por las ventas externas. Además, plantea el problema estructural de los componentes importados dentro de las exportaciones cuyo “...*crecimiento reciente [...] se basa en cierto tipo de manufacturas que dependen de las importaciones [...]. Se forma así un círculo vicioso: para aumentar las exportaciones hay que aumentar las importaciones; para sostener ese crecimiento de las importaciones hay que aumentar exportaciones*”. (Dos Santos, 2015, 47).

---

*a los gobiernos nacionales burgueses a facilitar la entrada del capital extranjero para suplir un restringido mercado nacional que, a su vez, es fuertemente protegido por altas tarifas de cambio para forzar la industrialización. Tal proteccionismo permite obtener altas ganancias, debido a los altos precios a que se venden los productos. El capital extranjero entra, pues, con todas las ventajas. En muchos casos dispone de exención de cambio para importar las maquinarias, de financiamiento local para la instalación de las industrias, de mecanismos financieros gubernamentales para facilitar la industrialización, de empréstitos de los bancos extranjeros y nacionales que, en muchos casos, los prefieren como clientes, de la ayuda externa destinada a fortalecer la industrialización, etc. Dispone, además, después de instalado, de altas ganancias obtenidas en situación tan favorable que pueden ser reinvertidas libremente”.*

<sup>23</sup> La primera edición es de 1987.

Otro factor que señala, es el pago de los fletes y seguros para el transporte de mercancías en manos de empresas multinacionales que sostienen el monopolio de la logística y del control de los puertos. Además, refiere al déficit generado por el pago de regalías, marcas y patentes, consecuencia directa de la dependencia tecnológica. Asimismo, afirma que la salida de capitales, fruto del volumen de ganancias de las firmas extranjeras, es mayor a la entrada efectiva de divisas. El pago de los servicios de la deuda contraída también se presenta como un ítem negativo en la balanza de pagos. Explica que una parte importante de las nuevas deudas contraídas tienen por finalidad amortizar deudas anteriores y amortizar intereses.

Dos Santos (2015<sup>24</sup>) publica *La Teoría de la dependencia. Balance y perspectivas* en la que recupera la idea del Sistema Mundo<sup>25</sup>, relacionada estrechamente a la teoría de la dependencia, sobre todo, con los aportes de André Gunder Frank. En este texto, el autor señala que “*La teoría de la dependencia procuró demostrar que esta industrialización no traía las consecuencias esperadas por la visión desarrollista y nacional-democrática. Esta no representaba autonomía de decisión, porque la industrialización pasaba a ser comandada por la inversión externa, fundada en la empresa multinacional, cuyo centro de poder continuaba en los polos centrales de la economía mundial. La industrialización no traía distribución de renta, porque ocurría en la época del capitalismo oligopólico y financiero, que tiende a concentrar en grandes grupos económicos el poder y la riqueza [...] al basarse en una tecnología importada, ahorradora de mano de obra, la industrialización dependiente no creaba empleo “suficiente” para incorporar a los trabajadores desplazados del campo y de las actividades de autoconsumo*” (Dos Santos, 2015, 73 y 74). Asimismo, observa la idea de que en el nuevo sistema mundial se acentúa la división internacional del trabajo con el crecimiento económico de China y la irrupción del proceso de deslocalización de la producción, donde la producción industrial se desplazó a países de desarrollo medio como Brasil, México, Corea del Sur, Taiwán y otros. El autor los denomina “Nuevos Países Industriales”.

Así, sostiene que el concepto de imperialismo, necesita nuevas precisiones con cambios evidenciados, por ejemplo, en la importancia de la deuda externa de los países, sobre todo, en la década de los '80. Si bien la deuda se presenta como la evidencia que categoriza como dependiente a los países periféricos, el autor sostiene que los conceptos fundamentales de la teoría de la dependencia siguen vigentes<sup>26</sup>.

---

<sup>24</sup> La primera edición es de 2002.

<sup>25</sup> Se puede ver en Wallerstein, I. (2005) *Análisis de Sistema Mundo: una introducción*. Siglo XXI.

<sup>26</sup> Así, el autor sostiene que: “*La crisis de la deuda externa demostró muy claramente nuestra debilidad y nuestra condición de exportadores de excedentes para los países centrales. Este hecho fue reconocido en todos los análisis internacionales de la crisis de la deuda en la década de 1980, pues, aún con esta*

Por otro lado, sobre finales de los años sesenta surgen otros enfoques críticos respecto del comercio internacional y sus impactos sobre los diferentes países. Entre ellos, el teórico marxista griego Arghiri Emmanuel (1972) propone la *teoría del intercambio desigual*, que cuestiona las visiones “tradicionales” del comercio exterior y también las estructuralistas vinculadas con los planteos de Presbich. Sus respuestas explican la tendencia a la baja de los términos de intercambio de los países subdesarrollados frente a los países centrales.

Emmanuel objeta la teoría de las ventajas comparativas de Ricardo porque rechaza la movilidad del capital, sosteniendo que existe y que se verifica la tendencia a la igualación de la tasa de ganancia a nivel internacional. Además, observa que los capitales se mueven en búsqueda de mayores tasas de rentabilidad, donde los precios nacionales están vinculados con los precios internacionales, y señala que la tecnología no es igual para todos los países, sino que su acceso es relativo. A partir de estas cuestiones, concluye que si se eliminan los costes de transporte, una empresa se puede establecer en cualquier locación, por lo que sólo dos elementos pueden explicar las diferentes rentabilidades: la abundancia de recursos naturales y el bajo nivel de salarios.

En consecuencia, el autor afirma que los capitales se van a dirigir hacia los países de la periferia porque tienen salarios más bajos, relacionado, directamente, con su situación de subdesarrollo. Encuentra, entonces, en la inversión extranjera directa (IED) una de las causantes del estancamiento de estos, ya que las empresas aumentan sus tasas de ganancia por los bajos salarios y producen un descenso en los precios, expulsando a los capitales nacionales, bajando la tasa de ganancia media y enviando sus ganancias a sus casas matrices, ubicadas en los países centrales. Por lo tanto, los resultados para estos centrales son muy positivos, mientras que para la periferia no, en la que se vislumbra estancamiento, desempleo y una creciente dominación extranjera que genera menores tasas de ganancia, menores precios y menores niveles de crecimiento.

El pensador pakistaní Anwar Shaikh (1990) sostiene que el libre comercio es el mecanismo para la concentración y centralización del capital que, sin restricciones, empeora aun más la situación de los países periféricos, ocasionándole mayores beneficios a los centrales. El autor sostiene que el aporte de Heckscher y Ohlin (HyO) mantiene intacto el principio teórico central de Ricardo, aunque presenta dos elementos distintivos: el primero, que la teoría neoclásica supone el pleno empleo y, el segundo, que el patrón de especialización comercial depende de las dotaciones nacionales de capital y trabajo, dejando de lado las ventajas absolutas. En el modelo de HyO, a diferencia de Ricardo, se plantea que incluso los países más ineficientes

---

*metodología estadística tradicional, se reveló claramente nuestra condición de exportadores del excedente económico aquí generado hacia los centros de la economía mundial” (Dos Santos, 2015: 87).*

pueden sacar rédito, los beneficios del comercio libre están subordinados a la dotación de factores. Asegura que *“...los países abundantes en capital (léase países capitalistas industrializados) se especializarán, y por razones de eficiencia y para el bien del mundo en general deberían hacerlo, en productos intensivos en capital (productos secundarios), exportándolos, a cambio de productos intensivos en trabajo (productos primarios), a los países con abundancia de trabajo (países capitalistas subdesarrollados). En otras palabras, las diferencias que existen entre países capitalistas desarrollados y subdesarrollados son eficientes desde el punto de vista del mundo considerado en su totalidad.”* (Shaikh, 1990: 193).

Shaikh parte de la premisa de que el dinero no genera valor, que expresa el mismo a través del precio y establece la cantidad de oro necesaria para obtenerlo. Así, el comercio internacional profundiza las desigualdades entre los países porque sostiene que sólo los países centrales son capaces de apropiarse de los beneficios generados. Según el autor, los países subdesarrollados sólo pueden exportar mercancías de menor valor (bienes primarios, vinculados a mejores niveles de eficiencia a partir de la abundancia en recursos naturales) e importar el resto (productos manufacturados) provenientes de los países desarrollados. Este proceso implica la salida de recursos (oro) hacia los centros industriales, generando una suba en la tasa de interés, que implica una caída de la inversión y la consecuente caída de la producción. Este drenaje de recursos de los subdesarrollados hacia los desarrollados genera una mejora sustancial en los países centrales que son beneficiados por el excedente (que baja la tasa de interés y expande la producción). Dichos recursos serán enviados por una doble vía: prestamos hacia los subdesarrollados para cubrir el déficit crónico y obtener ganancias a partir del pago de intereses, por un lado, y, como inversión extranjera, por otro. Señala que este esquema lleva a los países periféricos a una situación límite, indicando que *“...en el libre comercio, la desventaja absoluta del país capitalista subdesarrollado tendrá como resultado déficit comerciales crónicos y préstamos internacionales acrecentados. Tal país estará con déficit crónico y crónicamente endeudado.”* (Shaikh, 1990: 233).

A su vez, critica la visión ortodoxa de que la inversión de los países desarrollados en los pobres tiende a eliminar la desigualdad, introduciendo aportes respecto de un actor central: el capital transnacional. Si bien la mano de obra más barata, el mejor acceso a materias primas y la ubicación geográfica son incentivos a la inversión, el capital extranjero trata de ingresar en los sectores en que pueda disfrutar de una ganancia mayor. Mientras esta dinámica transcurre, la propia competencia por las ganancias entre los capitales extranjeros lleva al aumento de la oferta y, por lo tanto, fuerza los precios a la baja, causando menores incentivos para la inversión. Este movimiento en los precios, se mantiene hasta que los inversores de esta rama

logran el mismo nivel de rentabilidad que en sus países, lo que genera que los capitales locales sean expulsados de esos sectores por su incapacidad de soportar la reducción de los precios. Por lo que Shaikh (1990: 241) asegura que *“En cuanto el capital extranjero invade las industrias sobrevivientes añade el insulto al daño, aumentando la dependencia del PCS [países capitalistas desarrollados] con relación al mundo capitalista desarrollado. La inversión directa, en verdad, reduce los precios y moderniza las industrias, como lo enfatiza Emmanuel, los precios de exportaciones rebajados son realmente una pérdida para la nación como un todo, puesto que constituyen un deterioro de los términos de intercambio y, por consiguiente, un empeoramiento de la balanza comercial”*.

Según el autor, los enfoques clásicos y neoclásicos enfatizan la eficiencia de los países a partir de los distintos costos de producción, originado en capacidades técnicas y en la dotación de factores. Éstos son los motivos por los cuales se produce el comercio internacional y lo que permite la existencia de los beneficios que el mismo genera. Las diferencias entre ellos conducen a una división internacional del trabajo en la que cada uno se especializa en la producción de aquellos bienes que es más eficiente y en los que tiene mayores ventajas comparativas o absolutas. Se define, entonces, el patrón de acumulación del comercio de cada uno de los países, dando por sentado que este tipo de inserción es preferible que la previa, ya que les permite aprovechar mejor los recursos disponibles en un contexto de libre mercado.

A modo de conclusión parcial, es posible identificar dos grandes visiones que analizan al comercio internacional, sus dinámicas y resultados. Por un lado están los autores que señalan que el intercambio permite la utilización más eficiente de recursos generando impactos positivos y beneficiosos para todos los países. Por otro lado, se posicionan las corrientes que afirman lo contrario, indicando los resultados desiguales que tienen el comercio sobre los países y cómo algunos son beneficiados a costa de otros. En este sentido, se indagan varias aportaciones teóricas que son críticas de las explicaciones benevolentes respecto a la división internacional del trabajo o de los beneficios del comercio para los países menos desarrollados. Resulta fundamental tener conocimiento de las diversas aproximaciones de cómo los países se relacionan entre sí a través del comercio y comprender las dinámicas generales y los impactos del comercio sobre los países, porque a partir de los años ochenta hay una creciente tendencia de interconexión entre las diferentes economías del mundo.

Este prisma se repite en el caso de la intervención del capital extranjero y su impacto en el comercio internacional. En el caso de los postulados neoclásicos, la competencia entre capitales nacionales y foráneos tiene efectos positivos, a partir de la inversión en innovación y tecnología, además de celebrar los crecientes niveles de integración internacional, por los mayores

niveles de difusión tecnológica a las empresas nacionales a partir de la IED. De este modo, la inversión extranjera amplía la capacidad tecnológica lo que genera un descenso de los costos, impulsando los niveles de crecimiento de las economías receptoras y posibilitando mejores condiciones para la competencia en el ámbito internacional.

En contrapartida, los planteos heterodoxos son críticos de la presencia del capital foráneo y de los impactos de la inversión extranjera sobre las economías nacionales. Desde las derivaciones de los planteos de Marx sobre la competencia hasta los cuestionamientos realizados por Singer o Emmanuel, sobre los impactos de la inversión extranjera en los países de América Latina, los autores heterodoxos se manifiestan críticos respecto al rol que juega el capital extranjero en los países periféricos. En este sentido, quienes observaron con mayor profundidad las consecuencias de este proceso son los autores dependentistas. Este foco se observa con particular énfasis en Dos Santos, para quien las empresas multinacionales son el agente central para comprender la actual dinámica de acumulación a nivel internacional, apropiándose de los excedentes a partir de la administración de la concentración económica y tecnológica.

## ***2.2 El patrón de especialización comercial argentino***

Luego de realizar una revisión general de las principales teorías que explican el comercio exterior y sus efectos en las economías de las naciones, resulta central recopilar y revisar los trabajos que indagan sobre la caracterización de Argentina y su inserción en la división internacional del trabajo de los últimos 20 años. El estudio del patrón de especialización comercial argentino y su evolución en las últimas décadas es desarrollado por varios autores que coinciden en la preeminencia de exportaciones de bajo valor agregado, específicamente aquellas vinculadas a sectores tradicionales, esto es, vinculados al agro o a la producción de commodities industriales.

Hay varias líneas de trabajo, con diferentes contribuciones académicas, que estudian la inserción internacional de Argentina en la convertibilidad y la posconvertibilidad. Primero, los que distinguen y enfatizan el rol del contenido tecnológico de los mismos (Arza, Bonelli, Pinheiro y López, 2008; Rojo, Yoguel, Tumini y Rivas, 2009; Belloni y Wainer, 2012; Manzanelli y Schorr, 2012). Por otro lado, los que adoptan metodologías como el indicador de ventajas comparativas reveladas (Bekerman y Sirlin, 1996; Bekerman y Cerdeiro, 2007; Bekerman y Dulcich, 2013; Arza, Bonelli, Pinheiro y López, 2008) con el objetivo de mostrar el tipo de inserción comercial externo. A su vez, algunos aportes contemplan la evolución del patrón de especialización comercial enmarcado en el problema de la restricción externa (Bekerman, Dulcich y Vázquez, 2014; Belloni y Wainer, 2012; Porta, Bianco y Vismara, 2007; y

Manzanelli y Schorr, 2012). Del mismo modo, hay artículos que tienen como eje la cuestión laboral (Rojo, Yoguel, Tumini y Rivas, 2009), la dinámica de las inversiones extranjeras y el rol del capital extranjero (Barletta, 2009) o el rol de la cúpula empresarial en la dinámica comercial externa (Manzanelli y Schorr, 2012).

El primer conjunto de aportes que merece ser mencionado están publicados por el Centro de Estudios de la Estructura Económica (CENES), los cuales abordan la problemática de la inserción comercial de argentina de manera similar entre sí, de fines de los años 80 a mediados de la década de 2010. Algunos de ellos son: Bekerman y Sirlin (1996 y 1999), Bekerman y Cerdeiro (2007), Bekerman y Dulcich (2012 y 2013), Bekerman, Sirlin y Streb (1995), Bekerman y Grandes (1997), Bekerman y Montagú (2007), Bekerman, Rikap y Montagú (2008) y Bekerman, Dulcich y Vázquez (2014). En términos generales, todos estos trabajos tienen una línea argumental en la que recorren algunos enfoques teóricos clásicos y neoclásicos sobre el comercio, analizan los efectos de la apertura e integración regional respecto a los patrones de especialización en un país periférico para luego analizar la evolución reciente del patrón de especialización argentino.

En reiteradas ocasiones, este grupo de autores utilizan el indicador de ventajas comparadas reveladas (VCR)<sup>27</sup>, a partir del cual señalan que: *“...la Argentina muestra un patrón de especialización dual. Las fuentes de ventajas comparativas radican en la producción de bienes primarios, manufacturas de origen agropecuario (MOA), y en el sector energético. Como contraparte de ello, la producción de manufacturas de origen industrial (MOI) presenta un alto nivel de desventajas comparadas”* (Bekerman y Cerdeiro, 2007: 18). Luego de realizar un análisis, a partir de la metodología mencionada, respecto a la exportación de los diferentes sectores y su intercambio con otros países (Estados Unidos, China, Brasil y la Unión Europea), los autores concluyen que en los primeros años de la postconvertibilidad no se registran mayores cambios en la estructura comercial, sino más bien una profundización del carácter dual. En los últimos años, estudian a los sectores que experimentan mayor crecimiento en sus ventajas comparativas: productos primarios y las manufacturas agropecuarias. Aunque también señalan que las manufacturas industriales mejoran en esos primeros años de postconvertibilidad: el resultado comercial deficitario indica su situación de desventaja, vinculado a la marcada dependencia en la compra de insumos, partes y piezas para el sostenimiento de la actividad.

---

<sup>27</sup>En los términos de los propios autores, el indicador de VCR *“...es el balance comercial sectorial normalizado. Esto es, se toma la diferencia entre exportaciones e importaciones de cada sector y se ajusta dicho valor en función del resultado, ya sea déficit o superávit, que muestra el balance comercial total. Las ventajas (valores positivos) o desventajas (valores negativos) se miden en milésimos del comercio total de cada año. De esta manera el indicador de VCR puede fluctuar entre -500 y 500 milésimos del comercio total, siendo los valores extremos los correspondientes a una situación de especialización completa (es decir, no existe comercio intrarrama).”* (Bekerman y Cerdeiro, 2007: 18)

En trabajos más recientes, Bekerman y Dulcich (2013), utilizando la metodología de VCR analizan la evolución de los principales rubros y sus vínculos con los principales socios comerciales de Argentina. A su vez, profundizan el análisis sectorial al interior de las exportaciones de manufacturas industriales e indagan en el contenido tecnológico de este grupo de productos. Los autores concluyen que, si bien en la última década no se registran grandes transformaciones, se dan algunos cambios significativos vinculados con la composición en los productos primarios y manufacturas de origen agropecuario. Éstos están relacionados con el fuerte aumento de los precios internacionales a partir de una mayor demanda de los países asiáticos y de la caída de las ventajas comparativas en los combustibles. En este sentido, afirman que el crecimiento de la demanda china de bienes primarios y alimentos y de su oferta de bienes industriales, presiona a los países emergentes a una creciente primarización de sus estructuras productivas. Así, explican que *“...el patrón de especialización comercial de la Argentina se presenta aún como altamente concentrado en sectores vinculados a la renta primaria y a procesos industriales estandarizados (tanto en las MOA como en las MOI) que presentan, en general, baja diferenciación de productos y procesos, y que muestran en muchos casos una manifiesta dependencia de bienes de capital y componentes extranjeros. Sin embargo, conviene subrayar que se observa un incipiente desarrollo de competitividad externa en algunos sectores industriales de elevado contenido tecnológico, como es el caso de cierto subsectores de la maquinaria agrícola.”* (Bekerman y Dulcich, 2013: 179).

Otro estudio que investiga el patrón de especialización comercial es el presentado por Arza, Bonelli, Pinheiro y López (2008) en el que se realiza un análisis comparativo entre la situación de Argentina y Brasil y las dinámicas de adquisición tecnológica por estos países, entre 1995 y 2006. En este sentido, los autores ponderan las experiencias de los que lograron diversificar sus estructuras exportadoras, profundizando el contenido tecnológico de las mismas, como ocurrió en los casos exitosos de desarrollo tardío en los países del Este Asiático. Utilizando una metodología que les permite diferenciar las exportaciones según su sofisticación tecnológica, señalan que durante los años posteriores al 2000, las exportaciones que más crecen mundialmente son las de equipo de transporte y de difusores de conocimiento técnico, es decir, aquellos que tecnológicamente son más dinámicas y, también, los llamados commodities industriales. En el caso argentino, estos bienes progresan especialmente, traccionados por el complejo automotor. Describen que la productividad del conjunto de los sectores no alcanza a igualar lo ocurrido en la década pasada, pero tanto la de commodities industriales como el complejo automotor, ambas intensivas en capital, se encuentran por encima de la media. Este proceso se explica a partir de las devaluaciones experimentadas a comienzos de siglo por ambos países (Brasil en 1999 y Argentina en 2002).

Estos autores también emplean la metodología de ventajas comparativas reveladas para indagar sobre los sectores en los que los países se especializan: en términos generales, ambos están más vinculados con los commodities del agro y, en menor medida, con los industriales que son menos dinámicos desde el punto de vista del progreso técnico. Si bien la industria automotriz muestra un crecimiento ostensible, el resto de los sectores de ambos países presentan desventajas respecto del mundo<sup>28</sup>; además aseguran que el patrón de especialización argentino continúa una estrategia de desarrollo que alienta la primarización de la economía (no favorable para el *catching-up*), sin lograr el desarrollo de los sectores que son considerados tecnológicamente más dinámicos (como ocurre en el caso coreano). Explican que la dinámica positiva de las exportaciones de ambos países se entiende por la eliminación progresiva de los *sesgos antiexportación* (sobre todo, los agrícolas) presentes en la etapa de sustitución de importaciones y reducidos por la liberalización comercial, la apertura al capital extranjero, las reformas estructurales (especialmente las privatizaciones) y la adopción de regímenes cambiarios más competitivos.

Para ellos, resulta central diversificar la estructura exportadora para lograr alejarse progresivamente de los commodities en los que los costos son factores determinantes de la competitividad. A modo de conclusión, señalan que *“...los patrones de especialización de las economías de Argentina y Brasil están poco vinculados con el tipo de actividades que al presente evidencian un mayor dinamismo tecnológico -tendencia más notoria en el caso de Argentina. Esto no está impidiendo el crecimiento de ambas economías considerando que se trata de países que pueden exportar commodities basados en recursos primarios que, como es bien sabido, hoy gozan de elevados precios internacionales”* (Arza, Bonelli, Pinheiro y López, 2008: 189).

Asimismo, Rojo, Yoguel, Tumini y Rivas (2009) estudian el patrón de especialización argentino en las últimas décadas indagando el impacto de las exportaciones argentinas durante la posconvertibilidad, sus continuidades y rupturas con la Convertibilidad y el impacto que éstas tienen sobre los niveles de empleo. Su contribución se basa en la caracterización de los años noventa, las transformaciones de la estructura económica nacional y cómo, a partir de su implementación, se *“...priorizaron los procesos de apertura y reducción del sesgo anti exportador, en un contexto de libre entrada de capitales y privatización de empresas públicas, tendieron a consolidar un perfil de especialización productivo centrado en actividades de reducida complejidad*

---

<sup>28</sup> Arza, Bonelli, Pinheiro y López (2008: 170) sostienen que *“...Argentina y Brasil tienen ventajas comparadas en productos primarios (agro y minería) y en sólo dos sectores de la industria manufacturera (automóviles y hierro y acero). En la industria manufacturera en su conjunto [...], tanto Brasil pero especialmente Argentina presentan baja especialización. Corea, en cambio está especializado en productos manufactureros y tiene baja especialización en productos primarios. Más aún, dentro de los productos manufactureros, Corea está especialmente especializado en productos de alta complejidad tecnológica”*.

*tecnológica, limitados encadenamientos locales y escaso impacto en la generación de empleo. En esta etapa se produjeron transformaciones en la estructura productiva del país orientadas a consolidar y dinamizar aquellos sectores vinculados con las ventajas comparativas naturales, actividades relacionadas con el procesamiento de recursos naturales y con la producción de alimentos” (Rojo, Yoguel, Tumini y Rivas, 2009: 47).*

Según los autores, el modelo instaurado en la posconvertibilidad, de crecimiento y mayor inserción exportadora, tiene su correlato positivo en la creación de empleo para sostener la expansión del mercado interno a partir de los saldos positivos generados por los superávits gemelos<sup>29</sup>. La mejor inserción de las ventas está vinculada a tres cuestiones: la creciente demanda externa, el tipo de cambio nominal elevado y los favorables precios de los commodities. En consecuencia, se alcanza rápidamente el desempleo en un dígito, a la reducción del índice de pobreza e indigencia y a mitigar, hasta el momento del texto, al problema de la restricción externa. Si bien el ingreso de divisas permitió sostener los niveles de crecimiento y de empleo, sin embargo, señalan que los sectores exportadores están concentrados en productos semi elaborados, de bajo valor agregado y con merma en la intensidad de uso del factor trabajo, por lo que dicha situación explica la baja participación de las firmas exportadoras en la generación de empleo. Asimismo, afirman que existe una persistencia del tipo de especialización heredado durante la posconvertibilidad, en el que las actividades tradicionales, como los alimentos, juegan un rol central. Del mismo modo, las de mayor complejidad tecnológica mantienen una “desespecialización comercial”<sup>30</sup>.

En ese sentido, aseguran que el patrón de especialización externa de la industria no logra ser modificado en las últimas décadas, por lo que los impactos en materia de empleo de las exportaciones industriales son más bien limitados. De todos modos, entre 2002 y 2006 observan un proceso de incremento de la participación industrial sobre el PBI, lo que evidencia una reversión parcial del proceso de desindustrialización relativa de la década anterior. Asimismo, expresan que las importaciones reflejan una estructura económica dependiente de insumos y bienes de capital y de elevada complejidad tecnológica provenientes del exterior. Si bien, este rasgo es de larga data, en las últimas décadas los sectores industriales manifiestan que

---

<sup>29</sup> Es un término que se utilizó en los primeros años de kirchnerismo para denominar la situación de superávit fiscal y comercial en la gestión de Nestor Kirchner.

<sup>30</sup> Para Rojo, Yoguel, Tumini y Rivas (2009: 70), esta situación evidencia que “...los cambios en los precios relativos sectoriales impulsados por la devaluación del peso y la consiguiente depreciación de los salarios reales a partir del 2002, si bien elevaron fuertemente la rentabilidad de los sectores exportadores, no fueron incentivos suficientes para impulsar un crecimiento de las exportaciones industriales de mayor contenido tecnológico que permitiese modificar el perfil de especialización del país. Por el contrario, la dinámica de los precios de los commodities industriales junto con la elevada capacidad instalada de estos sectores, tuvieron un efecto determinante al incrementar las exportaciones de las ramas tradicionales de la industria, haciendo que el efecto sobre la estructura sea marginal y así mantener el perfil de especialización”.

esta situación también es compartida por el sector agrícola, a partir del uso cada vez más intensivo de químicos y de tecnología.

Por otro lado, Barletta (2009) realiza una investigación de larga data respecto a la configuración del patrón de especialización -analizando sólo las exportaciones- y a los cambios a lo largo de los años, tomando como elemento diferenciador, el impacto que tiene la inversión extranjera directa (IED) sobre el perfil exportador argentino. En su recorrido histórico, desde mediados de los '70 hasta el 2006, señala que durante la década de los '80 el dinamismo del sector externo se vinculó a tres cuestiones: el estancamiento de la demanda interna, las sucesivas devaluaciones de la moneda y la aplicación de estímulos de tipo fiscal y financiero. El resultado es un patrón de especialización orientado, fundamentalmente, a la exportación de MOA como semillas oleaginosas, aceites y grasas vegetales, productos de la pesca, pulpa de papel e insumos intermedios como aluminio, acero, petroquímicos y petróleo refinado. Los años '90 marcan la adopción de medidas para desregular y liberalizar la economía proclive a mejorar la circulación de bienes y servicios, abrir la cuenta capital del balance de pagos, iniciar el proceso de privatizaciones e instaurar la convertibilidad. Estas decisiones estimularon las importaciones y restringieron, en gran medida, las exportaciones, aunque tienen una mejora relativa a partir de la liberalización del comercio.

Durante estos años, se profundiza el perfil de especialización que se conforma desde mediados de los '70, en el que el sector manufacturero pierde peso en las actividades intensivas en mano de obra y, en contraparte, aumentan la participación de los sectores transables vinculados con los recursos naturales y las commodities industriales. Por consiguiente, es imposible estudiar este esquema sin contemplar el protagonismo del capital extranjero y los impactos de la inversión extranjera directa en la reconversión productiva de esta década. La llegada de IED está directamente vinculada al proceso de reformas estructurales como las privatizaciones, la eliminación de barreras a los ingresos de capitales, la desregulación de mercados, la liberalización comercial y financiera y la mayor integración a la región a partir del MERCOSUR. De todos modos, resulta clave lo que afirma la autora sobre los destinos sectoriales de la inversión, relacionados con los objetivos y prioridades de las empresas extranjeras. Esta estrategia de inversión basada en la búsqueda de recursos naturales determina una orientación de la IED a sectores tradicionales, lo que genera una modernización en capacidades locales enfocadas a la producción agropecuaria. Además, la falta de desarrollo de otros sectores lleva al desmantelamiento del aparato productivo local, con achicamiento y cierre de muchas firmas nacionales, en un contexto de creciente competencia.

Entonces, el perfil de especialización exportadora heredado de los años '90 evidencia estar basado en las ventas externas del complejo oleaginoso, de

MOA, de petróleo, gas y derivados y minería metalífera -“nuevas ventajas naturales”- facilitada por, sobre todo, las privatizaciones. También, señala el buen desempeño del sector automotriz, producto de la aplicación del régimen de promoción especial. Ahora bien, la salida del régimen convertible impone un tipo de cambio más competitivo que favorece el dinamismo exportador, sumado a contexto internacional favorable por los altos precios de los commodities. Entonces, según la autora: *“En términos generales, no se advierten cambios radicales en el perfil exportador argentino. Para avanzar en las cadenas de valor hacia la producción de bienes diferenciados se necesita un fuerte impulso inversor.”* (Barletta, 2009: 34). En esto punto, resalta la falta del crédito privado no financiero como una de las problemáticas para financiar inversiones, sobre todo en el universo PyME. Sobre esta cuestión, considera que los impactos negativos del tipo de cambio alto, aunque favorecen a las exportaciones, restringen las importaciones. Esta situación dificulta invertir en maquinarias y equipos, lo que complejiza la capacidad de innovación de empresas que, además de no contar de capital físico, tampoco disponen de capital humano, advirtiéndose pocos casos exitosos en industrias de alta tecnología como la biotecnología o la informática.

Otro texto que vale la pena mencionar es el de Belloni y Wainer (2012) en el cual se indaga el comportamiento del sector externo y el patrón de especialización respecto de su influencia sobre el problema estructural de la restricción externa donde, además, sostienen que durante la posconvertibilidad el fenómeno de estrangulamiento externo es desplazado, sin recurrir al financiamiento externo, por dos motivos: la abrupta caída de las importaciones luego de la devaluación de la moneda y una significativa expansión de las ventas externas, favorecidas por el tipo de cambio competitivo y por una mayor demanda mundial de los principales productos exportados por el país. Asimismo, le atribuyen al salto cambiario la posibilidad de volver transitoriamente competitivos a sectores industriales que antes no lo eran, impulsando los niveles de actividad de esos sectores. Pese a estas dinámicas, observan señales de continuidad con el ciclo anterior: la primarización y la estructura productiva desequilibrada, que se manifiestan en tensiones en la reaparición de la restricción externa.

Los autores indican que durante la posconvertibilidad, las importaciones tienen un incremento acelerado por encima de la década anterior. A partir del año 2003, se da un sostenido crecimiento de la economía nacional: la elasticidad entre crecimiento e importaciones aumenta el doble, lo que implica una mayor dependencia de los bienes importados en las fases de desarrollo. Sobre este punto, los autores señalan una de sus principales críticas vinculadas a la falta de planificación económica y, específicamente, industrial donde la demanda de importaciones revela la falta de alcance del proceso sustitutivo. De todos modos, a lo largo del texto consideran que esta mayor demanda de

importaciones es compensada por las exportaciones vinculadas, sobre todo, a los commodities, cuyos precios aumentan significativamente. En términos de rupturas y continuidades, los autores señalan que existe una mayor incidencia de las manufacturas, sobre todo agropecuarias, en el total exportado, por un tipo de cambio alto y un contexto internacional favorable. Las manufacturas industriales presentan un crecimiento sostenido debido a la evolución expansiva de la industria automotriz explicada por los acuerdos comerciales con Brasil y, en menor medida, con México. Del mismo modo, los commodities industriales se favorecieron por las condiciones macroeconómicas y mundiales, lo que posibilita la expansión de las ventas externas de acero, aluminio y plásticos. Los productos primarios, por otro lado, registran una dinámica menos propicia que las manufacturas pero tienen un salto importante a partir del año 2006 cuando los precios internacionales se expanden fuertemente. Por último, señalan que el sector de combustible y energía evidencia una pérdida de su incidencia respecto a la canasta exportadora del país, revirtiendo una tendencia creciente a lo largo de la convertibilidad. Dicha reversión, entendible por el consumo en aumento, es cubierta con mayores importaciones de gas boliviano y gasoil de Venezuela.

A lo largo del texto, señalan la debilidad competitiva de la industria que se evidencia en el déficit estructural del comercio, como también la escasa integración nacional de la producción. Aclaran que, si bien las ventas externas industriales aumentaron, lo hicieron concentradas en cinco sectores fabriles (los mismos que en la convertibilidad): agroindustria, automotriz, refinación de petróleo, productos y sustancias químicas y metales comunes. Por último, señalan que los actores que intervienen en el comercio exterior son grandes jugadores (concentración), con preeminencia del capital foráneo (extranjerización)<sup>31</sup>.

Por último, reflexionan sobre la complejidad tecnológica del perfil de inserción externa de las manufacturas argentinas, advirtiendo que las de bajo contenido tecnológico son las de mayor incidencia y se muestran más estables en la participación sobre el total lo que evidencia. Según los autores, la ausencia de cambio estructural en la industria local se da por la inexistencia de una política industrial orgánica. Asimismo, refieren que los actores participantes influyen fuertemente en el mantenimiento de un proceso de reprimarización: la concentración en grandes empresas impacta negativamente, siendo las PyMEs las que exportan con mayor contenido tecnológico y las grandes se inscriben

---

<sup>31</sup> Los autores sostienen que “...si bien durante los primeros años de la posconvertibilidad se logró revertir temporalmente el sistemático déficit en el intercambio industrial que mostró históricamente la Argentina, en los últimos años este ha vuelto a reaparecer dado que, a pesar del importante incremento de las exportaciones industriales, las importaciones de manufacturas crecieron con mayor velocidad, desnudando así la persistencia de una estructura industrial dependiente, desarticulada y escasamente integrada. Asimismo se observa un alto nivel de concentración de las exportaciones de productos industriales, donde no sólo predomina un conjunto relativamente reducido de grandes firmas sino que, a su vez, dentro de estos tienen una participación mayoritaria aquellas pertenecientes al capital extranjero” (Belloni y Wainer, 2012: 27).

más bien en los commodities industriales. Así, el tipo de inserción comercial vigente está relacionado con las estrategias de las grandes empresas, que independiza su derrotero de la economía en general. En este punto, reflexionan sobre la concentración y extranjerización del comercio exterior e incorporan el análisis de la cúpula empresarial<sup>32</sup> y su peso sobre las ventas externas totales.

Otro de los trabajos analizados, es el de Bianco, Porta y Vismara (2007) en el que explican la evolución del comercio exterior y la balanza comercial respecto de la restricción externa durante la convertibilidad en los primeros años luego de su caída. Respecto al estrangulamiento externo, señalan cómo, hasta el momento que escribieron, se observa un desplazamiento de ese problema estructural, que se vincula, sobre todo, a las condiciones macroeconómicas locales y a los cambios de dinámica en la economía internacional. Sostienen, que a partir de estas modificaciones, es posible encarar políticas de desendeudamiento y de expansión económica en el marco de la acumulación de superávits externos. La devaluación impacta negativamente en las importaciones, encareciéndolas, y, por otro lado, las exportaciones muestran un dinamismo marcado por la mejora de la competitividad-precio desde la devaluación de la moneda y los cambios en el comercio mundial, relacionados con la mayor demanda de materias primas y el consecuente aumento de los precios.

Cuando analizan el comportamiento de las exportaciones por sectores, observan que hay un escaso esfuerzo en el desarrollo de actividades con mayor contenido tecnológico; sólo algunas ramas industriales exhiben un grado incipiente de desarrollos con mayor elaboración. La canasta exportable del país permanece concentrada en casi el 85% entre productos primarios, combustibles y manufacturas de bajo contenido tecnológico o intensivas en recursos naturales. Algunos ejemplos de las industrias de mejor desarrollo son la automotriz o la química, pero insertas en estrategias de escala regional y con un nivel de consolidación previo a estas dinámicas económicas.

Del mismo modo, admiten que los términos de intercambio se manifiestan favorables a Argentina, aumentando los precios de los bienes exportados y mejorando su poder relativo de compra. Por lo tanto, las importaciones se recuperan y crecen de manera sostenida, sin comprometer la acumulación de las reservas, ya que muchos de los productos importados se encuentran con precios tendientes a la baja por los niveles de sobreproducción y de la emergencia de los grandes exportadores como China o la India. Este incremento de las compras externas se explica por el aumento del crecimiento económico, de manera general, y por el aumento de la inversión, en términos particulares. Esto implica el mantenimiento de la escasa sustitución de

---

<sup>32</sup> Indicando que... *“Estas grandes empresas, insertas en los sectores productivos más dinámicos, han ido ampliando su dominio sobre la economía durante décadas y se han fortalecido como sólidas plataformas productivas orientadas hacia el exterior durante la posconvertibilidad”* (Belloni y Wainer, 2012: 15).

importaciones en el sector de bienes de capital, uno de los más castigados por las políticas macroeconómicas y comerciales de los años noventa<sup>33</sup>. Para finalizar, los autores plantean que no se evidencian cambios en la estructura económica que permitan una mayor diversificación de la canasta exportadora, la sustitución de importaciones de bienes complejos tecnológicamente y, en ese caso, la concreción de un perfil de especialización que permita morigerar, en el largo plazo, las restricciones recurrentes en la historia nacional de los estrangulamientos externos.

Por último se considera el aporte de Manzanelli y Schorr (2012) en el que indagan el perfil de especialización internacional de Argentina, examinando las grandes empresas desde los años noventa hasta la posconvertibilidad. La primera cuestión que mencionan es la de la creciente concentración de la economía en las 200 principales firmas y, también, al interior de las mismas. Al analizar su dinámica comercial observan dos tendencias: la primera, vinculada con la reorientación de la producción y la consolidación de determinadas empresas como firmas netamente exportadoras, destacándose las de los sectores agropecuario y agroindustrial y, la segunda, el desplazamiento de la cúpula relacionada con el mercado interno por otras orientadas al sector externo, sobre todo, luego de la devaluación de la moneda. En el mismo sentido, indican tres tipos de inserción con respecto al “núcleo duro” de la cúpula: aquellas que obtienen saldos superavitarios pronunciados (firmas agropecuarias y del sector hidrocarburo y de minería), las que registran excedentes comerciales pero de menor volumen (algunas exportadoras de commodities industriales, algunas automotrices, procesadoras de materias primas); y, finalmente, las que tienen saldo nulo o deficitario: algunas comerciales como supermercados o líneas aéreas e incluso algunas del sector de la energía.

Si bien observan los cambios en materia económica entre la convertibilidad y la posconvertibilidad, manifiestan que *“pese a la notable expansión económica, motorizada en buena medida por los sectores productivos, y el auspicioso cambio de signo en el resultado de la balanza comercial y de cuenta corriente, prácticamente no se verificaron alteraciones en la modalidades de inserción del país en la división internacional del trabajo. Ello se encuentra estrechamente relacionado con el desempeño comercial externo de la elite empresarial (sobre todo su “núcleo duro”), en un escenario en el que el “dólar alto” constituyó el eje sobresaliente del “fomento productivo” y las escasas políticas que se instrumentaron en la materia tendieron a favorecer a*

---

<sup>33</sup> Sobre este punto, explican que *“...la situación excepcional de los precios de los commodities agrícolas e industriales y su evolución futura son actualmente objeto de una fuerte controversia. Quienes sostienen que la hipótesis de un cambio de estructura de los precios relativos mundiales a favor de aquellas basan su argumentación, principalmente, en la emergencia de grandes países en proceso de industrialización acelerada que habrían cambiado las condiciones de la demanda mundial. Por otra parte, distintos estudios de carácter empírico registran una tendencia de largo plazo que se mantendría a la baja, en concordancia con la hipótesis Prebisch / Singer.”* (Bianco, Porta y Vismara, 2007: 144 y 145).

*las firmas oligopólicas, todo lo cual permite dar cuenta del carácter concentrador del importante crecimiento verificado y, adicionalmente, de la ausencia de cambio en la estructura productivo-exportadora”* (Manzanelli y Schorr, 2012: 149). El perfil de especialización de las compañías líderes tiene impactos sobre la estructura económica y repercute centralmente en tres grandes cuestiones: primero, en el poder de veto de los grandes capitales por la generación de superávits externos en el contexto de restricción externa. Segundo, estas empresas se inscriben en sectores en los que los salarios funcionan como un costo y no como un factor de demanda, al tiempo que no son sectores que generen niveles de empleo considerables. Por último, estos carecen de integración productiva y tienen bajos niveles tecnológicos.

Como puede verse en este repaso de la bibliografía referida al patrón de especialización comercial argentina los diferentes autores tienen coincidencias respecto a la vigencia de una estructura productiva desequilibrada<sup>34</sup> y la preeminencia exportadora de los sectores vinculados al agro y a algunos sectores industriales puntuales como el complejo automotriz o algunos commodities industriales. Del mismo modo, existe un consenso en los autores respecto a señalar que durante la posconvertibilidad fueron centralmente productos de bajo contenido tecnológico los que evidenciaron un dinamismo mayor, mientras que los de mayor valor agregado crecieron pero en menor medida. En los trabajos elaborados desde el CENES (Bekerman y Sirlin, 1996 y 1999; Bekerman y Cerdeiro, 2007; Bekerman y Dulcich, 2012 y 2013; Bekerman, Sirlin y Streb, 1995; Bekerman y Grandes, 1997; Bekerman y Montagú, 2007; Bekerman, Rikap y Montagú, 2008; y Bekerman, Dulcich y Vázquez, 2014) se enfatiza que la persistencia del carácter dual y el tipo de inserción poco diversificado presenta limitaciones para la sustentabilidad del crecimiento en el largo plazo. Autores como Barletta (2009) y Belloni y Wainer (2012) observan, además de estas cuestiones, el proceso de concentración y extranjerización presente en el tipo de inserción comercial, sosteniendo que los actores intervinientes son centrales y que su participación y estrategias empresarias determinan la reproducción de estas dinámicas tanto a partir de las inversiones extranjeras y el capital extranjero (Barletta, 2009) como de las principales empresas del país, conocidas habitualmente como la cúpula empresarial (Manzanelli y Schorr, 2012). Otros, por su parte, analizan que ese tipo de inserción generó, en un primer momento, la parcial superación de la restricción externa (Bianco, Porta y Vismara, 2007) o contribuir a su reaparición a partir de la estructura productiva y la dinámica comercial externa (Belloni y Wainer, 2012).

---

<sup>34</sup>Ver Diamand (1972)

### **2.3 La cúpula argentina en la convertibilidad y la posconvertibilidad**

Luego de revisar las principales teorías acerca del comercio exterior y la evolución del patrón de especialización en Argentina en las últimas décadas, resulta fundamental examinar las publicaciones académicas vinculadas con el actor fundamental de esta investigación: la cúpula empresarial argentina. Su situación de centralidad en la economía argentina no es un fenómeno reciente, sino que se remonta a mediados de los años setenta. Las transformaciones que experimenta la economía argentina con la dictadura militar, iniciada en 1976, determinan una modificación sustancial en todos los agentes participantes. A partir de esos cambios, los diferentes actores ven afectada su condición y algunos asumen un rol protagónico en términos de liderazgo económico. Los años ochenta marcan continuidad y los años noventa evidencian la profundización de muchas de las dinámicas iniciadas en aquellos años. La caída del régimen convertible en 2001 comienza con otro ciclo económico en el que las empresas de la cúpula también tienen importancia, con rupturas y continuidades, en el derrotero económico nacional. Es en los años ochenta, entonces, que cobra sentido un estudio pormenorizado de la dinámica de las grandes empresas y su comportamiento en la economía nacional. Una de las corrientes más difundidas, corresponde a las investigaciones realizadas durante los años ochenta y noventa por la Facultad Latino Americana en Ciencias Sociales (FLACSO), específicamente en su área de Economía y Tecnología, que establecen la base para los análisis que llegan hasta nuestros días.

Previo al examen del estudio de la cúpula, es importante poner de manifiesto las diferentes metodologías con las cuales se delimita qué actores comprende. La definición de las empresas que integran la cúpula depende de la capacidad del acceso a los datos, presentándose algunas divergencias en la cantidad de las que se toman y el acceso a la información que obtiene. La primera de las metodologías consiste en tomar las primeras 200 empresas a partir de los resultados brindados por la Revista Mercado, en la que se presentan las mil empresas más importantes del país, ordenadas por ventas en millones de pesos (En: Lozano, 2009; Schvarzer, 1994<sup>35</sup>). Otra, basa su análisis en la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Los datos provistos - periódicamente- de las 500 más grandes de Argentina, con excepción de los sectores agropecuario y financiero, brindan información sobre el valor bruto de producción, el valor agregado bruto, la formación de capital fijo, la cantidad de trabajadores y salarios (Santarcángelo, 2012; Santarcángelo y Perrone, 2012; Novick, Palomino y Gurrera, 2011; Manzanelli, 2011). La metodología más difundida consiste en tomar las 200 empresas de mayor facturación anual (con excepción de las que se desempeñan en el sector financiero y agropecuario,

---

<sup>35</sup>Utiliza sólo la Revista Mercado, pero toma las primeras 100.

salvo las firmas que comercializan granos) considerada su sistematización de los balances empresarios y se complementan con fuentes como la Revista Mercado, Prensa Económica, la Comisión Nacional de Valores y los sistemas NOSIS y Economática (Schorr, Manzanelli y Basualdo, 2012; Azpiazu y Basualdo, 2010; Basualdo, Azpiazu, Arceo y Manzanelli, 2010; Kosacoff, 1999; Wainer, 2011). Por último, resulta útil señalar a algunos autores que, admitiendo los limitantes metodológicos de la segunda y tercera, han utilizado ambas para demostrar diferentes cuestiones en sus aportes académicos (Duarte y La Rocca, 2016; Gaggero y Schorr, 2016; Santarcángelo y Perrone, 2012; Schorr, 2013; Basualdo, 2006).

En términos generales, hay cuatro grandes temáticas que se estudian a partir de los años noventa en relación con la cúpula empresaria: la primera tiene que ver con los análisis que analizan las continuidades y rupturas entre los años noventa y la posconvertibilidad, la segunda al tipo de inserción comercial externa de la cúpula empresarial; la tercera se vincula a los procesos de concentración y extranjerización y, por último, se estudia el comportamiento específico del capital extranjero, que se ha constituido en un análisis imprescindible debido a la importancia que tiene en materia de comercio exterior.

En principio, es posible señalar varios artículos que reparan en el proceso de transformación que experimenta la cúpula empresarial desde los años '90 hasta mediados de la década de 2010. Dos de los primeros documentos que analizan la cúpula y sus transformaciones previas a la etapa revisada son los libros *El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80* de Azpiazu, Basulado y Khavisse (2004) y *¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina 1973-1987)* de Acevedo, Basualdo y Khavisse (1990), en los que se plantean metodologías y focos de análisis que son utilizados en gran parte de las investigaciones sobre el tema.

Uno de los primeros que considera las tendencias y transformaciones en la cúpula empresarial durante los años 90's el de Basualdo (1999). En él se observa que los cambios estructurales en la economía nacional producen que, desde mediados de 1990, se genere una modificación sustancial en los actores intervinientes de la cúpula por las ventas de empresas o participaciones en las asociaciones, disgregando la "comunidad de negocios". A partir de ese momento, los intereses de las fracciones de capital entran en contradicción, enfrentándose los grupos locales con las empresas extranjeras. Esa tensión entre los capitales locales y extranjeros se profundiza por las iniciativas devaluacionistas y dolarizadoras, conflicto que se resuelve con la disolución de esta "comunidad de negocios" debido a la devaluación en 2002. Algunos artículos a tener en cuenta son: Gaggero y Wainer (2006), Castellani y Szkolnik (2004) y Salvia (2014 y 2015).

Otros que estudian la situación de la cúpula durante los noventa y sus transformaciones por la implementación de las políticas económicas de ajuste estructural son: Schvarzer (1994 y 1997), Nochteff (1998), Kulfas (2001), Castellani y Gaggero (2011 y 2012) y Duarte y La Rocca (2016). Por otro lado, hay trabajos más recientes que toman un período más extenso, planteando continuidades y rupturas presentes en la cúpula empresarial entre los años de la convertibilidad y en la posconvertibilidad. Algunos de ellos son las dos investigaciones de Azpiazu, Basualdo, Arceo y Manzanelli (2010), una de carácter más general y la otra referida especialmente al ámbito industrial. También, se puede mencionar el libro de Azpiazu y Basualdo (2009). Por último, numerosos artículos que analizan a las grandes empresas luego de la caída del régimen de convertibilidad como los de: Schorr, Manzanelli y Basualdo (2012), Gaggero y Schorr (2016), Rameri, Raffo y Lozano (2009), Basualdo, Arceo, González y Mendizábal (2009), Schorr, Manzanelli y Basualdo (2012) y Wainer (2011).

Por otro lado, en la literatura que estudia la cúpula y que resulta pertinente para esta investigación, se distinguen distintas ópticas que observan la dinámica de las grandes empresas en la economía argentina. La primera, examina la inserción de la elite empresaria en el mercado mundial. En este eje se destacan los trabajos de Wainer (2012), Basualdo, Azpiazu, Arceo y Manzanelli (2010) y Schorr y Wainer (2016).

Wainer (2012) indaga la situación dependiente de las *burguesías exportadoras* y los limitantes de las estrategias de crecimiento basadas en las exportaciones de los países latinoamericanos, y sus impactos respecto del desarrollo económico. En su artículo, se refiere a los cambios en el modo de acumulación mundial y a la nueva división internacional del trabajo con la hegemonía de las finanzas a nivel global y la deslocalización de los procesos productivos, permitiendo el aumento de la presencia de capitales multinacionales en América Latina y, particularmente, en Argentina. Remarca, también, que las transformaciones de las últimas décadas, caracterizadas por la apertura económica, favorece sensiblemente a las transnacionales y genera un marcado debilitamiento de los capitales nacionales, ante la imposibilidad de competir de igual a igual. A partir de este proceso, las burguesías latinoamericanas son subordinadas a través de la expansión de la tercerización de empresas locales, por parte de las filiales de las multinacionales.

En Argentina, como ocurre en la región, el neoliberalismo apunta a potenciar las ventajas comparativas, especializándose en productos del agro e importando aquellos en los que la producción local es deficiente. Si bien, las exportaciones aumentan durante los noventa, a partir del 2002, con la devaluación de la moneda, las ventas externas se incrementan sostenidamente en un marco de fuerte aumento de los precios internacionales. Según Wainer (2012, 107), los efectos positivos del cambio relativo de precios provoca

beneficios para un grupo concentrado de empresas: las de la cúpula. Respecto de esto apunta que: *“...el crecimiento de las exportaciones totales se explica en esta primera etapa en lo sustancial por el comportamiento de la cúpula empresaria. De todas maneras no puede desconocerse que en esos resultados agregados correspondientes a la elite económica subyace un fenómeno que asumió particular significación en la posconvertibilidad: la incorporación a la cúpula empresaria de varias firmas con montos significativos de ventas al exterior y elevados coeficientes de exportaciones (muy particularmente en petróleo y minería.”*

Luego de verificar un creciente peso de las exportaciones en detrimento de las ventas al mercado interno sobre las ventas totales de las empresas analizadas, del aumento del valor medio de las exportaciones por empresa y la inserción sectorial de las mismas durante los años de la posconvertibilidad, el autor concluye que la “salida exportadora” pareciera recordar, con los cambios presentados en el modo de acumulación global, la situación previa al proceso de industrialización por sustitución de importaciones, en el que Argentina reafirmó su situación de proveedora de alimentos y materias primas, situándose en un lugar de complemento para los Estados que logran desarrollos industriales tradicionales y recientes. Con la salvedad de que los principales socios comerciales, tanto en exportaciones como importaciones, ya no son sólo los países centrales sino que incrementa la participación del comercio intraperiférico<sup>36</sup>.

Basualdo, Azpiazu, Arceo y Manzanelli (2010) analizan el comportamiento de la cúpula en el comercio exterior y la incidencia de las grandes empresas sobre la balanza comercial luego de la devaluación de la moneda. Este trabajo demuestra la evolución reciente de las ventas externas, cuyo crecimiento es muy significativo tanto en cantidades enviadas como en las exportaciones medias por empresa. En este sentido, los autores señalan que la expansión de las ventas externas permite dinamizar la recuperación de las totales de la cúpula tras el 2002. Del mismo modo, al estudiar la participación entre ventas hacia el mercado interno y hacia el exterior, observan un aumento estructural de las últimas luego del salto devaluatorio. Esta situación explica que el crecimiento de las exportaciones del país se exponga principalmente por el comportamiento de la elite empresaria, ya que el dinamismo de las ventas externas del resto de la economía está en niveles inferiores.

Entonces, ponen de manifiesto un elemento central para comprender la estructura del comercio exterior relacionada con la concentración, cuyas bases se asientan en los noventa y esta tendencia se mantiene en los años

---

<sup>36</sup>El comercio intraperiférico se potencia ante los cambios en el patrón de acumulación mundial, donde los países de América Latina tienden a no tener como principales mercados receptores a los tradicionales países centrales como destino (Unión Europea y Estados Unidos), sino que sus exportaciones se orientan cada vez más hacia los países periféricos industrializados. Algunos ejemplos son China o India.

posteriores al 2002. También, consideran las exportaciones según la forma de propiedad<sup>37</sup>, en la que verifican los crecientes niveles de extranjerización de las ventas externas del país, sobre todo, a partir de 2002. Además, presentan la inserción en los sectores de actividad, mostrando dos cambios relevantes: la mayor participación de los sectores correspondientes al petróleo y a la minería y la disminución de la presencia de la industria. Este proceso de desindustrialización exportadora es herencia directa de lo ocurrido en los años noventa.

Los autores muestran además que las importaciones, por su parte, exhiben una dinámica expansiva pero con algunas variantes. En principio, la crisis entre 1998 y 2001 marca un descenso claro de las compras externas y los primeros años post devaluación están signados por su encarecimiento. Con la reactivación económica, se produce un avance muy pronunciado de aquellas lideradas por el resto de la economía y, no tanto, por las grandes compañías. De todos modos, los autores remarcan que la participación de las compras externas sobre el total aumenta año a año, consolidándose la concentración del comercio exterior. En línea con este punto, señalan, nuevamente, a la extranjerización como una situación estructural y creciente y con una clara preponderancia de los Conglomerados Extranjeros y de las Empresas Transnacionales en las compras externas en sectores principalmente industriales como el complejo automotriz, de metales comunes y prestadores de servicios como las de telefonía móvil.

Los autores, asimismo, analizan la evolución del balance comercial de la cúpula, evidenciando que son las grandes empresas los que provocan el superávit comercial suficiente (por encima de los 10.000 millones de dólares) ya que las compras del resto de la economía. En términos de propiedad, son las Empresas Transnacionales las que producen la mayor cantidad de déficit, seguido por los Grupos Económicos y por los Conglomerados Extranjeros. En relación con los sectores, los que aportan mayor saldo favorable son las compañías de alimentos, bebidas y tabaco, explotación de minas y canteras y de comercio mayorista. Así, los autores clasifican a las empresas en cuatro tipos: las que exhiben un nivel de exportaciones y de saldo generado por encima del promedio de la cúpula; las que tienen ventas externas por encima de la media pero su saldo está por debajo del promedio; las que exportan menos de la media y tienen un saldo mayor que la media y, por último, las que tanto las exportaciones como el saldo comercial se encuentran por debajo del promedio.

En el último apartado, estudian la dinámica comercial externa de las firmas insertas en los sectores industriales, mostrando que su reactivación durante la posconvertibilidad, es importante pero que rápidamente sufre los

---

<sup>37</sup> Realizando la siguiente clasificación: Asociaciones, Conglomerados Extranjeros, Empresas Locales Independientes, Empresas Transnacionales y Grupos Locales.

problemas de déficits estructurales, debido a la aceleración de las importaciones industriales. Según ellos *“el análisis del intercambio comercial externo del sector industrial parece indicar que durante la postconvertibilidad se afianzaron algunos de los rasgos centrales que caracterizaron la “dualidad estructural” que signo el comportamiento sectorial durante la valorización financiera (1976-2001) pero al mismo tiempo irrumpieron fenómenos nuevos. En este sentido, parece poco discutible que un pequeño grupo de sectores productivos ligados al procesamiento de recursos básicos presentó una balanza comercial positiva, mientras que los restantes fueron deficitarios, sobre todo a medida que se avanza hacia manufacturas más complejas, más intensivas en la utilización de conocimiento científico-tecnológico, más demandantes de mano de obra con elevada calificación, con mayor potencialidades para traccionar con su crecimiento a otros sectores, y de difundir el progreso técnico al tejido económico y social, y que por lo general han venido conformando los senderos de mayor dinamismo en el comercio mundial de manufacturas”* (Basualdo, Azpiazu, Arceo y Manzanelli, 2010: 37).

Finalmente, Schorr y Wainer (2016) indagan el rol que ocupa la cúpula empresarial en el comercio exterior, durante los años del kirchnerismo, tanto en la demanda como en la oferta de divisas y observan la participación y efectos de su rol fundamental en el marco de la restricción externa. En el artículo, se destaca la centralidad de las grandes empresas a partir del alto nivel de concentración que alcanza la economía luego de los años noventa. En este sentido, señalan que el proceso de concentración está directamente relacionado con una acelerada extranjerización de la elite empresarial por las privatizaciones y la apertura económica. La caída de la convertibilidad no conduce a un freno de este proceso sino a un nuevo salto.

Los cambios macroeconómicos, de dólar alto, incrementan el nivel de concentración de la economía en términos del comercio exterior. Además, indican que la cúpula representa más del 60% de las exportaciones nacionales con la particularidad de estar especialmente concentrada en las primeras cincuenta firmas, lo que llaman “la elite dentro de la elite”. Su participación excluyente se reduce en el trienio 2012/2014 por el deterioro de los términos de intercambio, la menor demanda mundial desde la crisis del 2009, la situación de socios comerciales estratégicos como Brasil y China y factores de índole interna como, por ejemplo, la reducción de los saldos exportables por los problemas de autoabastecimiento energético y la reticencia a liquidar las divisas por algunos sectores del agro. Según los autores, esta situación pone de manifiesto una dependencia estructural de la economía respecto de las firmas de la cúpula a partir de la generación de los “dólares comerciales”, fundamentales en un contexto donde se desarrolló la política de desendeudamiento.

Luego de considerar el escenario y las dinámicas de las principales empresas, examinan la inserción sectorial de estas en el comercio exterior, en el que se ve un aumento de la participación de sectores del petróleo y la minería en detrimento de sectores como el comercial o la construcción. Resaltan, seguidamente, que se evidencia un proceso de reindustrialización en los años analizados. A lo largo de la posconvertibilidad, se verifica un grupo de sectores que se denominan *ganadores* debido a una mayor preponderancia en las ventas externas vinculada, principalmente, con el perfil de especialización sectorial de la cúpula. Ellos son: industria alimenticia, la automotriz, la químico-petroquímica, la refinadora y la metálica básica.

Por último, los autores hacen referencia al proceso de extranjerización que experimenta la economía nacional y el comercio exterior en los últimos años. De todos modos, verifican un leve repliegue, luego del año 2007, del capital extranjero a partir de las políticas gubernamentales. En este sentido, plantean que: *“La predominancia extranjera en este sentido constituye un dato estructural insoslayable. No sólo por lo que implica en términos de pérdida de “decisión nacional” o por las presiones que acarrea sobre la balanza de pagos. También porque involucra a diversos sesgos que atentan contra la diversificación y la complejización de la estructura productiva, puesto que se trata de actores que, en procura de minimizar sus costos absolutos a nivel mundial y/o a partir de la posición dominante que ejercen en el mercado interno en vastos sectores, suelen carecer de interés real para que ello ocurra”* (Schorr y Wainer, 2016: 223 y 224).

El segundo de los ejes temáticos que refieren a estudios de la cúpula empresarial se relaciona con la concentración y la extranjerización como dos procesos simultáneos y de importancia estructural. Pese a que estos son dos fenómenos económicos señalados por gran parte de la literatura académica, en los siguientes artículos revisados son el principal foco de análisis. El trabajo *Concentración, rentabilidad y extranjerización en Argentina*, Santarcángelo (2012) considera la expansión económica experimentada por Argentina desde el 2002 al 2011 y enfoca el análisis de la cúpula, a partir de las 500 mayores empresas, estudiando tres cuestiones centrales: el grado de concentración y la importancia en términos de generación de valor agregado, la evolución de la rentabilidad, productividad y capacidad de generación de empleo y, por último, el de extranjerización y su peso en la acumulación de capital.

Describe los cambios macroeconómicos entre la posconvertibilidad y enfatiza las modificaciones en términos de los niveles del crecimiento y su patrón interno. Destaca que son los sectores vinculados con la producción de bienes, especialmente la industria manufacturera, los que lideran la acumulación durante estos años. En este sentido, señala que las empresas de la cúpula, también, experimentan estas modificaciones, explicitadas en, por ejemplo, el aumento de la participación de la actividad de minas y canteras. Al

observar el valor agregado y su relación con las grandes empresas, el autor manifiesta que durante la posconvertibilidad se produce un aumento de la concentración del shock devaluatorio. Al mismo tiempo, al analizar el comportamiento inversor de estas, revela que a partir del año 2002 la inversión crece de manera sostenida en el marco de una expansión extraordinaria de la inversión total durante estos años.

Sostiene, entonces, 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 han 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 las importaciones de maquinaria y equipos extranjeros que crecientemente fueron reemplazando a los insumos locales”* (Santarcángelo, 2012: 48).

También se verifica que el aumento de la importancia de las grandes empresas se vincula directamente con el crecimiento de su tasa de rentabilidad y productividad. La primera tiene un crecimiento pronunciado luego de la devaluación, recuperándose aceleradamente y mostrando una trayectoria ascendente a lo largo de la última década. Parte de este proceso se explica por la evolución de la productividad laboral, que da un salto en el año 2002 y luego se incrementa notablemente por un descenso en los niveles de empleo en las firmas de la elite.

Por último, estudia el peso del capital foráneo en la cúpula empresarial, indicando que durante los años noventa las grandes compañías experimentan un sostenido proceso de extranjerización, explicado por las privatizaciones, por el retorno al país de firmas extranjeras como el caso de algunas automotrices que aprovechan las legislaciones y beneficios vigentes, por la disolución de algunas asociaciones importantes de capital y por la sanción de la Ley de Inversiones Extranjeras (21.382), que iguala a los capitales extranjeros con los locales, con total libertad para el giro de utilidades y repatriación de capital. Si bien el ciclo económico iniciado en el 2002 muestra modificaciones en términos de la estructura del crecimiento, en términos de extranjerización se consolida en la etapa anterior.

En línea con este segundo eje temático, vinculado a analizar los procesos de concentración y extranjerización, el artículo de Schorr (2013) problematiza la caracterización respecto del proceso económico posterior a la devaluación del 2002, planteando que en la posconvertibilidad hay un cambio

en el patrón de crecimiento aunque no observa un nuevo modelo de acumulación. Lo explica por tres motivos: la profundización de la concentración y extranjerización de la economía argentina, el perfil de especialización productiva y el rol de los salarios en la dinámica económica. En términos del problema de la concentración, el autor hace referencia a la situación en la convertibilidad y cómo, luego de la devaluación, la participación de la cúpula (las 200 firmas más grandes de la economía) aumenta sensiblemente, con una participación protagónica de las primeras cincuenta empresas, profundizando este proceso y su peso político en la toma de decisión a partir de un importante poder de veto. En ese sentido, señala cuatro elementos que permiten explicar el derrotero de la concentración durante la posconvertibilidad: el primero, refiere a la dinámica inflacionaria que se explica por el comportamiento oligopólico de las principales empresas; el segundo punto señala la falta de políticas activas y coordinadas de promoción a la industria nacional; el tercer elemento, se vincula a la no modificación del perfil de especialización productiva del país con una predominancia de sectores de inserción tradicional vinculados al procesamiento de materias primas, recursos naturales y algunos eslabonamientos industriales como el complejo automotriz y, por último, en cuarto lugar, refiere al peso que tienen estas grandes empresas en la definición de la manera en que el país se inserta al mundo.

El otro tema que aborda el autor, en su artículo, se relaciona con la extranjerización, en la cual reconoce cuatro elementos centrales para comprenderla: en primer caso, señala el perfil de especialización productiva que asume el capital extranjero en los años analizados, enfocados centralmente en el procesamiento de materias primas y recursos naturales y algunos ámbitos industriales privilegiados por políticas públicas como la armadura automotriz; el segundo, es el proceso de “sustitución inversa”, que implica que la inversión de los capitales foráneos no se enfoca en desarrollar capacidad productivas locales sino que favorece el ingreso de insumos elaborados fuera del país, generando una dinámica asociada a una mayor demanda de divisas; el tercer aspecto, indica que los capitales extranjeros absorben capitales preexistentes sin realizar inversiones genuinas, consolidando la centralización del capital y produciendo tensiones en materia distributiva por su enfoque con miras al mercado mundial, lo que causa una necesidad de tener salarios bajos para aumentar ganancias; el último punto, refiere a la relación entre la tasa de ganancia y la de inversión de las compañías que integran la cúpula, mostrando que la salida de capitales por la vía de la fuga de capitales o la remisión de utilidades explica la caída de la tasa de inversión en este periodo.

Schorr (2013: 60) concluye que *“...es innegable que desde la década de los 90 a la actualidad, la Argentina ha tenido un cambio en el estilo de crecimiento. Sin embargo, desde nuestro punto de vista, no podemos afirmar*

que exista un cambio en el modelo de acumulación, dado que durante el periodo de posconvertibilidad se han profundizado tres de los principales elementos que lo definen; ellos son: a) el poder económico o, en otros términos, el proceso de concentración y extranjerización de la economía; b) el perfil de especialización e inserción internacional y c) el rol que tiene el salario en el funcionamiento global de la economía y, específicamente, en el modo en que la Argentina se inserta en el mercado mundial”.

Planteos similares pueden hallarse en los libros *Concentración y extranjerización. La Argentina en la posconvertibilidad* de Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011) y *Restricción eterna. El poder económico durante el kirchnerismo* (2014) de Gaggero, Schorr y Wainer. También, se pueden mencionar varios trabajos con similares enfoques como el de Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011) y Wainer y Schorr (2014), además de dos artículos de Manzanelli y Schorr en el libro *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política* (2013). Al mismo tiempo, puede señalarse el aporte de Azpiazu en el libro *La concentración en la industria argentina a principios del siglo XXI* (2011) en el que profundiza el estudio de la concentración en la industria en términos de la producción, del tamaño de las plantas, según el tipo de bien y según los sectores de actividad. De igual modo, se puede aludir al trabajo de Manzanelli y Schorr (2012) respecto de la extranjerización específicamente en la industria.

Otro de los ejes desde los cuales los autores examinan el derrotero de la cúpula empresarial en Argentina, se relaciona con el comportamiento específico del capital extranjero y los impactos que tiene su irrupción, debido a las Inversiones Extranjeras Directas (IED), en el conjunto de la economía. Si bien la llegada de los capitales foráneos en la economía argentina, es un fenómeno de larga data, en los noventa, se produce un salto sustancial en su rol estructural<sup>38</sup>. Uno de los trabajos que estudian esta dinámica es el de Kulfas, Porta y Ramos (2002), en el que se revisa los efectos de la IED y las empresas transnacionales sobre la economía argentina. Los autores indican que el volumen de montos de IED recibidos en la década del noventa son considerados inéditos, posicionando a Argentina como “una de las economías más transnacionalizadas del mundo”. La explicación del auge del capital extranjero se sostiene, según su argumento, por las medidas estructurales adoptadas en esos años, proponiendo un régimen abierto y desregulado, en el que la estabilización de la moneda, las privatizaciones de empresas públicas y la desregulación de mercados de productos y factores son clave en el cambio de régimen.

---

<sup>38</sup>Otros trabajos que indagan la situación del capital extranjero en la economía argentina durante los años noventa son Chudnovsky, Kosacoff y López (1999), Kosacoff (1998), Chudnovsky y López (2001) y Chudnovsky y López (2002).

La desregulación de la economía tiene como correlato la acumulación de desequilibrios importantes tanto en el saldo de la cuenta corriente como en la cuenta capital de la balanza de pagos. De hecho, *“...la persistente salida de capitales privados -en el marco de estrategias de valorización financiera- agravó la necesidad de divisas, sólo satisfecha con una extraordinaria corriente de endeudamiento público y privado. En el plano interno, a su vez, dada la naturaleza de la reestructuración productiva incubada en el marco de las reformas, la expansión fue acompañada de destrucción absoluta de puestos de trabajo y precarización de las condiciones laborales y salariales, instalándose una alta tasa de desempleo estructural y profundizándose la desigualdad distributiva. Por otra parte, a pesar del achicamiento de empresas y funciones, la magnitud y el costo del nuevo endeudamiento presionaron negativa y crecientemente sobre las cuentas públicas”* (Kulfas, Porta y Ramos, 2002: 110).

En el texto se destacan tres razones generales para el fuerte crecimiento de la IED durante este proceso: la renegociación de la deuda externa y la aplicación de un amplio programa de reformas pro mercado que disminuyeron el nivel del riesgo-país, la liberalización total de los movimientos de capitales y la estabilización y reactivación de la economía doméstica. Ahora bien, para explicar la magnitud que tiene la llegada de inversiones es menester, según los autores, puntualizar los motivos específicos de una deliberada “política de atracción”. Estos son: los programas de capitalización de deuda; los incentivos implícitos en las privatizaciones de servicios y del sector petrolero; los marcos regulatorios particulares aplicados en la industria automotriz y minera y la política de concentración del negocio bancario y financiero. Asimismo, hay inversiones espontáneas que se inscriben en sectores en los cuales la dotación de factores es abundante o se insertan en mercados dinámicos en la economía doméstica o regional, como alimentos o grandes cadenas de distribución.

La irrupción de las empresas transnacionales no genera una transferencia tecnológica, como sí ocurre durante la etapa sustitutiva. En este sentido, los autores señalan que *“...aparece una brecha entre la cantidad de IED ingresada a la economía argentina en los años noventa y su efectiva contribución al fortalecimiento de las capacidades y habilidades locales. Reconociendo que su aporte principal y más difundido ha sido el mejoramiento de la calidad de productos y servicios en el mercado interno, debe señalarse que, en cambio, ha resultado escasa su contribución al proceso de formación de capital y relativamente pobre y heterogéneo su aporte a la generación de encadenamientos productivos y capacidades tecnológicas. Desde este punto de vista, puede afirmarse que las estrategias de ajuste y expansión desplegadas por las ET [empresas transnacionales], más allá de haber estimulado alzas de productividad a nivel de las firmas, no habría tenido un impacto significativo en términos de ganancias sistémicas y estructurales de competitividad. Al mismo tiempo, su evolución implica un costo creciente en términos de pagos externos,*

*presionando sobre uno de los principales factores de fragilidad de la economía argentina” (Kulfas, Porta y Ramos, 2002: 113).*

El ejemplo de la reconversión del complejo automotor marca la reestructuración de toda la industria autopartista, en la que el coeficiente nacional garantiza un componente de autopartes nacionales pero no logra generar que las terminales tengan una política de desarrollo y preparación de proveedores para un salto tecnológico. Muchas firmas son quitadas del mercado y desaparecen, desaprovechando las potencialidades de la IED e impactando severamente en términos sociales y productivos. Además, los autores sostienen que el sector externo se tensiona por la dinámica expansiva de los pagos al exterior efectuados por las empresas transnacionales y servicios tecnológicos, en el marco de estrategias financieras de las empresas, aumentando la proporción de utilidades remitidas y la deuda de éstas en el exterior. A su vez, el saldo comercial de las compañías foráneas acumula saldos negativos sostenidos, explicados por una elevada propensión a importar.

Para concluir, indican que *“...en Argentina, al margen de las reglas generales tendientes a establecer un ambiente amistoso para los inversores privados, los incentivos específicos utilizados en la década de 1990 fueron diseñados con el propósito casi exclusivo de maximizar la cantidad de IED ingresada, consistente con un objetivo de asegurar la disponibilidad de recursos externos en el corto plazo. Entre los requerimientos establecidos para el desempeño de las ET, poco y nada hubo de estándares referidos a estimular la difusión de los incrementos de productividad, a ampliar la oferta exportable o a integrar eficientemente la cadena productiva local y, de ese modo, sustituir importaciones. Como resultado, a mediano y largo plazo, la restricción externa, lejos de superarse o debilitarse se ha profundizado”* (Kulfas, Porta y Ramos, 2002: 114).

Tras la caída del régimen convertible y luego de transitar los primeros años de la posconvertibilidad, se pueden tener en cuenta ensayos que también refieren a la situación y a los impactos del capital transnacional en la economía argentina. Algunos ejemplos son los textos de: Novick, Palomino y Gurrera (2011) que estudian el impacto de las empresas multinacionales sobre el empleo; Bianco, Moldovan y Porta (2008) que indagan respecto a la expansión de la inversión de multinacionales brasileñas en Argentina y el impacto en los sectores que se insertan (materias primas e industrias de contenido tecnológico medio); García y Roitbarg (2015) que analizan la situación de las grandes empresas de Argentina y Brasil, entre 2009 y 2013, según el origen de capital, los sectores en los que se insertan y los impactos sobre las dos economías; Belloni y Wainer (2013) que examinan las implicancias que tiene la creciente entrada de inversión extranjera en “sectores clave” y los impactos en sobre los resultados de la cuenta corriente; y Schorr (2014) que reflexiona

sobre la extranjerización y el impacto en el perfil productivo en el país en la década del 2000, evidenciando la ruptura de encadenamientos productivos, el fuerte protagonismo del capital foráneo en enclaves productivos centrales y los impactos en términos del balance de pagos, en un contexto de restricción externa<sup>39</sup>.

Uno de los aportes más recientes es el publicado por Wainer y Belloni (2015). En el que consideran los conceptos vertidos por los autores dependencistas, sobre todo los elaborados por Ruy Mauro Marini, con respecto al rol que ocupan los capitales extranjeros en las economías latinoamericanas, profundizando la vinculación con el mundo lo que acentúa su carácter de dependiente. Luego de introducir, de manera resumida, los efectos de la valorización financiera y su culminación en 2001 sobre las inversiones extranjeras, definen el ciclo que se inicia con la devaluación como *neodesarrollista*, en el que la dependencia sobre el capital extranjero se mantiene en niveles altos, sin la evidencia de haberse revertido. Muestran, también, que los ingresos de IED, a lo largo de estos años, fueron similares a los '90, con la diferencia que, durante esa década, la inversión se caracteriza por la compra de empresas existentes por parte de actores foráneos.

Esta no se concentró, a diferencia de la etapa clásica desarrollista (1958-1970), en ramas industriales, sino que *“...en las últimas décadas el predominio del capital extranjero se ha manifestado en casi todos los sectores de la economía, aunque en especial en aquellos que cuentan con ventajas comparativas naturales o “institucionales”, que suponen la canalización de los beneficios de la promoción industrial de regímenes sectoriales de privilegio (como la armadura automotriz)”* (Wainer y Belloni, 2015: 5). Uno de los puntos centrales que señalan, es el perfil importador de las firmas extranjeras, sobre todo, en la compra creciente de bienes de capital, bienes intermedios y piezas, partes y accesorios para bienes de capital. Se evidencia así, la dependencia tecnológica y el carácter regresivo de la estructura industrial, ya que depende fuertemente de las importaciones para poder sostener y avanzar en la producción de bienes de consumo.

A partir del análisis de las 500 mayores empresas, con datos de la ENGE de INDEC, exponen la importancia de las firmas extranjeras en la economía, liderando prácticamente todas las variables estructurales de la economía. En ese sentido, al indagar acerca de los efectos del capital foráneo sobre el sector externo, comprueban el papel decisivo que ocupan sobre el proceso de acumulación, tanto por mecanismos comerciales como por los financieros. En el primer caso, como se menciona, el predominio de productos importados genera tensiones sobre el sector externo, complejizando los

---

<sup>39</sup>Para profundizar, ver más en: Chudnovsky, López y Rossi (2006), Chudnovsky y López (2007), Chudnovsky, López y Orlicki (2007) y López y Orlicki (2007).

problemas de restricción externa. Al mismo tiempo, se da una profundización del perfil de inserción externa primarizado, basado en la provisión de recursos naturales o en la venta de commodities industriales a las economías desarrolladas o en vías de desarrollo. Por el lado financiero, sobresale la dependencia crónica en el balance de pagos y el peso de los intereses de la deuda en el marco de la necesidad de financiamiento externo. En ese contexto, también, se evidencia el problema de la salida de excedentes por la vía de la remisión de utilidades, problemática que se ha incrementado en las últimas décadas.

Los autores concluyen que *“...la aguda penetración del capital extranjero en la economía argentina tiene efectos contradictorios pero no neutrales. Si bien, como propugnaba el “desarrollismo”, sus mayores niveles de productividad y el uso más intensivo y moderno de las tecnologías favorecen en cierto sentido el desarrollo de las fuerzas productivas, al mismo tiempo limitan la potencialidad del proceso de acumulación de capital local por una doble vía: a) dada su propensión a importar maquinaria e insumos del exterior, así como paquetes tecnológicos cerrados, impide el desarrollo local de un verdadero sector productor de medios de producción (bienes de capital e insumos); y b) a mediano y largo plazo tiende a agravar los problemas del sector externo a partir de su mayor propensión importadora y, fundamentalmente, la remisión de utilidades y otros”* (Wainer y Belloni, 2015: 18).

Por último, es posible señalar otros trabajos que investigan a la cúpula en la posconvertibilidad pero haciendo énfasis en algunas variables como, por ejemplo, su dinámica inversora: Manzanelli (2011, 2015 y 2016) y Azpiazu, Basualdo, Manzanelli y Arceo (2010); o la cúpula empresarial desde la sociología económica: Castellani (2009) y Paredes (2011). También, otros que consideran la apropiación del excedente por parte de la cúpula: Santarcángelo y Perrone (2011) o la dinámica de la cúpula desde el plano industrial y su vinculación con el trabajo y la rentabilidad obtenida: Santarcángelo y Perrone (2012). Asimismo, los que indagan en la relación entre la cúpula y sus características y el desarrollo económico: Serrani (2012) y Santarcángelo y Perrone (2011). Aquellos que estudian a la cúpula y su vinculación con el agro, específicamente con el pampeano: Bisang (1994), Schvarzer (1995), Basualdo y Khavisse (1994), Basualdo (1995) y Basualdo y Arceo (2005). Por último, se puede introducir algunos que examinan la evolución de las privatizaciones en Argentina durante los años noventa, de las cuales, las compañías de la cúpula son actores directamente vinculados: Basualdo (2002), Azpiazu (2002), Nochteff (1998) y Azpiazu y Schorr (2004).

De este modo, pueden observarse que, más allá de todos las líneas de trabajo existentes, se desarrollan cuatro grandes temáticas respecto a la dinámica de la cúpula luego de la convertibilidad: las transformaciones al

interior de la cúpula, el tipo de inserción comercial externa, los procesos de concentración y extranjerización en las grandes empresas y la dinámica de los capitales foráneos y su importancia en el comercio exterior.

A manera de conclusión de este capítulo es posible retomar que, a partir del estado del arte, se pueden encontrar dos grandes corrientes que reflexionan respecto del comercio internacional y sus efectos sobre los diferentes países. Por un lado se ubican aquellos que señalan las bondades y los impactos positivos del intercambio sobre todos los integrantes del mismo, mientras que las visiones críticas enfatizan los resultados desiguales que tiene el comercio y señalan que esta dinámica profundiza las diferencias entre los países, acrecentando la desigualdad. Del mismo modo, al analizar los antecedentes respecto al patrón de especialización comercial de Argentina, es posible marcar que la totalidad de los autores coinciden en el perfil primarizado de la economía, donde los productos primarios y manufacturas agropecuarias tienen centralidad. Además, se hacen mención a aquellos aportes que se enfocan en: el contenido tecnológico, en la situación del intercambio enmarcado en el problema estructural de la restricción externa, los impactos laborales del comercio exterior, a la dinámica de las inversiones extranjeras y el rol de capital extranjero.

Esta investigación parte desde las posiciones críticas respecto de los impactos del intercambio sobre la economía argentina y el rol de los grandes actores en el mismo. Tomando los antecedentes mencionados se intentacomplejizar las discusiones y aportar nuevos datos al contar con una fuente de datos inédita. Este mayor acceso a la información, permite extender los años analizados al periodo 1994-2015 y profundizar el análisis respecto del perfil y el tipo de inserción internacional de la cúpula, estudiando los procesos de concentración y extranjerización, la situación general de estas firmas, los principales sectores en que se insertan y la evolución de la complejidad tecnológica de ventas y compras externas.

A partir de la literatura relevada, la presente investigación pretende contribuir en las siguientes dimensiones. Primero, vale la pena destacar que el análisis se centra en la situación de la cúpula empresarial -al igual que, por ejemplo, el texto de Manzanelli y Schorr (2012)-, tomando un periodo más extendido de tiempo (1994-2015), lo que supone una extensión del promedio de los trabajos que analizaron. Segundo, el análisis del comercio exterior se realiza en profundidad tanto en las exportaciones como en las importaciones, en general ausente en los trabajos de esta índole por la falta de acceso a los datos. Tercero, el presente trabajo realiza un estudio sobre la presencia estable de la cúpula empresaria en el comercio exterior con el fin de evidenciar procesos estructurales y protagonismos que sortean los diferentes periodos estudiados (convertibilidad y posconvertibilidad). Cuarto, se realiza un estudio sectorial donde se profundiza en las dinámicas al interior de la industria, y

destacando los sectores que son los más relevantes. Quinto, tal como ocurre en otros trabajos, se analiza la situación del contenido tecnológico pero en este caso, tanto de las ventas como de las compras externas. Por último, se analizan y se combinan todas las evidencias anteriores desde el marco teórico desarrollado con el fin de pensar los cambios y transformaciones que estos eventos tuvieron (y tienen) sobre las posibilidades de desarrollo económico de largo plazo.

## Capítulo 3. Trayectoria reciente.

En el presente capítulo se analizará el contexto durante los años en los que se inscribe esta investigación, comenzando por los cambios en la economía mundial y sus impactos sobre las realidades nacionales. Del mismo modo, se revisarán los principales elementos a nivel local, repasando lo ocurrido durante la convertibilidad y la posconvertibilidad. Asimismo, se muestra la dinámica general del sector externo y las primeras aproximaciones respecto del comercio exterior argentino y algunas de sus características principales. El análisis de la trayectoria permite posicionar al lector en el marco en el cual se estudiará el patrón de especialización comercial de la cúpula empresarial argentina.

### 3.1. La “etapa dorada” de la valorización financiera

Es posible señalar que, a modo de introducción, la irrupción del neoliberalismo implica la hegemonía del capital financiero en detrimento del capital productivo, lo que implica la modificación de las relaciones sociales existentes en la postguerra. Con la puesta en marcha de las políticas económicas neoliberales, la periferia representa la oportunidad de internacionalizar los procesos productivos, gracias al acceso de mano de obra barata y sin las protecciones que aplicó el Estado de bienestar en las potencias centrales<sup>40</sup>. De este modo, ante un contexto de desaceleración del crecimiento mundial y una tasa de ganancia decreciente, los países Centrales ven rentable dirigir ciertas actividades productivas hacia la Periferia. Con la movilidad de capitales asegurada, fruto de las concepciones neoliberales -aseguradas, además, por los Organismos Internacionales como el FMI, Banco Mundial o la OMC- las grandes empresas multinacionales comenzaron a invertir en lugares donde se presentan ventajas en materia laboral, implicando sustanciales mejoras en sus rentabilidades (Arceo, 2011).

De este modo, la relocalización se constituye en un aspecto central de la solución que encontró la fracción del capital a la caída en la tasa de ganancia. Las empresas transnacionales establecen en la periferia los segmentos productivos intensivos en trabajo, lo que requiere mucha coordinación y control de los procesos productivos ya que se llevan a cabo en diferentes regiones.

---

<sup>40</sup> En este sentido, Porta, Santarcángelo y Schteingart (2017: 28) señalan que: “La creciente internacionalización de los procesos productivos, basada en un desarrollo tecnológico que hizo posible la fragmentación y deslocalización de la producción ha sido una de las transformaciones más importantes en la economía mundial a partir de comienzo de los años setenta. Progresivamente, se modificó la forma de producir los bienes y los servicios, cuya organización pasó a articularse predominantemente en lo que se conoce como las Cadenas Globales de Valor (CGV), las que pueden definirse como la secuencia de actividades que las firmas y los trabajadores realizan desde el diseño de un producto hasta su uso final”

Los avances en la automatización de la producción benefician este proceso, porque asignan mayor flexibilidad, en un contexto con mercados variados, elaborando distintos modelos del mismo producto. Las empresas transnacionales, entonces, conservan las actividades estratégicas. En términos generales, las actividades instaladas en la periferia se enfocan en trabajos de menor calificación, mientras que reservan al centro aquellas con mayor valor agregado y más tecnología. Así, las grandes empresas destinan a la periferia las actividades intensivas en trabajo, por lo que el capital local es subcontratista de estas filiales.

Otra de las políticas impulsadas por el neoliberalismo es la apertura comercial de las economías que, en el caso de aquellos países con exportaciones preponderantemente de productos primarios, genera la destrucción de su industria nacional, desarticulando todo eslabonamiento manufacturero existente. En el caso de los centrales, la apertura, sumada a la internacionalización de la producción, fortalece a su industria manufacturera. Entonces, a modo de conclusión parcial, es posible señalar que el resultado para los países de la Periferia que adoptan este tipo de medidas es un creciente proceso de desindustrialización, lo que genera un quiebre social en la clase trabajadora con la caída de los salarios reales y de la expansión del desempleo. Este proceso consolida la concentración y centralización del capital en las grandes empresas del centro, creando filiales y conformando redes productivas en los países receptores<sup>41</sup>.

Ahora bien, la dinámica de la economía mundial tuvo un quiebre en el año 2008 con la crisis financiera internacional, que es la más importante desde la de los años '30, surgida en el seno de los países desarrollados y de impactos a escala planetaria. Esta crisis mostró los problemas estructurales y aceleró las tendencias en las relaciones de fuerza en el concierto internacional. Los países centrales, desde la crisis, participan menos de la expansión de la economía mundial lo que se hace visible en la caída de su tasa de crecimiento. Según Arceo (2011: 349): *“El hecho de que el motor de la expansión de la economía mundial pase [...] a ser la periferia está lejos de ser banal. Marca una transición, [...] hacia una nueva fase de la economía mundial...”*.

Ahora bien, uno de los impactos de la crisis fue la disminución del comercio, lo que obliga a los países periféricos a centrar el crecimiento en el mercado interno, fomentando el consumo y la consolidación de la regionalización del comercio. No es posible señalar, a ciencia cierta, que esta tendencia no afecte a la internacionalización de los procesos productivos<sup>42</sup>, pero sí profundiza un problema antes mencionado: la dependencia creciente de

---

<sup>41</sup> Para profundizar la lectura sobre la globalización y el rol hegemónico de las empresas transnacionales ver: Robinson (2004), Dicken (2007) y Hardt y Negri (2002).

<sup>42</sup> Sobre todo al pensar en los aumentos salariales, a partir de políticas de aumento del consumo, en países como China y su impacto en los costos de producción de las empresas transnacionalizadas.

importaciones. Si bien, los impactos inmediatos de la crisis en América Latina son menores a los que se manifiestan en Europa, fruto de los excedentes externos acumulados por la exportación de productos primarios con precios en ascenso, permitiéndoles aplicar políticas expansivas en un marco de enfriamiento de la economía mundial<sup>43</sup>, en el mediano plazo, a partir de la caída del dinamismo mundial, del descenso de los precios internacionales de los comoditas y la desaceleración de los nuevos motores de la economía mundial, los impactos en los países de la periferia llegan y se expresan en presiones sobre el sector externo.

En Argentina, la crisis hiperinflacionaria de 1989 generó la salida anticipada de la presidencia de Raúl Alfonsín a mediados de ese año por el adelantamiento de las elecciones presidenciales, en el marco de un agravamiento generalizado de los indicadores sociales<sup>44</sup>. Carlos Menem salió victorioso de la contienda electoral y luego de asumir en julio de 1989 impulsa reformas de corte neoliberal. Este proceso comenzó con dos medidas fundamentales que señalan el inicio de cambios estructurales con consecuencias de una enorme profundidad para nuestro país: la Ley de Reforma del Estado (23.696) y la Ley de Emergencia Económica (23.697), que juegan un rol central en la reestructuración de la economía argentina y de todos sus actores (Basualdo, 2006). La primera elimina una batería de subsidios, reintegros impositivos y realiza diferentes transferencias cuyos beneficiarios son los llamados grupos económicos locales<sup>45</sup>, lo que genera un gran déficit fiscal que complejiza el cumplimiento de los objetivos presupuestarios entre los que se encuentra el pago de los servicios de deuda. La segunda establece la intervención de las empresas públicas, permitiendo su compra por parte de grupos privados. Ejemplos de ellos fueron Aerolíneas Argentinas, Entel o algunos canales de televisión como el canal 13, 11 y 9 (Azpiazu y Schorr, 2010).

Pese a estas primeras reformas estructurales, el problema hiperinflacionario no pudo ser resuelto satisfactoriamente hasta la instauración de la convertibilidad. La Ley de Convertibilidad (23.928) insta una conversión en la que un peso equivale a un dólar norteamericano, con el fin

---

<sup>43</sup> En este sentido, se puede retomar lo planteado por Abeles, Cuattromo, Mareso y Tolado (2013) que señalan que: *"Ello se advierte con particular intensidad en las economías de América del Sur, donde confluyen la mejora en los términos del intercambio asociada al aumento de los precios internacionales de sus principales productos de exportación con condiciones extraordinarias de liquidez global y acceso al crédito en los mercados internacionales [...] ...la menor vulnerabilidad externa a los ciclos internacionales de liquidez evidenciada durante 2003-2008 estuvo ligada a un proceso sostenido de acumulación de reservas internacionales que en general supuso algún tipo de intervención de las autoridades monetarias en los mercados cambiarios -una actitud que también puede caracterizarse como una acción contracíclica. Implica, no obstante, subrayar el hecho de que, más allá de la incidencia de las propias variables fiscales, en los países en desarrollo la situación del sector externo de la economía resulta determinante en la definición de la capacidad de reacción fiscal contracíclica"* (Pp. 6).

<sup>44</sup> Según el INDEC a finales de 1989 la pobreza trepó al 47,3%, la indigencia al 16,5% y la desocupación se ubicó en el orden del 10%.

<sup>45</sup> Ver en Basualdo (2010).

central de estabilizar los precios y recuperar el valor de la moneda. Los resultados de dicha medida fueron instantáneos: *“La salida de la crisis es inmediata al interrumpirse bruscamente la inflación y expandirse rápidamente el PIB, sobre la base de una igualmente importante expansión del consumo interno impulsado por la recomposición del crédito y de un incremento de la participación de los asalariados en el ingreso”* (Basualdo, 2003: 45). Estas circunstancias permiten entender porque Nochteff (1999) plantea que el Plan de Convertibilidad es un “caballo de Troya”: si bien la medida tiene efectos inmediatos en la estabilización de precios y genera cambios en las expectativas, estos buenos resultados obtenidos en un comienzo (1991-1994) con una enorme proyección mediática que sustentan los postulados del neoliberalismo y que permiten llevar adelante las medidas estructurales impulsadas por las diferentes fracciones de capital. Así, los buenos resultados del shock duran poco, mostrando rápidamente la naturaleza de las medidas orientadas a continuar el ciclo de valorización financiera, postergando a los sectores populares. En este sentido, es importante decir que la expansión que genera la convertibilidad está estrechamente vinculada con el pasado hiperinflacionario. Esto implica que a medida que la capacidad ociosa se reduce, este proceso indica las dificultades para sostener un proceso de crecimiento sostenido (Basualdo, 2003).

El gobierno de Menem implementó un amplio conjunto de políticas económicas entre las que se destacan: las privatizaciones, la apertura comercial con una clara vocación importadora, la reestructuración del Estado y la desregulación económica; que en conjunto provocaron que los sectores dominantes profundicen su liderazgo y papel en la economía argentina. Esta serie de medidas se vehiculizaron en la convertibilidad, manteniendo el patrón de acumulación de valorización financiera que había sido impulsado por la dictadura militar a mediados de los años 70s. Uno de los efectos tempranos de éstas medidas son la concentración y centralización del capital, visibles en el incremento de la incidencia que las grandes firmas oligopólicas tienen sobre el proceso económico en su conjunto. A partir de 1994 y en el contexto de la crisis del Tequila<sup>46</sup>, la convertibilidad comienza a mostrar con mayor claridad sus deficiencias estructurales, expresado en una reducción de los niveles de

---

<sup>46</sup>Según Rapoport y Brenta (2010: 78 y 79): *“Los desequilibrios acumulados estallaron en 1994. En ese lapso, el ingreso de capitales especulativos y de inversión directa apreciaron el peso mexicano, las importaciones crecieron mucho más que las exportaciones; a los déficits comerciales se sumó la salida de divisas por la remuneración al capital externo [...] todo esto deterioró la cuenta corriente del balance de pagos y erosionó la capacidad del Banco de México de sostener el tipo de cambio. [...] A comienzos de 1994 la Reserva Federal de Estados Unidos comenzó a elevar los tipos de interés lo que se trasladó a todas las plazas [...] Por temor a la devaluación, la estructura de la deuda mexicana se dolarizó, a partir del masivo pasaje de las tenencias de los no residentes, de pagarés del tesoro (cetes) nominados en pesos, a los Tesobonos nominados en dólares. [...] Las ventas masivas de acciones y bonos denominados en pesos, y la compra de dólares, aumentaron la sangría de las reservas y la presión devaluatoria. Entre diciembre 1994 y febrero 1995 el peso mexicano se devaluó un 40% y las tasas de interés domésticas a corto plazo superaron el 80%. La combinación de la desmonetización con el aumento de las tasas de interés deprimió la actividad económica y agudizó el desempleo y la pobreza. En 1995 el PIB mexicano cayó 6,2%, en un contexto de rebrote inflacionario y una aguda crisis bancaria.”*

crecimiento general. Pese a esto, los sectores dominantes consolidan y profundizan su dominio de la economía; y desde 1998, cuando comienza la crisis de la valorización financiera, estos capitales se independizan del ciclo económico, creciendo a una tasa muy por encima de la media general.

Otro de los resultados muy significativos generados por las políticas económicas, es una profundización de la desindustrialización que comenzara la dictadura militar a mediados de los años setenta con el efecto directo en el descenso del empleo, ocasionando una crisis del mercado de trabajo. Si bien en un principio, la convertibilidad genera una mejora en la producción industrial debido a la estabilización de precios que a su vez estimula el consumo y la inversión; el impacto de las políticas económicas provoca que la producción cae fuertemente como también lo hace el salario real promedio. La industria nacional experimenta un proceso de desarticulación productiva, con una reestructuración regresiva de las plantas y establecimientos manufactureros, lo que implica una disminución del peso relativo de la industria en el PBI que pasa de ser aproximadamente el 19% al 15% desde los noventa hasta el año 2001. Estos datos indican que *“...el afianzamiento en los años noventa del proceso de desindustrialización en el país estuvo directamente relacionado, en primer lugar, con las principales características estructurales de las grandes firmas y los grupos económicos con actividad en el sector y de las ramas de mayor dinamismo e incidencia en él, en su mayoría controladas por tales actores oligopólicos. En efecto, [...] tendió a consolidarse una estructura manufacturera crecientemente asociada a la explotación de ventajas comparativas naturales [...] y/o “institucionales” de privilegio [...], así como a la fabricación de ciertos comoditas industriales”* (Azpiazu y Schorr, 2010: 152).

La desintegración de la producción fabril determina un descenso en la formación de valor agregado durante los noventa vinculado con la asimétrica apertura que permite el ingreso de bienes foráneos con mejores precios que los nacionales, sumado a la compra de insumos, equipamiento y bienes complementarios; lo que se traduce en la reconversión productiva hacia el ensamblaje o, como se menciona anteriormente, en la venta de bienes importados. A su vez, desaparecen rubros estratégicos para la industria doméstica, pasándose hacia procesos de procesamiento de recursos básicos.

A partir de 1998, el proceso de privatizaciones concluyen y luego de la venta de activos locales, se profundiza la extranjerización de la economía nacional. Ante la incapacidad de generar el ingreso de divisas, luego de la finalización del proceso de privatizaciones, la sustentabilidad de la convertibilidad sólo era viable con crecientes niveles de endeudamiento externo, por lo que, en ese contexto, la participación del Fondo Monetario Internacional (FMI) es fundamental, a partir de habilitar los préstamos para

sostener dicho proceso<sup>47</sup>. Ante la retirada del FMI como prestamista de última instancia, el Gobierno se enfrentó a la crisis tomando medidas antipopulares, como el llamado “corralito”, que termina por provocar las masivas movilizaciones en todo el país en las históricas jornadas del 19 y 20 de diciembre de 2001 que provocan la renuncia del Presidente De la Rúa en medio de la crisis política, social y económica de mayor profundidad de la historia argentina moderna. La implementación del recetario neoliberal tuvo su correlato directo sobre la economía argentina en términos estructurales, de creciente concentración y extranjerización con una profundización de la desarticulación industrial<sup>48</sup> cuyos impactos en términos sociales fueron muy importantes: el desempleo pasó del 6% en 1991 al 18,3% en 2001, la pobreza del 21,5% al 35,4% y la indigencia del 3% al 12,2% (Basualdo, 2010).

En un contexto de crisis económica y social (casi cuatro años de recesión) se expresa un nuevo enfrentamiento entre las fracciones de capital, manifestado en las propuestas de salida de la convertibilidad (Basualdo, 2010). Los grupos extranjeros favorecen la dolarización de la economía argentina<sup>49</sup> para mantener sus ganancias en dólares. Esta postura es apoyada por los organismos de crédito internacional que plantean reformas políticas para lograr su cometido. Los grupos nacionales, en cambio, apuestan por la devaluación y la explicación de esta postura es simple: obtienen enormes ingresos en dólares por las ventas de los activos<sup>50</sup> que se fugaron al exterior, ya que contaban con una gran liquidez en divisa norteamericana.

En el año 2002 concluye el ciclo económico determinado por la valorización financiera, patrón de acumulación implantado violentamente por la dictadura militar iniciada el 24 de marzo de 1976 y continuado por los gobiernos democráticos posteriores. El resultado del neoliberalismo y la profundización de la valorización financiera producen una economía fuertemente concentrada y extranjerizada, a partir de las privatizaciones y la apertura generalizada de la economía. Durante estos años, la valorización financiera se profundiza con la instauración de la convertibilidad lo que acrecenta la desarticulación del entramado productivo -sobre todo industrial- del país. La conjunción de todos estos elementos genera impactos negativos sobre el conjunto de la sociedad, expresado en el aumento de la desocupación, pobreza e indigencia.

---

<sup>47</sup> El Blindaje y el Megacanje fueron los más notorios. Para profundizar ver más en Basualdo (2010).

<sup>48</sup> La participación de la industria sobre el PBI total pasó del 18,8% en 1991 al 15,3% en el año 2001.

<sup>49</sup> Como ocurrió en Ecuador.

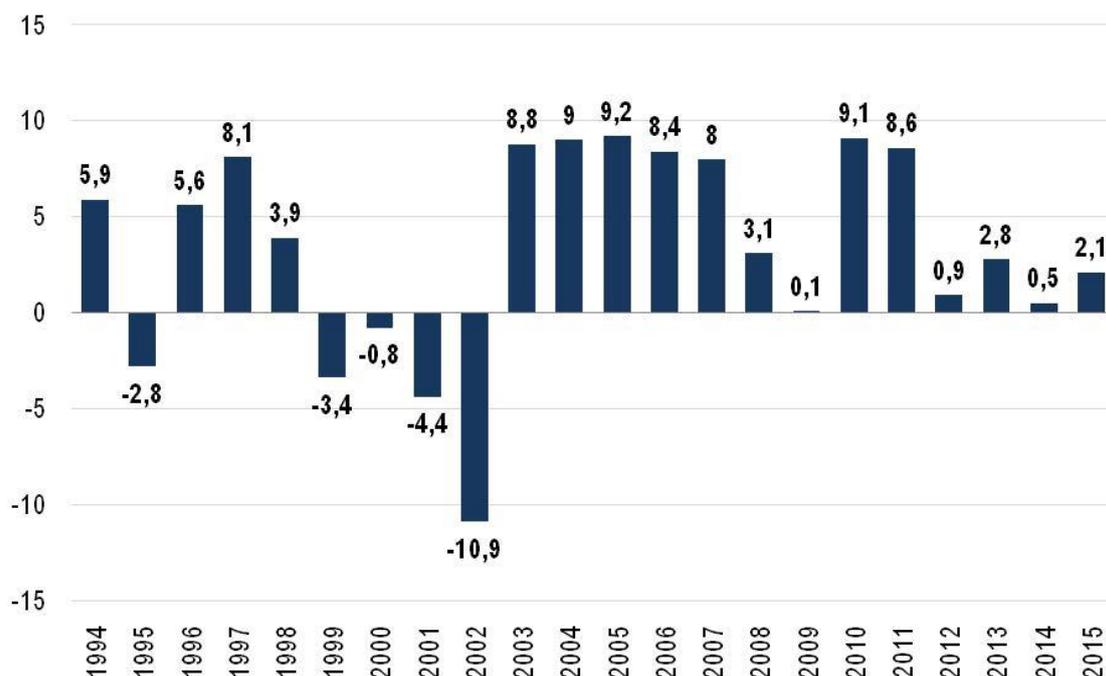
<sup>50</sup> Vale la pena señalar que no vendieron todos sus activos, se quedaron con aquellos que están vinculados con el comercio exterior, por ejemplo, los que dependen del agro (Casetellani y Szkolnik, 2004).

### 3.2. La caída de la valorización financiera: la posconvertibilidad

La salida de la convertibilidad se concreta a través de la maxidevaluación impulsada por la fracción de capital nacional que pretende sacar ventaja del ciclo de endeudamiento-valorización-fuga que se realiza durante los últimos años (Basualdo, 2010; Salvia, 2015). Los primeros resultados de la salida de la crisis, por vía devaluatoria, es una enorme transferencia de los ingresos de los asalariados hacia la fracción de capital<sup>51</sup>, evidenciada por una feroz reducción del salario real que supera el 30%. Esta implica una recomposición de la tasa de ganancia en todo el sector de la producción.

La posconvertibilidad presenta un nuevo esquema económico en sus años iniciales con un dólar “alto”, con el cuasi congelamiento de las tarifas de los servicios públicos y con una tasa de interés cercana a ser negativa, provocando un desaliento a las ganancias financieras y una reorientación hacia las rentabilidades del sector productivo sobre el resto de las actividades.

**Gráfico N°1.** Evolución del Producto Bruto Interno (PIB). En variación interanual. 1994/2015.



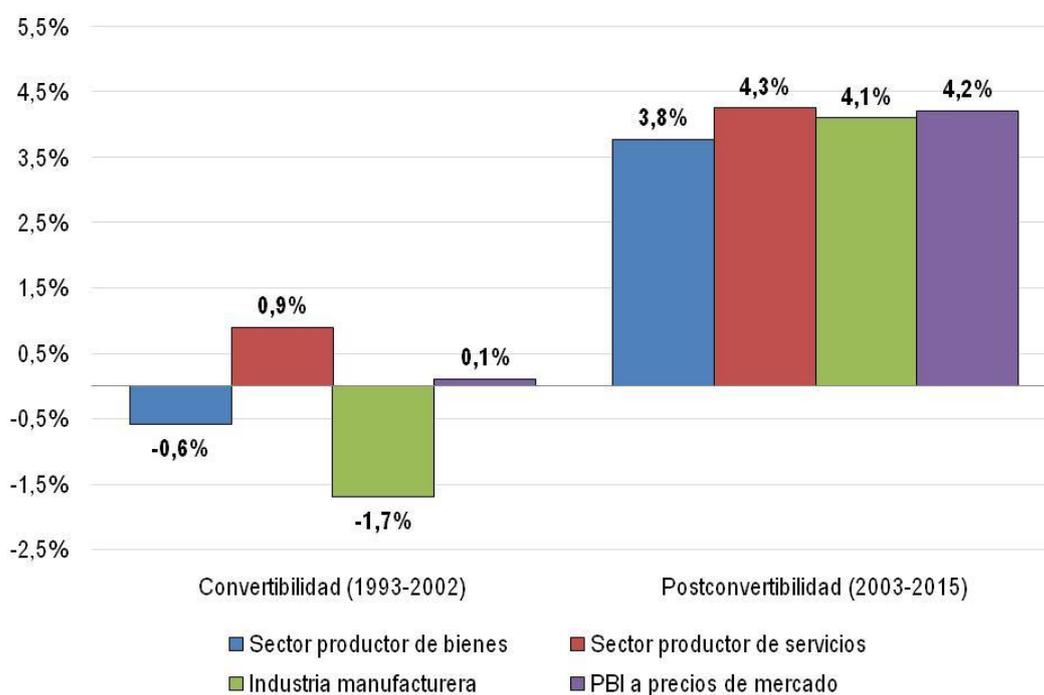
Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC.

<sup>51</sup> La caída de la participación de los trabajadores que pasa de 38,5% en el 2001 del total al 31,3% en 2003, mostrando una caída de 7 p.p. desde la maxidevaluación. Recién en 2006 se alcanzan niveles similares a los de fin de los noventa al calor de tasas de crecimiento muy importantes, llamadas comúnmente como *tasas chinas*.

Luego del interludio de inestabilidad institucional y política<sup>52</sup>, el 25 de mayo de 2003 asume Néstor Kirchner quien fomenta, desde el Gobierno Nacional, diversas políticas públicas que apuntaron a incrementar del consumo y a reactivar la producción industrial, lo que se traduce en un aumento de la demanda de mano de obra, estableciendo un círculo virtuoso de rápido aumento de la actividad económica en general. De este modo, al calor de las mejoras en materia laboral, salarial y socioeconómica en general, la economía argentina experimentó un ciclo decrecimiento sostenido a tasas que superaron ampliamente lo ocurrido con el anterior modelo.

Como puede apreciarse en el gráfico 2, durante toda la posconvertibilidad el crecimiento fue traccionado por los sectores productores de servicios, industriales y de bienes, especialmente aquellos vinculados a la producción agropecuaria, minera y de los llamados comoditas industriales. Las dos diferencias más llamativas con respecto a la etapa anterior son la situación de los sectores productores de bienes y, sobre todo, la dinámica de achicamiento de la industria manufacturera, evidenciando el proceso de desindustrialización experimentado en los años '90 y de rápida recuperación del sector durante la posconvertibilidad.

**Gráfico N°2.** Evolución del Producto Bruto Interno (PIB) por sector. En variación promedio anual. 1993-2015.



Fuente: elaboración propia sobre datos de Ministerio de Economía.

<sup>52</sup>El 21 de diciembre de 2001 renuncia Fernando De La Rúa, para que el mismo día asuma Ramón Puerta. Dos días después jura Adolfo Rodríguez Saá quien anuncia, entre otras medidas, la suspensión de los pagos de la deuda externa. El 31 de diciembre, en medio de incidentes y del retiro de apoyo de varios gobernadores, asume de manera interina (y sólo por un día) el titular de la Cámara de Diputados: Eduardo Camaño. Al día siguiente, Eduardo Duhalde es elegido por la Asamblea Legislativa para terminar el mandato presidencial hasta mayo de 2003.

Entre 1993 y 2002, los dos sectores que fueron los perdedores fueron aquellos que son productores de bienes (-0,6%) y, en mayor medida, la industria manufacturera (-1,7%). Como se señala, las políticas económicas implementadas durante los años de la convertibilidad afectan directamente al entramado productivo, generando un profundo proceso de desindustrialización. En contrapartida, fue el sector de servicios (0,9%) el que motoriza el módico crecimiento (0,1%) durante esta etapa. Ahora bien, luego de la devaluación de la moneda y la implementación de políticas económicas expansivas, los mismos indicadores muestran una marcada transformación con respecto a la dinámica anterior. En primer lugar, es importante destacar que el volumen general del crecimiento en estos años es mayor (4,2%). Por otro lado, es importante destacar la recuperación de los dos sectores perdedores en la etapa anterior, donde la industria manufacturera (4,1%) secunda al sector productor de servicios (4,3%) como los motores del crecimiento seguido, de cerca, por los productores de bienes (3,8%).

Pese a estos buenos registros en la posconvertibilidad, uno de los resultados que causa la maxi devaluación en nuestro país se relaciona con el aumento del nivel de concentración económica, en dos contextos que son diametralmente opuestos, mientras en la convertibilidad este proceso se desarrollaba con la destrucción del entramado productivo, durante la posconvertibilidad, se mantiene con una mejora sustancial en los niveles de actividad y de producción industrial. Según Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011), existen varios motivos por los cuales se explica el proceso de mayor concentración de la economía a nivel general durante la posconvertibilidad. Ellos son: a) un sustancial incremento de la tasa de explotación a partir de la caída de los salarios reales luego de la maxi devaluación; b) una intensificación de la centralización de capitales, fruto del abandono de la convertibilidad y la posterior crisis; c) la captación del excedente por parte de los grandes grupos económicos por su posición, muchas veces monopólica u oligopólica, que les permite fijar precios o acceder a beneficios fiscales o subsidios; d) la integración de empresas, generando holdings con una mayor diversificación productiva, tecnológica, comercial y financiera; e) los diferentes privilegios que reciben muchas empresas de la cúpula (como leyes de promoción de inversiones, subsidios o beneficios promocionales en diferentes provincias); f) el escaso control por parte del Estado en lo que respecta a fusiones o adquisiciones; g) la inserción en actividades de altas rentabilidades en la posconvertibilidad por parte de varias de las compañías y grupos líderes y h) la creciente internacionalización de muchas compañías de la cúpula empresarial.

Este proceso de transformación de la matriz productiva, evidenciado en la evolución de la tasa acumulativa del PBI y los sectores que traccionan dicho crecimiento, tienen momentos diferentes en los gobiernos kirchneristas. Es

posible definir tres grandes etapas en ese ciclo<sup>53</sup>. El primero, entre 2003 y 2007, caracterizado por una expansión generalizada de todos los sectores, principalmente el sector productor de servicios y la industria manufacturera. A partir de 2008 y 2009 -años del conflicto con los sectores agrarios y la crisis financiera internacional-, el dinamismo de la economía encuentra limitantes, debido a los efectos internacionales de la crisis. En el segundo período, aparecen cuellos de botella y dificultades para sostener las altas tasas de crecimiento expresadas, sobre todo en el sector externo, por los impactos locales de la crisis financiera internacional. Estas dificultades son contrarrestadas por políticas económicas contracíclicas que apuntalan el mercado interno con medidas expansivas y de incentivos a la demanda. En este marco, el sector externo comienza un proceso de pérdida de la competitividad por la mejora de los salarios en dólares a nivel regional e internacional sin su correlato en la mejora de la productividad y, sobre todo, por la merma de las ventajas vinculadas con el tipo de cambio, erosionadas por el proceso inflacionario. Este se explica por la puja distributiva, que se intensifica por las políticas de distribución del ingreso, las características estructurales de la economía interna y los impactos de los precios internacionales en el mercado interno, como alimentos o combustibles.

En la última parte de los gobiernos kirchneristas, entre 2013 y 2015, se evidencia un descenso sustancial de la evolución de todos los sectores en el marco de la reaparición de la restricción externa. En estos últimos años, el dato más relevante es la caída de casi un punto porcentual de la industria manufacturera y el leve crecimiento del producto. Es interesante destacar que el consumo público se tiene en niveles similares en los tres períodos definidos, demostrando la voluntad del Gobierno de sostener los niveles de actividad con la expansión de programas sociales, inversión pública, subsidios, etcétera, que se convierten en un importante componente que tiene la dinámica del producto por encima de cero.

### **3.3. La dinámica general del sector externo**

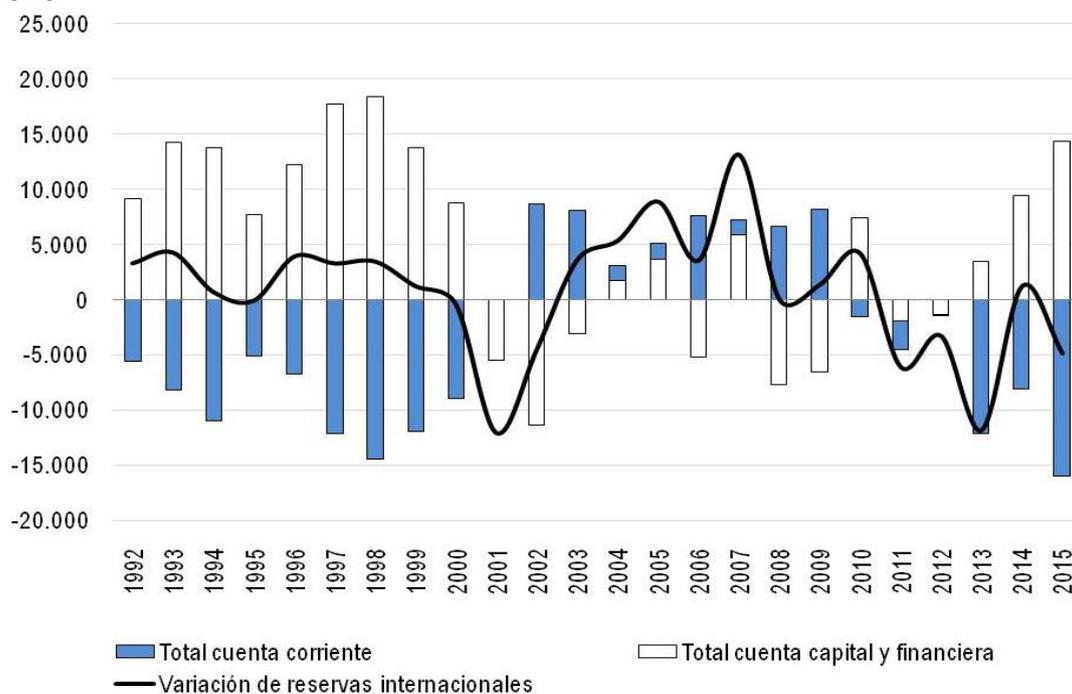
Durante los años noventa, el saldo negativo de la cuenta corriente es una constante, explicado principalmente por el déficit comercial, fruto de la apertura comercial indiscriminada y de la economía no competitiva en términos del tipo de cambio (por el esquema de caja de conversión), tal como puede verse en el gráfico 3. Este esquema deficitario es sostenido por un proceso inédito de endeudamiento, que genera la acumulación de reservas que permite el funcionamiento tanto de la economía en general como de la caja de

---

<sup>53</sup>Esta caracterización se puede encontrar en Kulfas, M (2016), Los tres kirchnerismos: una historia de la economía argentina, 2003-2015, Siglo XXI, Buenos Aires.

conversión en particular. Esta relación directa entre endeudamiento para financiar la cuenta corriente ocasiona una dependencia total de la economía a los lineamientos de los organismos de crédito internacional y, además, origina una economía nacional muy vulnerable a los movimientos financieros internacionales (como lo ocurrido con la crisis mexicana en 1995)<sup>54</sup>. A partir del año 1998, cuando el modelo entra en crisis el acceso al crédito internacional se vuelve más dificultoso y la necesidad de divisas comienza a hacerse cada vez más grande cuyo únicos objetivos se centran en sostener la convertibilidad y para el pago de los servicios e intereses de la deuda (Basualdo, 2010). En este contexto, la economía nacional experimenta un proceso de fuerte concentración y extranjerización en el marco de un descenso pronunciado del peso de la industria sobre el PIB. La consecuencia es la peor crisis socioeconómica que vive nuestro país.

**Gráfico N°3.** Evolución del balance de pagos. En millones de dólares. 1992-2015.



Fuente: elaboración propia sobre datos de Ministerio de Economía.

La salida de la caja de conversión, a través de la devaluación, provoca mejores condiciones para la exportación, por lo que la cuenta corriente empieza a tener un papel muy importante en la acumulación de reservas. Como puede observarse en el gráfico 3, los signos se invierten: mientras que en la convertibilidad el ingreso de divisas se da por la cuenta capital y financiera, es decir por la deuda externa, la salida esta signada por la importación de bienes y el sostenimiento del tipo de cambio. En contraposición,

<sup>54</sup> Para estudiar el análisis del endeudamiento durante la convertibilidad ver entre otros a Basualdo, Nahón y Nochteff (2005).

en la posconvertibilidad, las condiciones estructurales y las políticas económicas aplicadas hacen que la cuenta corriente genere los superávits mientras que la salida de divisas es por la vía de capital y financiera por la política de desendeudamiento y la fuga de capitales<sup>55</sup>.

Así, durante los primeros años del kirchnerismo, nuestro país goza de una situación de comodidad externa. Existen tres grandes motivos que posibilitan esta situación: la primera se relaciona con la fuerte contracción de las importaciones con motivo de la recesión experimentada en los últimos años de la convertibilidad y el impacto del salto devaluatorio de 2002, lo que favorece un descenso del peso de las importaciones y una expansión de las exportaciones. El segundo motivo, tiene que ver con la suspensión del pago y posteriormente la reestructuración de la deuda externa. Por último, con una mejora sustancial de los términos de intercambio con un crecimiento exponencial de los precios de los bienes exportables de toda la región y de nuestro país, en particular.

Ahora bien, luego de los primeros años de kirchnerismo, la situación del frente externo comienza a deteriorarse. La dinámica externa se vio agravada con la crisis de 2008, porque implicó un fuerte descenso en el crecimiento de los países Centrales, evidenciando que la economía global entra en un proceso de reducción de las variaciones de crecimiento y de dinamismo del comercio mundial. Otro de los impactos que de la crisis, que se expresó en los años posteriores a la crisis, refiere a la caída en los precios de los comoditas (Curcio y Vilker, 2014). Entonces, es posible señalar que hay cuatro elementos que afectaron al frente externo: primero la salida por la vía financiera tanto por la vía de la política de desendeudamiento como por el proceso de fuga de capitales; en segundo lugar, por la problemática de la falta de abastecimiento energético que requirió ingentes importaciones; en tercer lugar, a partir de los problemas vinculados a la cuestión estructural, es decir, el déficit comercial generado por la industria; y, por último, la caída de los precios de los comoditas que afecta al ingreso de divisas por la vía comercial.

Entonces es posible señalar que a partir del año 2008, la economía argentina manifiesta signos de agotamiento de un modelo de expansión económico muy importante, donde reaparece la restricción externa<sup>56</sup> evidenciada en la evolución de las reservas internacionales: hasta el año 2008 las reservas internacionales crecen constantemente, entre ese año y el 2009,

---

<sup>55</sup> Respecto a ese punto y los impactos sobre las grandes empresas, Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011), señalan que "...el mantenimiento de un "dólar alto", la vigencia de bajos costos salariales a escala mundial y un escenario internacional expansivo, muchas de estas empresas se fortalecieron aún más como sólidas plataformas productivas orientadas preferentemente hacia los mercados del exterior. [...] Ello se pone de manifiesto en sus altos y crecientes [...] coeficientes de exportaciones [...], y en que han tenido un rol protagónico en el "boom exportador" que experimentaron en los años recientes la economía y la industria argentinas" (Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011: 27 y 28).

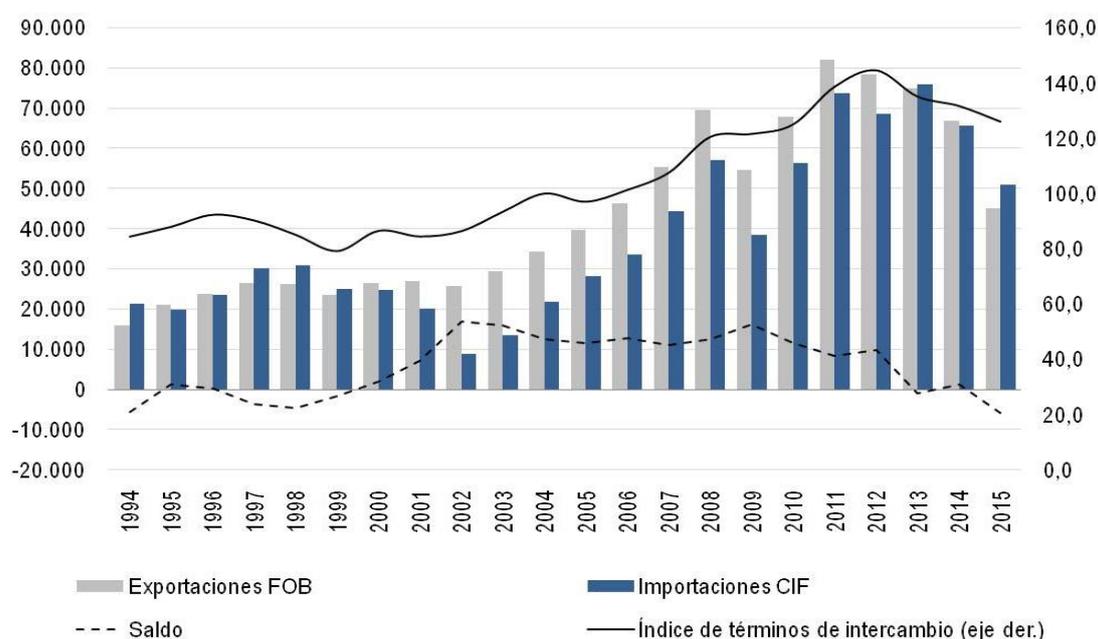
<sup>56</sup> Se puede profundizar en CIFRA (2014), Santarcángelo, J., Porta, F. y Scheingart, D. (2014), Gaggero, A., Schorr, M. y Wainer, A., (2014), Schorr y Wainer (2014), Santarcángelo (2013) y Lucero (2017).

éstas se estancan y en 2011<sup>57</sup> comienza su descenso ininterrumpido a niveles similares a los del año 2005<sup>58</sup> en el último año de la serie.

### 3.4. Primeras aproximaciones al comercio exterior argentino

En el gráfico 4 se presenta la evolución del comercio exterior argentino, mostrando las exportaciones, las importaciones y el saldo comercial generado. A su vez, también se expone la evolución de los términos de intercambio a lo largo de toda la serie 1994-2015. En materia comercial, los años noventa se caracterizan por un bajo dinamismo y por un constante déficit comercial. Así todo, como puede verse, el déficit generado empieza a reducirse a partir del año 1998, cuando la recesión afecta el nivel de importaciones sensiblemente. Además, los términos de intercambio mostraron una tendencia decreciente hasta el año 2000, cuando levemente comienzan a mejorar.

**Gráfico N°4.** Evolución del comercio exterior argentino y de los términos de intercambio. En millones de dólares y en índice base 2004=100 (eje derecho).



Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC.

<sup>57</sup> Febrero es el mayor registro de toda la serie: 52.427 millones de dólares

<sup>58</sup> En términos generales, la restricción externa tiene dos raíces: la primera, a situaciones coyunturales puntuales, como la crisis de los principales socios comerciales o la caída de los precios más importantes de la cartera exportable nacional. La segunda, a cuestiones estructurales de falta de divisas, por ejemplo, una estructura productiva altamente demandante de importaciones y carente de posibilidades de exportación. En el caso argentino entre 2003 y 2015, se observa la presencia de ambos factores. La reaparición de la restricción externa, entonces, se debe a tres grandes motivos, que son analizados en el siguiente trabajo. El primero, la situación financiera entre 2003 y 2015, se vincula con el proceso de fuga de capitales. Además, la relación financiera del país se complejiza luego del default de la deuda, con lo que el acceso a financiamiento resulta más caro. El segundo motivo, la gestión de la situación energética, se evidencia en una merma muy importante en términos de divisas, que pasa a tener ciertos niveles de exportación a convertirse en un sector muy demandante de dólares para sostener los niveles de consumo energético. El último elemento, la reaparición de la restricción externa es la matriz productiva, específicamente industrial, que experimenta un crecimiento sostenido y de dimensiones muy importantes pero sin poder superar su perfil estructural dependiente de importaciones.

Con el abandono de la caja de conversión, se observa que la cuenta corriente revierte su saldo permitiendo una rápida recuperación y acumulación de reservas lo que posibilita la aplicación de diferentes políticas económicas destinadas a potenciar el consumo interno y a sostener una inédita política de desendeudamiento llevada adelante durante los doce años de gobierno kirchnerista. Asimismo, se corrobora en el gráfico que en 2012 este proceso de superávit comercial se revierte por un descenso en los términos de intercambio y del mantenimiento de las necesidades de importaciones, provocando estrangulamientos en el sector externo, que dificultan la capacidad del país de sostener los niveles de crecimiento de los primeros años de gestión. Tal como se comentara anteriormente, en este período reaparece la restricción externa como problemática central en la economía.

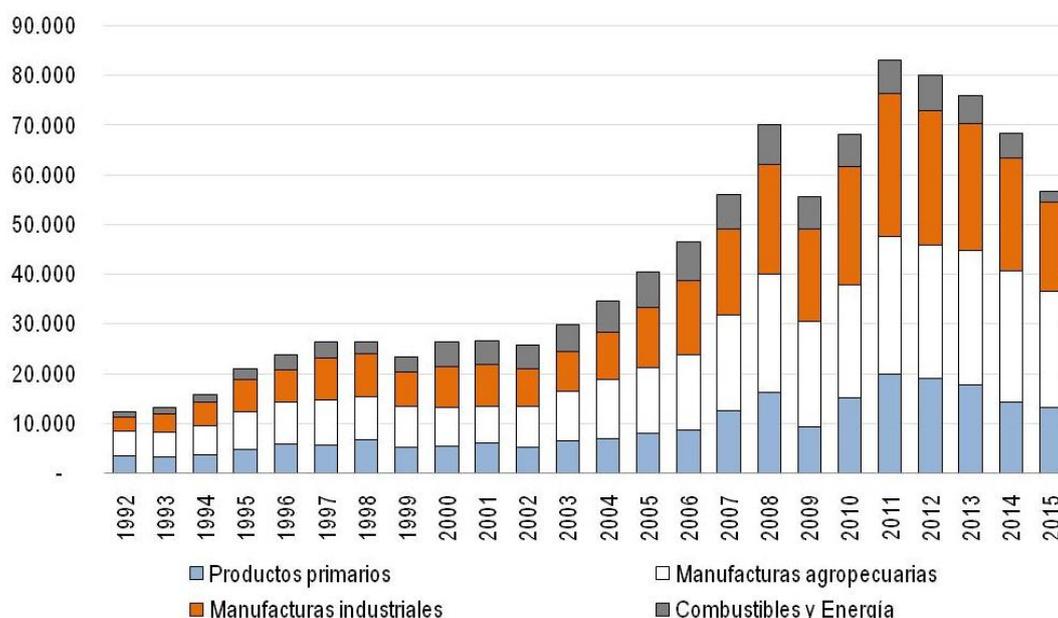
Uno de los cambios más importantes acaecidos durante la posconvertibilidad se relaciona con un aumento del protagonismo del comercio exterior. En este sentido es importante señalar que durante la convertibilidad las exportaciones promediaron 23.778 millones de dólares anuales y 24.421 millones de importaciones promedio, arrojando un déficit anual de 643 millones de dólares en el sector externo. Ahora bien, durante el periodo posterior las ventas externas promediaron 54.977 millones y las importaciones 45.461 millones, arrojando un superávit anual de 9.516 millones de dólares. Esto se debe al incremento promedio de las exportaciones del 127% entre 2003 y 2015 y del 383% de las importaciones en ese período.

Durante el primer período los términos de intercambio exponen una ligera tendencia creciente hasta 1996, luego una caída hasta 1999 y termina en el 2002 con niveles similares a los registrados en 1994, promediando 86,2 durante toda la convertibilidad. A partir del año 2002, los términos de intercambio experimentan una tendencia creciente, sobre todo a partir del año 2006, llegando al pico de toda la serie en el año 2012 (144,7). A partir de ese punto los términos de intercambio descienden ininterrumpidamente hasta 2015 (126,1). El promedio de la posconvertibilidad fue de 116,4, es decir, 30 puntos porcentuales más que en la convertibilidad.

Las exportaciones manifiestan dos momentos de crecimiento, uno en la convertibilidad y el otro, de gran envergadura, en el tramo final de la serie, sobre todo a partir del año 2003, como puede verse en el gráfico 5. Durante el primer periodo las ventas externas de combustibles y energía crecieron un 337% y participaron un 12,3% sobre las ventas promedio totales. Además, las manufacturas industriales crecieron un 194,3% y su participación promedio sobre el total fue del 29,5%, en tanto que las agropecuarias aumentan un 54% interviniendo en un 34,6% del total durante la etapa. Por último, las exportaciones de productos primarios experimentan un crecimiento del 73%, participando del 23,6% entre 1992 y 2001.

Durante la posconvertibilidad, los envíos de manufacturas agropecuarias se incrementan 186%, aumentando su participación sobre el total (34,8%). Por otro lado, los productos primarios crecen el 152% su participación, sobre el total se reduce al 21,4%, y, del mismo modo, las manufacturas industriales acrecientan un 136% sus envíos al exterior, viendo aumentada su participación sobre el total al 31,7%. Por último, las ventas externas de combustibles y energía muestran una caída del 52%, reduciendo su participación sobre el total al 12%. Como es posible verificar, durante la posconvertibilidad fueron los rubros vinculados al agro los que lideraron el aumento de las ventas totales. La explicación de los motivos por los cuales se expanden las exportaciones durante estos años se vinculan con la mejora sustancial en los términos de intercambio (Catalano, 2015), la mayor demanda internacional, el comportamiento positivo de los precios relativos del agro y las minas y canteras (López, 2012) y las condiciones internas y externas para la exportación de comoditas industriales (Belloni, 2012).

**Gráfico N°5.** Exportaciones a todo destino según gran rubro. En millones de dólares. 1992-2015.



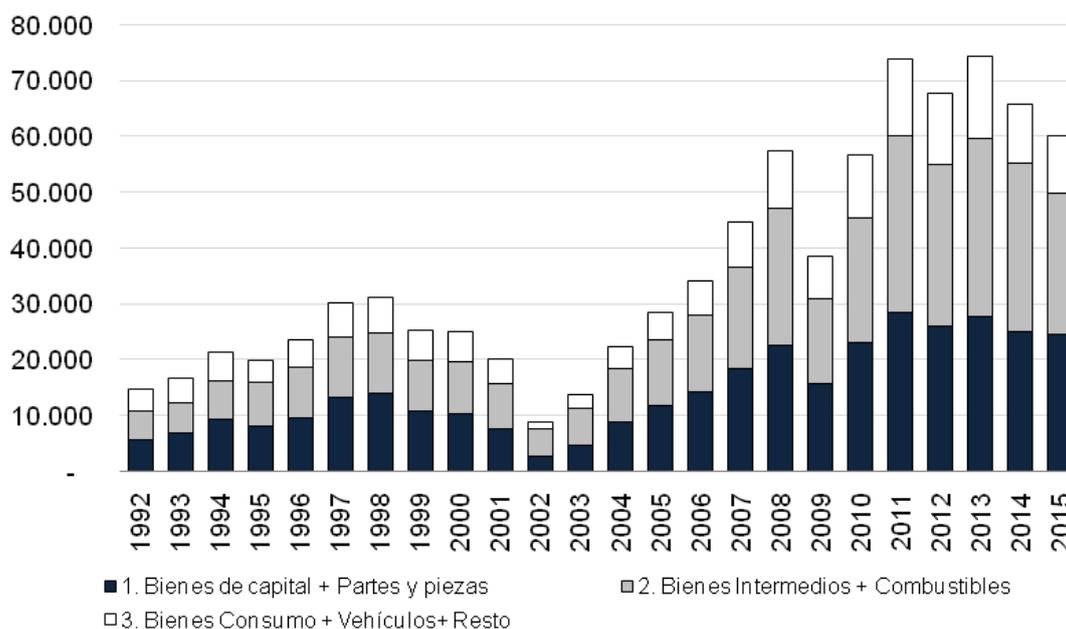
Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC.

En este sentido, registrar la evolución de los precios de los productos exportados por Argentina resulta fundamental para comprender elementos clave del patrón de especialización comercial del país. Los precios internacionales de los comoditas exportables experimentan una sustancial mejora desde el 2005 hasta el 2011. Por ejemplo, el trigo (HRW G. México) aumentó su precio internacional un 116%, el maíz (Amarillo 2 G. México) 197%, el poroto de soja (Amarillo 2 fut. Chicago) 117%, el aceite de soja (futuro Chicago) 145% y la harina de soja (Prot. 48% fut. Chicago) 84%. Esta

evolución alcista presenta un quiebre, luego de la crisis internacional, cuando el precio de los mencionados comoditas baja, en promedio, un 22% tan solo en 2009. Asimismo, desde 2011, los precios comenzaron a reducirse de modo significativo como por ejemplo el trigo (-34%), maíz (-41%), poroto de soja (-28%) y, en menor medida, la harina de soja (-7%).

Por otro lado, el gráfico 6 señala la evolución de las importaciones a todo destino según usos económicos, agrupando a los mismos en tres grandes sectores: Bienes de capital y partes y piezas de bienes de capital, bienes intermedios y combustibles y, por último, bienes de consumo, vehículos y el resto de los bienes. En términos generales, es posible señalar una caracterización respecto a estos agrupamientos: el primero, hace referencia a productos que están vinculados a la inversión a partir de la incorporación de maquinaria y piezas para la producción; el segundo, a insumos y productos necesarios para la producción y a combustibles, utilizados principalmente para la generación de energía; y, el tercero, a vehículos automóviles y a aquellos bienes de consumo que muchos de ellos pueden ser producidos en nuestro país.

**Gráfico N°6.** Importaciones a todo destino según agrupación sobre usos económicos. En millones de dólares. 1992-2015



Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC.

El primer agrupamiento (bienes de capital + partes y piezas) presenta, durante la convertibilidad, un crecimiento de las compras externas del 33%, participando un 41,8% de las compras promedio totales. El grupo bienes intermedios y combustibles, registra un incremento del 58% entre 1992 y 2001, explicando el 35,8% de las importaciones totales. El último grupo (bienes de consumo, vehículos y el resto de los productos), se expande en menor medida

(14%) y contribuye con un 22,4%. La posconvertibilidad exhibe un crecimiento sustancial de las importaciones de los tres agrupamientos al calor de la reactivación económica y de los altos niveles de crecimiento: el primero de ellos (bienes de capital + partes y piezas de bienes de capital) se expande un 772% aunque vio reducida su participación en 2,7 puntos porcentuales entre las etapas, explicando el 39,1% de las importaciones en la posconvertibilidad; el segundo (los bienes intermedios + combustibles) crecen un 419% aumentando casi en 8 p.p. su participación (pasando del 35,8% al 43,1% sobre el total) explicado, principalmente, por la aceleración de las compras de combustibles a partir de 2011 y; el último agrupamiento, también muestra una caída en la participación sobre el total entre las etapas (del 22,4% al 17,8%) pese a haber experimentado un crecimiento del 693% entre el 2002 y 2015.

A modo de conclusión, es posible establecer que la economía en su conjunto sufre, a grandes rasgos, transformaciones estructurales que no sólo impactan en su momento, sino que definieron (y definen) la situación actual de su matriz productiva. Cuando se piensan los efectos de las políticas económicas implementadas en los años noventa, resulta fundamental señalar que las políticas económicas derivaron en un marcado proceso de desindustrialización, concentración y extranjerización, pérdida de densidad y complejidad tecnológica en los sectores impulsores del crecimiento y, como consecuencia de todo lo mencionado, la pauperización de los indicadores de bienestar social a partir de la implementación del patrón de acumulación de valorización financiera. La caída de la convertibilidad y el ciclo político iniciado el 25 de mayo de 2003 marca un quiebre con el patrón de acumulación de valorización financiera y el posterior surgimiento que sienta las bases de un modelo de crecimiento inédito sobre los sectores de la llamada economía real. Su tipo y volumen, sumado a una fuerte expansión de las exportaciones nacionales -a partir del aumento de la demanda y el auge de los precios internacionales- y la política de desendeudamiento revirtió la herencia de una cuenta corriente deficitaria sostenida por el masivo endeudamiento externo. Este cambio de política económica produce el aumento de las reservas internacionales que permiten el sostenimiento del crecimiento a lo largo de más de una década.

Ahora bien, en términos del análisis respecto al comercio exterior, vale la pena decir que la integración nacional al mundo aumentó en el período, a partir de un sustancial crecimiento de las exportaciones y las importaciones. Este proceso implicó una mejora en el resultado de la balanza de pagos, donde el ingreso de divisas se dio por la cuenta capital, a partir de dólares genuinos (comerciales) generando, en los primeros años, una situación externa

holgada<sup>59</sup>. Al calor de los precios internacionales tanto las exportaciones de los productos primarios como las manufacturas agropecuarias mostraron las variaciones más importantes de incremento. Por su parte, las manufacturas industriales también experimentaron un crecimiento sostenido pero de menor volumen que los productos del agro y derivados. Por último, las exportaciones de combustibles y energía tuvieron un marcado descenso sobre el final de la serie. A su vez, las compras externas aumentaron fuertemente al calor de una mejoría en los niveles de crecimiento. Particularmente, vale la pena remarcar el incremento de los bienes de capital y partes y piezas de estos bienes, lo que demuestran una recuperación productiva y una reactivación de la producción industrial. Esta dinámica exhibe el sesgo importador heredado por más de treinta años de desarticulación productiva, que implica la necesidad de un mayor requerimiento de importaciones para sostener los niveles de crecimiento vinculados a la esfera productiva. Asimismo, el fuerte crecimiento y mayor dinamismo del mercado interno implicaron mayores consumos energéticos que, como se ve, implicaron un aumento de las importaciones de este rubro, sobre todo, a partir del año 2011, empeorando la situación externa del país sobre los últimos años analizados en esta investigación.

---

<sup>59</sup>Esta situación se explica, en términos generales, por tres grandes motivos, la fuerte contracción de las importaciones luego de la crisis del 2001/2002, la suspensión del pago de la deuda externa y por la mejoría en los términos de intercambio que posibilita un crecimiento acelerado de los montos exportados.

## Capítulo 4. El perfil de la cúpula.

En este capítulo se estudian las principales características de la cúpula en relación al comercio exterior, así como los procesos de concentración y extranjerización tanto de las exportaciones como de las importaciones. Además, se analizan los actores intervinientes, destacándose aquellas compañías que integran la elite de la cúpula y las que son empresas estables a lo largo de todo el periodo.

### **4.1. La cúpula empresarial y el comercio exterior**

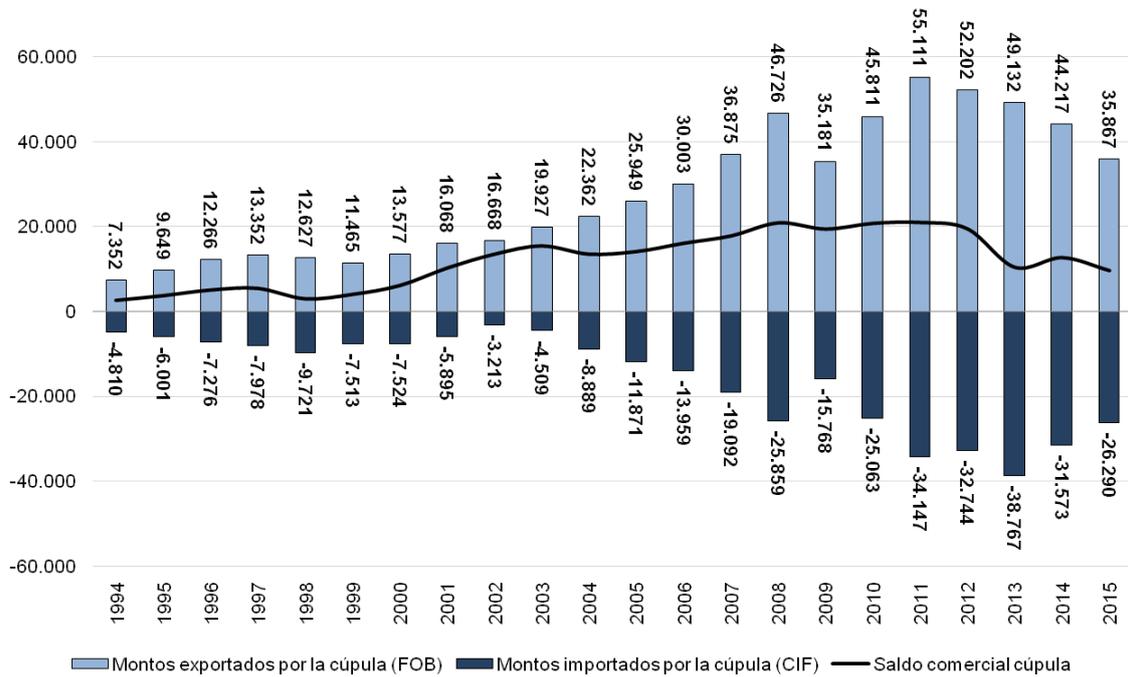
En el gráfico 7 presentamos la evolución de las exportaciones, importaciones y el saldo del balance comercial para el periodo 1994-2015 de la cúpula empresarial<sup>60</sup>. Como se puede apreciar, a pesar de los cambios en el patrón de acumulación, todos los años de la serie registran superávit comercial. Durante la convertibilidad, el saldo comercial generado promedió, por año, los 4.955 millones de dólares, a partir de una media de exportaciones superior a los 12.045 millones y de importaciones de 7.089 millones de dólares. Esta evolución muestra, como se vio en el apartado anterior, diferencias con el conjunto de la economía que registra un déficit a lo largo de casi todo el primer periodo.

A partir del año 2002, con el cambio del régimen de conversión de moneda, las exportaciones de la cúpula crecieron 206%, mientras que las compras externas lo hacen en un 194%; de este modo, el saldo generado en esta etapa es un 223% superior a la etapa anterior. De este modo, el promedio de las ventas externas durante esta última etapa es de 36.859 millones, las compras de 20.838 millones y el saldo generado anual promedio fue de 16.020 millones de dólares. Esta abundancia de divisas habilitó mayores márgenes para la realización de políticas públicas, como por ejemplo la política de desendeudamiento, y posibilitó, entre otras cosas, sostener los altos niveles de crecimiento, expresado en el crecimiento de las cantidades importadas, vinculadas al crecimiento de la producción y el consumo interno. Asimismo, es evidente una mayor vinculación de la cúpula empresarial con el exterior, en comparación con la etapa anterior.

---

<sup>60</sup> Como se menciona en la metodología, este trabajo reconoce a la cúpula empresarial como las 200 principales empresas ordenadas según facturación de acuerdo con la revista especializada Mercado, indistintamente del sector al cual se incorporen, es decir, incluyendo servicios financieros o producción agrícola y ganadera.

**Gráfico N°7.** Evolución del comercio exterior argentino de la cúpula empresarial. En millones de dólares. 1994-2015.



Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica

El incremento del saldo comercial está vinculado al derrumbe de las importaciones, producto de la recesión (1998-2001) y a una veloz recuperación de las exportaciones post crisis. En este sentido, los motivos por los cuales se produce el incremento del saldo generado son: el salto devaluatorio, el aumento de la cotización internacional de los commodities exportados (sobre todo la soja), y el dinamismo que exhiben los principales socios comerciales que estimularon el intercambio -sobre todo aquellos que son importadores de materias primas y alimentos como el caso, por ejemplo, de China-. Ahora bien, entre el año 2013 y el 2015<sup>61</sup>, el promedio exportado anualmente muestra una caída del 16% con respecto al trienio anterior (2010/2012) coincidente con un estancamiento de las importaciones, lo que redujo sustancialmente el saldo comercial generado en los últimos años de la serie.

Por otro lado, como se mencionara en la introducción, la cúpula empresarial son las 200 principales compañías, ordenadas por su facturación, insertas en todos los sectores de la economía (incluidos los servicios) que exportan o importan bienes. Si bien muchas de estas empresas son parte de la cúpula, las mismas no tienen actividades vinculadas al comercio exterior -por la vía de las exportaciones o por las importaciones. En el cuadro 1 se muestra la evolución de la cantidad de empresas de la cúpula que se vincularon con el comercio exterior ya sea mediante sus ventas o en las compras, las que

<sup>61</sup>La base utilizada sólo tiene registros desde enero 1994 hasta noviembre 2015.

realizan las dos actividades comerciales y, también, aquellas firmas de la cúpula que no importan ni exportan a lo largo de toda la serie. La presencia de las empresas de la cúpula que sólo realizan exportaciones se mantiene estable, registrando 4 casos -en promedio- entre las dos etapas (un 2% sobre el total). Por otro lado, aquellas que sólo realizaron compras en el exterior, pasaron de promediar 32 a 28 firmas, es decir una caída de casi 2 puntos porcentuales entre la convertibilidad y la posconvertibilidad.

**Cuadro N°1.** Cantidad de firmas de la cúpula empresarial vinculadas al comercio exterior. En cantidad de empresas. 1994-2015.

Año	Solo exportan	Solo importan	Exportan e Importan	No exportan ni importan	Total
1994	3,5%	15,0%	50,0%	31,5%	200
1995	2,0%	17,5%	51,5%	29,0%	200
1996	2,0%	17,5%	54,0%	26,5%	200
1997	0,5%	16,0%	57,0%	26,5%	200
1998	2,0%	19,0%	52,0%	27,0%	200
1999	1,5%	16,5%	53,5%	28,5%	200
2000	2,0%	16,0%	54,5%	27,5%	200
2001	1,5%	9,0%	60,0%	29,5%	200
2002	1,9%	15,8%	54,1%	28,3%	200
2003	3,0%	8,5%	58,0%	30,5%	200
2004	1,5%	8,5%	60,5%	29,5%	200
2005	2,0%	12,5%	67,0%	18,5%	200
2006	1,0%	13,5%	67,0%	18,5%	200
2007	3,0%	13,5%	68,0%	15,5%	200
2008	2,0%	14,0%	66,0%	18,0%	200
2009	1,0%	18,5%	62,5%	18,0%	200
2010	1,5%	14,5%	65,0%	19,0%	200
2011	3,5%	15,5%	56,0%	25,0%	200
2012	2,5%	16,0%	58,0%	23,5%	200
2013	2,5%	15,5%	58,0%	24,0%	200
2014	3,5%	14,0%	57,0%	25,5%	200
2015	1,0%	15,0%	56,5%	27,5%	200

Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica

Cuando se analiza la evolución de aquellas compañías que exportaron e importaron<sup>62</sup>, se observa un aumento de 7 puntos porcentuales entre las etapas (convertibilidad: 108 y posconvertibilidad: 122), lo que corrobora una mayor vinculación internacional por parte de las empresas de la cúpula. Así como ocurre con las importaciones y las exportaciones, el periodo correspondiente a 2002 y 2009 es el de mayor incorporación a los mercados mundiales de las firmas de la cúpula empresarial. Pese a que el promedio de la segunda etapa es 122 firmas por año, entre 2002 y 2009 es mayor (129 empresas), lo que muestra que son éstos los años de mayor integración global por parte de este grupo de compañías vinculado al mercado mundial. Vale la pena señalar que en general, el aumento de las exportaciones se vincula a un doble proceso: por un lado firmas que ya realizaban exportaciones pero que comienzan a incrementar su relación con el exterior, y, por otro, la incorporación de nuevas empresas como Axion Energy, Brighstar Fueguina, CIA Industrial Cervecera, Dow Agrociencias Argentina<sup>63</sup> u Honda Argentina.

A partir del año 2010 el promedio de firmas con ventas y compras al exterior se ubica apenas por encima que en la convertibilidad, sólo un 5% más, explicado principalmente por el deterioro de los términos de intercambio, el menor dinamismo de los socios comerciales, sobre todo de Brasil, por la evolución de la inflación y por la creciente apreciación cambiaria (Wainer y Belloni, 2018). Pese a este contexto desfavorable, es posible corroborar la mayor inserción comercial de la cúpula, al observar que aquellas firmas que ni exportaron ni importaron pasan de 57 a 46 empresas entre la convertibilidad y la posconvertibilidad, lo que implica 5,3 puntos porcentuales menos sobre la participación total. Los sectores que se inscriben tienen que ver, sobre todo, con los servicios (bancos o seguros), constructoras o empresas de servicios públicos.

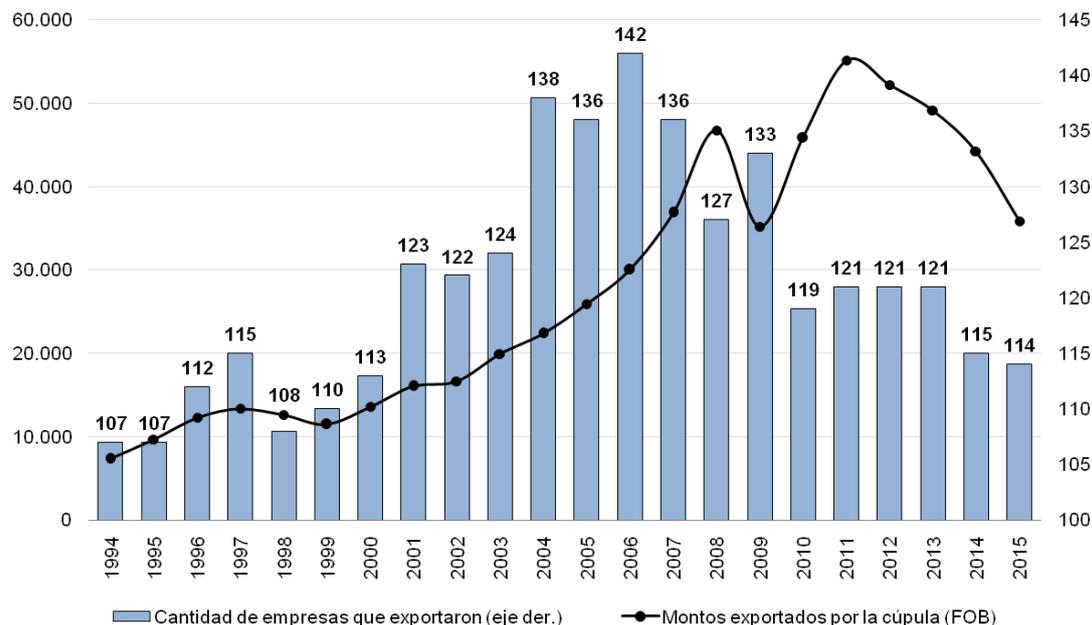
En este sentido, es importante indicar, luego de analizar el comportamiento de la cúpula de manera general, que alrededor del 75% de la cúpula empresarial realiza operaciones en el mercado externo, por lo que resulta pertinente estudiar en mayor profundidad las particularidades tanto de las exportaciones como de las importaciones. En relación a las primeras, el gráfico 8 refleja la evolución de las exportaciones en dólares FOB y la evolución de la cantidad de empresas que realizan exportaciones, donde se exhibe, a simple vista, un aumento tanto de los montos exportados como de la incorporación de un mayor número de firmas en las ventas hacia el exterior

---

<sup>62</sup>Es importante señalar que no hay filtro respecto a los volúmenes de importación o exportación, lo que quiere decir que si una empresa exportó 10.000 dólares FOB e importó 10 dólares CIF será contemplada en este universo.

<sup>63</sup>La compañía realizó exportaciones e importaciones entre 2001 y 2002, pero luego reaparece a partir de 2009.

**Gráfico N°8.** Cantidad de empresas de la cúpula que realizaron exportaciones y montos exportados por año. En cantidad de firmas y millones de dólares FOB. 1994-2015.



Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica

Durante la convertibilidad, las empresas que exportan se ubican en torno a las 112 firmas promedio por año, con picos en los años 1996 y 1997. Al indagar los montos exportados, se puede señalar que hasta el año 1997 hay un aumento que se explica principalmente por la incorporación de tres compañías automotrices (Ford Argentina, FCA Automobiles y Toyota Argentina) y una láctea (Milkaut), incorporando en total 573 millones de dólares en 1996 y 1.174 millones en 1997. En lo referido a la cantidad de empresas, a partir de 1996, se agregan, además de las ya mencionadas, empresas del sector alimentario (FEMSA SA), del supermercadismo (Maycar y Disco), del transporte aeronáutico (Aerolíneas Argentinas), de servicios públicos(EDENOR y Aguas Argentinas) y de la construcción (Sideco Americana).

Ahora bien, desde 1998, desciende la cantidad de compañías exportadoras aunque no caen tanto los montos enviados al exterior porque las empresas que dejan de realizar ventas son reemplazadas por otras firmas como la petrolera Pan American Energy o Telecom Personal, del sector de telecomunicaciones. Sobre el final de la etapa, los montos se reducen a partir de menores ventas de empresas vinculadas al complejo automotriz –Ford Argentina, Volkswagen Argentina, General Motors, Renault- y al rubro de alimentos y bebidas -Glencore, Molinos Río de la Plata, Oleaginosa Moreno, Nestlé Argentina, Mastellone Hnos., Grupo Peñafior-. A partir del año 2001, se incorporan nuevas empresas a las exportaciones, en un nivel que se mantiene en los años posteriores, hasta el 2003 inclusive, ubicándose en un promedio

anual de 123 compañías. Estas fueron: Bunge Argentina, Compañía Mega, Noble Argentina, Profertil<sup>64</sup>, Supermercados Toledo y Mayoristas Makro, Garbarino, Monroe Americana.

Así, a partir de la devaluación de la moneda, las empresas que realizan ventas al exterior aumentan su cantidad promediando a lo largo de la posconvertibilidad las 126 firmas. Este proceso de rápida expansión de la vinculación internacional de la cúpula se explica por: la baja utilización de la capacidad instalada<sup>65</sup> de las fábricas, lo que posibilita una rápida recuperación sin requerir los tiempos lógicos de una inversión, en un contexto de un mercado interno muy deteriorado; los beneficios de un “dólar barato” para la exportación de bienes; y, por supuesto, por una creciente demanda internacional de los productos nacionales, en un contexto mundial de crecimiento internacional. Cabe destacar que entre 2004 y 2009 se registra el mayor número de empresas que realizan exportaciones, siendo el año 2006 el momento en el que más aumenta la cantidad de empresas con ventas al exterior: 142 (71% de la cúpula). Como es señalado anteriormente, las empresas vinculadas al sector exportador de productos primarios y manufacturas agropecuarias son los que más rápido reaccionan ante la nueva situación local (tipo de cambio) y externa (precios y demanda internacional). Asimismo, los sectores industriales también evidencian altos niveles de crecimientos durante estos primeros años de la posconvertibilidad como examinaremos en el próximo capítulo. Así, al analizar los promedios anuales de empresas exportadoras entre los dos períodos, se registra que entre la convertibilidad y la posconvertibilidad el aumento de la participación de las compañías de la cúpula en las exportaciones es del 11% (de 112 a 126).

Como se menciona en este trabajo los precios de los comoditas exportables, vinculados al maíz, al trigo y, sobre todo a la soja, experimentaron una fuerte suba en los primeros años de la posconvertibilidad, generando que las compañías vinculadas a estos productos obtuvieran más importancia y escalaran posiciones en las firmas de mayores volúmenes de ventas hacia el exterior. Asimismo, en estos años, se da la incorporación de empresas como Compañía Argentina de Granos, Electrónica Megatone, Maxiconsumo, Mayorista Diarco, Farmcity, entre otros. Además, se pueden mencionar algunas que realizan, en un comienzo, exportaciones esporádicas y que luego se acentúan como exportadoras, tales como Minera Argentina Gold, Noble Argentina o Embotelladora del Atlántico.

Sin embargo, en el 2009 se produce un descenso en la cantidad de empresas que participaron de las ventas al exterior por parte de la cúpula,

---

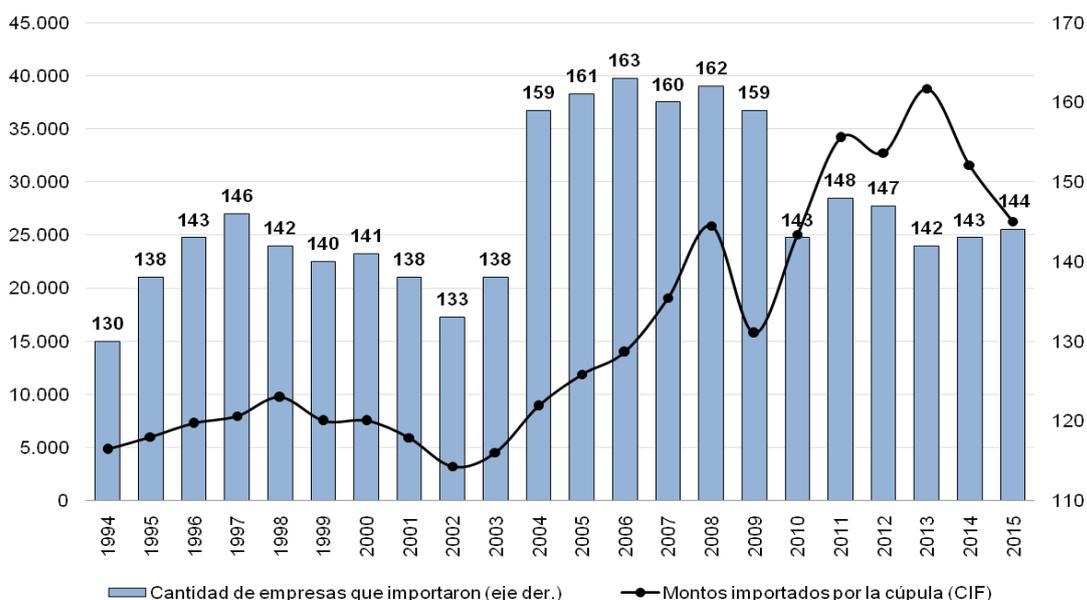
<sup>64</sup> Las exportaciones de la firma Profertil comenzaron en el año 2000.

<sup>65</sup> El índice de volumen físico (IVF) relevado por el INDEC pasó de 100 en 1997 a 70,2 2002. En 2004 ya se encontraba en 94, evidenciando una rápida recuperación. El último registro disponible de este índice es en 2014 cuando registró 173,9.

pasando de un promedio anual de 135 firmas exportadoras a 118 en el último sexenio de la serie analizada. Aquel descenso se debe al retiro de las exportaciones de compañías como Carrefour Argentina, Cencosud, Telecom Personal, Mayoristas Makro, Wal-Mart Argentina, entre las más destacadas. La sustancial caída de los montos exportados se vincula directamente con el contexto internacional de menor dinamismo del comercio mundial, sumado al declive de los precios de los comoditas exportables y a la crisis de crecimiento experimentada por Brasil, principal socio comercial y receptor de gran parte de las exportaciones del complejo automotriz y de manufacturas en general. Sumado a estos factores externos, hay elementos internos que afectan esta situación, a partir de las complejidades y los problemas internos de la economía argentina vinculadas a los procesos inflacionarios y al menor dinamismo mostrado por la economía argentina a partir del año 2012.

Por otro lado, el gráfico 9 presenta las importaciones en dólares CIF y la cantidad de empresas que intervinieron en las compras externas entre 1994 y 2015. En el mismo, se refleja que durante la convertibilidad hay un quiebre de la tendencia alcista en el año 1998 y durante la posconvertibilidad se observa una tendencia de fuerte crecimiento a partir del año 2002 y dos caídas pronunciadas: la de 2009 y a partir del año 2013. De igual forma, la cantidad de empresas comienza a descender a partir de 1998 y experimenta un importante crecimiento a partir de 2004, cuando se aceleran las tasas de crecimiento de la economía. Entre este año y 2009, se produce el periodo de mayor cantidad de compañías importadoras en toda la serie.

**Gráfico N°9.** Cantidad de empresas de la cúpula que realizaron importaciones y montos importados por año. En cantidad de firmas y millones de dólares CIF. 1994-2015.



Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica

Las compañías importadoras de la cúpula corroboran un creciente perfil importador, que se acentúa durante la posconvertibilidad. De todos modos, durante la convertibilidad se aprecian dos períodos: el primero, desde 1994 a 1997 donde el promedio anual de empresas que realizan importaciones es de 140, con el pico máximo en el año 1997 (146), último año de crecimiento durante la vigencia del régimen convertible. La explicación responde a la incorporación de algunas empresas pequeñas vinculadas a la producción agropecuaria, a la construcción y otra (de mayor peso relativo en la cúpula) inserta en el transporte aéreo de pasajeros. El otro período, entre 1998 y 2001, en el cual descienden tanto las compras en el exterior como la cantidad de empresas que realizan importaciones producto de los años de recesión económica que se irían agravando durante estos años.

En el primer período, el aumento de los montos y la mayor participación de las empresas se explican por la incorporación a las compras en el exterior de Ford Argentina, FCA Automobiles, Toyota, Telecom, Chrysler, Walt-Mart, Aerolíneas Argentinas, Agricultores Federados Argentinos, Pan American Energy. De este grupo, las primeras cuatro firmas que se incorporan son del complejo automotriz y concentran la mayor parte de los montos importados. A partir del año 1998, acompañando el proceso de contracción de la economía, las importaciones se reducen como también la cantidad de compañías que realizaron compras en el exterior, como los casos de Lotería Nacional, Techint International Construction, OSDE, Sideco Americana, Glencore, Medicus, Oleaginosa Moreno, Sevel Repuestos, entre otras.

A lo largo de la posconvertibilidad las empresas muestran una mayor inserción a las compras en el exterior, promediando 150 firmas. Ahora bien, durante este período se registran tres sub-etapas: el primero, en los primeros dos años luego de la devaluación, donde el promedio anual de empresas es de 136 y es el peor registro de la serie. En el segundo momento, entre los años 2004 y 2009, se observa una fuerte expansión de las firmas importadoras, se expanden fuertemente y registran un promedio anual de 161, lo que implica un aumento del 18,6%. Dicha expansión se explica por ser el período de mayor crecimiento de toda la serie, de recuperación del mercado interno y por el fuerte crecimiento de la industria manufacturera, dependiente de las compras externas por la vigencia del sesgo importador heredado de 30 años de desindustrialización. En estos años se incorporan Bunge Argentina, Central Piedra Buena<sup>66</sup>, Swiss Medical, Enap Sipetrol, Noble Argentina, Mayorista Diarco, entre otras. Por último, entre los años 2010 y 2015, la cantidad de compañías que realizan compras externas se redujo en un 10,1%. Este proceso se entiende ya que luego de la crisis financiera internacional, el comercio exterior se resiente y la cantidad de empresas que adquieren bienes

---

<sup>66</sup> Si bien esta empresa había realizado importaciones entre los años 1998 y 2001, las mismas habían sido marginales.

desciende a niveles de promedio anual de 145 firmas. Ejemplo de ello es la actividad de algunas compañías como Carrefour Argentina, Banco Macro, Shell Gas, Lotería Nacional, ADM Argentina, Banco Patagonia, Farmcity. Si bien el número de empresas se reduce los montos importados aumentan sustancialmente por la problemática del déficit energético, expresado en las compras de ENARSA de GNL<sup>67</sup> y, en menor medida, por un incremento en las importaciones de las compañías automotrices, de intensivas en ingeniería - tanto vegetativas como normales- y de químicos y metales básicos, cuestiones que se mostrarán más adelante.

Resumiendo, la cantidad de firmas vinculadas a la exportación se incrementan 12,9% entre las etapas (con mayor intensidad en los primeros años de la posconvertibilidad, para luego decrecer sobre el final del periodo); y en el caso de las importadoras, aumentan un 7,4% entre las etapas, mostrando una variación menor pero partiendo de una mayor cantidad de empresas.

A modo de conclusión parcial, es posible afirmar que las empresas de la cúpula registran superávit comercial a lo largo de toda la serie, con la particularidad de que, sobre el final de la posconvertibilidad, en particular a partir del año 2012, el saldo positivo se reduce por el descenso de los precios internacionales de los comoditas exportados, el menor dinamismo de los principales socios comerciales, la menor competitividad del tipo de cambio, y por la profundización del proceso inflacionario. Asimismo, durante esta etapa las importaciones tienen un incremento mayor y constante, lo que va mermando el saldo generado. Esta dinámica se profundiza, sobre todo, luego de 2012 cuando el déficit energético se hace presente y las exportaciones se estancan.

## **4.2. Concentración**

Tal como pudo apreciarse a lo largo de la bibliografía revisada, la concentración y extranjerización son dos problemas ampliamente analizados en la literatura académica por considerarse dentro de los principales legados de las políticas económicas implementadas en el periodo de valorización financiera, que no tienen un cambio de tendencia durante los últimos años analizados en este trabajo.

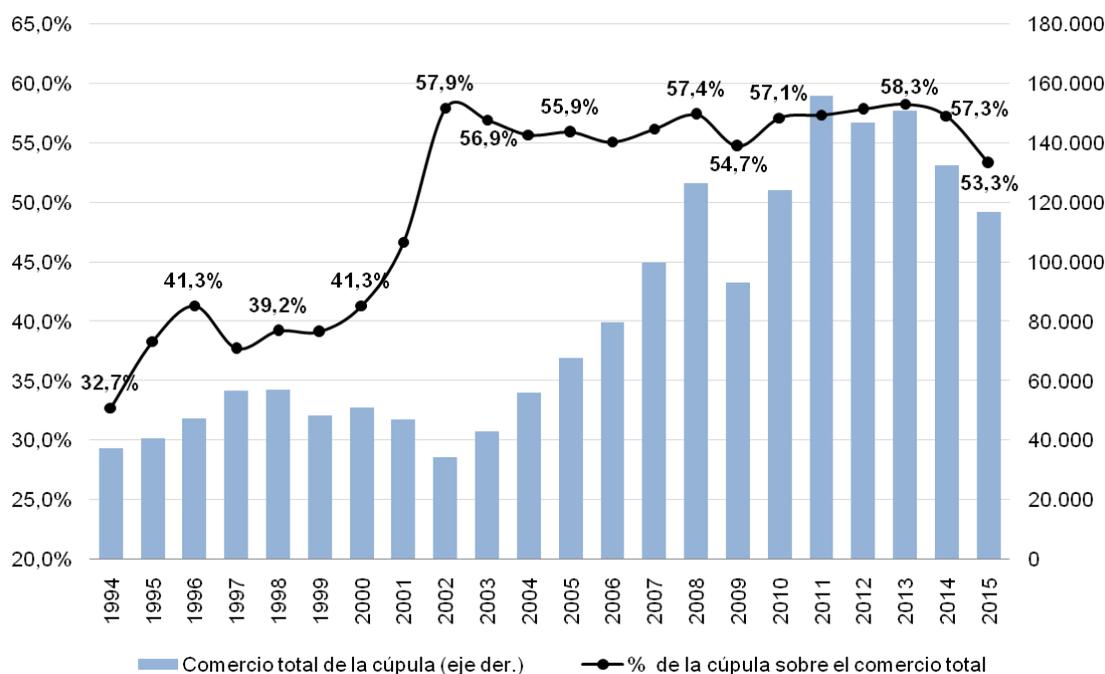
En el gráfico 10 se observa la evolución del comercio total (exportaciones + importaciones) y la relación del mismo sobre el conjunto de la economía. De manera general, se puede señalar que la participación de las grandes empresas sobre el comercio exterior presenta un salto marcado a partir de los años 2001 y 2002, produciendo un cambio sustancial entre las

---

<sup>67</sup> La empresa estatal ENARSA es la que compra de gas natural licuado (GNL) para vender en el mercado local a las generadoras, distribuidoras e industrias.

etapas analizadas. Durante la convertibilidad el promedio de la cúpula en el comercio total es del 39,5%, con una tendencia ascendente hasta el año 1996. Ahora bien, luego de crisis más importante de la historia moderna, sumado a la devaluación de la moneda y los cambios en el contexto internacional - vinculados a la fuerte suba de los precios de comoditas a partir de la especulación financiera reinante (Rapoport y Brenta, 2010)-, estas empresas promedian 56,5% en la posconvertibilidad, es decir, incrementan su participación en casi 17 puntos porcentuales por encima de lo ocurrido durante la etapa anterior. Como puede observarse, los dos picos de participación fueron el mismo año de la maxidevaluación en 2002 (57,9%) y en 2013 (58,3%), siendo este último, el punto más alto en toda la serie. A partir de este año, la participación decrece sobre todo, por la caída de las importaciones más que por las exportaciones. Se puede comprobar, entonces, el sustancial aumento de la intervención de la cúpula sobre el comercio exterior, consolidando una posición de centralidad estructural al concentrar el control de casi 6 de cada 10 dólares comerciales gestionados por toda la economía.

**Gráfico N°10.** Peso de la cúpula sobre el comercio total<sup>68</sup>. En porcentaje y en millones de dólares. 1994-2015.



Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica

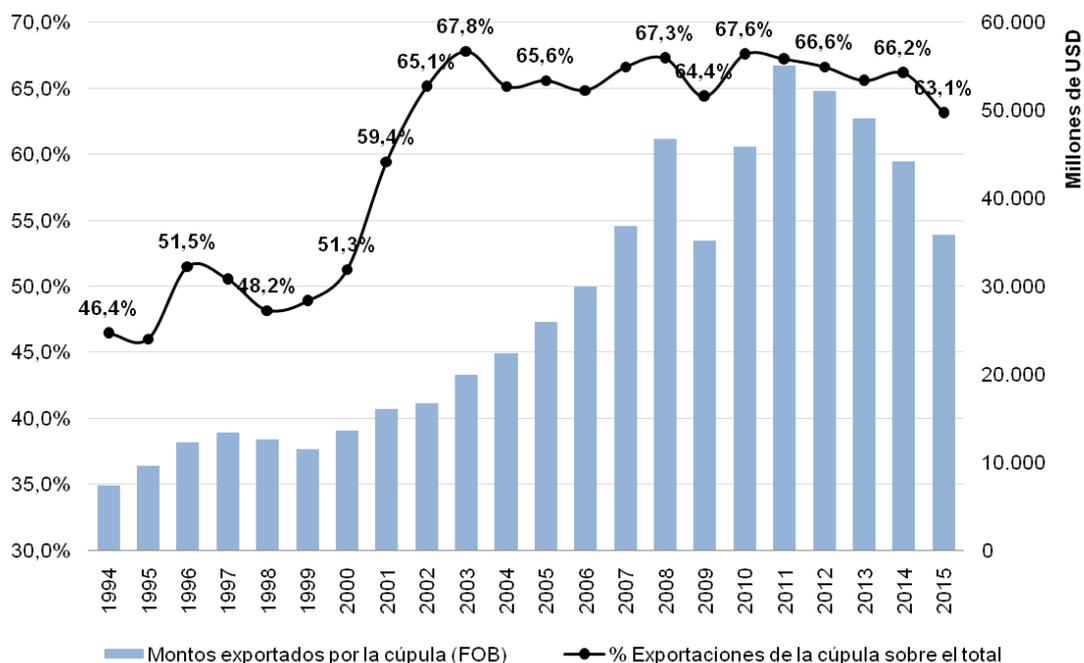
Entonces, la crisis que se inicia en 1998 y culmina en 2001 y la posterior devaluación de la moneda posibilita un salto inmediato en la participación de la cúpula sobre las exportaciones. Sumado a esto, en los años posteriores se le agrega la mayor demanda mundial, el aumento de los precios internacionales y una mayor competitividad de las grandes firmas industriales, fruto de la caída

<sup>68</sup> El comercio total es la suma de las exportaciones y las importaciones.

de los costos laborales en dólares. De este modo, la cúpula pasó de intervenir en el 46,4% en 1994 al 67,8% en 2003. Esta evolución puede verse en el gráfico 11, donde se muestra la evolución de los montos totales exportados y la participación de la cúpula sobre estos.

Entonces, el nivel de concentración de la elite empresaria indica el salto entre dos momentos marcados, coincidentes con las dos etapas. Durante la convertibilidad, las exportaciones de la cúpula representan, en promedio, el 50,3% sobre las ventas externas totales con una media de exportación anual de 12.044 millones de dólares. Si bien no hay grandes movimientos en los años comprendidos en esta etapa, 1996 muestra la mayor participación de la cúpula en las exportaciones (51,5%) en esta etapa. A partir de 2001 se evidencia el primer salto importante de participación, de más de ocho puntos porcentuales, de 51,3% en 2000 al 59,4% en 2001, resultando el registro máximo de exportaciones del período con 16.068 millones de dólares y explicado centralmente por una mejora relativa de la cúpula sobre el total de la economía. Como se mencionó anteriormente, luego de la devaluación de la moneda, la intervención de las compañías de la cúpula aumenta otros seis puntos porcentuales, de 59,4% del registro de 2001 al 65,1% en el 2002 y el 67,8% en el 2003. A partir de ese año, su participación se mantiene en el orden del 65% con excepción de los años 2009 (64,4%) y 2015 (63,1%).

**Gráfico N°11.** Peso de la cúpula sobre el monto total exportado. En porcentaje y en millones de dólares. 1994-2015.



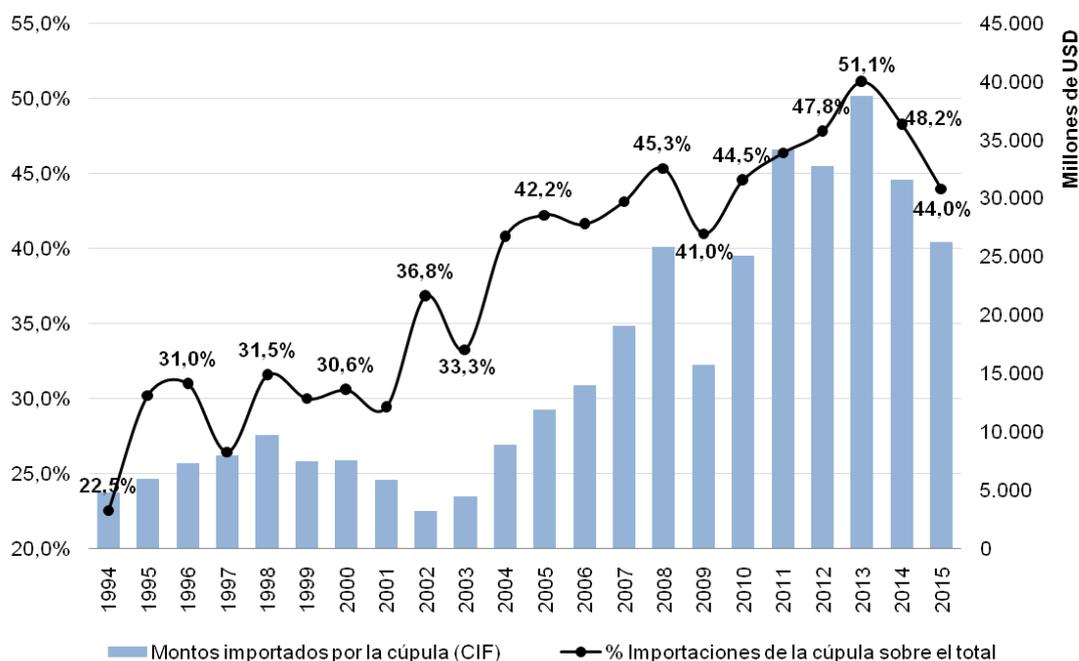
Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica

Asimismo, es importante destacar que este avance de la presencia de las empresas más grandes del país sobre el total exportado acontece en un proceso de expansión de las ventas y, particularmente, de las ventas externas

de las grandes empresas promediando exportaciones anuales por más de 36.859 millones de dólares, es decir 24.814 millones de dólares más que en la etapa anterior. Este proceso de concentración entre las etapas implica que una cantidad muy pequeña de grandes compañías controlan la generación de dólares genuinos, lo que en términos del desarrollo implica mayores complicaciones para la toma de decisiones públicas en un contexto de creciente escasez, sobre todo a partir del año 2012.

Otro elemento central para analizar el peso de la cúpula sobre el comercio exterior es la dinámica importadora. Esta información se presenta en el gráfico 12, junto con los montos totales importados. A grandes rasgos, se aprecia un proceso de constante aumento en el nivel de concentración de las importaciones a lo largo de toda la serie analizada. El sendero de la participación también experimenta modificaciones a partir del salto en el tipo de cambio en el año 2002, pero su evolución es de ascenso constante mucho más estable, mostrando un perfil crecientemente importador, sobre todo, a lo largo de la posconvertibilidad.

**Gráfico N°12.** Peso de la cúpula sobre el monto total importado. En porcentaje y en millones de dólares. 1994-2015.



Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica

Durante la convertibilidad, el promedio de participación sobre las compras en el exterior es del 29%, con una media anual de importaciones que asciende a 7.089 millones de dólares. Es posible ver el descenso pronunciado de los montos importados en los años previos a la gran crisis de fin de siglo con un mantenimiento de la concentración de éstos por parte de la cúpula por la

mayor caída en términos relativos de la economía. Ahora bien, a partir del año 2002<sup>69</sup>, se evidencia un aumento del papel de la cúpula en las importaciones totales. Tanto la aportación como los montos importados de la cúpula se incrementan año tras año, ubicándose en el 2008 en el 45,3% de los envíos totales. El año 2009 muestra, al igual que con las exportaciones, se registra una caída pronunciada de las compras externas (-39%) así como la participación sobre el total (41%). Luego, la acción de la cúpula asciende hasta llegar al registro máximo de toda la serie analizada: el 2013, cuando los montos importados por la cúpula superan los 38.767 millones de dólares y la participación de las principales empresas se ubica en el 51,1%. Los dos años posteriores, marcan un retroceso de la participación pero, sobre todo, de los montos exportados que registran una caída del 42,3%.

Lo que muestra la dinámica de las importaciones es la gran dependencia que tiene la economía argentina respecto de las importaciones, pues el avance constante muestra que mayores niveles decrecimiento requieren mayores volúmenes de importaciones. La particularidad se presenta en el año 2009, cuando se produce el descenso (explicado en buena medida por los impactos de la crisis financiera internacional) y a partir del año 2013, cuando reaparece la restricción externa y se comienzan a visualizar más claramente los límites que presenta la economía argentina a la hora de consolidar un proceso de crecimiento económico de largo plazo.

Lo que se puede observar, a modo de conclusión parcial, es que existe durante la posconvertibilidad un proceso de creciente concentración del comercio exterior en manos de las empresas de la cúpula. Cuando se analizan las exportaciones, el salto se vincula directamente con la devaluación y la expansión de los precios de los bienes exportados, fundamentalmente comoditas. En este punto, se puede afirmar que las grandes empresas se insertan en los sectores más dinámicos y se han ido fortaleciendo, luego de la devaluación, como plataformas orientadas a las ventas externas. Por otro lado, en el caso de las importaciones, el proceso de concentración no tiene un crecimiento puntual, sino que fue de ascenso constante a partir de la posconvertibilidad, mostrando una profundización del perfil importador de la cúpula empresarial durante este periodo, acentuando las rigideces productivas y la dependencia estructural de los productos e insumos importados

### **4.3 Extranjerización**

Al evidente proceso de concentración del comercio exterior en manos de la cúpula empresarial, se suma un proceso que se da en paralelo: la creciente extranjerización del comercio, tanto en las exportaciones como en las

---

<sup>69</sup> Dicho año fue el de menor monto importado en toda la serie (3.212 millones de dólares) coincidente con la crisis del 2001.

importaciones. En el cuadro 2 se presenta la evolución de las empresas de la cúpula que realizan exportaciones según el origen de sus capitales, diferenciando las empresas nacionales, extranjeras, estatales y las asociaciones<sup>70</sup>.

**Cuadro N°2.** Cantidad de empresas que realizaron exportaciones en la cúpula empresarial según origen.

Año	Asociación	Extranjera	Nacional	Estatal	TOTAL
1994	5,6%	52,3%	42,1%	0,0%	107
1995	5,6%	55,1%	39,3%	0,0%	107
1996	5,4%	56,3%	37,5%	0,9%	112
1997	7,0%	53,9%	37,4%	1,7%	115
1998	8,3%	59,3%	29,6%	2,8%	108
1999	8,2%	59,1%	29,1%	3,6%	110
2000	8,8%	57,5%	30,1%	3,5%	113
2001	7,3%	58,5%	31,7%	2,4%	123
2002	7,4%	60,7%	32,0%	0,0%	122
2003	6,5%	59,7%	31,5%	2,4%	124
2004	6,5%	61,6%	30,4%	1,4%	138
2005	5,9%	64,7%	27,2%	2,2%	136
2006	4,9%	62,7%	30,3%	2,1%	142
2007	3,7%	62,5%	31,6%	2,2%	136
2008	4,7%	62,2%	29,9%	3,1%	127
2009	4,5%	63,9%	28,6%	3,0%	133
2010	5,8%	61,2%	30,6%	2,5%	121
2011	6,6%	59,5%	31,4%	2,5%	121
2012	5,8%	57,9%	33,9%	2,5%	121
2013	6,6%	57,9%	33,1%	2,5%	121
2014	7,0%	59,1%	31,3%	2,6%	115
2015	6,1%	60,5%	30,7%	2,6%	114

Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica

Durante la convertibilidad, la presencia de empresas extranjeras en las ventas hacia el exterior muestra un aumento constante, pasando de 56 en 1994 a 72 firmas en 2001, promediando el 52,3% de la cantidad total de empresas exportadoras. Esta dinámica es explicada porque durante estos años “...se desplegó, a partir de otro cambio estructural que consistió en la masiva transferencia de propiedad de las grandes firmas, que reconoció como “epicentro” la venta a intereses extranjeros de los paquetes accionarios de las empresas privatizadas que se encontraban en manos de los grupos económicos locales, pero que fue mucho más amplio porque abarcó también la venta de grandes empresas oligopólicas industriales, comerciales e, incluso, de grupos económicos enteros. [...] este avance arrollador de la extranjerización

<sup>70</sup>Las asociaciones son aquellas formas de propiedad en las que coincide la participación transnacional y capitales nacionales.

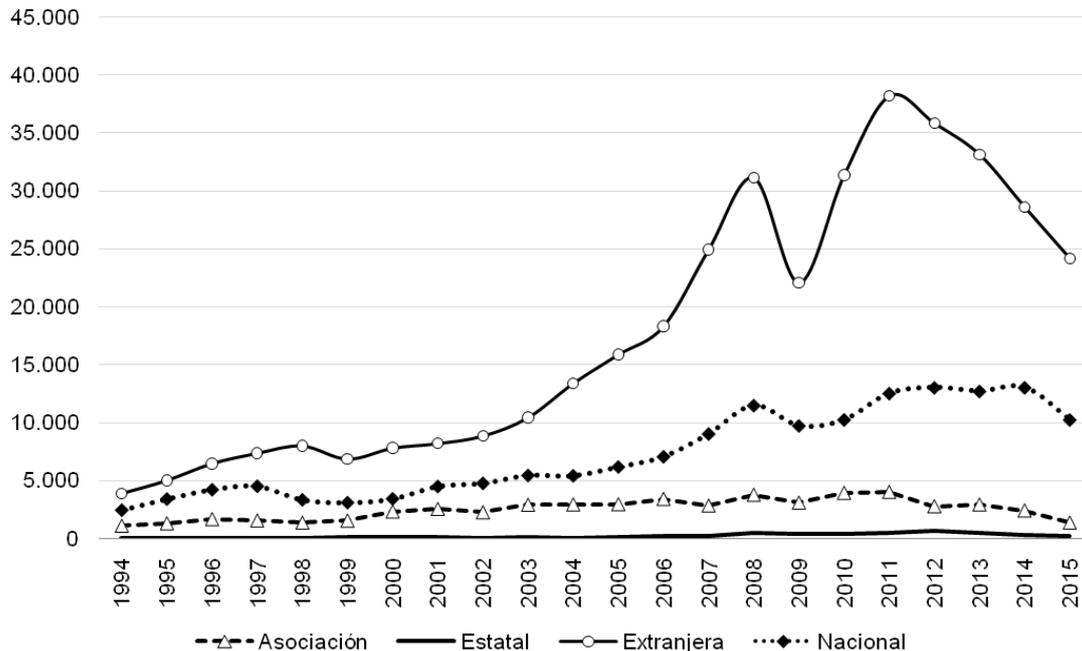
*de la economía argentina afectó incluso a las asociaciones que durante esos años vieron mermada su importancia y dinamismo en las ventas totales.”* (Basualdo; 2006, 386).

Como se explica, el proceso de extranjerización afectó centralmente a las empresas nacionales que, si bien no experimentan grandes modificaciones en los primeros años de este periodo, a partir del año 1997 se constata el proceso de “ventas patrimoniales” cuyo resultado es la caída de la participación de las nacionales en más de 10 puntos porcentuales sobre el total de las firmas intervinientes, pasando del 42,1% al 32%. Tanto las asociaciones, como las empresas estatales no son actores protagónicos, exhibiendo una participación estable pero poco importante, promediando 8 (7% sobre el total) y 2 (1,9%) firmas respectivamente insertas, sobre todo en sectores energía y combustibles y servicios públicos respectivamente.

Tal como fue explicado antes, con la crisis y posterior devaluación se produce un aumento de la integración de las grandes empresas con el exterior, pasando de un promedio de 111 durante la convertibilidad a una media anual de 126, en la última etapa. Acompañando este proceso de mayor internacionalización de la cúpula, son las empresas extranjeras las que evidenciaron el mayor salto (pasando de promediar 63 a 76 firmas por año en la posconvertibilidad, equivalente al 61% sobre el total). En este mismo periodo, tanto las asociaciones (6%), las empresas estatales (2,3%) como las nacionales (31%) se mantienen estables. De este modo, se corrobora un claro proceso de extranjerización de la cantidad de grandes compañías foráneas que realizaron ventas hacia el exterior.

Ahora bien, al analizar los montos exportados por origen de las empresas de la cúpula se observa una dinámica estable durante el primer periodo y un incremento sustancial a partir del año 2002, traccionado principalmente por las empresas extranjeras y secundadas por las nacionales. Estos datos se pueden observar en el gráfico 13.

**Gráfico N°13.** Exportaciones de las empresas de la cúpula según origen. En millones de dólares FOB. 1994-2015.



Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica

Durante la convertibilidad, las empresas extranjeras concentraron, en promedio, el 56,3% de todas las ventas externas de la cúpula. Le siguieron las nacionales (30%) y las asociaciones (13,7%), mientras que la participación de las estatales fue marginal. Las exportaciones experimentaron un crecimiento significativo por parte de todas las firmas, con la excepción de las estatales que tienen una influencia poco relevante, por estar vinculadas centralmente a servicios públicos y a otro tipo de actividades que no tienen inserción comercial externa. Las compañías foráneas muestran una dinámica positiva, pasando de exportar 4.052 millones de dólares en el año 1994 a 8.430 millones en el año final de la convertibilidad, es decir, un 108% más<sup>71</sup>.

Asimismo, la evolución de las exportaciones de las compañías de capitales nacionales privados advierte una evolución positiva desde el año 1994 hasta el 2001, pasando de 2.428 millones a 4.476 millones de dólares, lo que equivale a un aumento del 84%<sup>72</sup>. Es importante destacar que los dos sectores que mayores aportes realizan, tanto en las extranjeras como en las nacionales, son el agroindustrial y el automotriz. Por último, las asociaciones

<sup>71</sup> Las empresas que mayores aportes realizan en estos años son: Cargill (1.125 millones de dólares FOB de promedio en la etapa), LDC Argentina (451 millones), Nidera (442 millones), Ford Argentina (421 millones), Volkswagen Argentina (418 millones), Productos Sudamericanos (344 millones), Alfred C. Topfer (283 millones) y Oleaginosa Moreno (252 millones).

<sup>72</sup> Durante estos años quienes se destacaron fueron las firmas: Aceitera General Deheza (634 millones de dólares promedio en la etapa), Vicentin (442 millones), Siderca (353 millones), Asociación de Cooperativas Argentinas (293 millones), Molinos Río de la Plata (254 millones), Siderar (230 millones), Aluar (210 millones), Oleaginosa Oeste (170 millones), Pecom-Agra (142 millones) y Arcor (99 millones).

también exhiben el crecimiento (del 132%) de los montos exportados, pasando de 1.089 millones a 2.526 millones de dólares entre 1994 y 2001. En el análisis de estas compañías el sector de energía y combustibles es central e YPF es la que explica, por su aporte, el comportamiento de todo sector.

El proceso de extranjerización en la cúpula se consolida en los años de la posconvertibilidad, al aumentar en más de 8 puntos porcentuales la intervención de las compañías foráneas, pasando de un promedio de 56,5% en la primera etapa a 61%. Con excepción de las estatales (que crecieron 0,4%), tanto las nacionales (-4,1%) como las asociaciones (-4,6%) perdieron participación sobre la cantidad promedio de empresas intervinientes en las exportaciones. Es posible decir, entonces, que el aumento de la intervención de la cantidad de firmas extranjeros se dio a partir de la merma tanto de asociaciones como de nacionales.

Asimismo, al analizar los montos exportados, los de las de las empresas de capital extranjero muestran un crecimiento constante a partir del año 2002, pasando de 10.379 millones de dólares a 24.119 en 2015; es decir, un 132% de aumento. Los actores que explican dicha evolución corresponden preponderantemente a cuatro sectores: agroindustrial, complejo automotriz, empresas mineras y algunas vinculadas a combustibles y energía<sup>73</sup>. Las mismas aprovechan el contexto macroeconómico e internacional, como la vigencia del nuevo tipo de cambio, los precios de los comoditas y la demanda mundial de estos productos, posicionándose como actores centrales en materia de la generación de divisas por la vía de las exportaciones.

Por otro lado, la evolución de los montos exportados de las empresas nacionales también exhiben una dinámica de expansión, en un 88,5%, entre 2002 y 2015, año en el que registraron 10.235 millones de dólares. El incremento se explica porque las empresas que mayores aportes realizan se insertan en el sector agroindustrial, que fue muy favorecido por las ya mencionadas condiciones internacionales<sup>74</sup>. Resulta interesante señalar que las nacionales mostraron menos fluctuaciones que las extranjeras en los registros sobre el final de la serie. Este proceso se debe a que las nacionales

---

<sup>73</sup>Las primeras tienen entre sus principales exponentes a Cargill, Bunge Argentina, Nidera, ADM Argentina, , Alfred C. Toepfer, Oleaginosa Moreno y Noble Argentina. Por otro lado, con respecto al complejo automotriz, se destacan Ford Argentina, Toyota Argentina, Volkswagen Argentina, General Motors, Peugeot Citroen y FCA Automobiles. Por último, es posible mencionar a las empresas mineras como: Minera Alumbra y Cerro Vanguardia y a las firmas vinculadas al combustible y energía: Petrobras, Compañía Mega y Shell.

<sup>74</sup> Ejemplos de esto son: Aceitera General Deheza, Molinos Río de la Plata, Asociación de Cooperativas Argentinas, Vicentin, Sancor, Arcor, Molinos Cañuelas y Ledesma. Al mismo tiempo, dos empresas industriales y una vinculada a los hidrocarburos también se ven favorecidas por los mismos factores: Siderca, Aluar y Refinería del Norte.

son menos dependientes de los precios internacionales del agro<sup>75</sup>, minería y combustibles<sup>76</sup>, que cayeron fuertemente en los últimos años analizados, sino que además el complejo automotriz -altamente extranjerizado- tiene una fuerte dependencia con el mercado brasilero, que mostró una caída muy importante de su producto<sup>77</sup>.

Las exportaciones de las asociaciones se muestran estables prácticamente a lo largo de toda la posconvertibilidad hasta el año 2011, cuando comienza un proceso de reducción constante (pasando de 3.994 a 1.362 millones de dólares entre 2011/2015). Cabe destacar que la principal compañía de este agrupamiento es YPF -promedia más de 1.500 millones de dólares por año de exportaciones entre 2002/2015- y que el descenso en los últimos años de la serie refiere al cambio de objetivos empresariales: se pasa del énfasis a la exportación, bajo el control extranjero, a la política oficial de autoabastecimiento, a partir de la estatización del 51% del paquete accionario de la compañía.

Por último, en lo que respecta a las empresas estatales, su presencia es ínfima a lo largo de los primeros años de la posconvertibilidad. Ahora bien, a partir del año 2009, con la estatización de Aerolíneas Argentinas, las exportaciones de las firmas estatales se expanden. Durante el último sexenio del período analizado, tres empresas concentran las exportaciones: Aerolíneas Argentinas (135 millones de dólares de promedio anual) y Austral Líneas Aéreas (37 millones de dólares), que realizan ventas de activos en el marco de la renovación de la flota de aviones y equipos. Y el otro caso es el de ENARSA (13 millones de dólares), que realiza exportaciones de gas licuado de petróleo (GLP) y nafta virgen a los países limítrofes.

A modo de resumen, se puede señalar que las empresas extranjeras expanden en casi diez puntos porcentuales entre las etapas, pasando del 56,3% en la convertibilidad al 64,6% promedio durante toda la posconvertibilidad. Asimismo, las estatales también aumentan su peso de 0% a 0,4% durante la última etapa. Sin embargo, quienes pierden participación son tanto las asociaciones como las empresas nacionales. En el caso de las primeras pierden intervención sobre las ventas totales, pasando de 13,7% en la convertibilidad al 9,1% en la etapa posterior. Las nacionales reducen casi cinco puntos porcentuales entre una etapa y otra, del 30% al 25,9% en la

---

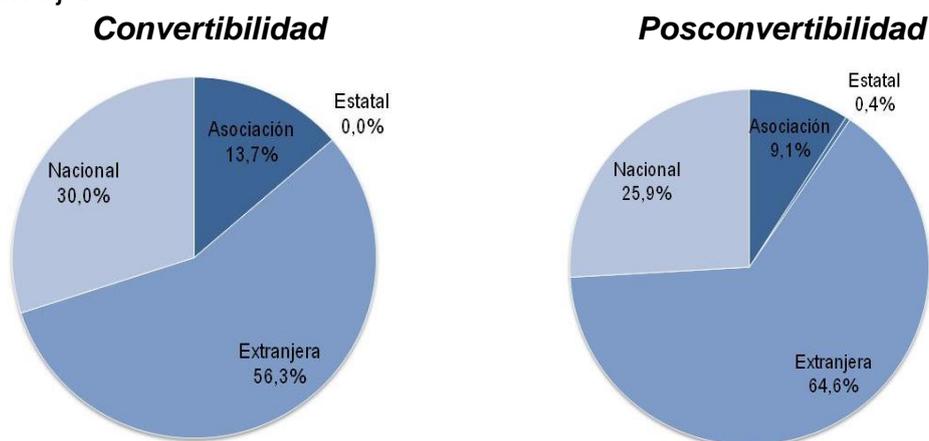
<sup>75</sup> La caída de los precios de los commodities agrícolas (entre 2014 y 2015 el precio del trigo (HRW G. México) cayó 23,5%, el maíz amarillo (N°2 G. México) lo hizo en 12%, el poroto de soja (Amarillo N°2 Futuro Chicago) 24,5% y el aceite de soja (Futuro Chicago) descendió en un 17,3%) tiene como correlato los descensos de los envíos de Aceitera General, Asociación de Cooperativas Argentinas, Molinos Rio de la Plata y Vicentin.

<sup>76</sup> Es posible destacar los casos de: Refinería del, Tecpetrol, por la caída del 47,2% del precio del barril de petróleo; lo que implica que la empresa Siderca experimentara un fuerte descenso de sus ventas de tubos hacia tres de sus principales destinos (Estados Unidos, Arabia Saudita y Ecuador).

<sup>77</sup> Según datos del Banco Mundial, la evolución del PIB brasilero fue de: +3% en 2013, +0,5% en 2014 y -3,5% en 2015.

posconvertibilidad. Resulta importante señalar que este proceso presenta negativas implicancias para la economía argentina porque la gestión de los dólares comerciales está en manos de firmas foráneas, con estrategias regionales e internacionales y generando tensiones en el frente externo a partir de la remisión de utilidades y dividendos. Todos estos datos pueden observarse en el gráfico 14.

**Gráfico N°14.** Exportaciones de las empresas de la cúpula según origen. En porcentaje.



Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica

Luego de analizar la situación de las ventas externas, se analizarán las importaciones diferenciadas según el origen de capital de las firmas participantes de las compras. Tal y como es posible ver en el cuadro 3, se observa una mayor intervención de empresas en las compras externas, si lo comparamos con lo que sucede con las exportaciones. Así, durante la convertibilidad, el promedio anual de las compañías que realizaron importaciones fue de 140, mientras que en el período posterior aumenta en 10 empresas, promediando 150 firmas en esta segunda etapa.

Durante la primer etapa, las firmas extranjeras son las principales actoras con 74 compañías promedio en la convertibilidad, es decir un 53,1% sobre el total. Las nacionales se posicionan como las segundas en importancia, participando un 36,3% promedio, lo que implica 51 firmas durante este período. Las asociaciones promedian 12 importadoras, es decir, un 8,2% sobre el total. Por otro lado, las empresas estatales registran tan sólo 3, equivalentes al 2,4%. Asimismo, las firmas extranjeras concentraron, en términos de montos, el 76,4% de las compras, seguidas por las nacionales con el 17,3%, las asociaciones un 4,5% y, por último, las estatales lo hacen en un 1,8% sobre el total importado por la cúpula. Es decir, más de  $\frac{3}{4}$  del total importado por la cúpula está en manos extranjeras.

Durante la posconvertibilidad, la intervención de las extranjeras se expande, pasando de 74 a 85 y concentrando un promedio del 57% de todas las firmas a lo largo de toda esta etapa (4 p.p. más que en la etapa anterior). El motivo responde a la incorporación de empresas en sectores como el automotriz, electrónica de consumo, transporte aerocomercial o algunas vinculadas a la explotación de recursos naturales<sup>78</sup>. Por otro lado, tanto las nacionales como las asociaciones, tienen menor participación sobre el total entre las etapas (perdieron 1,9% y 1,4% de puntos porcentuales respectivamente) cedida a las extranjeras<sup>79</sup>. Por último, las empresas estatales mantuvieron su participación en los mismos niveles que en la convertibilidad (2,4%).

**Cuadro N°3.** Cantidad de empresas que realizaron importaciones en la cúpula empresarial según tipo de firma.

Año	Asociación	Extranjera	Nacional	Estatal	Total
1994	8,5%	48,5%	41,5%	1,5%	130
1995	8,7%	49,3%	40,6%	1,4%	138
1996	7,7%	51,0%	39,2%	2,1%	143
1997	7,5%	51,4%	38,4%	2,7%	146
1998	8,5%	56,3%	32,4%	2,8%	142
1999	8,6%	55,0%	33,6%	2,9%	140
2000	8,5%	55,3%	33,3%	2,8%	141
2001	8,0%	58,0%	31,2%	2,9%	138
2002	8,3%	57,9%	30,8%	3,0%	133
2003	8,0%	56,5%	32,6%	2,9%	138
2004	6,3%	57,9%	33,3%	2,5%	159
2005	6,2%	57,8%	33,5%	2,5%	161
2006	6,1%	58,3%	33,1%	2,5%	163
2007	5,6%	57,5%	34,4%	2,5%	160
2008	5,6%	57,4%	34,6%	2,5%	162
2009	5,7%	58,5%	33,3%	2,5%	159
2010	7,7%	53,8%	36,4%	2,1%	143
2011	7,4%	54,1%	36,5%	2,0%	148
2012	7,5%	54,4%	36,1%	2,0%	147
2013	7,0%	54,2%	36,6%	2,1%	142
2014	7,0%	55,9%	35,0%	2,1%	143
2015	6,9%	56,3%	34,7%	2,1%	144

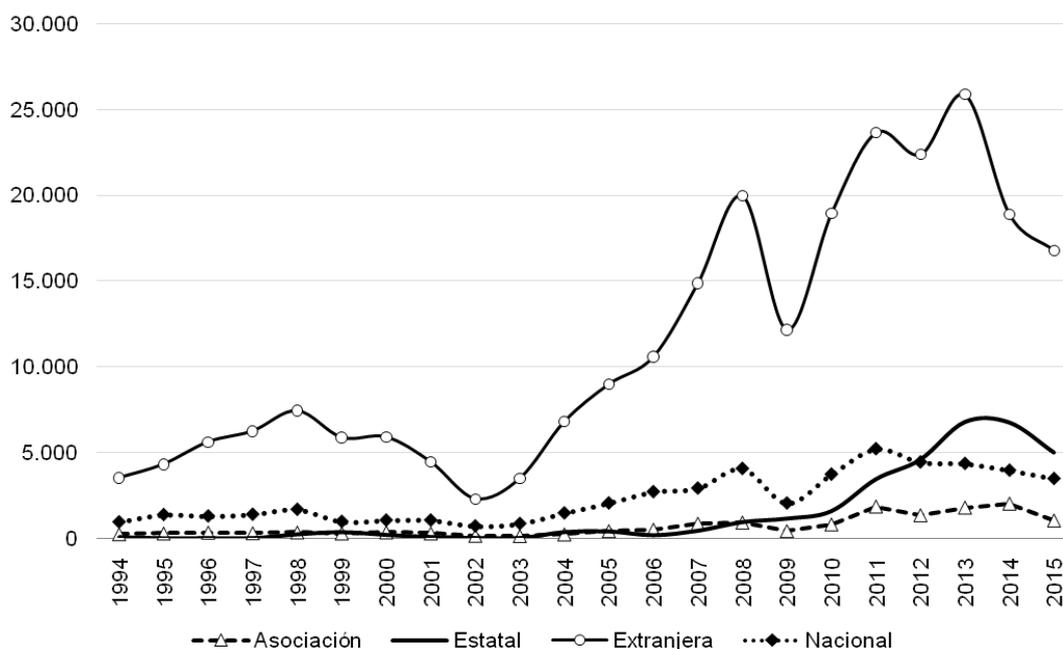
*Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica.*

<sup>78</sup> Ejemplos de ellos on las empresas: Iveco y Honda Motor; Brightstar Fueguina y Newsan; Lan Argentina; y Minera Gold, Axion Energy o Eastman Chemical Argentina

<sup>79</sup> En este periodo, pese a que las empresas nacionales incrementan su promedio anual de 51 a 52 compañías por año, experimentan una pérdida de participación. En el caso de las asociaciones, pierden firmas vinculadas con las compras externas, pasando de 12 a 10.

Además de tener la mayor cantidad de firmas vinculadas a las importaciones, las compañías foráneas sobresalen en términos de montos durante toda la serie, con una fuerte expansión durante los años de la posconvertibilidad, tal y como se puede apreciar en el gráfico 15. Asimismo, se puede observar que las empresas estatales experimentan un crecimiento importante a partir del año 2010, generando que las empresas extranjeras reduzcan su contribución sobre el total de las importaciones de la cúpula, pasando de 76,4% al 72,4% sobre el final de la serie.

**Gráfico N°15.** Importaciones de las empresas de la cúpula según origen de capital. En millones de dólares FOB. 1994-2015.



Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica

Durante los años de la convertibilidad, la evolución de las compras de las compañías extranjeras muestran dos momentos marcados: el primero de ascenso en el marco de la consolidación de la convertibilidad<sup>80</sup> (1994-1998), donde las compras aumentan un 112%, pasando de 3.623 millones de dólares a 7.695 millones. El segundo momento (1999-2001) muestra el impacto de las políticas económicas aplicadas durante estos años, evidenciado en el

<sup>80</sup>Las firmas que explican este crecimiento corresponden, en gran medida a la industria automotriz: Volkswagen Argentina (+26%), Ford Argentina (+22%), Renault Argentina (+27%), General Motors (+14658%) y FCA Automobiles (+1843%). Además, compañías vinculadas al sector de químicos y metales básicos como Bayer (+51%), Monsanto (+310%) y Acindar (+64%). Al mismo tiempo, empresas intensivas en ingeniería como Siemens (+69%) o Hewlett Packard (+641%) y en ingeniería normales como Industrias John Deere (+108%).

derrumbe de los niveles de crecimiento y la posterior retracción del 41% de las compras externas<sup>81</sup>, siendo el sector automotriz el más afectado.

Las empresas privadas nacionales mostraron, de igual modo, un crecimiento en los primeros años (1994-1998) del 44% a partir de mayores volúmenes de compra de sectores como: metales comunes, combustibles y energía, electrónica y de alimentos y bebidas<sup>82</sup>. Tal y como ocurre con las extranjeras, a partir de 1998, las importaciones de las nacionales se reducen un 37,6%, registrando 1.042 millones de dólares en el año 2001.

Por otro lado, las asociaciones tienen una dinámica estable y sin grandes variaciones a lo largo de la convertibilidad, promediando 313 millones de dólares por año. El sector más relevante es el de combustibles y energía, donde la empresa que explica más de la mitad de las importaciones es YPF, promediando 163 millones de dólares de compras externas por año. Le siguen PBB Polisor (promedio de 63 millones de dólares por año), Transportadora de Gas del Sur (22 millones de dólares por año), Edesur (12,9 millones de dólares por año) y Transportadora de Gas del Norte (de 12,7 millones de dólares por año). En lo referido a las estatales, las compras en el exterior son marginales a lo largo de este periodo.

En el periodo que se inicia luego del abandono del régimen de la convertibilidad, las empresas extranjeras aumentan fuertemente las importaciones, sobre todo cuando la economía repunta su crecimiento. Así, entre el año 2002 y el 2008, sus compras externas se incrementan un 767%. Este importante crecimiento se explica por la dinámica de empresas vinculadas sobre todo al sector automotriz<sup>83</sup>. Con la crisis del 2009 se produce una caída de los elevados niveles de crecimiento que venía mostrando la economía argentina, por lo que las importaciones disminuyen 40%. A partir de políticas económicas contracíclicas, la economía vuelve al sendero del crecimiento lo que se traduce en un incremento de las compras externas llegando al punto máximo de la serie en el año 2013: 25.849 millones de dólares, es decir un 113% más que en 2009. Esta dinámica expansiva se explica por la recuperación de las compras de las automotrices y se agregan las vinculadas

---

<sup>81</sup>A partir de las menores compras, sobre todo, de: Ford Argentina (-65%), Volkswagen Argentina (-54%), Renault Argentina (-67%), General Motors (-68%), Peugeot Citroen (-9%), FCA Automobiles (-47%) y Toyota Argentina (-21%). A su vez, se pueden agregar las evoluciones negativas de empresas como Hewlett Packard (-31%), Aerolíneas Argentinas (-85%) y Telefónica Móviles (-58%).

<sup>82</sup>Las firmas que explican esta evolución provienen de diferentes sectores y son: Siderar (+88%), Aluar (+277%), Siderca (+80%), EG3 (+458%), Fate (+178%), BGH (+155%), Mastellone Hnos. (+28%), Molinos Río de la Plata (+70%) y Coto (+221%).

<sup>83</sup>Como por ejemplo: Volkswagen Argentina (+1226%), Ford Argentina (+431%), General Motors (+586%), Peugeot Citroen (+1198%), Toyota Argentina (+914%), Renault Argentina (+1120%) y FCA Automobiles (+2428%). Se puede agregar el comportamiento expansivo de empresas insertas en otros sectores como: Petrobras (+1215%), Monsanto Argentina (+145%), Telefónica Móviles Argentina (+64503%), Cargill (+790%) y Aerolíneas Argentinas<sup>83</sup> (+924%).

con la fabricación de camiones, del sector de energía, de maquinaria agrícola, transporte aéreo y de electrónica de consumo<sup>84</sup>

Las empresas nacionales incrementan sus importaciones en 478% entre 2002 y el año 2008. Las que más aportan al aumento de las importaciones durante esta etapa son las empresas insertas en la industria de metales básicos<sup>85</sup>. Tal como ocurre con las foráneas, el año 2009 marca una caída del 50%, siendo estas mismas firmas las que reducen sus compras externas. Además se le agrega la disminución de las del sector agroindustrial<sup>86</sup>. El año 2009 marca una caída de 50%, explicado por la crisis financiera internacional y los impactos sobre el crecimiento doméstico<sup>87</sup>. Luego de ese cimbronazo, las compras externas se expanden 156% al calor de la mejoría de los indicadores económicos, hasta el año 2011 el pico de importaciones por las firmas nacionales. A partir de ese punto, las compras se reducen un 24%, si se compara con el año 2014, y un 43%, con 2015. Las empresas que peor dinámica muestran, en lo referente a la evolución de las compras durante estos últimos años, son las mismas que hacen mayores aportes a lo largo de la etapa y son principalmente de dos sectores: de metales comunes y de electrónica de consumo<sup>88</sup>.

Por su parte, las asociaciones experimentan, al igual que las extranjeras y las nacionales, la misma dinámica: de crecimiento en los primeros años (+83%), de fuerte retroceso en 2009 (-54%) y de expansión hasta el final de la serie (+50%). Las compañías más relevantes y que explican este comportamiento son YPF, Profertil, Pan American Energy, TGS, PBB Polisor y TGN.

Las compañías estatales tienen una dinámica diferente a los otros tipos de empresas. Su participación es marginal en las compras externas a partir de la salida de régimen de convertibilidad hasta el año 2008 cuando opera, por primera vez, la empresa estatal ENARSA incorporando 506 millones de dólares. También, a partir de dicho año, se da la estatización de Aerolíneas Argentinas con un programa de inversión que aumenta la demanda de las compras externas de la empresa. En ese sentido, las importaciones tanto de Aerolíneas Argentinas como de Austral Líneas Aéreas<sup>89</sup> se expanden fuertemente, promediando, en el primer trienio (hasta 2011) 528 millones y 333

---

<sup>84</sup>Las firmas son: Scania Argentina (+562%) e Iveco Argentina (+311%); Shell (+327%) y San Antonio Internacional (+291%) y; Industrias John Deere (+157%); Lan Argentina (+251%); y Newsan (+261%)

<sup>85</sup>Las compañías son: Siderar (+600%), Aluar (+244%) y Siderca (+432%). Asimismo se pueden mencionar empresas de otros sectores como: BGH (+113%)<sup>85</sup>, Fate (+168%) y Cartocor (+116%).

<sup>86</sup> Son: Aceitera General Deheza (-116 millones), Vicentin (-93 millones) y Asociación de Cooperativas Argentinas (-90 millones).

<sup>87</sup>Esta baja se explica por el descenso de las compañías en dos sectores: el de metales comunes (Siderar -905 millones de dólares entre 2008/2009; Siderca (-365 millones; Aluar -127 millones) y el sector agroindustrial (Aceitera General Deheza -116 millones; Vicentin -93 millones; y Asociación de Cooperativas Argentinas -90 millones).

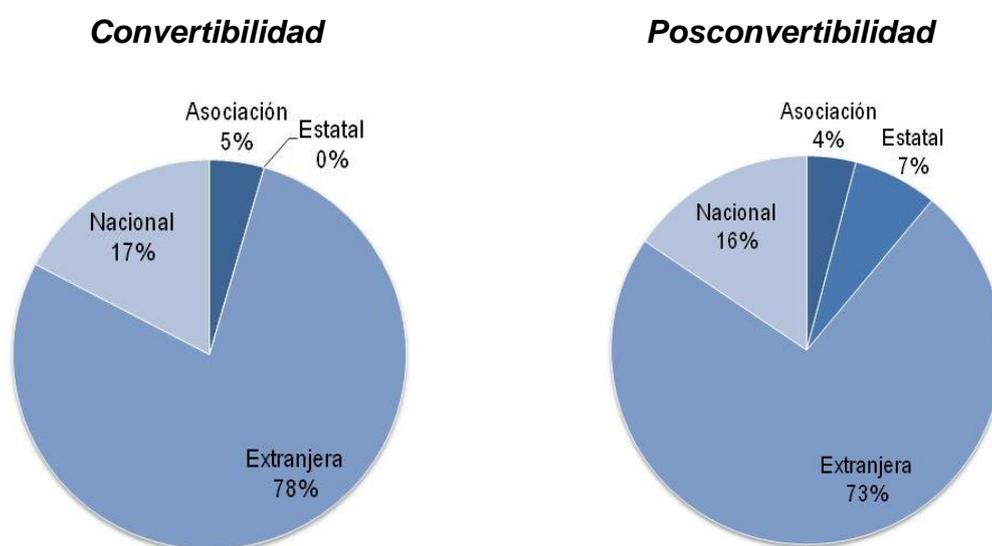
<sup>88</sup>Éstas son: Siderca (-31%) y Aluar (-28%); y BGH (-41%), Garbarino (-47%) e Interclima (-53%).

<sup>89</sup> Parte del Grupo Aerolíneas Argentinas.

millones respectivamente. A partir del 2012, las adquisiciones de Austral se reducen sensiblemente, mientras que las de Aerolíneas Argentinas promedian, entre el 2012 y el 2015, los 748 millones de dólares. El incremento de la participación de la empresa estatal ENARSA, se explica por las compras de GNL ante la problemática energética, a partir del segundo mandato de Cristina Fernández de Kirchner. Las importaciones entre el 2008 y el 2013 -pico de importaciones de toda la serie- aumentan un 1241%, registrando en 2013 más de 6.778 millones de dólares. Al año siguiente, los montos son similares (6.747 millones), para luego descender, por motivo de una caída de los precios internacionales, un 37% en comparación con el año 2015.

Para concluir, el gráfico 16 muestra las continuidades y rupturas entre las dos etapas. Las empresas nacionales disminuyen su participación sobre el total y conservaron cierto peso en las importaciones totales de la cúpula. Las asociaciones también experimentan un descenso de un punto porcentual sobre el total. Las compañías extranjeras, si bien permanecen como los agentes centrales de las importaciones totales de la cúpula, reducen su presencia en cinco puntos porcentuales. Son las empresas estatales las que exhiben un incremento de su intervención sobre el total de las firmas de la cúpula, aumentando siete puntos porcentuales (del 1,8% al 8%) en la posconvertibilidad, manteniendo prácticamente igual cantidad de compañías.

**Gráfico N°16.** Importaciones de las empresas de la cúpula según nacionalidad. En porcentaje.



*Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica*

Si bien los niveles de participación sobre los montos totales importados por las empresas extranjeras se reducen (del 78% al 73%), se debe, fundamentalmente a la irrupción de la estatal ENARSA, y no a cambios

estructurales que modifican la distribución del capital en las empresas vinculadas al sector externo. De hecho, como se muestra, la cantidad de empresas vinculadas a las compras externas aumenta (de 74 a 85), lo que pone en discusión la posibilidad de afirmar que hubo una retracción del proceso de extranjerización en el comercio exterior durante la posconvertibilidad.

## 4.4 La cúpula que opera en el comercio exterior

### 4.4.1 Las 25 principales: la cúpula de la cúpula

Luego de analizar los grados de concentración y extranjerización de las exportaciones y las importaciones de la cúpula empresaria, resulta importante estudiar aquellos actores que son centrales a lo largo de toda la serie. Así, al tomar las principales firmas, se puede identificar aquellas que funcionan como el núcleo duro de actores intervinientes, tanto en las ventas como en las compras externas. Su dinámica resulta muy importante por su participación sobre el total del intercambio comercial. En ese sentido, el cuadro 4 señala las principales 25 empresas de la cúpula que realizan exportaciones, la participación individual de cada una y la acumulada por este grupo de empresas.

**Cuadro N°4.** Participación de las primeras 25 empresas de la cúpula de las exportaciones durante la convertibilidad. En dólares FOB promedio por año y porcentajes.

R°	Empresas	Sector	Origen	Promedio en la convertibilidad	Part. %	Part. % acumulada
1	YPF	Energía y Combustibles	ASOC	1.488.168.283	10,6%	10,6%
2	CARGILL	Agroindustria	EXT	1.124.796.625	8,0%	18,7%
3	ACEITERA GENERAL DEHEZA	Agroindustria	NAC	633.865.854	4,5%	23,2%
4	LDC ARGENTINA	Agroindustria	EXT	558.599.641	4,0%	27,2%
5	NIDERA	Agroindustria	EXT	442.369.118	3,2%	30,3%
6	VICENTIN	Agroindustria	NAC	441.766.420	3,2%	33,5%
7	FORD ARGENTINA	Industria	EXT	420.869.341	3,0%	36,5%
8	VOLKSWAGEN ARGENTINA	Industria	EXT	417.816.522	3,0%	39,5%
9	LA PLATA CEREAL	Agroindustria	EXT	406.807.539	2,9%	42,4%
10	PRODUCTOS SUDAMERICANOS	Agroindustria	EXT	365.555.580	2,6%	45,0%
11	SIDERCA	Industria	NAC	352.631.521	2,5%	47,5%
12	ASOC. DE COOPERATIVAS ARGENTINAS	Agroindustria	NAC	293.296.533	2,1%	49,6%
13	ALFRED C. TOEPFER INTERNATIONAL	Agroindustria	EXT	283.313.722	2,0%	51,6%
14	MOLINOS RIO DE LA PLATA	Agroindustria	NAC	254.115.334	1,8%	53,5%
15	OLEAGINOSA MORENO HNOS	Agroindustria	EXT	252.080.765	1,8%	55,3%
16	MINERA ALUMBRERA	Industria	EXT	250.863.026	1,8%	57,1%
17	OLEAGINOSA OESTE	Agroindustria	NAC / ASOC	245.512.230	1,8%	58,8%
18	PECOM-AGRA	Agroindustria	NAC	242.574.228	1,7%	60,5%
19	SIDERAR	Industria	NAC	230.136.439	1,6%	62,2%
20	GLENCORE CEREALES	Agroindustria	EXT	222.232.972	1,6%	63,8%
21	ALUAR ALUMINIO ARGENTINO	Industria	NAC	210.275.936	1,5%	65,3%
22	GENERAL MOTORS DE ARGENTINA	Industria	EXT	196.179.927	1,4%	66,7%
23	TRADIGRAIN	Agroindustria	EXT	191.000.331	1,4%	68,0%
24	CHEVRON ARGENTINA	Energía y Combustibles	EXT	163.093.350	1,2%	69,2%
25	FCA AUTOMOBILES ARGENTINA	Industria	EXT	154.950.668	1,1%	70,3%

Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica.

Cabe señalar que en los años de la convertibilidad el promedio de las exportaciones de este grupo de compañías alcanza el 70% de la media total de las exportaciones de las grandes empresas en este período. De las ventas externas promedio el 60,5% corresponde a empresas del sector agroindustrial, el 22,7% al industrial y el 16,8% al de energía y combustibles. Por otro lado,

cuando se analiza en términos de la propiedad, el 55,4% de las ventas realizadas por las primeras 25 están en manos de empresas extranjeras, el 29,5% en manos de firmas nacionales y el restante 15,1% son envíos de asociaciones.

Por otro lado, en el cuadro 5 se aprecia la participación de las 25 principales empresas en la posconvertibilidad. Durante estos años, la participación de éstas asciende al 74,3%, es decir, cuatro puntos porcentuales si se compara con el período anterior. Del mismo modo, los montos promedios exportados por este grupo de empresas aumentan un 214,3% ascendiendo a más de 28.661 millones de dólares. Estos volúmenes se explican a partir de la intervención del 62,3% del sector agroindustrial, el 28,7% del industrial y el 9% del de energía y combustibles. En términos de propiedad, el 70,5% son ventas de capitales foráneos, el 24,4% de compañías nacionales y el restante 5,1% en manos de asociaciones.

**Cuadro N°5.** Participación de las primeras 25 empresas de la cúpula de las exportaciones durante la posconvertibilidad. En dólares promedio por año FOB y porcentajes.

R°	Empresas	Sector	Origen	Promedio en la Posconvertibilidad	Part. %	Part. % acumulada
1	CARGILL	Agroindustria	EXT	3.289.865.463	8,5%	8,5%
2	BUNGE ARGENTINA	Agroindustria	EXT	2.570.571.482	6,7%	15,2%
3	ACEITERA GENERAL DEHEZA	Agroindustria	NAC	2.061.867.353	5,3%	20,5%
4	LDC ARGENTINA	Agroindustria	EXT	1.999.385.597	5,2%	25,7%
5	YPF	Energía y Combustibles	ASOC	1.459.349.130	3,8%	29,5%
6	VICENTIN	Agroindustria	NAC	1.374.044.989	3,6%	33,1%
7	MOLINOS RIO DE LA PLATA	Agroindustria	NAC	1.228.010.206	3,2%	36,2%
8	NIDERA	Agroindustria	EXT	1.224.563.042	3,2%	39,4%
9	MINERA ALUMBRERA	Industria	EXT	1.175.359.661	3,0%	42,5%
10	VOLKSWAGEN ARGENTINA	Industria	EXT	1.169.604.477	3,0%	45,5%
11	PAN AMERICAN ENERGY	Energía y Combustibles	EXT	1.112.467.787	2,9%	48,4%
12	TOYOTA ARGENTINA	Industria	EXT	1.080.807.862	2,8%	51,2%
13	ASOC. DE COOPERATIVAS ARGENTINAS	Agroindustria	NAC	912.511.181	2,4%	53,5%
14	SIDERCA	Industria	NAC	886.694.950	2,3%	55,8%
15	FORD ARGENTINA	Industria	EXT	870.097.054	2,3%	58,1%
16	OLEAGINOSA MORENO HNOS	Agroindustria	EXT	810.466.797	2,1%	60,2%
17	NOBLE ARGENTINA	Agroindustria	EXT	809.056.589	2,1%	62,3%
18	ADM ARGENTINA	Agroindustria	EXT	793.827.807	2,1%	64,4%
19	ALFRED C. TOEPFER INTERNATIONAL	Agroindustria	EXT	784.456.297	2,0%	66,4%
20	MINERA ARGENTINA GOLD	Industria	EXT	609.975.194	1,6%	68,0%
21	GENERAL MOTORS DE ARGENTINA	Industria	EXT	549.264.132	1,4%	69,4%
22	FCA AUTOMOBILES ARGENTINA	Industria	EXT	528.046.629	1,4%	70,8%
23	ALUAR	Industria	NAC	518.572.384	1,3%	72,1%
24	PEUGEOT CITROEN ARGENTINA	Industria	EXT	481.616.042	1,2%	73,4%
25	RENAULT ARGENTINA	Industria	EXT	361.177.192	0,9%	74,3%

Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica

Cuando se analiza la dinámica sectorial de este grupo de compañías entre las dos etapas, se evidencia un incremento del peso de las firmas industriales, aumentando en 6 p.p. su presencia sobre la suma de las ventas externas totales, a partir de una mayor presencia de tres sectores: el automotriz, de metales comunes y la minería. Además, las compañías del sector agroindustrial también muestran un crecimiento de casi dos puntos porcentuales entre un período y otro. Por último, en el sector de energía y combustibles se reconoce la pérdida de casi ocho puntos del promedio de las exportaciones entre la convertibilidad y la posconvertibilidad explicado, en gran parte, por el cambio de estrategia de YPF, a partir de la estatización del 51% del control accionario.

Por otro lado, en términos de propiedad, las exportaciones de las principales 25 empresas verifican, de igual modo a lo ocurrido con la totalidad de la cúpula, un acentuado proceso de extranjerización, a partir del incremento de 15,2 p.p. entre las etapas (del 55,4% al 70,6%), en detrimento de las asociaciones (-10 p.p., de 15,1% a 5,1%) y de las empresas de origen nacional (-5,1 p.p., de 29,5% a 24,4%).

Al analizar las importaciones promedio durante la convertibilidad, los registros muestran que la participación promedio total del grupo de empresas es del 52,4%. Para explicar este porcentaje el rol de las firmas industriales es clave, porque protagonizan el 89% de ese total, seguido por las compañías de energía y combustibles (6,7%) y luego por las de comercio y servicios (4,3) y, por último, las agroindustriales con el 3,6%. En términos de origen, el 85,6% de las compras de este grupo selecto está en manos de compañías extranjeras, el 11% de firmas nacionales y el restante 3,4% de asociaciones.

**Cuadro N°6.** Participación de las primeras 25 empresas de la cúpula de las importaciones durante la convertibilidad. En dólares promedio por año CIF y porcentajes.

R°	Empresas	Sector	Origen	Promedio en la Convertibilidad	Part. %	Part. % acumulada
1	VOLKSWAGEN ARGENTINA	Industria	EXT	577.137.422	6,2%	6,2%
2	FORD ARGENTINA	Industria	EXT	496.288.667	5,3%	11,6%
3	RENAULT ARGENTINA	Industria	EXT	441.652.695	4,8%	16,3%
4	PEUGEOT CITROEN ARGENTINA	Industria	EXT	381.339.915	4,1%	20,4%
5	GENERAL MOTORS DE ARGENTINA	Industria	EXT	268.643.745	2,9%	23,3%
6	MERCEDES-BENZ ARGENTINA	Industria	EXT	254.930.652	2,7%	26,1%
7	SIDERAR	Industria	NAC	220.610.741	2,4%	28,4%
8	FCA AUTOMOBILES ARGENTINA	Industria	EXT	212.551.247	2,3%	30,7%
9	YPF	Energía y Combustibles	ASOC	163.114.233	1,8%	32,5%
10	SHELL ARGENTINA	Energía y Combustibles	EXT	161.610.638	1,7%	34,2%
11	MONSANTO ARGENTINA	Industria	EXT	157.950.229	1,7%	35,9%
12	HEWLETT PACKARD ARGENTINA	Industria	EXT	150.388.999	1,6%	37,6%
13	ALUAR	Industria	NAC	135.695.151	1,5%	39,0%
14	IBM ARGENTINA	Industria	EXT	134.847.643	1,5%	40,5%
15	SIEMENS	Industria	EXT	130.041.869	1,4%	41,9%
16	TOYOTA ARGENTINA	Industria	EXT	115.965.990	1,2%	43,1%
17	TELEFONICA DE ARGENTINA	Comercio y servicios	EXT	113.739.348	1,2%	44,3%
18	BAYER	Industria	EXT	105.296.087	1,1%	45,5%
19	AEROLINEAS ARGENTINAS	Comercio y servicios	EXT	95.104.081	1,0%	46,5%
20	SCANIA ARGENTINA	Industria	EXT	94.647.071	1,0%	47,5%
21	TETRA PAK.	Industria	EXT	94.588.509	1,0%	48,5%
22	NOVARTIS ARGENTINA	Industria	EXT	92.959.629	1,0%	49,5%
23	SIDERCA	Industria	NAC	91.325.340	1,0%	50,5%
24	ACINDAR	Industria	EXT	89.774.693	1,0%	51,5%
25	PRODUCTOS ROCHE	Industria	EXT	85.553.740	0,9%	52,4%

*Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica*

Al comparar el promedio importado por las principales 25 firmas entre la etapa de la convertibilidad y la posconvertibilidad muestra que la participación de éstas aumenta en más de 13 p.p., tal como puede verse en el cuadro 6. Durante la última etapa, el promedio total de ellas asciende a más de 14.933 millones de dólares compuestos por el 75,8% de compras externas de firmas industriales, 19,3% de empresas de energía y combustibles y 4,5% de comercio y servicios. En términos de origen, las privadas extranjeras concentran el 73,5% de las compras, seguidas por las estatales (14,1%), las nacionales (7,5%) y las asociaciones (4,9%).

**Cuadro N°7.** Participación de las primeras 25 empresas de la cúpula de las importaciones durante la posconvertibilidad. En dólares promedio por año CIF y porcentajes.

R°	Empresas	Sector	Origen	Promedio en la Posconvertibilidad	Part. %	Part. % acumulada
1	ENARSA	Energía y Combustibles	ESTATAL	1.672.071.947	7,4%	7,4%
2	VOLKSWAGEN ARGENTINA	Industria	EXT	1.570.079.392	6,9%	14,3%
3	FORD ARGENTINA	Industria	EXT	1.224.284.645	5,4%	19,7%
4	TOYOTA ARGENTINA	Industria	EXT	1.084.550.615	4,8%	24,4%
5	GENERAL MOTORS DE ARGENTINA	Industria	EXT	1.048.903.763	4,6%	29,0%
6	PEUGEOT CITROEN ARGENTINA	Industria	EXT	827.849.092	3,6%	32,7%
7	RENAULT ARGENTINA	Industria	EXT	802.946.251	3,5%	36,2%
8	FCA AUTOMOBILES ARGENTINA	Industria	EXT	753.885.756	3,3%	39,5%
9	YPF	Energía y Combustibles	ASOC	738.723.216	3,3%	42,8%
10	SIDERAR	Industria	EXT	686.604.035	3,0%	45,8%
11	MERCEDES-BENZ ARGENTINA	Industria	EXT	625.093.336	2,8%	48,6%
12	AEROLINEAS ARGENTINAS	Comercio y servicios	EXT / ESTATAL	433.797.207	1,9%	50,5%
13	BRIGHTSTAR FUEGUINA	Industria	EXT	383.192.643	1,7%	52,2%
14	PETROBRAS ARGENTINA	Energía y Combustibles	EXT	320.624.700	1,4%	53,6%
15	ALUAR ALUMINIO ARGENTINO	Industria	NAC	307.065.554	1,4%	54,9%
16	HONDA MOTOR DE ARGENTINA	Industria	EXT	291.576.310	1,3%	56,2%
17	SIDERCA	Industria	NAC	280.562.404	1,2%	57,4%
18	ACINDAR	Industria	EXT	266.533.257	1,2%	58,6%
19	B G H	Industria	NAC	265.645.223	1,2%	59,8%
20	PROCTER & GAMBLE ARGENTINA	Industria	EXT	239.294.041	1,1%	60,8%
21	LAN ARGENTINA	Comercio y servicios	EXT	233.828.474	1,0%	61,9%
22	MONSANTO ARGENTINA	Industria	EXT	222.859.961	1,0%	62,8%
23	SHELL CIA ARGENTINA DE PETROLEO	Energía y Combustibles	EXT	218.203.772	1,0%	63,8%
24	IVECO ARGENTINA	Industria	EXT	217.911.050	1,0%	64,8%
25	INDUSTRIAS JOHN DEERE ARGENTINA	Industria	EXT	217.187.750	1,0%	65,7%

*Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica*

Es posible señalar que, en términos sectoriales hay un aumento de de 13,1 p.p. de las empresas vinculadas a la energía y los combustibles y de 0,2 p.p. del sector de comercio y servicios. El motivo por el cual se da esta expansión del primero de los sectores es la importación de combustibles, sobre todo por parte de ENARSA. Por otro lado, el sector de comercio y servicios expande sus compras por la estatización de Aerolíneas Argentinas y la posterior inversión en la renovación de la flota (este proceso también fue acompañado por la incorporación de la firma LAN Argentina). A contramano de estos dos sectores, las firmas industriales exhiben la pérdida de 13,3 p.p. sobre el total de este grupo de compañías.

En términos del origen de capital, se da el incremento de la participación de las empresas nacionales de 14,1 p.p. Asimismo, le sigue un aumento de 1,6 p.p. de las asociaciones. Por otro lado, las empresas nacionales pierden 3,5 p.p. y las compañías extranjeras ven reducida su participación en 12,2 p.p. Se trata, entonces, de un proceso opuesto al de las exportaciones, donde las

firmas foráneas aumentan su peso sobre las principales firmas de la cúpula. Así, el rol del Estado Nacional aumentó sensiblemente a partir del gasto de divisas se vio asociado a la estrategia de renovación de la flota de la línea de bandera (la reestatización de Aerolíneas Argentinas) y la necesidad de abastecer el consumo local de combustibles y energía (ENARSA como la principal importadora de las primeras 25 integrantes de la cúpula).

#### 4.4.2 Empresas estables

Luego de revisar las empresas que se ubicaron entre las principales 25, resulta importante hacer foco sobre un conjunto de empresas que presenta dos características: son parte de la cúpula en toda la serie y tienen actividad tanto en exportaciones o en importaciones a lo largo de toda la serie. A estas empresas se las llamará *empresas estables*.

**Cuadro N°8.** Cantidad de empresas estables en el comercio exterior.

<b>Empresas exportadoras.</b>					
Origen	Agroindustria	Industria	Combustible y energía	Comercio y Servicios	Total
Asociación	-	-	2	-	2
Extranjeras	8	13	2	-	23
Nacionales	9	6	1	-	16
Estatad	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>19</b>	<b>5</b>	<b>-</b>	<b>41</b>
<b>Empresas importadoras.</b>					
Origen	Agroindustria	Industria	Combustible y energía	Comercio y Servicios	Total
Asociación	-	-	2	2	4
Extranjeras	6	13	2	3	24
Nacionales	8	6	2	4	20
Estatad	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>19</b>	<b>6</b>	<b>9</b>	<b>48</b>

Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica

Nota2: los exportadores estables son aquellas empresas que aparecieron en la cúpula a lo largo de toda la serie y realizaron ventas al exterior en todos los años.

Al estudiar la cantidad de empresas exportadoras estables, se observa que la cantidad total es de 41 firmas, distribuidas en 17 agroindustriales (41,5%), 5 de energía y combustibles (12,2%) y las restantes 19 empresas industriales (49,3%). En lo que respecta a las compañías importadoras estables se exhiben 48 empresas en todos los años estudiados, con 14 (29,2%) del

sector agroindustrial, 6 de energía y combustibles (12,5%), 9 del de comercio y servicio (18,8%) y las restantes 19 de la industria (39,6%). Este conjunto de firmas tiene una participación estructural, operando más allá de las variaciones propias de contextos económicos favorables o adversos o de determinado tipo de políticas públicas. Estas compañías transitan tanto la convertibilidad como la posconvertibilidad, insertándose en estadios del comercio mundial que son diferentes entre una etapa y otra (un ejemplo es la evolución de los precios internacionales de los comoditas, por ejemplo).

La dinámica registrada por este grupo de empresas se explica por varias cuestiones: en primer lugar porque en su amplia mayoría son empresas muy grandes y con cierta habilidad para gestionar los periodos de crisis, ya sea por ser filiales de transnacionales o por la influencia de las compañías locales en los diferentes ciclos económicos<sup>90</sup>. La segunda se explica por el tipo de sector en el cual se desarrollan, explicitando el alto costo de entrada y salida en diferentes sectores: como es mencionado, la mayor parte de las exportaciones responden al sector agroindustrial (destacándose las grandes cerealeras y aceiteras) e industrial (sobre todo en sectores de altos requerimientos de inversión como el complejo automotriz, el de metales comunes o empresas de tecnología o farmacéuticas). Por otro lado, en el caso de las importaciones, la mayor parte también se encuentra en manos de firmas insertas en estos sectores pero con mayor participación de compañías en el rubro de servicios (telecomunicaciones, servicios públicos y supermercados) y, en menor medida de combustibles y energía.

La cúpula estable tiene algunas características a destacar: la primera se vincula al alto nivel de extranjerización tanto en las exportaciones como en las importaciones. El 56,1% de los exportadores estables son firmas extranjeras, seguidas por el 39% de nacionales y el 4,9% de asociaciones. En el caso de las importadoras, también la mayor parte son extranjeras, 50%; luego se ubican las nacionales, 41,75 y las asociaciones con 8,3%. La particularidad, en este caso, es que sobre el final de la serie, después de la estatización del Grupo Aerolíneas Argentinas (que incluye a la firma Austral), presenciamos una disminución de la cantidad de firmas extranjeras y la aparición de una compañía estatal en este grupo de firmas. Entonces, la segunda característica a destacar, se vincula con la nula presencia de firmas estatales en la cúpula estable, sólo revertida sobre el final de la serie a partir de la nacionalización de empresas estratégicas como, en este caso, la aerolínea de bandera.

El tercer elemento a destacarse vincula a la alta inserción de las firmas industriales y agroindustriales. En el caso de las manufactureras, la mayoría corresponde a firmas del sector químicos y metales básicos, donde se destacan: Siderca, Siderar, Acindar, Bayer y Monsanto. Por otro lado, es

---

<sup>90</sup>Como puede ser, por ejemplo, la gestión de subsidios o beneficios en momentos de turbulencias económicas. Para profundizar estos análisis ver más en Basualdo (2010).

posible señalar también a las compañías del complejo automotriz como: Volkswagen Argentina, General Motors, Renault o Pirelli. Asimismo, se puede indicar la presencia de empresas intensivas en ingeniería como John Deere Argentina, IBM Argentina y Hewlett Packard Argentina, o constructoras como la firma Techint. Al analizar las firmas agroindustriales se destacan dos tipos de empresas: las grandes cerealeras y exportadoras de comoditas como Cargill, LDC Argentina, Nidera, Agricultores Federados Argentinos, Asociación de Cooperativas Argentinas, Alfred C. Toepfer, Vicentin, Aceitera General Deheza y Oleaginosa Moreno Hnos., y las que están insertas en la industria alimenticia. Los ejemplos más destacados son: Molinos Río de la Plata, Arcor, Unilever de Argentina, Sancor y Mastellone. En el caso de las del sector de energía y combustibles, se puede señalar a las petroleras YPF, Shell, Total Austral, y Refinería del Norte como aquellas cuya presencia es más destacada. Por último, en el caso de las de comercio y servicios, se indican algunos sectores: el primero relacionado al supermercado (Coto, La Anónima y Cencosud), el segundo a firmas de servicios públicos como Edesur y Edenor, otras del sector de las telecomunicaciones como Telefónica de Argentina y Cablevisión y, por último, hacer mención especial a la firma Austral Líneas Aéreas como parte del Grupo Aerolíneas Argentinas.

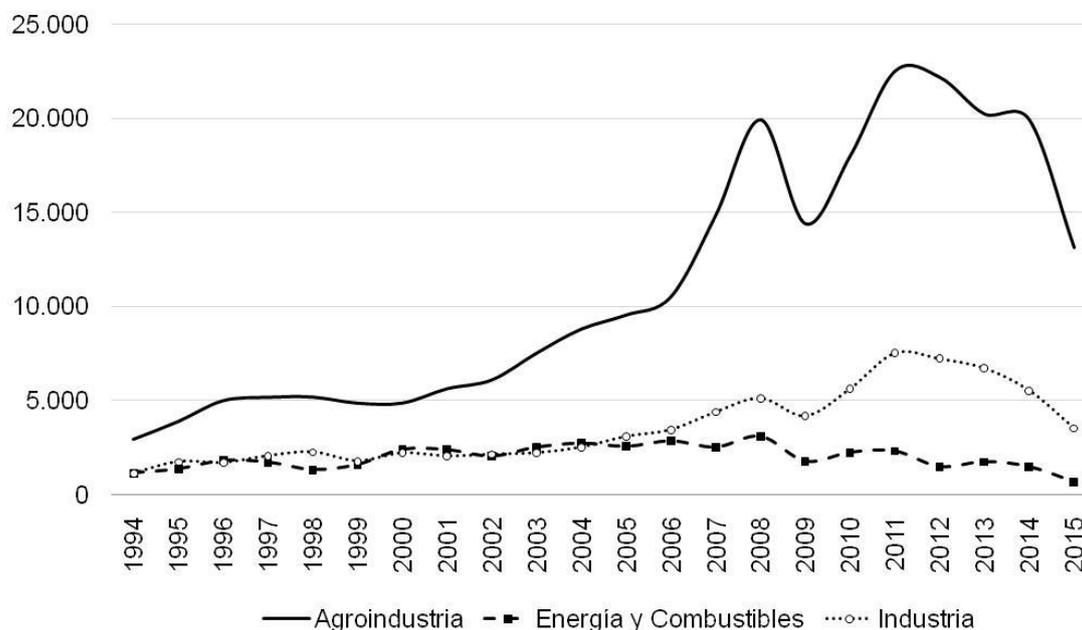
Por otro lado, cuando se analizan las 25 principales firmas que son exportadoras estables, la mayoría (12) son empresas nacionales, secundadas por las extranjeras (11) y un pequeño aporte de las asociaciones (2). En ese sentido, se destacan las firmas agroindustriales: Cargill, Aceitera General Deheza, LDC Argentina, Vicentin, Molinos Río de la Plata o Nidera; las del sector de energía y combustibles como YPF o Shell; industriales como las automotrices Volkswagen Argentina, General Motors o Renault y las vinculadas a metales comunes como Siderar, Siderca, Aluar o Acindar.

También, a partir de los datos revelados por este agrupamiento de las principales compañías, se puede observar que de las diez que mayor aumento tienen en términos porcentuales entre la convertibilidad y la posconvertibilidad, una corresponde al sector de energía y combustibles (TGS), ocho al sector agroindustrial (Unilever, Agricultores Federados Argentinos, Molinos Río de la Plata, LDC Argentina, Aceitera General Deheza, Oleaginosa Moreno, Asociación de Cooperativas Argentinas y Vicentin) y sólo una -producción de agroquímicos- industrial (Monsanto Argentina). En términos generales, se reconocen las evoluciones positivas de las exportaciones entre las etapas, destacándose las compañías de energía y combustibles, exceptuando el caso de YPF que reduce los promedios exportados entre un período y otro; las empresas agroindustriales y, en menor medida, las firmas industriales que, de los tres sectores, es el que menos crece entre los dos períodos.

El gráfico 17 muestra el desarrollo de los montos promedios exportados por aquellas empresas que lo hacen establemente a lo largo de toda la serie,

analizando la dinámica de las empresas exportadoras de los sectores agroindustrial, de energía y combustibles e industriales. Durante estos años, no hay ventas de empresas estables del sector de comercio y servicios.

**Gráfico N°17.** Evolución de los promedios de las ventas externas de los exportadores estables. En millones de dólares FOB. 1994-2015.



Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica.

Nota2: los importadores estables son aquellas empresas que aparecieron en la cúpula a lo largo de toda la serie y realizaron compras en el exterior en todos los años.

Cuando se analiza al conjunto de los exportadores estables de la cúpula durante la convertibilidad, se señala que las agroindustriales son quienes traccionan el crecimiento de las ventas a lo largo de este período, incrementándose en 91% entre 1994 y 2001, superando los 5.642 millones de dólares<sup>91</sup>. Por otro lado, si bien las exportaciones promedio de las empresas de energía y combustible e industria tuvieron una dinámica ascendente, se distinguen en menor medida<sup>92</sup>. Luego del año 2002, al abandonar la convertibilidad, se produce un crecimiento sólido de las exportaciones de las empresas exportadoras estables de la cúpula del sector agroindustrial, pasando de 6.110 millones de dólares en el 2002 a 10.540 en el año 2006. Desde el año 2007, crecen a mayor ritmo, con excepción de la caída del año 2009 -fruto de la crisis internacional-, llegando a 2011 con el mayor registro promedio de este grupo de empresas: 22.537 millones de dólares. A partir de

<sup>91</sup>Se destacaron: Cargil (1.124 millones de dólares de promedio anual), Aceitera General Deheza (634 millones), LDC Argentina (559 millones), Nidera (442 millones), Vicentin (442 millones), Asociación de Cooperativas Argentinas (293 millones).

<sup>92</sup>Las que resaltan en ambos sectores son fundamentalmente las vinculadas en el complejo automotriz (Volkswagen Argentina, General Motors y Renault), empresas de energía y los combustibles (YPF, Shell y Refinería del Norte) y, por último, las relacionadas con las exportaciones de manufacturas elaboradas a partir de metales comunes (Siderca, Siderar, Aluar y Acindar).

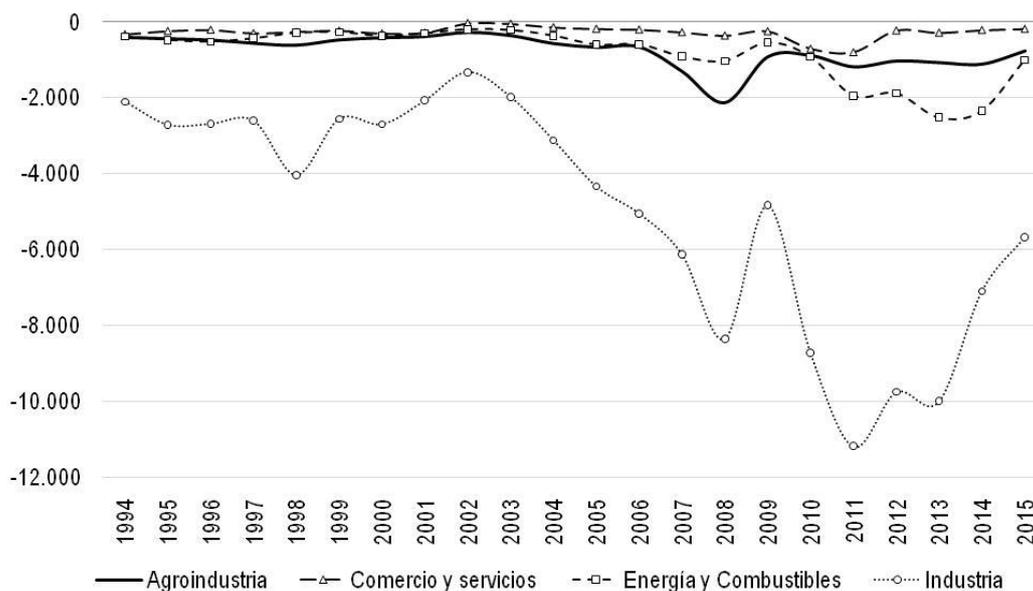
este momento, coincidente con el declive de los precios internacionales de los comoditas y la menor demanda mundial, los montos promedios descienden sensiblemente ubicándose en el año 2015 en niveles similares a los del año 2007.

Las empresas de energía y combustible por otro lado, experimentaron un funcionamiento diferente. Hasta el 2008, mostraron el mantenimiento de los promedios anuales exportados en el orden de los 2.500 millones de dólares. A partir del año 2009, esta dinámica se quiebra y se exhibe el descenso del monto promedio exportado a 687 millones, en 2015. Por último, las industriales que realizaron exportaciones estables, mantienen una mejora en los volúmenes promedios exportados de manera tenue a partir del 2002 y con una leve aceleración entre el 2009 y el 2011. A partir de dicho año, los registros señalan una caída de los promedios, ubicándose 2015 en niveles prácticamente iguales a los del año 2006. Pese a que las exportaciones de las firmas estables muestran una dinámica creciente a lo largo de la serie analizada, es importante destacar que su participación sobre los envíos del conjunto de la cúpula disminuye, pasando de representar el 69,7% en la convertibilidad al 59,6% en la etapa posterior.

Al analizar las principales 25 empresas que realizaron compras de manera estable, se puede indicar que la mayoría de ellas son nacionales (12), seguidas por las extranjeras (11) y, por último, las asociaciones (2). En términos de los sectores, la mayor parte corresponde a firmas agroindustriales (13), seguido por firmas industriales (8) y de energía y combustibles (4). Resulta destacable que de las ocho principales empresas con mayores promedios de exportaciones, durante la posconvertibilidad, siete están vinculadas a las exportaciones agroindustriales: Cargill, Aceitera General Deheza, LDC, Vicentin, Molinos Río de la Plata y Nidera. Vale la pena aclarar que la otra compañía en cuestión fue YPF.

Siguiendo este análisis, en el gráfico 18, se aprecia la evolución de los montos promedio de los importadores estables. A primera vista, se observa la centralidad de las importaciones del sector industrial, determinante en el desarrollo de todas las compañías estables en las compras externas.

**Gráfico N°18.** Evolución de los promedios de las compras externas de los importadores estables. En millones de dólares FOB. 1994-2015.



Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica.

Nota2: los importadores estables son aquellas empresas que aparecieron en la cúpula a lo largo de toda la serie y realizaron compras en el exterior en todos los años.

El comportamiento de las empresas estables de los sectores agroindustriales y de comercio y servicios se mostraron similares durante los años de la convertibilidad: expansión desde el inicio de la serie hasta el año 1998, quiebre de tendencia y reducción de los montos importados al calor de la crisis que se inició en ese año. En lo que respecta a las empresas agroindustriales, los montos promedios por año fueron de más de 470 millones de dólares<sup>93</sup>. Por otro lado, las firmas del sector de comercio y servicios muestran un comportamiento estable durante la convertibilidad que, aunque tiene picos en los años 1994, 1997 y 2000, se mantiene en torno a los 280 millones de dólares de importaciones<sup>94</sup>.

Las de energía y combustibles se comparten de diferente manera, mostrando una relativa estabilidad a lo largo de la convertibilidad y los primeros años de la posconvertibilidad (promediando 381 millones de dólares de compras anuales), pero a partir del año 2007 y con mayor notoriedad a partir de 2009 las importaciones se expanden fuertemente pasando de 541 millones en 2009 a 919 en 2010, 1.941 en 2011, 1.873 en 2012 y 2.516 en 2013. A partir de dicho año, coincidente con la caída de los precios internacionales del petróleo, se produce un fuerte descenso, registrando en 2015 1.001 millones

<sup>93</sup>Explicado, sobre todo, por: Unilever (70 millones de promedio anual), Cargill, (59 millones), Arcor (52 millones), Mastellone Hnos. (48 millones), Nestlé Argentina (44 millones), Nidera (43 millones), Molinos Río de la Plata (38 millones) o Cervecería y Maltería Quilmes (33 millones).

<sup>94</sup>Se destacan: Telefónica (113 millones de dólares de promedio anual), Coto (51 millones) o Cencosud (38 millones).

de dólares de importaciones anuales promedio. Las compañías que explican este comportamiento: YPF, Shell, Total Austral y Transportadora de Gas del Sur.

Las empresas industriales son las que realizan mayores compras externas, manteniéndose en el orden promedio de los 2.600 millones de dólares, con excepción del año 1998 en el cual se registra el punto más alto de compras en la convertibilidad con un poco más de 4.000 millones de importaciones anuales promediadas. Las empresas que explican estos registros se insertan en el sector automotriz, de metales comunes, químicas y de electrónica de consumo<sup>95</sup>.

Luego de la devaluación y con la fuerte expansión del producto y la demanda interna, las importaciones tienen una dinámica de fuerte crecimiento, pasando de 1.329 millones de dólares en 2002 a 8.358 millones en 2008. El año 2009 marca una caída del 42%, para luego expandirse en un 131%, alcanzando el pico máximo del promedio de las importaciones de las empresas estables en el año 2011: 11.191 millones de dólares. A partir de ese momento y hasta el fin de la serie, las importaciones se reducen sistemáticamente hasta llegar a niveles apenas superiores a los de 2009. Las empresas del complejo automotriz son las que mayores aportes brindan a las compras externas, luego la industria vinculada con los metales comunes y, también, de industria química como Bayer y Monsanto. De igual manera, las compras externas de las compañías estables reducen su participación sobre el total de la cúpula si se analiza los dos periodos, pasando del 54,6% al 44,5% durante los años posteriores a la convertibilidad, pese a evidenciar mayores montos importados.

Por último, al analizar las principales 25 empresas que realizan compras de manera estable, se puede destacar que la mayoría de ellas son extranjeras (16), seguidas por las nacionales (8) y, por último, las asociaciones (1). En términos de los sectores, la mayor parte corresponde a firmas industriales (14), seguido por firmas agroindustriales (7), de energía y combustibles (3) y, por último, compañías vinculadas al sector de comercio y servicios (1). Resulta destacable que las tres principales empresas con mayores promedios de importaciones a lo largo de la posconvertibilidad, fueron extranjeras, vinculadas con el sector industrial de la industria automotriz: Volkswagen Argentina, General Motors y Renault Argentina. Continúan, en importancia, una de energía y los combustibles: YPF; y relacionadas con la industria de metales comunes: Siderar, Aluar, Siderca y Acindar.

A modo de conclusión, es importante reafirmar que al estudiar este grupo de empresas (las estables que operan en el comercio exterior) logramos

---

<sup>95</sup>Son: Volkswagen Argentina (577 millones de dólares de promedio anual), Renault Argentina (442 millones), General Motors (269 millones), Siderar (221 millones), Monsanto Argentina (158 millones), Hewlett Packard (136 millones), Aluar (135 millones) e IBM Argentina (135 millones).

indagar el comportamiento de las empresas cuyo peso es estructural, lo que les permite operar más allá de los cambios en los contextos económicos o del enfoque de las políticas públicas. La cúpula estable, entonces, tiene algunas características a destacar: la primera es que, como ocurre en la totalidad de las grandes empresas, tiene un alto nivel de extranjerización tanto en las exportaciones (56,1%) como en las importaciones (50%)<sup>96</sup>. Le siguen en importancia las nacionales (39% en exportaciones y 42% en importaciones) y las asociaciones con una participación marginal en las ventas externas y participando en un 8% en las compras.

La segunda cuestión a mencionar es que las exportaciones de las principales 25 firmas estables exhiben que la mayor cantidad de empresas intervinientes son nacionales (12), seguidas por las extranjeras (11) y las asociaciones (2). Ahora bien, cuando se analizan los montos exportados, son las extranjeras las que tienen mayor importancia, participando en promedio un 45,3% durante la convertibilidad y un 52,5% en el periodo anterior. Esta dinámica reafirma el proceso de extranjerización ya analizado en las exportaciones. Las nacionales, por su parte, participan 35,6% y 39,6% respectivamente. Finalmente, las asociaciones lo hacen en un 19,1% y un 7,9% durante la posconvertibilidad, mostrando una pérdida de más de 10 p.p. en la última etapa.

El tercer elemento a tener en cuenta es que por el lado de las importaciones la mayor cantidad de las principales 25 firmas son extranjeras (16), seguido por las nacionales (8). En términos de montos, las foráneas perdieron participación durante la posconvertibilidad pasando de 72,6% al 65,9%. Quienes incrementaron su participación durante el último periodo fueron principalmente las asociaciones (pasando del 5,2% al 9,2%) y, en menor medida, las nacionales (del 21,3% al 23,5%).

Ahora bien, de igual modo de lo que ocurre con el conjunto de la cúpula, las empresas del sector agroindustrial son las protagonistas en las ventas y las industriales intervinieron mayormente en las compras externas. Las de energía y combustible tienen participación tanto en exportaciones como en importaciones, con la particularidad de que durante la convertibilidad intervienen más en los envíos al exterior y en la posconvertibilidad lo hacen mayormente en las compras externas, por la mayor necesidad de abastecimiento energético a partir de la reactivación generalizada del entramado productivo nacional y la mayor demanda residencial.

---

<sup>96</sup> Ahora bien, cuando se compara con el nivel de extranjerización de toda la cúpula, a lo largo de toda la serie, se puede observar que la participación del capital foráneo sobre la cúpula estable es menor (59,4% de las ventas y el 55,2% de las compras externas del conjunto de las grandes empresas esta en manos extranjeras)

## Capítulo 5. La inserción sectorial de la cúpula.

Para completar el estudio del patrón de especialización comercial de la cúpula, es central analizar la inserción de la cúpula, distinguiendo los diferentes sectores en los que se desempeñan las grandes empresas que tienen relación con el comercio exterior. Para ello, las actividades económicas se clasificaron en cuatro grandes sectores: agroindustrial, industria (profundizando su análisis en el complejo automotriz, de químicos y metales básicos, intensivas en ingeniería y minería), comercio y servicios, y combustibles y energía, englobando las principales actividades en las que la producción local se vincula al mundo. Asimismo, en la próxima sección del siguiente capítulo se analizará el contenido tecnológico de las exportaciones y las importaciones.

### **5.1 Principales sectores**

En el cuadro 9, se puede ver la participación de la cantidad de firmas que exportan, importan y que realizan las dos anteriores, según los sectores en que se insertan. Una de las dinámicas que se puede corroborar en el gráfico es la mayor propensión a la integración tanto de compras como de ventas externas por parte de las firmas de la cúpula entre la convertibilidad y la posconvertibilidad. En términos generales, al comparar el comportamiento de las grandes empresas respecto al comercio exterior, es posible señalar que se produce un aumento de 5,5 puntos porcentuales (p.p.) de la vinculación en el comercio exterior. Vale la pena destacar que el periodo de mayor integración se da entre los años 2004-2009, cuando se promedia que el 82,1% de la cúpula se vinculó con el mundo.

Las empresas agroindustriales redujeron levemente la cantidad de firmas vinculadas al comercio exterior (2 menos en el promedio entre las etapas), en un proceso en el cual aumentaron en 6,6 p.p. la cantidad de empresas que se integraron por vía doble al comercio exterior. Este proceso se debe a la caída de 3,9 p.p. de las que sólo exportan y del 2,7 p.p. de las que solo importan. Por otro lado, las industriales incrementan la cantidad de firmas que se involucran con el comercio exterior (+4) entre la convertibilidad y la posconvertibilidad, a partir del crecimiento del 0,5 p.p. de las que exportan y del 2,9 p.p. de las que exportan e importan. Este aumento se explica por la incorporación de empresas automotrices, mineras y las de electrónica de consumo. Las compañías de los sectores de comercio y servicios tienen una dinámica claramente importadora, pero con la particularidad que entre las etapas hay una caída de 5,5 p.p. de las firmas que sólo importan. En el mismo proceso hay un incremento de 3,5 p.p. de las que sólo exportan y del 3,5 p.p. de las que venden y compran externamente. Por último, las firmas del sector de combustibles y energía evidencian un perfil mayormente integrado –promediando 85,4% de las exportan e importan a lo largo de toda la serie- en el marco del aumento de 8 empresas intervinientes entre una etapa y otra.

**Cuadro N°9.** Evolución de las empresas vinculadas al comercio exterior según sector. En cantidad y participación de firmas. 1994-2015.

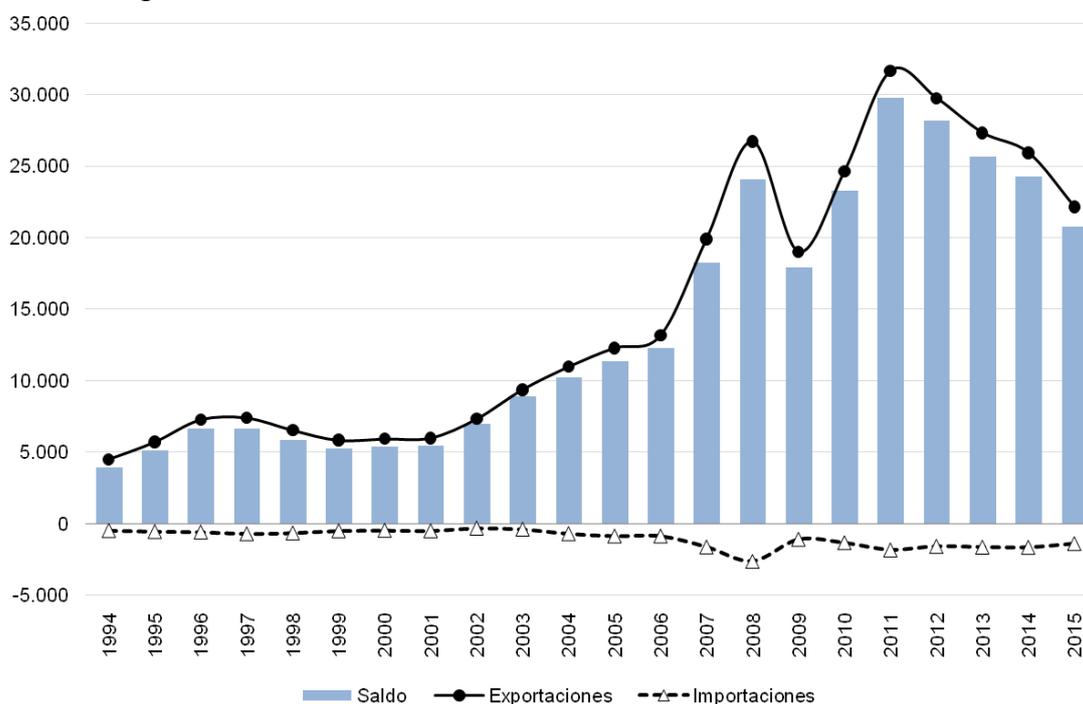
Año	AGROINDUSTRIA				INDUSTRIA				COMERCIO Y SERVICIOS				COMBUSTIBLES Y ENERGÍA				Empresas vinculadas al COMEX	No exportan ni importan	TOTAL CÚPULA
	Solo exportan	Solo importan	Exportan e importan	TOTAL	Solo exportan	Solo importan	Exportan e importan	TOTAL	Solo exportan	Solo importan	Exportan e importan	TOTAL	Solo exportan	Solo importan	Exportan e importan	TOTAL			
1994	12,8%	5,1%	82,1%	<b>39</b>	2,0%	7,8%	90,2%	<b>51</b>	2,8%	63,9%	33,3%	<b>36</b>	0,0%	9,1%	90,9%	<b>11</b>	68,5%	31,5%	<b>200</b>
1995	5,3%	7,9%	86,8%	<b>38</b>	1,9%	11,5%	86,5%	<b>52</b>	2,5%	65,0%	32,5%	<b>40</b>	0,0%	0,0%	100,0%	<b>12</b>	71,0%	29,0%	<b>200</b>
1996	7,5%	7,5%	85,0%	<b>40</b>	1,8%	9,1%	89,1%	<b>55</b>	0,0%	65,0%	35,0%	<b>40</b>	0,0%	8,3%	91,7%	<b>12</b>	73,5%	26,5%	<b>200</b>
1997	0,0%	7,7%	92,3%	<b>39</b>	0,0%	9,3%	90,7%	<b>54</b>	2,4%	52,4%	45,2%	<b>42</b>	0,0%	16,7%	83,3%	<b>12</b>	73,5%	26,5%	<b>200</b>
1998	12,1%	0,0%	87,9%	<b>33</b>	0,0%	8,3%	91,7%	<b>48</b>	0,0%	59,6%	40,4%	<b>52</b>	0,0%	23,1%	76,9%	<b>13</b>	73,0%	27,0%	<b>200</b>
1999	3,4%	6,9%	89,7%	<b>29</b>	4,0%	6,0%	90,0%	<b>50</b>	0,0%	54,0%	46,0%	<b>50</b>	0,0%	7,1%	92,9%	<b>14</b>	71,5%	28,5%	<b>200</b>
2000	6,7%	10,0%	83,3%	<b>30</b>	4,0%	8,0%	88,0%	<b>50</b>	0,0%	47,1%	52,9%	<b>51</b>	0,0%	7,1%	92,9%	<b>14</b>	72,5%	27,5%	<b>200</b>
2001	0,0%	0,0%	100,0%	<b>31</b>	0,0%	3,8%	96,2%	<b>53</b>	0,0%	36,4%	63,6%	<b>33</b>	12,5%	16,7%	70,8%	<b>24</b>	70,5%	29,5%	<b>200</b>
2002	6,3%	0,0%	93,8%	<b>32</b>	1,9%	1,9%	96,2%	<b>53</b>	0,0%	41,9%	58,1%	<b>31</b>	13,0%	13,0%	73,9%	<b>23</b>	69,5%	30,5%	<b>200</b>
2003	0,0%	0,0%	100,0%	<b>32</b>	0,0%	3,8%	96,2%	<b>53</b>	0,0%	36,4%	63,6%	<b>33</b>	13,0%	13,0%	73,9%	<b>23</b>	70,5%	29,5%	<b>200</b>
2004	0,0%	2,9%	97,1%	<b>34</b>	1,7%	3,4%	94,9%	<b>59</b>	2,4%	41,5%	56,1%	<b>41</b>	6,9%	17,2%	75,9%	<b>29</b>	81,5%	18,5%	<b>200</b>
2005	0,0%	2,9%	97,1%	<b>35</b>	0,0%	3,5%	96,5%	<b>57</b>	0,0%	46,5%	53,5%	<b>43</b>	7,1%	14,3%	78,6%	<b>28</b>	81,5%	18,5%	<b>200</b>
2006	0,0%	8,6%	91,4%	<b>35</b>	1,7%	5,1%	93,2%	<b>59</b>	4,4%	35,6%	60,0%	<b>45</b>	10,0%	16,7%	73,3%	<b>30</b>	84,5%	15,5%	<b>200</b>
2007	0,0%	3,4%	96,6%	<b>29</b>	1,7%	3,4%	94,9%	<b>59</b>	5,5%	43,6%	50,9%	<b>55</b>	0,0%	4,8%	95,2%	<b>21</b>	82,0%	18,0%	<b>200</b>
2008	0,0%	0,0%	100,0%	<b>30</b>	1,7%	6,7%	91,7%	<b>60</b>	1,9%	54,7%	43,4%	<b>53</b>	0,0%	19,0%	81,0%	<b>21</b>	82,0%	18,0%	<b>200</b>
2009	0,0%	0,0%	100,0%	<b>29</b>	1,7%	3,3%	95,0%	<b>60</b>	3,8%	48,1%	48,1%	<b>52</b>	0,0%	9,5%	90,5%	<b>21</b>	81,0%	19,0%	<b>200</b>
2010	8,6%	2,9%	88,6%	<b>35</b>	3,7%	5,6%	90,7%	<b>54</b>	4,7%	58,1%	37,2%	<b>43</b>	0,0%	11,1%	88,9%	<b>18</b>	75,0%	25,0%	<b>200</b>
2011	2,9%	5,7%	91,4%	<b>35</b>	3,7%	3,7%	92,6%	<b>54</b>	4,4%	55,6%	40,0%	<b>45</b>	0,0%	15,8%	84,2%	<b>19</b>	76,5%	23,5%	<b>200</b>
2012	2,9%	2,9%	94,3%	<b>35</b>	3,7%	3,7%	92,6%	<b>54</b>	4,5%	61,4%	34,1%	<b>44</b>	0,0%	5,3%	94,7%	<b>19</b>	76,0%	24,0%	<b>200</b>
2013	8,6%	2,9%	88,6%	<b>35</b>	3,7%	5,6%	90,7%	<b>54</b>	2,4%	58,5%	39,0%	<b>41</b>	5,3%	0,0%	94,7%	<b>19</b>	74,5%	25,5%	<b>200</b>
2014	0,0%	2,9%	97,1%	<b>34</b>	1,9%	9,6%	88,5%	<b>52</b>	2,5%	55,0%	42,5%	<b>40</b>	0,0%	10,5%	89,5%	<b>19</b>	72,5%	27,5%	<b>200</b>
2015	0,0%	5,9%	94,1%	<b>34</b>	3,8%	5,7%	90,6%	<b>53</b>	4,8%	61,9%	33,3%	<b>42</b>	0,0%	15,8%	84,2%	<b>19</b>	74,0%	26,0%	<b>200</b>

Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica.

### 5.1.1 Agroindustriales

El gráfico 19 expone la dinámica del comercio exterior de las empresas del sector agroindustrial en el que se destacan las exportaciones de productos primarios de los complejos oleaginosos y cerealeros y también aparecen productos alimenticios (tanto alimentos como bebidas) de otra índole como lácteos, cerveza, preparaciones alimenticias para niños, golosinas, etcétera<sup>97</sup>. Es posible señalar, de manera general, que durante toda la serie, las exportaciones de las agroindustriales tienen una dinámica ascendente y de crecimiento muy significativo a partir del año 2002.

**Gráfico N°19.** Evolución del comercio exterior de las empresas de la cúpula en el sector agroindustrial. En millones de dólares. 1994-2015.



Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica.

Durante los años de la convertibilidad, las exportaciones agroindustriales se mostraron estables, pese a los picos en los años 1996 y 1997, promediando 6.119 millones de dólares por año. Las firmas que mayor injerencia tienen durante la convertibilidad son: Cargill (1.125 millones de dólares promedio por año), Aceitera General Deheza (634 millones), LDC Argentina (559 millones), Nidera (442 millones), Vicentin (442 millones) y Productos Sudamericanos (344 millones). Es importante señalar que de los montos totales, el 61% corresponde a firmas extranjeras y el 39% a nacionales, mientras que el aporte de asociaciones es marginal y con envíos en algunos años de esta etapa.

<sup>97</sup> Para profundizar en los análisis del sector ver: Nogues y Porto (2007) y Anlló, Bisang y Salvatierra (2010).

Con la salida de la convertibilidad y la posterior devaluación del peso, se origina un mejor contexto para los exportadores de materias primas. A esto se le suma dos elementos centrales para comprender los años de la posconvertibilidad: una evolución muy favorable de los precios de los comoditas de la cartera exportable argentina y un marcado dinamismo de los principales compradores de alimentos<sup>98</sup>. Este contexto posibilitó que las ventas al exterior aumentaran 216,5% entre 2002 y 2008. El año 2009 estuvo signado por la crisis financiera internacional, lo que generó la reducción del 29% de las exportaciones, ante una fuerte retracción de la demanda y un descenso de los precios internacionales. Los años posteriores a la crisis exhiben una dinámica expansiva (+66,5%) hasta el 2011 cuando se alcanza el máximo registro de toda la serie: 31.651 millones de dólares FOB. A partir de ese año los montos se reducen en un 30% hasta el 2015 ante la nueva baja de los precios internacionales, mostrando la fuerte dependencia que tienen las exportaciones agroindustriales a la evolución de las cotizaciones internacionales, confirmando claramente que las compañías del sector son tomadoras de precios.

En línea con lo expuesto, Arceo (2017: 81 y 82) señala que *“la modificación de las condiciones imperantes en el mercado mundial condujo desde 2007 a un ascenso en los precios internacionales de los productos agrarios, proceso que se tradujo en un aumento de la rentabilidad de la producción agrícola, a pesar de la progresiva apreciación del tipo de cambio real. Entre los años 2007 y 2013, el margen bruto promedio de la producción agrícola valuado en dólares constantes fue un 44% más elevado que el verificado durante la vigencia del régimen de convertibilidad y un 33,2% más alto que el correspondiente al periodo 2002-2006. En esta etapa, el incremento en la rentabilidad de la producción agrícola obedeció íntegramente a la elevación de los precios internacionales, que en el caso de los principales cultivos pampeanos aumentó un 54,8% respecto de los precios promedio durante el régimen de convertibilidad”*.

En la posconvertibilidad el promedio exportado anual fue de 20.005 millones de dólares siendo los actores destacados: Cargill (3.290 millones de dólares promedio anual), Bunge Argentina (2.571 millones), Aceitera General Deheza (2.062 millones), LDC Argentina (1.999 millones), Vicentin (1.374 millones), Molinos Río de la Plata (1.228 millones), Nidera (1.225 millones), Asociación de Cooperativas Argentinas (913 millones), Oleaginosa Moreno (810 millones), Noble Argentina (809 millones), ADM Argentina (794 millones) y Alfred C. Toepfer (784 millones). El 66% de los montos exportados por el sector agroindustrial corresponde a firmas extranjeras, mientras que el restante 34% son firmas nacionales. Las asociaciones tienen una participación muy menor, por debajo del 1%.

---

<sup>98</sup>China es el caso prototípico.

Por otro lado, las importaciones de las empresas agroindustriales se mostraron estables y con niveles sustancialmente menores al de las ventas externas. Si bien en los años de la convertibilidad las importaciones acompañaron la situación general de la economía (de relativa expansión hasta 1997 y de contracción a partir de 1998), el promedio anual de compras externas fue de 579 millones de dólares CIF. Durante estos años, las empresas que mayores promedios anuales de importación tienen en esta etapa son: Unilever Argentina (71 millones de dólares), Cargill (60 millones), Arcor (52 millones), Mastellone Hnos. (48 millones), Nestlé Argentina (44 millones), Nidera (43 millones), Molinos Río de la Plata (38 millones), Cervecería y Maltería Quilmes (33 millones) y Ledesma (24 millones). Las firmas de origen extranjero, entonces, concentran el 59%, mientras que las nacionales aportaron el restante 41%.

Durante la posconvertibilidad las importaciones agroindustriales siguen siendo marginales pese a que experimentan un incremento del 122% si se compara con el promedio anual de la convertibilidad, al calor de una mejora en los niveles de crecimiento de la economía. Las compañías con mayor incidencia en las importaciones en estos años son: Unilever Argentina (146 millones de dólares promedio por año), Cargill (139 millones), Bunge Argentina (137 millones), Nidera (125 millones), LDC Argentina (137 millones), LDC Argentina (85 millones), Asociación de Cooperativas Argentinas (83 millones), Arcor (83 millones), Nestlé Argentina (68 millones), Cervecería y Maltería Quilmes (45 millones), Mondelez Argentina (42 millones). Del total de las compras externas del sector agroindustrial, el 70% se concentra en manos de extranjeras, el 29% las realizan empresas nacionales y el restante 1%, a asociaciones.

Una de las particularidades del sector agroindustrial es que el saldo comercial generado es ampliamente superavitario a lo largo de toda la etapa analizada, siendo clave en la generación de divisas comerciales. En los años de la convertibilidad el saldo anual promedio generado es de 5.540 millones de dólares. Los años de la posconvertibilidad muestran el aumento del 238% del saldo generado, promediando 18.706 millones de dólares por año. Esta expansión tuvo tres momentos diferentes: el primero, entre 2002 y 2008, momento en el que el saldo generado se expande un 246%. El segundo, se relaciona con la expansión<sup>99</sup> que llega al pico máximo del saldo generado por el sector a lo largo de toda la serie en el año 2011: 29.801 millones de dólares de saldo positivo. Y el tercero, refiere a una caída coincidente con la de las exportaciones -con motivo principal de la baja de los precios de los comoditas agrícolas-, reduciendo el saldo un 30,4% entre el 2011 y el 2015.

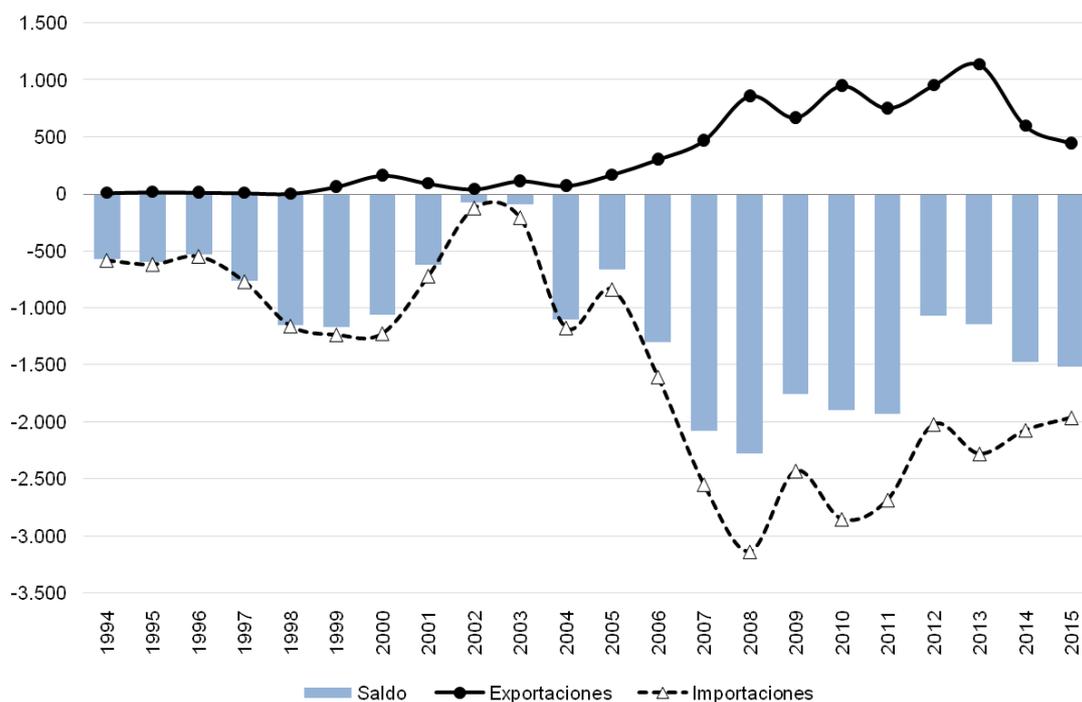
---

<sup>99</sup> Luego de la caída en el año 2009 (-25,6%).

### 5.1.2 Comercio y servicios

En el gráfico 20 se observa la evolución de las exportaciones, importaciones y saldo de las compañías vinculadas con las empresas del sector comercio y servicios, destacándose el transporte aéreo, las telecomunicaciones, las cadenas de supermercados o de comercialización de bienes textiles o electrónicos.

**Gráfico N°20.** Evolución del comercio exterior de las empresas de la cúpula en el sector comercio y servicios. En millones de dólares. 1994-2015.



Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica.

Las exportaciones del rubro comercio y servicios reflejan una escasa participación durante la convertibilidad, registrando de promedio tan solo 3,5 millones de dólares. A partir de los últimos años en los que rige el régimen convertible, las exportaciones ascienden al registrar 63 millones en 1999, 158 en 2000 y 90 en 2001. Esta actividad se explica por el comportamiento de tres empresas: Aerolíneas Argentinas y Austral Líneas Aéreas (vinculada a la venta de material de transporte aéreo) y Coto (centrado en la exportación de carnes y derivados). Así, el 75% de las ventas externas de este sector están en manos de firmas extranjeras, el 24% corresponden a nacionales y el restante 1% a las asociaciones.

Luego del salto cambiario, se expanden fuertemente, aumentando 1972% entre el 2002 y 2008. Desde 2009, estas tienen movimientos zigzagueantes pero con tendencia ascendente, llegando al registro máximo en 2013 de más de 1.132 millones de dólares de exportación. A partir de ese

momento, se reducen un 61%, registrando 444 millones de dólares en el último año de toda la serie. Las empresas que registran la mayor parte durante la posconvertibilidad son cinco. Tres vinculadas al transporte aéreo: Aerolíneas Argentinas (182 millones de dólares de promedio anual), LAN Argentina (181 millones) y Austral Líneas Aéreas (57 millones) y dos al supermercadismo: aunque exportando principalmente carnes, SA Importadora y Exportadora de la Patagonia -La Anónima- (37 millones) y Coto (35 millones)<sup>100</sup>.

Al analizar el origen de las empresas es interesante separar la etapa en dos; una entre 2002 y 2008 y la otra entre 2009 y 2015. En el primer subperíodo, la participación promedio de las empresas extranjeras asciende al 80% sobre el total, mientras que el restante 20% a nacionales. Ahora bien, luego del año 2009, con la estatización de la línea de bandera Aerolíneas Argentinas (incluida Austral, como parte del grupo), las empresas estatales pasan a representar el 45%, las extranjeras el 43%, las nacionales el 12% y las asociaciones mantuvieron una presencia marginal, modificando sustancialmente el mapa del origen de las compañías, con un mayor peso del Estado Nacional en el sector.

Las importaciones del sector de comercio y servicios tienen, durante la convertibilidad, una dinámica ascendente superior al 121%, pasando de 547 millones importados en 1994 a 1.209 millones en el año 2000. A partir de ese año, las mismas experimentan una sensible retracción, cayendo un 90% hasta el año 2002, el de menores registros en toda la serie, acompañando el fuerte retroceso económico experimentado por Argentina durante esos años. Los tres sectores que concentran la mayor parte de las importaciones son: el de telecomunicaciones<sup>101</sup>, el de transporte aéreo y las cadenas de supermercados. Las firmas que explican esta dinámica de expansión son: Telefónica de Argentina (119 millones de dólares CIF promedio por año en el período 1994-2000), Aerolíneas Argentinas (103 millones), Telecom Personal (84 millones), Telefónica Móviles (73 millones), Coto (45 millones), Carrefour (53 millones) y Cencosud (38 millones). Así, casi tres cuartas partes de lo importado (73%), durante estos años, se explican por las compras de las empresas extranjeras. Las nacionales intervienen en un 22%, mientras que las asociaciones, en un 5% sobre todas las compras externas.

Durante la posconvertibilidad, las compras aumentan a un ritmo significativo, alcanzando en el año 2008 los 3.135 millones de dólares, es decir, un 2570% más que lo importado en 2002<sup>102</sup>, aunque este desarrollo se frena

---

<sup>100</sup> Además, se destaca el aporte, en algunos años del período, de: Servicios y Productos para Bebidas Refrescantes, Falabella, Maycar, Libertad, Aguas Danone, Telefónica Móviles o Supermercados Toledo.

<sup>101</sup> El proceso de fuerte incorporación de bienes e insumos para las telecomunicaciones se dio en el marco de las privatizaciones. Para profundizar el análisis ver: Basualdo (2010) y Azpiazu y Basualdo (2004).

<sup>102</sup> Explican este proceso por orden de importancia: Telefónica Móviles (219 millones de dólares de promedio anual entre 2002 y 2008), Aerolíneas Argentinas (214 millones), Telecom Personal (202

con la crisis de 2009 y comienza un descenso constante hasta registrar, en 2015, 1.962 millones de dólares, lo que implica un 38% menos que en 2008. Así, durante el periodo 2009-2015 los promedios anuales de las primeras cinco empresas corresponden a dos tipos de actividad: transporte aéreo y telecomunicaciones<sup>103</sup>. Las que realizan mayores compras externas son Aerolíneas Argentinas (612 millones de dólares de promedio anual entre 2008 y 2015), seguida por LAN Argentina (334 millones), Telefónica Móviles (181 millones), Austral Líneas Aéreas (156 millones) y Telecom Personal (154 millones). Además, se reconoce Garbarino (114 millones), Coto (82 millones), Falabella (78 millones), Frávega (72 millones), Nike Argentina (68 millones) o Wal-Mart (64 millones).

En el análisis de las importaciones también se distinguen dos subperíodos que posibilitan reconocer cambios en la participación de los montos según el origen de las firmas. En el primer momento (2002-2008), el 80% lo explican empresas extranjeras y tan sólo el 20% las nacionales, mientras que el aporte de las asociaciones es menor al punto porcentual. En el segundo momento (2009-2015), las extranjeras representan el 45%, las estatales el 36%, las nacionales el 18% y las asociaciones el restante 1%. La estatización de Aerolíneas genera un aumento sustancial en la presencia del Estado en el sector aunque, a diferencia de lo ocurrido con las exportaciones, los actores principales en las compras externas siguen siendo foráneos.

El sector de comercio y servicios es deficitario a lo largo de todo el periodo. Así, mientras las importaciones se expanden en los últimos años de la convertibilidad, en los años 2002 y 2003 se verifica un “empate” entre exportaciones e importaciones con motivo de un brusco descenso de las compras externas. Durante este primer periodo, el promedio de déficit comercial genera por este sector es de 856 millones por año. Ahora bien, en la posconvertibilidad las importaciones tienen una aceleración en el ritmo del crecimiento a partir de 2005 -coincidente con el sostenido incremento del producto- lo que ocasiona un déficit creciente: entre el 2005 y 2008, el saldo comercial negativo se incrementa 275%. A partir de ese momento se reduce por una mejora en las exportaciones y una reducción progresiva de las importaciones, pese a que el déficit comercial generado por el sector es de 1.543 millones de dólares CIF entre 2009/2015 (91% más que en la convertibilidad).

---

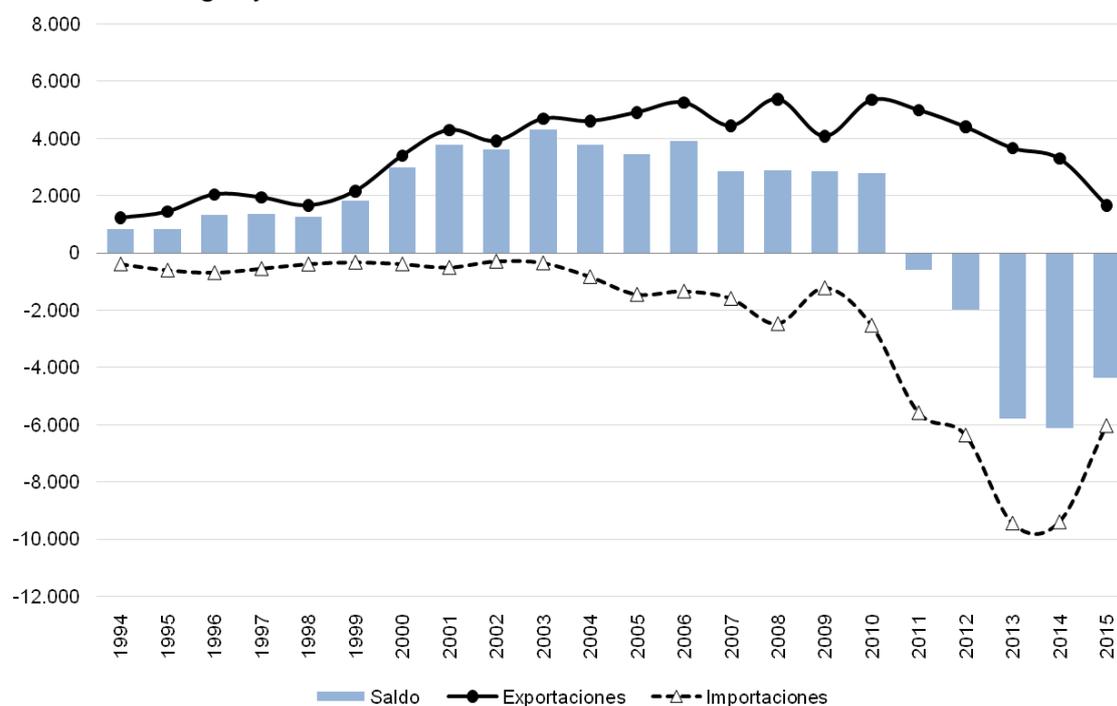
millones), Lan Argentina (119 millones), Austral Líneas Aéreas (64 millones), Nextel (62 millones), Garbarino (57 millones) y Fravega (48 millones).

<sup>103</sup> En este caso ya no por privatizaciones sino por la modernización de equipos y, centralmente, por la compra de celulares.

### 5.1.3 Energía y combustibles

El gráfico 21 presenta la evolución del comercio exterior de las empresas del sector de energía y combustibles cuyas principales actividades son las compañías productoras, comercializadoras o transportadoras de combustibles, sobre todo, vinculados con los hidrocarburos (gas, petróleo y sus derivados).

**Gráfico N°21.** Evolución del comercio exterior de las empresas de la cúpula en el sector energía y combustibles. En millones de dólares. 1994-2015.



Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica.

En la convertibilidad, las exportaciones de las firmas del sector muestran una dinámica ascendente -con excepción del año 1998- que se acelera a partir del año 1999, creciendo 76% cuando las ventas externas llegan al pico máximo de la serie en 2001: 3.792 millones de dólares. El actor determinante durante la convertibilidad es YPF, que promedia 1.488 millones de dólares por año, es decir, un 72% de los envíos totales<sup>104</sup>. De todos modos, su presencia en los primeros años del período es mayor (1994: 87%, 1995: 88%, 1996: 78%, 1997: 77%), para luego reducirse a partir de las ventas de firmas como Shell (85 millones de dólares de promedio anual), Refinería del Norte (83 millones), Tecpetrol (69 millones) y Total Austral (65 millones) y, además, la aparición de nuevos actores, Chevron (161 millones) y Pan American Energy (89 millones). En términos del origen del capital, las asociaciones participan en un 72% de los promedios totales durante la convertibilidad, secundado por las empresas

<sup>104</sup> Para profundizar la situación de YPF en el marco de las privatizaciones de los años noventa ver Barrera (2012).

extranjeras con un 20% y las nacionales realizan el 8% de las exportaciones totales.

En este sentido, es importante destacar que durante estos años el Estado elimina las regulaciones e interviene en el estratégico mercado hidrocarburífero. Este enfoque de las políticas públicas genera un proceso de creciente concentración en pocos actores en detrimento de enfoques orientados a la mejor utilización de los recursos no renovables (Barrera; 2013). En esta misma línea, Margulis, Rajzman y Tavosnanska (2011) analizan las estrategias empresarias de la principal compañía del sector lo que implica cambios estructurales que se sostienen hasta nuestros días. Los autores señalan que *“...con la transformación de YPF en sociedad anónima en 1990, se comenzó a desarticular su estructura para luego privatizarla de manera definitiva en 1992, año en el que se federalizaron las reservas y se distribuyeron sus acciones entre las provincias de los yacimientos, los trabajadores de la empresa y jubilados. Con el advenimiento de los operadores privados con libre disponibilidad del petróleo extraído, la extracción petrolera tomó un fuerte impulso que le permitió crecer un 76% entre 1990 y 1998, año en que se alcanzó el máximo de producción. Este aumento de la extracción no estuvo orientado a satisfacer aumentos en la demanda interna de derivados de petróleo, sino a incrementar las exportaciones. Por otro lado, el precio internacional en el período de referencia se encontraba en niveles bajos, lo que implica que se exportó una importante cantidad de hidrocarburos en condiciones de mercado inadecuadas. El incremento de la exploración y exportación formaba parte de la estrategia empresarial de los nuevos operadores tendiente a sobreexplotar los yacimientos de forma tal de poder monetizar las reservas en el menor tiempo posible. Este comportamiento contrasta con la búsqueda de una explotación eficiente que permita obtener mayores volúmenes de producto y precio, considerando un plazo mayor.”*(Pp. 7).

Durante la posconvertibilidad<sup>105</sup>, las exportaciones mantienen la dinámica ascendente alcanzando el pico de la serie en el año 2006, al registrarse 7.704 millones de dólares. Sin embargo, a partir de ese momento se evidencia un continuo descenso de los montos exportados, dinámica que desde 2010 se consolida, registrando en 2015 una caída del 69% en comparación con ese año. En este sentido, las empresas presentes esta dinámica son: YPF (1.459 millones de dólares de promedio anual durante la convertibilidad) y Pan American Energy (1.112 millones) con un 34% y 26% respectivamente sobre los promedios totales anuales en este periodo. A su vez, también, se destacan los envíos de empresas como Petrobras (338 millones), Shell (261 millones), Refinería del Norte (187 millones),

---

<sup>105</sup> Para conocer con mayor profundidad el mercado hidrocarburífero ver en el Informe de Secretaría de Política Económica y Planificación del Desarrollo (2016).

Transportadora de Gas del Sur (169 millones) y Chevron (163 millones). La menor participación de YPF sobre el final del periodo corresponde a la estatización del paquete accionario y del nuevo rumbo marcado para la compañía: lograr el autoabastecimiento energético<sup>106</sup>. Así, en términos del origen de las firmas del sector, se produce un descenso de la importancia de las asociaciones, del 72% en la convertibilidad al 61% durante la posconvertibilidad; las extranjeras que aumentan diez puntos porcentuales, registrando una participación del 30% a lo largo de este último periodo y las nacionales, un 9% sobre el total de los envíos al exterior.

Las importaciones de las empresas del sector de energía y combustibles se mantienen estables a lo largo de la convertibilidad. Promediando compras por 490 millones de dólares CIF por año. Las dos empresas que concentran la mayor parte de las compras promedio totales son YPF (31%, 163 millones de dólares) y Shell (30,7%, 162 millones). Le siguen EG3 (10,9%), Central Puerto (7%), Total Austral (4,2%), Transportadora de Gas del Sur (4,1%) y Transportadora de Gas del Norte (2,4%). El 41% del total importado a lo largo de la convertibilidad es la presencia de empresas extranjeras, el 37% por las asociaciones y el restante 22%, por firmas nacionales.

Ahora bien, los dos primeros años luego de la devaluación de la moneda muestran una reducción de los montos importados, en el contexto de la crisis de fin de siglo. Con la recuperación de la economía, a partir del año 2004 las importaciones del sector se expanden de manera estable, pasando de 839 millones a 2.558 millones de dólares en el 2010, explicado por la mayor demanda energética (vinculada a la expansión del consumo tanto para los usuarios residenciales para la producción industrial) y también a un aumento en los precios internacionales. A partir de ese último año, las compras externas del sector aumentan fuertemente: 270% entre 2010 y el 2014, en línea con una profundización de los requerimientos energéticos y precios estables en niveles elevados. Ahora bien, cuando se compara con 2015, se ve una caída sensible (35,7%) en relación con ese registro, como consecuencia de la baja de los precios internacionales de los productos del sector (47% de caída entre 2014 y 2015).

Para apreciar más claramente la participación de las empresas, es importante dividir la etapa en dos: una, entre el 2002 y el 2007 y la otra, entre 2008 y 2015. En la primera, las dos empresas que intervienen mayormente de

---

<sup>106</sup>Este objetivo se promueve en la Ley 26.741, cuyo texto inicial indica: *“Declarase de Interés Público Nacional el logro del autoabastecimiento de hidrocarburos. Créase el Consejo Federal de Hidrocarburos. Declárase de Utilidad Pública y sujeto a expropiación el 51% del patrimonio de YPF S.A. y Repsol YPF Gas S.A. ARTICULO 1° — Declárase de interés público nacional y como objetivo prioritario de la República Argentina el logro del autoabastecimiento de hidrocarburos, así como la exploración, explotación, industrialización, transporte y comercialización de hidrocarburos, a fin de garantizar el desarrollo económico con equidad social, la creación de empleo, el incremento de la competitividad de los diversos sectores económicos y el crecimiento equitativo y sustentable de las provincias y regiones.”* (INFOLEG, Ministerio de Justicia y Derechos Humanos de la Nación).

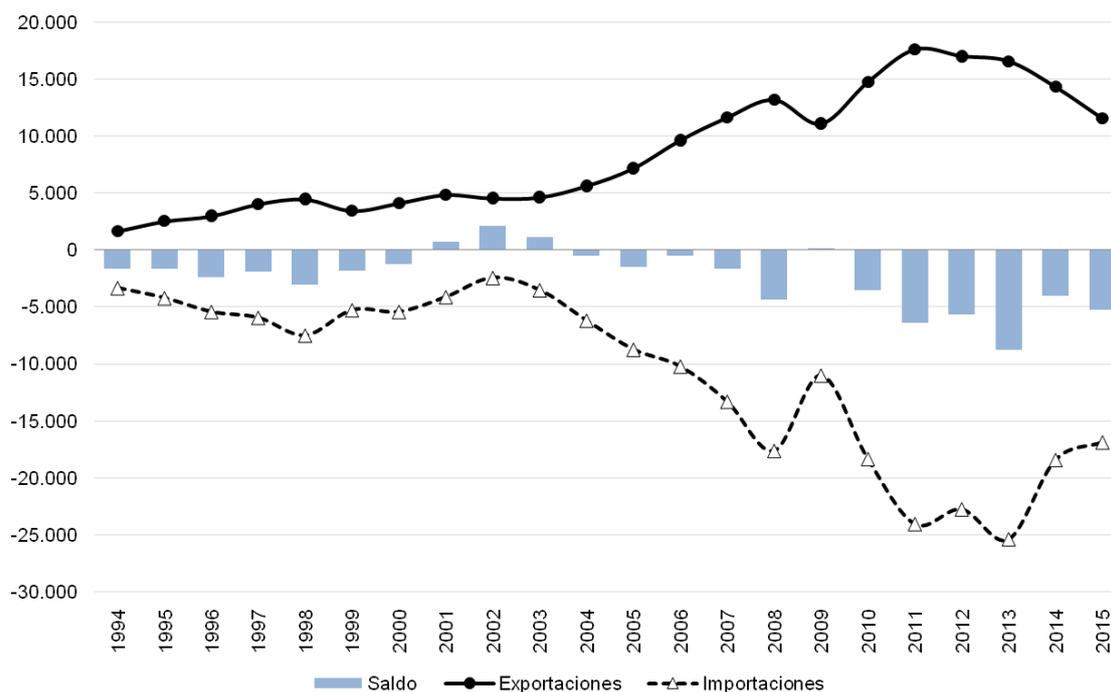
las compras externas son YPF (302 millones de dólares promedio anual; 29,8% sobre el total) y Petrobras Argentina (281 millones; 27,8%). En términos del origen de las firmas, el 56% del total están en manos de empresas extranjeras, el 34% en asociaciones y el restante 10% corresponden a compras de firmas nacionales. Luego del año 2008, en la segunda etapa, las importaciones aumentan sustancialmente y apareció un actor que cobró centralidad en las compras externas: ENARSA (2.924 millones de promedio anual en el periodo 2008-2015; 55,2% de participación sobre el total). Secundada por YPF (1.067 millones; 20,1%), Petrobras Argentina (350 millones; 6,6%), Shell Argentina (321 millones; 6,1%), Axion Energy (232 millones; 4,4%), AES Argentina (103 millones; 1,9%), Refinería del Norte (90 millones; 1,7%) y Pan American Energy (44 millones; 0,8%). La irrupción de ENARSA generó que el 55% de las importaciones correspondiera, durante estos años, a empresas estatales, el 21% a asociaciones, el 20% a extranjeras y sólo el 4% a nacionales.

Finalmente, se puede señalar que el sector de energía y combustibles acusa superávit comercial a lo largo de prácticamente toda la serie aunque experimenta un cambio de tendencia a partir del año 2011, momento en el cual las compras externas se ubican muy por encima de las exportaciones. La explicación tiene que ver con la incapacidad de sostener el autoabastecimiento, fruto de la caída de las reservas y por el aumento del consumo. En este sentido, resulta interesante destacar que *“...las reservas de gas natural, lejos de acompañar este proceso, mostraron cierto estancamiento, de modo que la producción nacional tendió a la baja a partir de 2004, cayendo 20% entre ese año y 2013. La falta de gas natural en cantidades suficientes para abastecer la creciente demanda debió ser reemplazada progresivamente por importaciones de gas boliviano y proveniente de barcos regasificadores. [...] La demanda energética creció por diferentes razones; entre otras, por la recuperación del sector industrial y un mercado interno más amplio, con más trabajadores ocupados y mayor inclusión social”* (Kulfas; 2016, 200). En los primeros años de la convertibilidad, las ventas externas promedian los 1.500 millones de dólares por año, aunque a partir del año 1998 se inicia un proceso de expansión de las exportaciones que alcanza el 224% hasta 2008. El año 2010 comienza de un ciclo de baja constante de los envíos al exterior del sector, cayendo el 69% entre ese año y el 2015. Las importaciones, por su parte, tienen un comportamiento estable con una media de 493 millones de dólares por año hasta el año 2004, avanzando un 46,6% hasta el año 2009. A partir de este año, las compras externas del sector evidencian un crecimiento muy importante, incrementando un 665,2% entre 2009 y 2014 al realizar compras por más de 9.410 millones de dólares. El año 2015 muestra una singular caída en las importaciones -de más de 3.300 millones-, mejorando la situación del saldo comercial, registrando un déficit de 4.380 millones de dólares.

### 5.1.4 Industria

El gráfico 22 muestra la dinámica de las exportaciones, importaciones y saldo comercial generado por las diferentes firmas industriales. El sector que mayores aportes realiza, tanto a las ventas como a las compras, es el complejo automotriz. También, se alude a las vinculadas con la siderurgia y aluminio, las farmacéuticas, las mineras, las de electrónica de consumo y las de la industria química.

**Gráfico N°22.** Evolución del comercio exterior de las empresas de la cúpula en el sector industrial. En millones de dólares. 1994-2015.



Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica.

Las exportaciones del sector industrial durante la convertibilidad experimentan un ascenso entre 1994 y 2001 que supera el 207%, pese a haber sufrido un leve descenso en el año 1999. Las empresas que explican esta dinámica responden a dos grupos puntuales: el automotriz, que experimentaron una mejora a partir de la puesta en marcha del MERCOSUR, y la rama de metales básicos. En lo referido al origen del capital, las exportaciones, el 70% está en manos de firmas extranjeras, mientras que el restante 28% la realizan nacionales y el 2% las asociaciones.

La salida del régimen convertible de la moneda permite un crecimiento de las exportaciones muy fuerte, expandiéndose un 194,1% entre el año 2002 y 2008. Sin embargo, la crisis internacional provoca que en 2009 las ventas retrocedieran el 17%, para luego expandirse un 55,1% hasta el año 2011, alcanzando el máximo registro de toda la serie: 17.712 millones de dólares. A

partir de ese año, las ventas externas del sector industrial tienen una reducción sistemática y caen 34% entre ese punto y el final de la serie. Quienes explican estos aumentos vuelven a ser fundamentalmente la industria automotriz y, en menor medida, la de químicos y metales básicos. Ahora bien, en la posconvertibilidad se agrega un nuevo sector que realiza importantes aportes a las ventas externas: la minería. Así, durante estos años, la participación de las empresas extranjeras aumenta, alcanzando el 81% de las exportaciones totales. De modo contrario, las nacionales reducen su peso en diez puntos porcentuales, registrando el 18% sobre el total. Por último, las asociaciones intervienen tan sólo en un 1% de las ventas externas.

Por otro lado, la importaciones industriales experimentan, a lo largo de la convertibilidad, dos tendencias marcadas que acompañan el ciclo económico: una de crecimiento entre 1994 y 1998 y, la otra, de caída entre ese año y el 2001, siguiendo la evolución del PBI. Las empresas que remiten la dinámica de las compras externas, a lo largo de la convertibilidad, están representadas por el sector automotriz, el de metales comunes, de electrónica de consumo y de la industria farmacéutica. La mayor parte de las compras industriales a lo largo de la convertibilidad están en manos de firmas extranjeras (86%), mientras que el aporte de las empresas nacionales es del 13% y las asociaciones contribuyen en 1% del promedio de compras a lo largo de todo el periodo.

El año 2002 es el punto más bajo de toda la serie en lo que respecta a las compras externas (2.450 millones de dólares), coincidente con la peor crisis económica y social argentina de la historia reciente. Sin embargo, como se indica anteriormente, la economía exhibe un proceso de crecimiento acelerado a partir de 2003, acompañado por las importaciones industriales que se incrementan 618% entre 2002 y 2008. La crisis de 2009 genera la caída de los montos importados en el año 2008 (de 6.500 millones de dólares) pero luego, a partir de la rápida recuperación, las compras externas crecen un 130,8% entre 2009 y 2013, el pico máximo de las compras externas, registrando 25.376 millones de dólares. Este proceso de expansión está vinculado directamente con la mejora en los patrones de consumo a partir de una política de ingresos expansiva visible en la venta de automóviles o de electrónica de consumo<sup>107</sup>. Entre este año y el fin de la serie, la evolución es de clara retracción (-34%)<sup>108</sup>. Las empresas que explican esta dinámica responden a los sectores antes

---

<sup>107</sup>Ver más en Santarcángelo y Perrone (2015).

<sup>108</sup> En línea con esto, es posible retomar lo planteado por Kulfas (2016): “...el sector industrial comenzó a hacer un aporte cada vez más negativo al balance de divisas, afectando –junto con el sector energético y el desmejoramiento marco- el balance del externo. En 2010, el sector industrial generaba un déficit de divisas de 6000 millones de dólares, que saltó a 13000 millones para el promedio del período 2011-2013. La desagregación sectorial de 2013 permite observar que, mientras el sector alimenticio hizo un aporte positivo al balance de divisas por 6300 millones de dólares, el resto de los sectores generó, en forma agregada, un déficit de 21800 millones de dólares, de los cuales el 38% correspondió a la industria automotriz, el 34% a electrónica, maquinaria y equipos, el 22% a químicos, el 2% a metales comunes y elaboración, y el 4% al resto.” (Pp. 196 y 197).

mencionados, con algunas particularidades como, por ejemplo, la mayor concentración de las compras totales en la industria automotriz -pasando de 53% en el 2006 a 65% en el 2013- o que el grupo de electrónica de consumo gana presencia, de 6,4% en el 2006 a 13,4% sobre el total importado por el sector industrial en año 2013. Del mismo modo, se aprecia el aumento de participación -en 2%- de las de insumos agrícolas. Al analizar el origen de las compras externas, durante la posconvertibilidad, se observa que se mantuvo estable la dinámica general: las empresas extranjeras concentran el 85%, las nacionales aumentan un 2% su participación sobre el promedio total, registrando 15% y, por último, las asociaciones, un porcentaje menor al 1%.

El sector industrial en su conjunto muestra un sostenido déficit comercial a lo largo de toda la serie, tanto en la convertibilidad como en la posconvertibilidad, siendo el promedio anual entre 1994-2001 de -1.657 millones de dólares. Pese a este dato del periodo, al analizar con mayor profundidad se puede ver que a partir de 1998 y del comienzo de la crisis de crecimiento de la economía nacional, el déficit comienza a reducirse año tras año para registrar tres de los cuatro años con superávit comercial industrial a lo largo de toda la serie: 2001, 2002 y 2003. El resultado de este último año (2001) se explica por los impactos de la caída de la convertibilidad.

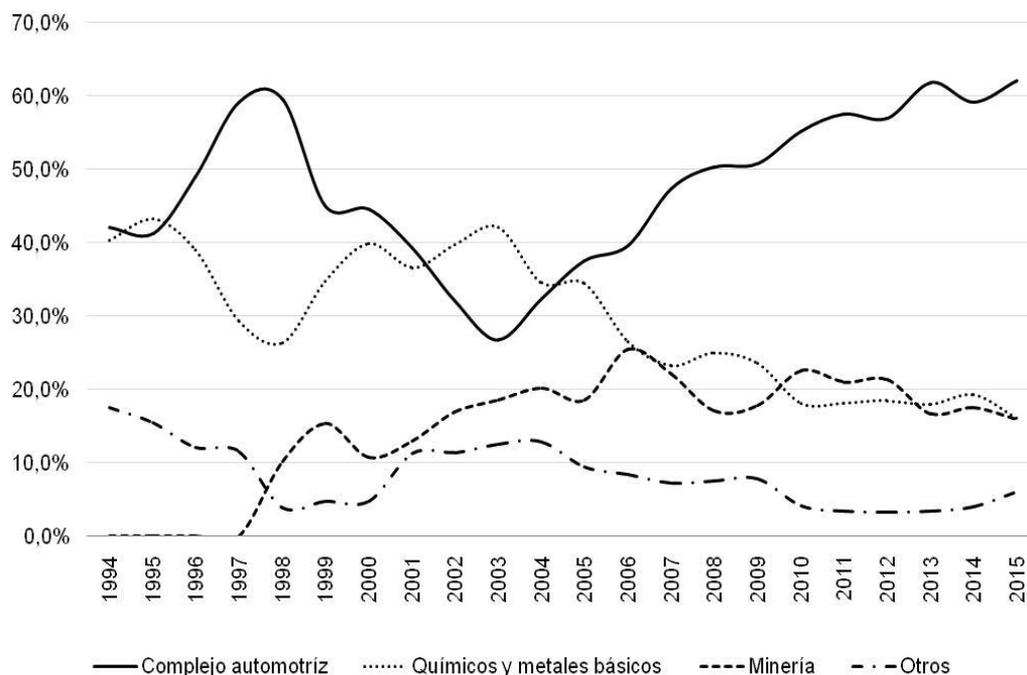
Luego de la devaluación de la moneda, y dos años de superávit (2002: 2.089 millones y 2003: 1.103 millones) la situación del rojo comercial promedia 590 millones de dólares en el periodo 2004-2007, sobre todo, por el crecimiento de las exportaciones en estos años (100,8%) y pese a que las importaciones tienen una dinámica de mayor expansión (116,1%), parten de un piso inferior por la fuerte caída de las compras externas durante los años de la crisis y los inmediatamente posteriores, por lo que el déficit registra niveles bajos.

En el año 2008 el saldo deficitario muestra un aumento importante en comparación al último año (166,2%) pero que se ve reducido por la crisis financiera internacional. Entonces, el año 2009 marca el cuarto año con superávit de toda la serie (427 millones de dólares). Pese a que, a partir de dicho año, se da un proceso de aumento de las exportaciones que es del 48,9% entre ese año y el 2013, las importaciones crecen muy por encima (130,8%), ocasionando la expansión del déficit comercial de la industria, promediando 4.672 millones de dólares en 2008/2013. Los últimos dos años de la serie muestran una caída, tanto de las ventas como de las compras, lo que origina que el déficit se mantenga en niveles similares a los de los años anteriores (4.689 millones de dólares promedio en 2014/2015).

Al indagar lo que ocurre con las exportaciones al interior de la industria, es posible ver que se destacan el complejo automotriz, de químicos y metales básicos y de minería, teniendo un protagonismo muy marcado a lo largo de

toda la serie, concentrando un promedio del 78% de las exportaciones industriales. Estos datos pueden observarse en el gráfico 23.

**Gráfico N°23.** Participación de los rubros industriales en las exportaciones. En porcentaje. 1994-2015.



Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica.

En este sentido, el complejo automotriz es el sector que mayor preeminencia tiene a lo largo de toda la serie. En los primeros años tiene una dinámica de ascenso pronunciado a partir de, sobre todo, la implementación y ejecución de los acuerdos regionales en el marco del MERCOSUR -con centralidad de las exportaciones de este sector a Brasil-, pero a partir del año 1996 la economía brasilera entra en un ciclo de estancamiento y en 1998 en una dinámica de franca caída, lo que implica menores importaciones del sector<sup>109</sup>. La caída sigue hasta el año 2003, cuando se registra la menor participación del sector (27%) sobre las exportaciones totales de la industria. A partir de dicho año, el protagonismo del sector se acentuó y finalizó participando del 62% de las exportaciones industriales en 2015.

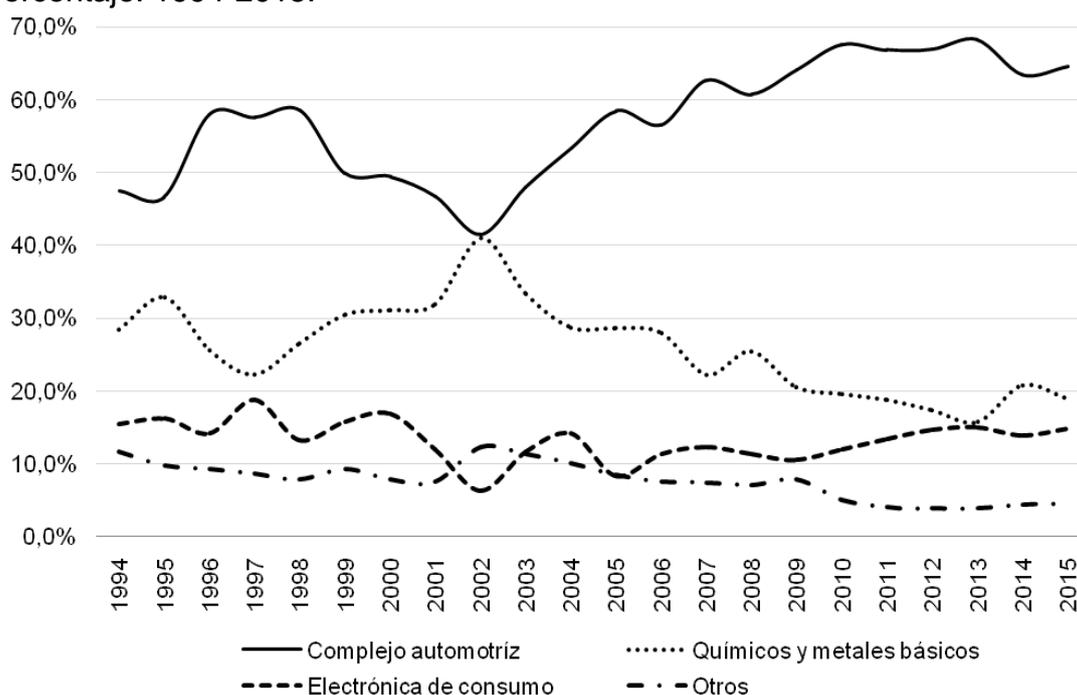
Los otros dos sectores destacados son el de químicos y metales comunes y el de minería. El primero muestra una dinámica de caída de la participación constante desde los primeros años de la serie hasta los años finales de la posconvertibilidad. De hecho, pasa de participar 44% en 1995 a

<sup>109</sup> Las ventas externas hacia Brasil (que representa en promedio el 75% de las exportaciones hacia el MERCOSUR) pasaron de 1.489 millones en 1991 -año de la firma de la fundación- a 8.133 millones de dólares en el año 1997. A partir de ese año se da un descenso sostenido llegando a registrar 4.667 millones de dólares en el año 2003.

16,1% dos décadas después. La minería, por su parte, comienza a realizar exportaciones a partir del año 1998 y tiene una dinámica creciente hasta el 2006, cuando se estanca su participación en el 20% del total de las exportaciones industriales.

Por otro lado, el gráfico 24 muestra la participación de los principales rubros industriales en las importaciones industriales. Estos son: el complejo automotriz, químicos y metales básicos y de electrónica de consumo.

**Gráfico N°24.** Participación de los rubros industriales en las importaciones. En porcentaje. 1994-2015.



Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica.

Tal y como puede observarse en el gráfico 24, el complejo automotriz tiene una dinámica descendiente en la convertibilidad y es el que experimenta una fuerte expansión, pasando del 40% en 2002 a ubicarse por encima del 60% sobre fines de la posconvertibilidad, estabilizándose en un promedio de 63% en el periodo 2006/2015.

Mientras la participación de este sector se expande, los químicos y metales básicos muestran una dinámica inversa: muestran ascenso en la convertibilidad y en el periodo posterior ven reducida su participación, pasando del 41% en 2002 al 19% en 2015. El caso de las firmas vinculadas a las intensivas en ingeniería mantienen su participación estable con una reducción en los finales de la convertibilidad que es revertida en el periodo posterior a partir de la incorporación de, sobre todo, productos de electrónica de consumo tales como: celulares, tablets, computadoras, televisores, etcétera.

#### **5.1.4.1 Complejo automotriz**

La dinámica de las exportaciones y de las importaciones del sector automotriz se comporta prácticamente como un espejo, con la particularidad de que hay una mayor propensión importadora. De hecho, si comparamos los datos a lo largo de toda la serie, por cada dólar exportado se importan 1,5 dólares. El resultado es que el saldo comercial fue deficitario a lo largo de toda la serie, siendo 2001 el más próximo al equilibrio. La tendencia deficitaria se profundiza en los últimos años de la posconvertibilidad, sobre todo entre 2010 y 2013, cuando las compras externas se aceleran a partir de la mejora en los patrones de consumo de la sociedad expresada en la incorporación de mayor cantidad de modelos que, en muchos casos, son completamente importados.

Para comprender esta situación, resulta interesante destacar que *“Reformas económicas neoliberales mediante, el nuevo régimen para la industria automotriz implementado en la década de 1990, cuyos rasgos satélites perduraron ya iniciado el siglo XXI, procuró ampliar la escala del mercado a partir de la integración económica con Brasil. Eso permitió resolver o al menos morigerar el problema de la brecha tecnológica: los automóviles que empezaron a producirse en la Argentina y Brasil ya no tenían tanta distancia tecnológica con sus pares de países desarrollados. Pero esa integración se realizó en un contexto de desindustrialización y tendencia a una mayor apertura comercial en el marco del triunfante proceso de globalización. Como resultado natural de ese proceso, la industria automotriz comenzó a crecer sobre la base de modelo con creciente presencia de componentes importados, al tiempo que se acentuó la concentración y pérdida de peso específico en la industria de autocomponentes.”* (Kulfas; 2016, 191 y 192).

Al analizar la situación de las exportaciones durante los años de la convertibilidad, las mismas crecen hasta 1998 y luego se estabilizan en el orden de los 1.763 millones de dólares por año hasta 2001. Vale la pena señalar que entre el inicio de la serie y 1997 las exportaciones pasaron de 695 millones de dólares FOB a 2.651 millones en 1998, es decir, un 281,2% de aumento, explicado por la integración de las grandes automotrices al MERCOSUR. En esta etapa dos empresas tienen una actividad destacada: Ford Argentina (24,9% del promedio anual total de las ventas del complejo) y Volkswagen Argentina (24,7%) acompañadas por General Motors Argentina (11,6%), FCA Automobiles (9,2%), Renault Argentina (8,4%), Peugeot Citroën Argentina (4,9%), Toyota Argentina (4,3%) y Scania Argentina (3,2%). Una de las características salientes que tiene el complejo automotriz es que tienen la absoluta mayoría de los montos exportados en manos de empresas extranjeras, el 97,5%, mientras que el 2,5% están en manos de la firma nacional Fate.

La evolución de las ventas externas durante la posconvertibilidad aumenta de forma sostenida a lo largo de casi todos los años del periodo. Entre

el 2003 -el menor registro- y 2013 -el mayor-, las exportaciones crecen en 729,5%, de 1.238 a 10.269 millones de dólares FOB. Ahora bien, a partir de ese año (coincidente con el inicio de la crisis de crecimiento brasilera) los envíos del complejo cayeron 31%, registrando 7.127 millones de dólares FOB en el año final de la serie. Las empresas que mayores aportes realizan entre 2002-2015 son: Volkswagen Argentina (1.170 millones de dólares de promedio anual), Toyota Argentina (1.081 millones), Ford Argentina (870 millones), General Motors Argentina (549 millones), FCA Automobiles (528 millones), Peugeot Citroën Argentina (482 millones), Renault Argentina (361 millones), Mercedes-Benz Argentina (272 millones), Iveco Argentina (134 millones) y Scania Argentina (106 millones). El nivel de extranjerización de los montos exportados se profundiza comparando la convertibilidad con la posconvertibilidad, pues el 98,7% de las ventas externas corresponde a firmas extranjeras, mientras que sólo el 1,3% a nacionales.

Por otro lado, la tendencia de las importaciones del complejo automotriz durante la convertibilidad acompaña la situación general de la economía: crecimiento hasta 1998 y caída hasta 2001. Las compras se expanden fuertemente (176%) entre 1994 y 1998, alcanzando los 4.257 millones de dólares. A partir de ese momento, y como ocurre en otros sectores, las compras externas se reducen en un 54,2%, terminando la convertibilidad con un registro de 1.950 millones de dólares CIF. De las empresas del sector automotriz, hay seis que concentran la mayor parte de las compras externas: Volkswagen Argentina (21,8% de las compras anuales promedio), Ford Argentina (18,7%), Renault Argentina (16,7%), General Motors Argentina (10,1%), FCA Automobiles Argentina (8%) y Peugeot Citroën Argentina (6,3%). Al igual que ocurre con sus exportaciones, se focalizan en un 98% en empresas extranjeras, mientras que el restante 2% en nacionales.

En los primeros años de la posconvertibilidad, el crecimiento de las importaciones es muy importante, de 935,4%, pasando de 1.009 millones en 2002 a 10.451 millones de dólares CIF en 2008. El año 2009 marca la caída del 33,5% fruto de los efectos de la crisis internacional sobre la economía local. Y desde ese momento a 2013 las compras externas se recuperan rápidamente, logrando el punto máximo en ese año: 17.074 millones de dólares en 2013, es decir, un 145,6% de expansión. El último registro de la serie muestra un descenso del 40% si se compara con 2013 con motivo de cierto estancamiento de la demanda, registrando 10.286 millones de dólares CIF. Durante este proceso, hay siete compañías que explicaron estas dinámicas importadoras: Volkswagen Argentina (1.570 millones de dólares de promedio anual, participando un 17,9% sobre el promedio total importado), Ford Argentina (1.224 millones, 14%), Toyota Argentina (1.085 millones, 12,4%), General Motors Argentina (1.049 millones, 12%), Peugeot Citroën Argentina (828 millones, 9,4%), Renault Argentina (803 millones, 9,2%) y FCA Automobiles

(754 millones, 8,6%). También, en la posconvertibilidad, la extranjerización asciende al 99% mientras que sólo el 1% corresponde a firmas nacionales.<sup>110</sup>

El resultado externo del complejo automotriz fue deficitario a lo largo de toda la serie. El promedio de rojo comercial externo generado en la convertibilidad por las empresas de la cúpula vinculadas con este sector es de 959 millones de dólares por año. A partir del cambio de régimen económico, las compras externas se expanden a mayor ritmo que las ventas, por lo que el déficit comercial se profundiza (-2.943 millones), sobre todo en la parte final del periodo. Mientras que el promedio de déficit anual entre 2002 y 2008 es de 1.707 millones de dólares el rojo externo entre el 2010 y el 2015 de 4.659 millones de dólares.

A modo de cierre, es posible retomar lo señalado por Santarcángelo y Perrone (2012) cuando sostienen que: *“...la posición que ocupa actualmente la economía argentina en la distribución internacional del trabajo en relación a la rama automotriz se corresponde con un perfil de especialización centrado en las etapas finales del proceso productivo, las que se caracterizan por un bajo nivel de incorporación de tecnología y de generación de valor, fundamentalmente orientado a los mercados externos de la región y que registran un elevado peso del componente importado en la producción local, conduciendo a un agudo déficit comercial por parte del sector, que se ha profundizado a medida que se expandía la producción terminal. [...] En este contexto, resulta evidente que los beneficios de la fuerte expansión de la actividad durante la última década se han concentrado en un reducido número de actores de gran peso en el sector automotriz, profundizando el grado de concentración y de desigualdad en la distribución del valor generado en la producción. La estructura productiva actual no parece ofrecer elementos para morigerar esta dinámica, sino que por el contrario en la propia organización del sector automotriz pueden encontrarse los determinantes más importantes de dicho fenómeno.”* (Santarcángelo y Perrone; 2012, 27 y 28).

#### **5.1.4.2 Químicos y metales básicos**

A lo largo de toda la serie, las ventas externas del sector de químicos y metales básicos muestran un crecimiento constante aunque moderado, mientras que las importaciones se expanden fuertemente, sobre todo, desde la

---

<sup>110</sup> Respecto al rol de las empresas extranjeras se puede hacer mención a lo expuesto por Santarcángelo y Pinazo (2009): *“Si bien son las empresas transnacionales las que dirigen el negocio (en la medida en que el sector terminal está hoy absolutamente extranjerizado), éste no sólo produce pocos efectos sobre el entramado industrial, sino que además tiene escasísimo impacto sobre el empleo asalariado y su remuneración. La información presentada en este trabajo permite observar que el crecimiento de la industria automotriz obtiene como resultado casi excluyente el aumento de rentabilidades de un pequeño grupo de actores que dominan el negocio terminal. Por ende, si el objetivo de la política económica es lograr el desarrollo productivo de “valor agregado e inclusión social”, quizá lo conveniente sería repensar el rol de los actores extranjeros que dominan los distintos resortes del entramado industrial.”* (Santarcángelo y Pinazo; 2009, 60).

devaluación en 2002 hasta los años finales de la serie. Esta dinámica obtiene como resultado un creciente déficit externo.

Las exportaciones muestran, durante la convertibilidad, una dinámica ascendente constante, pasando de 667 millones en 1994 a 1.773 millones de dólares FOB en 2001, es decir, un 166% más. Las tres principales firmas que participan de las ventas externas durante este periodo es Siderca (28,5% de las exportaciones), Siderar (18,6%), Aluar (17%). También se destacan las ventas de Acindar (6,6%), Dupont Argentina (4,9%), PBB Polisur (4,5%), Solvay Indupa (3,4%) y Bayer (3,4%). En términos del origen de capital, el 66% de los montos exportados a lo largo de la convertibilidad responde a las empresas nacionales, el 29% a extranjeras y el restante 5% a ventas de asociaciones

Luego de la devaluación de la moneda en el año 2002, las exportaciones del sector crecen sostenidamente entre el inicio y 2008 (83,7%). Si bien 2009 marca un descenso, la tendencia continúa hasta el año 2012, cuando la expansión acumula 75% en el periodo 2002/2012. Como se puede apreciar, las empresas de metales comunes son las que mayores aportes realizan. Su estrategia empresaria se enfoca en que su producción se envíe a los mercados internacionales. En este sentido, se puede retomar el trabajo de Santarcángelo y Strada (2014) que señala que en los años de la posconvertibilidad se evidencia que en el *“...contexto de significativo incremento de la productividad y rentabilidad, las empresas que operan en el sector profundizaron su orientación exportadora llevando el peso de las exportaciones sobre el volumen bruto de producción a ser cercano al 32% en el año 2011. Esto da cuenta de que a pesar del crecimiento que experimenta el sector industrial en este período y del incremento de la demanda local de bienes siderúrgicos, la rama siderúrgica ha incrementado su dependencia de la demanda externa en un contexto en el que la producción y las exportaciones han crecido un 232% y un 290% respectivamente para el período 2001-2011.”* (Pp. 104).

A partir de 2012, la tendencia se revierte y comienza un ciclo de caída, que finaliza con la merma del 41% de las ventas externas en el último registro de la serie. Las empresas que mayor participación sobre las ventas externas totales son: Siderca (34,8%), Aluar (20,4%) y Siderar (10,6%). Le siguieron Acindar (5,1%), Monsanto Argentina (5,1%), Bayer (3,7%), Profertil (3,6%). La distribución de los montos exportados por origen de capital permanecen con la misma intervención de la etapa anterior: 66% en manos de firmas nacionales, 29% extranjeras y el 5% en las asociaciones.

Ahora bien, cuando se examinan las importaciones de las empresas del sector químico y de metales básicos se observa un crecimiento entre el inicio del periodo hasta 2001 de 45%, acompañando el proceso de expansión inicial de la economía y de apertura importadora. El promedio anual importado fue de

1.422 millones de dólares CIF a lo largo de la convertibilidad. Las empresas que explican esta dinámica son: Siderar (221 millones de dólares CIF importados en promedio en cada año), Monsanto Argentina (158 millones), Aluar (136 millones), Bayer (105 millones), Siderca (91 millones), Acindar (90 millones) y Productos Roche (86 millones). El análisis de las importaciones expone una diferencia con la situación de las exportaciones durante estos años: el 60% de las compras externas corresponde a firmas extranjeras, mientras que las de capital nacional participan en 35% sobre el total promediado en el periodo. Por último, el 5% restante a las importaciones de las asociaciones.

Tras de la caída del régimen de conversión de la moneda, las compras externas crecen un 338,9% entre 2002 y 2008, alcanzando al punto máximo de toda la serie en un año: 4.375 millones de dólares CIF. La caída de las importaciones en 2009 es del 49% en comparación con el año anterior. No obstante, las compras externas se recuperan velozmente promediando 3.916 millones de dólares anuales entre 2010/2014. Este proceso se frena en el último registro de la serie, cuando experimenta el descenso en 20% entre 2014/2015. Durante este periodo, las empresas que mayor nivel de participación promedio en las compras externas son: Siderar (23,5%), Aluar (10,5%), Siderca (9,6%), Acindar (9,1%), Procter & Gamble Argentina (8,2%), Monsanto Argentina (7,6%), Syngenta Agro (6,5%), Bayer (6,4%) y Dow Química Argentina (4,2%). En la posconvertibilidad, las compras externas del sector de químicos y metales básicos experimentan una creciente “nacionalización”, es decir, las importaciones en manos de firmas nacionales pasa del 35% al 45% entre 2002 y 2015, las empresas extranjeras intervienen en un 53% y el 2% restante queda en manos de asociaciones.

La evolución del saldo comercial generado por las empresas del sector es, en términos generales, deficitaria. Durante la convertibilidad el rojo comercial dura hasta el año 2001 -promediando 321 millones de dólares de déficit- aunque, a partir de la salida del régimen convertible y hasta el año 2005, se verifica superávit comercial -803 y 798 millones de dólares en 2002 y 2003 respectivamente-. A partir de 2006, con excepción de 2009, el sector profundiza su tendencia deficitaria promediando entre 2010 y 2015, 996 millones de dólares de déficit comercial. En este punto se presenta la complejidad de que los metales comunes, son insumos difundidos, vitales para el desarrollo económico, cuya problemática se profundiza al no contar con más proveedores porque mantienen como actividades monopólicas lo que acentúa el aprovechamiento de ventajas naturales o institucionales consolidándose como plataforma exportadora y, como correlato, tensionando los precios al interior de la economía.

### **5.1.4.3 Electrónica de consumo**

El sector de electrónica de consumo incluye a aquellas firmas que se vinculan en el comercio exterior a través de la venta o compra de bienes electrónicos, línea blanca, electrodomésticos, cuyas característica es la de fabricar o ensamblar internamente con el objetivo de destinarlo al mercado doméstico, donde se distinguen los regímenes de promoción y la balanza comercial deficitaria (Santarcángelo y Perrone, 2015) a lo largo de toda la serie, con una fuerte expansión desde el 2010.

Al desarrollarse en un régimen promocional con una clara orientación ensambladora<sup>111</sup>, las exportaciones de este sector tienen un escaso aporte al conjunto de la cúpula. Así, durante la convertibilidad, las ventas externas caen un 29%, entre 1994 y 2001, es decir, de 108 millones a 76 millones de dólares FOB. Las firmas que explican esta dinámica son: IBM Argentina (23 millones de dólares FOB de promedio anual), Siemens (22 millones) y Hewlett Packard (5 millones). En términos del origen del capital, las exportaciones del sector se encuentran casi en su totalidad (98,3%) en manos extranjeras y una ínfima parte (1,7%) en manos de firmas nacionales privadas.

Luego del cambio de ciclo económico, las exportaciones muestran un crecimiento muy importante (300%) entre 2002 y 2008, pasando de 74 millones a 305 millones de dólares en el último año. Los impactos de la crisis de 2009 se sienten claramente (con una fuerte caída -96%- hasta 2010). De allí en más, las exportaciones crecen un 2641% hasta registrar 302 millones dólares FOB en el último registro de la serie. Ahora bien, el nivel de extranjerización, durante la posconvertibilidad, se redujo al registrar el 90,6% en manos de firmas foráneas, mientras que el restante 9,4% de empresas nacionales.

Por otro lado, al analizar la situación de las importaciones, es posible señalar que las mismas crecen 74% entre 1994 y 1997 y desde ese año hasta el 2001 caen 38%, acompañando el ciclo de la demanda. Durante la convertibilidad, las compras externas promedian 648 millones de dólares, muy por encima de la dinámica de las ventas externas. Entre 1994/2001 evidencian la mayor parte de las importaciones Hewlett Packard Argentina (23,7% de las compras totales promedio), IBM Argentina (21,2%) y Siemens (20,5%). Se pueden agregar las participaciones de BHG (9,9%), Miniphone (6,7%) y Compaq Latin America (6,5%). Las compras externas registran un 90% en manos de extranjeras, mientras que el restante 10% queda en manos de firmas nacionales.

Los años posteriores a la caída de la convertibilidad presentan cambios sustanciales, donde la producción electrónica comienza a recuperarse luego del colapso económico iniciado en 1998. Además, se incorporan nuevas

---

<sup>111</sup> Para ahondar respecto del Régimen promocional de Tierra del Fuego y la industria de electrónica de consumo en general ver: Schorr y Porcelli (2014) y González Passetti (2014).

legislaciones que acompañaron la recuperación de la demanda y la protección impuesta por el nuevo tipo de cambio: *“A partir de 2003 y hasta 2005, se estableció una apertura parcial para la radicación de nuevas empresas, en tanto que en 2007 se extendió la vigencia de la Ley N° 19.640 hasta el año 2023, buscando dar estabilidad a la percepción de los beneficios derivados del régimen de promoción por parte de las empresas como forma de incentivar la inversión en maquinaria y equipo en el país. Por último, en 2009 se sancionó la Ley N° 26.539, que impuso un gravamen interno a productos de la electrónica de consumo –excepto notebooks y netbooks–, a la vez que mediante el Decreto N° 252 se redujo la alícuota de impuestos internos para Tierra del Fuego. De esta manera, el nivel de protección efectiva de la industria de bienes electrónicos radicada en la isla se elevó notablemente e imposibilitó en la práctica la importación de los productos que pudieran ser fabricados localmente, lo que dio un enorme impulso a la producción local”* (Santarcangelo y Perrone, 2015: 23).

Así, en la posconvertibilidad se exhibe una dinámica de ascenso constante (con excepción de 2009), pasando de millones en 2002 a los 3.403 millones de dólares CIF en 2013<sup>112</sup>. Ahora bien, desde ese año y el último dato de 2015, la caída de las importaciones es del 37%. Las empresas que explican este funcionamiento de las compras externas en todo el periodo son: Brighstar Fueguina (24,1% del total promedio importado), BGH (16,9%), Newsan (14%), Hewlett Packard Argentina (12,4%), IATEC (10,5%) y Mirgor (5,4%). La participación de las empresas nacionales aumentó a un 34,7%, mientras que las empresas extranjeras registran el 65,3% de las compras totales del sector. Esta profundización de las importaciones, en el marco de una caída de las reservas internacionales y mayores tensiones sobre la balanza de pagos, está vinculada directamente con el crecimiento de la producción del sector, sobre todo, a partir de mitad de la década de los 2000.

El saldo comercial se mantiene deficitario a lo largo de toda la serie aunque durante la posconvertibilidad es muy superior. El promedio anual de rojo comercial generado durante la convertibilidad es de 570 millones de dólares, mientras que en el periodo posterior asciende a 1.446 millones, es decir un 154% más, con volúmenes muy superiores a estas cifras entre 2011-2015 cuando promedia 2.623 millones de dólares de rojo comercial.

#### **5.1.4.4 Minería**

El último sector de importancia tiene que ver con la minería, cuyas empresas tienen un fuerte inserción exportadora, participando en menor medida de las compras externas. Las exportaciones de las firmas mineras

---

<sup>112</sup> Estos montos implican el aumento del 2331% de compras externas.

integrantes de la cúpula comienzan en 1998 (con envíos por 453 millones de dólares). En este sentido, resulta importante destacar que *“...hacia fines de la década de 1990, la creciente importancia económica de la actividad minera metalífera se explica en buena medida por la sucesiva puesta en marcha de importantes proyectos en distintas regiones de Argentina. En efecto [...] durante esos años irrumpe una primera oleada de emprendimientos entre los cuales se destacan, por su envergadura productiva, Minera Alumbrera (1997) y Cerro Vanguardia (1998). [...] Las características operativas de los distintos emprendimientos inaugurados definieron el perfil productivo de la actividad, el cual exhibe una creciente especialización en la explotación de yacimientos auríferos y cupríferos.”* (Basualdo, Barrera y Basualdo, 2013: 43).

A partir del crecimiento del sector, las exportaciones experimentan un aumento sostenido hasta el año 2005, cuando se registra 1.301 millones de dólares, es decir, 187% de incremento entre esos dos años. A partir del 2006 se dan dos años de fuerte expansión, con 2.421 millones en ese año y 2.509 en 2007, para luego ver quebrada esa tendencia a partir de la caída de los precios internacionales vinculada a la crisis financiera internacional. En la salida de la crisis internacional, entre los años 2010 y 2012, se registran los mayores registros de toda la serie (2010: 3.303 millones; 2011: 3.676 millones; y 2012: 3.616 millones), para experimentar una fuerte caída entre el 2012 y 2015, pasando de 3.616 millones a 1.821 millones de dólares, lo que implica un descenso del 50%, explicado centralmente por una fuerte caída de la cotización internacional de estos productos<sup>113</sup>.

Durante la convertibilidad, sólo dos empresas que tienen participación en la cúpula realizan exportaciones: Minera Alumbrera (242 millones de dólares de promedio en la convertibilidad y 1.175 durante la posconvertibilidad) y Cerro Vanguardia (12 millones de dólares de promedio y 258 millones en la posconvertibilidad). Ahora bien, en los años que le siguieron al régimen convertible, al calor de una mejora sustancial en los precios internacionales y la mayor demanda mundial, se incorporan nuevas empresas, además de las ya mencionadas: Minera Argentina Gold (610 millones de dólares de promedio entre 2002 y 2015) y Minera Santa Cruz (122 millones de dólares de promedio). La particularidad del sector respecto al origen de los capitales reside en que la totalidad de las compañías son extranjeras.

---

<sup>113</sup> Con respecto a la evolución reciente de los precios internacionales, es importante destacar que: *“...la recuperación de los precios de los principales minerales metalíferos se inició en el año 2003. La cotización internacional del oro, la plata, el cobre y el litio -metales de mayor producción local- aumentó, más allá de las diferencias de cada caso, alrededor de un 200% [...] la recuperación de 2003 se sostiene en el bienio 2004-2005, para volver a iniciar un nuevo e intenso ciclo ascendente a partir de 2006, cuando tales incrementos de precios asumen un grado particularmente acelerado. Aún cuando, en 2009, la cotización de la mayoría de los metales mencionados presenta una abrupta reducción de los valores alcanzados en los años anteriores [...]. En 2010 el precio internacional no sólo recuperó la caída experimentada el año anterior sino que, en la mayoría de los casos, superó los valores máximos alcanzados durante el período de auge de las cotizaciones de esta década.”* (Basualdo, Barrera y Basualdo, 2013: 33).

**Cuadro N° 10.** Evolución del comercio exterior del sector industrial de las empresas de la cúpula. En millones de dólares.

Años	Complejo automotriz			Químicos y metales básicos			Electrónica de consumo			Minería			Resto		
	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Exportaciones	Importaciones	Saldo
<b>1994</b>	695	-1.543	<b>-848</b>	666	-922	<b>-256</b>	108	-502	<b>-394</b>	0	0	<b>0</b>	201	-754	<b>-553</b>
<b>1995</b>	1.040	-1.914	<b>-874</b>	1.090	-1.350	<b>-260</b>	114	-553	<b>-439</b>	0	0	<b>0</b>	349	-802	<b>-453</b>
<b>1996</b>	1.459	-3.045	<b>-1.586</b>	1.161	-1.347	<b>-186</b>	92	-559	<b>-467</b>	0	0	<b>0</b>	327	-972	<b>-645</b>
<b>1997</b>	2.387	-3.305	<b>-918</b>	1.183	-1.279	<b>-96</b>	86	-872	<b>-786</b>	0	0	<b>0</b>	515	-990	<b>-475</b>
<b>1998</b>	2.651	-4.257	<b>-1.606</b>	1.174	-1.933	<b>-759</b>	51	-739	<b>-687</b>	453	-95	<b>359</b>	149	-1.055	<b>-906</b>
<b>1999</b>	1.550	-2.562	<b>-1.012</b>	1.197	-1.566	<b>-369</b>	44	-670	<b>-625</b>	529	-66	<b>463</b>	139	-895	<b>-756</b>
<b>2000</b>	1.836	-2.615	<b>-779</b>	1.645	-1.645	<b>1</b>	54	-755	<b>-701</b>	440	-49	<b>391</b>	172	-780	<b>-609</b>
<b>2001</b>	1.904	-1.950	<b>-46</b>	1.773	-1.333	<b>440</b>	77	-537	<b>-461</b>	625	-88	<b>536</b>	488	-538	<b>-50</b>
<b>2002</b>	1.452	-1.009	<b>443</b>	1.799	-997	<b>803</b>	76	-140	<b>-64</b>	767	-105	<b>662</b>	465	-493	<b>-28</b>
<b>2003</b>	1.238	-1.655	<b>-417</b>	1.949	-1.151	<b>798</b>	70	-328	<b>-258</b>	859	-110	<b>749</b>	546	-669	<b>-123</b>
<b>2004</b>	1.825	-3.204	<b>-1.378</b>	1.944	-1.725	<b>219</b>	130	-658	<b>-527</b>	1.139	-183	<b>955</b>	640	-1.037	<b>-397</b>
<b>2005</b>	2.700	-5.008	<b>-2.308</b>	2.472	-2.457	<b>15</b>	109	-549	<b>-439</b>	1.336	-253	<b>1.084</b>	593	-1.199	<b>-605</b>
<b>2006</b>	3.830	-5.683	<b>-1.853</b>	2.562	-2.812	<b>-250</b>	134	-975	<b>-841</b>	2.455	-216	<b>2.239</b>	700	-1.294	<b>-595</b>
<b>2007</b>	5.526	-8.150	<b>-2.624</b>	2.709	-2.887	<b>-177</b>	159	-1.306	<b>-1147</b>	2.574	-279	<b>2.295</b>	751	-1.655	<b>-904</b>
<b>2008</b>	6.642	-10.451	<b>-3.809</b>	3.306	-4.375	<b>-1.070</b>	305	-1.566	<b>-1261</b>	2.262	-283	<b>1.979</b>	781	-2.164	<b>-1382</b>
<b>2009</b>	5.641	-6.952	<b>-1.312</b>	2.624	-2.230	<b>394</b>	140	-977	<b>-837</b>	1.980	-230	<b>1.750</b>	894	-1.474	<b>-580</b>
<b>2010</b>	8.155	-12.128	<b>-3.973</b>	2.671	-3.521	<b>-850</b>	11	-1.768	<b>-1758</b>	3.327	-294	<b>3.033</b>	773	-1.536	<b>-763</b>
<b>2011</b>	10.134	-15.831	<b>-5.697</b>	3.196	-4.435	<b>-1.239</b>	25	-2.816	<b>-2792</b>	3.700	-294	<b>3.407</b>	717	-1.610	<b>-893</b>
<b>2012</b>	9.716	-14.998	<b>-5.281</b>	3.151	-3.905	<b>-754</b>	32	-2.973	<b>-2941</b>	3.634	-248	<b>3.387</b>	716	-1.491	<b>-776</b>
<b>2013</b>	10.269	-17.074	<b>-6.806</b>	2.992	-3.930	<b>-937</b>	49	-3.403	<b>-3354</b>	2.769	-305	<b>2.464</b>	712	-1.632	<b>-921</b>
<b>2014</b>	8.494	-11.530	<b>-3.036</b>	2.770	-3.791	<b>-1.021</b>	114	-2.304	<b>-2189</b>	2.505	-270	<b>2.236</b>	586	-1.329	<b>-743</b>
<b>2015</b>	7.127	-10.286	<b>-3.159</b>	1.852	-3.024	<b>-1.172</b>	302	-2.138	<b>-1.837</b>	1.821	-236	<b>1.585</b>	476	-1.188	<b>-712</b>

Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica.

## **5.2 Contenido tecnológico**

En la presente sección, se examina cómo se modifica cualitativamente el comercio exterior, en la canasta exportable y en las importaciones. Se utilizan cuatro categorías que muestran el contenido tecnológico de los productos, que pueden ser de: alta tecnología (AT), donde se pueden mencionar las firmas intensivas en ingeniería, de electrónica de consumo, farmacéuticas y de telecomunicaciones; de media alta tecnología (MAT), se destacan las empresas del complejo automotriz, de maquinaria agrícola, de producción de químicos y agroquímicos y de las industrias derivadas de la petroquímica; de mediana baja tecnología (MBT), destacándose las petroleras y energéticas, compañías mineras y de metales básicos; y, por último, las de baja tecnología (BT), comprendidas por cerealeras, firmas alimenticias, constructoras, manufactureras que son intensivas en trabajo, comercializadoras, de transporte, comunicación y de otras actividades orientadas a los servicios y a la intermediación financiera.

A partir de la categorización según contenido tecnológico y el estudio de su dinámica es posible contemplar, de modo general, el nivel de complejización y tecnología del comercio exterior, partiendo de la base de que a mayor nivel de contenido tecnológico de las exportaciones (exceptuando casos particulares como la maquila), mayor valor agregado y por ende mayores posibilidades de lograr el desarrollo en el mediano y largo plazo. Además, este estudio cobra mayor importancia en el marco de una incipiente literatura que sostiene la existencia en los últimos años de un proceso de reprimarización de las economías de los países de la región (Orozco, 2016; Bolinaga y Slipak, 2015; y Herrerros y Durán Lima, 2011).

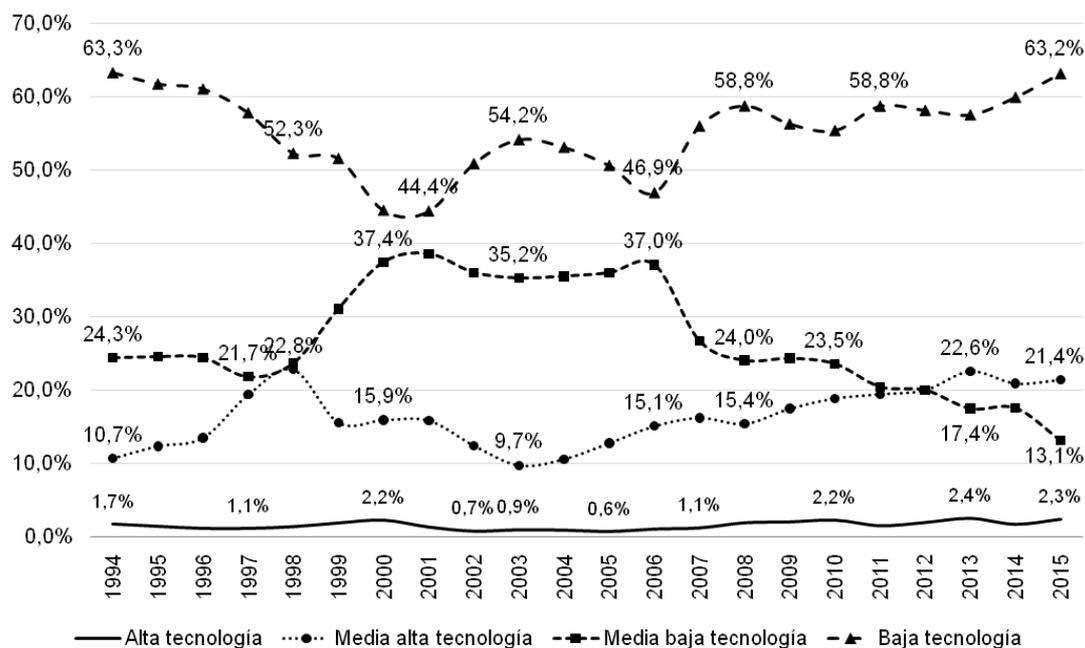
### **5.2.1 Contenido tecnológico de las exportaciones**

En el gráfico 25 se presenta el contenido tecnológico de las empresas que pertenecen a la cúpula a lo largo de toda la serie; y cómo podemos apreciar las más significativas son las vinculadas a la exportación de productos de BT, seguidas por las de MBT y luego de MAT. Las exportaciones de bienes de AT aparecen en último lugar, con una participación que en promedio es menor al 3% para todo el período.

Durante la convertibilidad la evolución de las exportaciones demuestra que las ventas de las empresas de BT reducen su presencia en 19 p.p., de 63,3% en 1994 a 44,4% en 2001. Esta situación se explica fundamentalmente por la dinámica exportadora de las insertas con el subsector de Alimentos, bebidas y tabaco. Por otro lado, las de AT indican un comportamiento estable, promediando 1,5% de intervención con la particularidad de que los años 1999 y 2000 son los de mayor registro en esta etapa (1,8% y 2,2% respectivamente).

No obstante, durante la convertibilidad, comienza una caída hasta alcanzar la menor participación en toda la serie: el registro del año 2001 fue de 1,2% sobre el total.

**Gráfico N°25.** Composición de las exportaciones según contenido tecnológico. En porcentaje. 1994-2015.



Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica.

Por otro lado, las empresas de MBT experimentan una dinámica de contribución ascendente sobre el total, aumentando 14 p.p. entre el año de comienzo del periodo al año 2001, en el que logran un 38,5%, en el total de las ventas al exterior. Las empresas que explican prácticamente la totalidad de las empresas de MBT son aquellas vinculadas a los sectores intensivos en RRNN –tanto de energía y combustibles como las empresas mineras- como las empresas de químicos y metales básicos –sobre todo las vinculadas a la siderurgia y al aluminio-. Las exportaciones de productos de MAT también registran un incremento de 12 p.p. entre 1994 y 1998, año en el que llegan a los 22,8% de participación sobre el total. A partir de dicho año, las ventas externas caen al 15,8% en 2001, marcando, de todos modos, un crecimiento de 5% en comparación con el primer año del periodo. Los dos subsectores que se destacan son el complejo automotriz y las de la industria química, de base -productos intermedios- así como de transformación –medicamentos, fertilizantes-.

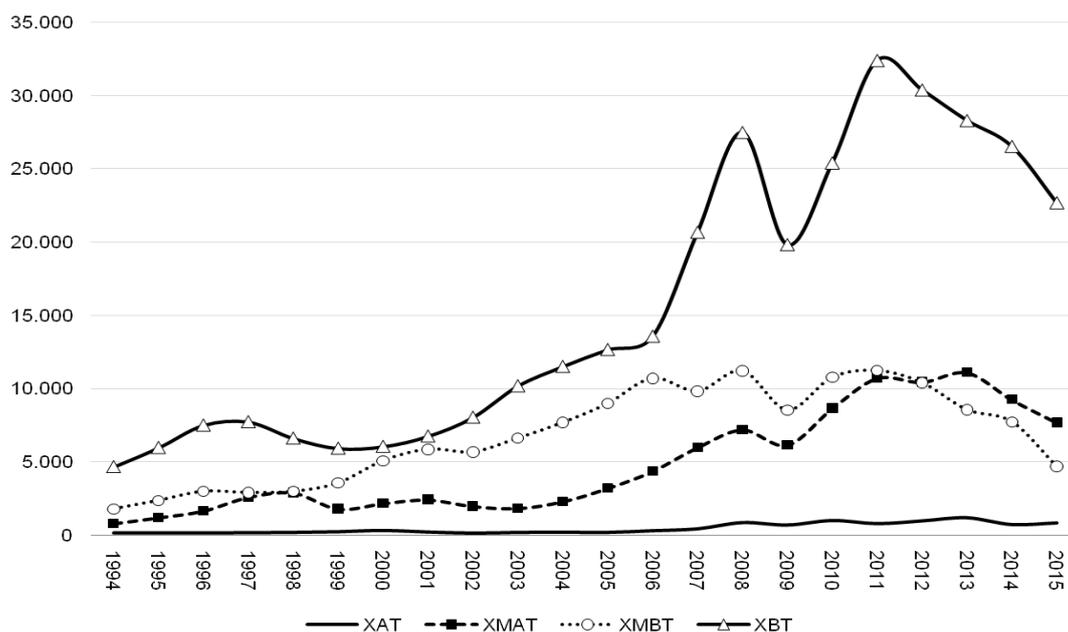
Con el cambio del ciclo económico, las exportaciones de BT tienen un repunte inicial, para luego ubicarse en torno al 46,9% en 2007, es decir, tan sólo 2 p.p. más que en el año 2001 -el menor registro de la serie-. Desde este momento, su intervención se expande fuertemente, aumentando año tras año

(con la excepción de la caída de 2010) hasta alcanzar el máximo registro de la serie en 2015, señalando el 63,2% en el último registro de la serie. En los primeros años de la posconvertibilidad las ventas externas de las empresas de MBT mantienen una participación estable del orden del 36% hasta 2006. A partir de 2007, este tipo de producciones baja sostenidamente, registrando en el último año de la serie del 13,1%, es decir 24 p.p. menos si se compara con el año 2006. La explicación a esta situación reside en la caída de las exportaciones de combustibles y energía y de los precios internacionales vinculados con la minería. A partir de 2003, las exportaciones de las empresas de MAT rompen la tendencia decreciente e inician un proceso de crecimiento de su aportación sobre el total, de 9,7% en dicho año a 21,4% en el 2015, aumentando su peso en 9 p.p. La dinámica exportadora de las firmas del complejo automotriz es clave para consolidarse, pero se destaca el avance de la participación de las empresas químicas durante estos años. En el caso de las AT señalan un 1,5% de presencia durante la posconvertibilidad y con una mejora sobre el final de la etapa. En los primeros años, los registros son menores a 1%, pero desde 2006 mejoran, promediando 2% en el último quinquenio.

Ahora bien, cuando se analizan los montos exportados es posible señalar que son las ventas de BT las que mayores volúmenes exportan a lo largo de la serie, con la de que a partir de 2002 su expansión se hace más pronunciada y se profundiza desde 2006 -con excepción de 2009- tiene su pico máximo en el año 2011, acompañando la dinámica de cotización de las materias primas. Desde ese año, se produce una caída de las ventas externas en consonancia con la caída de los precios internacionales de los bienes exportables. Estos datos, se pueden observar en el gráfico 26.

Al mismo tiempo, las ventas externas de los productos de MBT expresan una tendencia de crecimiento desde el inicio de la serie hasta 2008, cuando se produjo un estancamiento de las exportaciones. A partir de 2011, la tendencia se revierte y comienza a decrecer fuertemente hasta el fin del periodo a partir de dos cuestiones: el cambio de estrategia pública, orientada mayormente al autoabastecimiento energético y menos a la exportación de recursos; y, en segundo lugar, la caída de la cotización internacional tanto del combustible como de los minerales. Los envíos de MAT, donde el complejo automotriz es fundamental, manifiestan un ascenso en la mitad de la convertibilidad, son afectados negativamente por la crisis 1998-2001 y luego, desde 2005, recuperan la senda de crecimiento, registran un comportamiento expansivo sin retroceso hasta 2013, año en el que decrecen los montos exportados. Las empresas exportadoras de AT tienen un funcionamiento estable a lo largo de toda la serie, con la particularidad de que entre 2008 y 2014, los montos exportados son mayores y su participación, sobre el total de las exportaciones, mejora.

**Gráfico N°26.** Exportaciones según contenido tecnológico. En millones de dólares FOB. 1994-2015.



Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica.

Al estudiar la situación referente al origen del capital y el contenido tecnológico se puede reafirmar, como se observa en el cuadro 11, la fuerte presencia del capital extranjero en las exportaciones a lo largo de todo el periodo analizado. Específicamente, hay dos grandes transformaciones que se dan entre las dos etapas. Por un lado, las exportaciones del capital foráneo de AT bajan su participación en 19,3 puntos porcentuales (p.p.) a partir de los impactos de la política de renovación de la flota de Aerolíneas Argentinas a partir de su estatización en 2008. De hecho, la participación estatal pasa de 0% a 23,4% promedio en toda la posconvertibilidad<sup>114</sup>. Por otro lado, en el caso las ventas externas de MBT, el capital transnacional aumenta en 22,4 p.p. consolidando su posición (incluso por encima de las asociaciones). Esta dinámica se debe a partir de la incorporación de las compañías en los sectores intensivos en recursos naturales, puntualmente, las mineras y exportadoras de combustibles y energía.

En el caso de los envíos de MAT, la participación extranjera se mantiene estable (95% en ambas etapas) porque los sectores que se destacan son el complejo automotriz y de la industria química que, como vimos, tiene una participación casi total de estos capitales. En el caso de las exportaciones de BT, el capital foráneo aumenta en 5 p.p. su participación al calor de la mejora en la situación general de la exportación (por precios y cantidades) de materias primas, sobre todo para las grandes cerealeras y aceiteras. Este aumento

<sup>114</sup>Desde la estatización el promedio de participación fue del 41%

implica una caída de la participación de las firmas nacionales que se insertan en este sector (-5 p.p.). Otro de los elementos a tener en cuenta es la pérdida de participación del capital nacional en todas las segmentaciones: -4,1 p.p. en las AT, -0,7 p.p. en las MAT, -5,6 p.p. en las MBT y -5,1 p.p. en las BT. En casi todos los casos, la pérdida se debe a la mayor injerencia del capital foráneo y, en ya mencionado caso de las AT, también a manos de las estatales.

**Cuadro N° 11.** Evolución de la participación de las firmas en las exportaciones, según origen de capital. En porcentaje. 1994-2015.

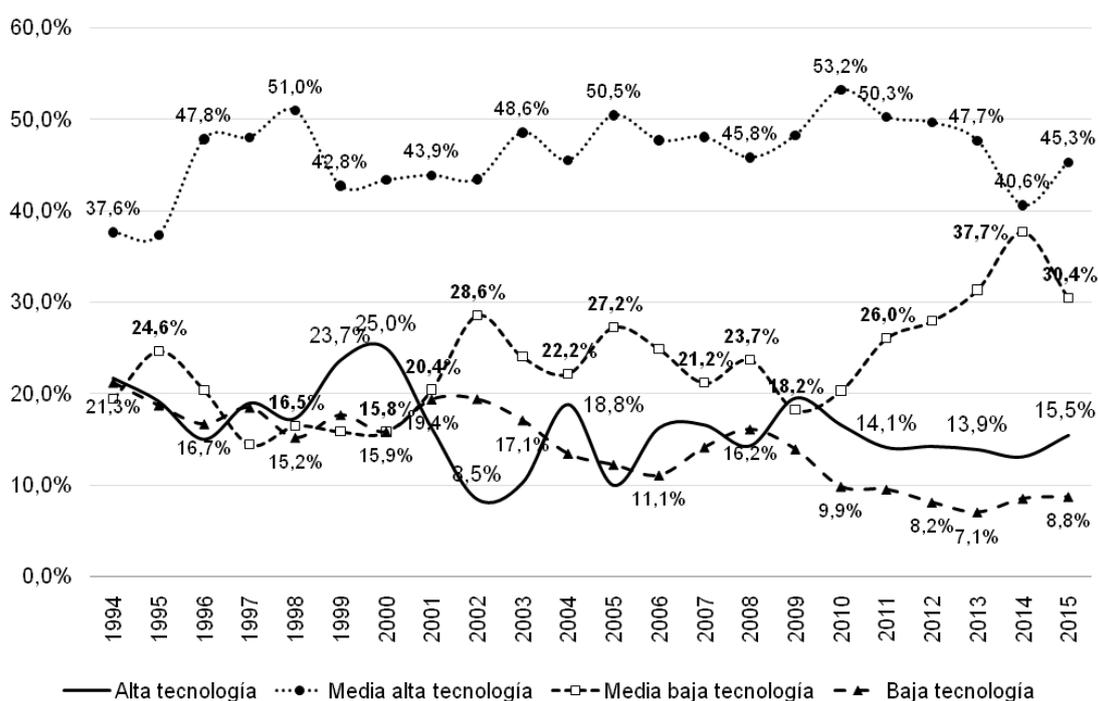
Año	Exportaciones															
	Alto contenido tecnológico				Medio alto contenido tecnológico				Medio bajo contenido tecnológico				Bajo contenido tecnológico			
	Extranjera	Nacional	Asociación	Estatal	Extranjera	Nacional	Asociación	Estatal	Extranjera	Nacional	Asociación	Estatal	Extranjera	Nacional	Asociación	Estatal
1994	92,9%	7,1%	0,0%	0,0%	95,8%	1,8%	2,4%	0,0%	10,8%	29,3%	59,9%	0,0%	59,6%	40,4%	0,0%	0,0%
1995	89,7%	10,3%	0,0%	0,0%	95,2%	2,1%	2,8%	0,0%	12,2%	34,1%	53,7%	0,0%	57,3%	42,7%	0,0%	0,0%
1996	88,1%	11,9%	0,0%	0,0%	94,4%	2,6%	3,0%	0,0%	13,1%	33,0%	53,9%	0,0%	58,0%	42,0%	0,0%	0,0%
1997	87,2%	12,8%	0,0%	0,0%	96,8%	1,9%	1,3%	0,0%	12,1%	35,6%	52,4%	0,0%	56,1%	43,9%	0,0%	0,0%
1998	82,9%	17,1%	0,0%	0,0%	96,7%	2,0%	1,2%	0,0%	25,9%	29,7%	44,5%	0,0%	64,4%	35,6%	0,0%	0,0%
1999	84,6%	15,4%	0,0%	0,0%	95,3%	2,5%	2,1%	0,0%	32,3%	25,6%	42,1%	0,0%	64,6%	35,4%	0,0%	0,0%
2000	85,0%	15,0%	0,0%	0,0%	95,0%	2,6%	2,5%	0,0%	29,6%	26,0%	44,4%	0,0%	66,9%	33,1%	0,0%	0,0%
2001	85,6%	14,4%	0,0%	0,0%	87,5%	2,1%	10,5%	0,0%	37,5%	24,0%	38,5%	0,0%	55,3%	44,4%	0,3%	0,0%
2002	87,4%	12,6%	0,0%	0,0%	84,3%	2,6%	13,1%	0,0%	38,1%	27,1%	34,8%	0,0%	60,7%	39,1%	0,3%	0,0%
2003	89,8%	10,2%	0,0%	0,0%	80,1%	2,4%	17,5%	0,0%	37,7%	23,6%	38,7%	0,0%	62,3%	37,5%	0,2%	0,0%
2004	72,0%	28,0%	0,0%	0,0%	93,9%	2,4%	3,6%	0,0%	41,4%	21,7%	36,8%	0,0%	68,5%	31,5%	0,0%	0,0%
2005	88,3%	11,7%	0,0%	0,0%	93,2%	2,4%	4,4%	0,0%	43,1%	25,8%	31,1%	0,0%	70,3%	29,7%	0,0%	0,0%
2006	74,0%	26,0%	0,0%	0,0%	94,3%	2,4%	3,3%	0,0%	44,8%	24,9%	30,3%	0,0%	68,6%	31,4%	0,0%	0,0%
2007	99,7%	0,3%	0,0%	0,0%	96,7%	1,5%	1,8%	0,0%	46,7%	25,6%	27,6%	0,0%	69,0%	31,0%	0,0%	0,0%
2008	50,4%	0,0%	0,0%	49,6%	97,7%	1,3%	1,1%	0,0%	40,9%	26,3%	32,7%	0,0%	69,3%	30,7%	0,0%	0,0%
2009	47,5%	0,1%	0,0%	52,4%	96,6%	1,6%	1,8%	0,0%	40,2%	25,0%	34,7%	0,1%	62,2%	37,8%	0,0%	0,0%
2010	64,1%	2,5%	0,0%	33,4%	98,4%	1,1%	0,5%	0,0%	47,1%	18,2%	34,6%	0,2%	67,3%	32,1%	0,5%	0,0%
2011	42,8%	4,6%	0,0%	52,6%	98,3%	0,9%	0,9%	0,0%	45,1%	20,9%	33,7%	0,4%	68,6%	31,0%	0,4%	0,0%
2012	37,0%	3,7%	0,0%	59,3%	97,8%	0,7%	1,5%	0,0%	54,1%	21,2%	24,2%	0,5%	64,5%	35,3%	0,3%	0,0%
2013	64,3%	3,7%	0,0%	32,0%	98,4%	0,7%	0,9%	0,0%	46,0%	26,0%	27,6%	0,5%	61,8%	36,6%	1,6%	0,0%
2014	63,0%	5,7%	0,0%	31,2%	98,7%	0,9%	0,4%	0,0%	42,6%	28,0%	29,2%	0,3%	59,1%	40,5%	0,4%	0,0%
2015	67,8%	14,6%	0,0%	17,6%	99,1%	0,5%	0,4%	0,0%	49,7%	23,4%	26,8%	0,1%	60,1%	39,6%	0,3%	0,0%
Prom. Convertibilidad	87,0%	13,0%	0,0%	0,0%	94,6%	2,2%	3,2%	0,0%	21,7%	29,7%	48,7%	0,0%	60,3%	39,7%	0,0%	0,0%
Prom. Posconvertibilidad	67,7%	8,8%	0,0%	23,4%	94,8%	1,5%	3,7%	0,0%	44,1%	24,1%	31,6%	0,1%	65,2%	34,6%	0,3%	0,0%

Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica.

## 5.2.2 Contenido tecnológico de las importaciones

En el gráfico 27 se presenta la evolución de las importaciones en relación a su contenido tecnológico. En términos generales, los dos sectores que mayor participación en las importaciones tienen a lo largo de toda la serie y, sobre todo en el periodo final, son las empresas que incorporan bienes de MAT y MBT, donde se destacan los sectores de electrónica de consumo, aerotransporte, telecomunicaciones; y aquellas vinculadas a los combustible y energía y a los sectores químicos y de metales básicos. Además, en menor medida, los productos de AT y, posteriormente, de BT.

**Gráfico N°27.** Composición de las importaciones según contenido tecnológico. En porcentaje. 1994-2015.



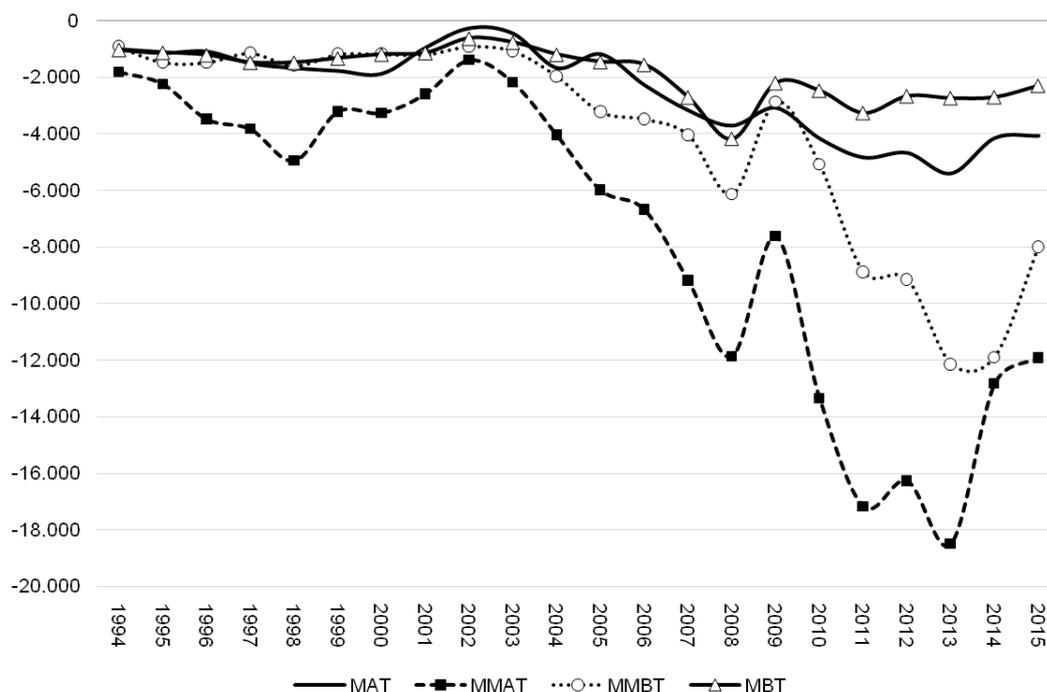
Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica.

Las importaciones de MAT son aquellas que concentraron la mayor parte de lo importado, promediando 44% del total durante la convertibilidad y 47,5% en el periodo posterior. Esta dinámica estable de compras externas se explica por la importancia del complejo automotriz y por las vinculadas con la industria química. Las de los bienes de MBT promedian durante la convertibilidad 18,4%, pero en el periodo posterior marca un aumento de estos bienes al 26% durante todo el segundo periodo, con la particularidad de que, a partir del 2009 (18,2%), la participación de las compras de estos productos aumentan al 37,7% en 2014, para luego cerrar la serie con 30,4%. El aumento de participación de éstas está vinculado a la mayor importación de combustibles a partir del año 2012.

Las importaciones de AT tienen, durante el primer periodo, un comportamiento zigzagueante con una dinámica ascendente, promediando 19,6 entre 1994 y 2001. Desde ese año, con la entrada a la posconvertibilidad, se reduce para experimentar un nivel un poco más bajo que en la etapa anterior, entre 2002 y 2015 fue del 14,4%. Por último, las importaciones de BT disminuyen su participación entre las etapas: mientras que, durante la convertibilidad es de 17,9%, en el periodo posterior, la tendencia disminuye, 12,1%, con la particularidad que al final de la posconvertibilidad, en el último quinquenio, obtuvo el 8,7%.

Con el fin de brindar un panorama más acabado, el gráfico 28 muestra que las importaciones de MAT son las más destacadas a lo largo de la serie, con una profundización a partir de 2003, una caída muy acentuada en 2009, un rápido ascenso hasta 2013 y otra nueva caída en los años 2014 y 2015. Esta dinámica se relaciona directamente con el derrotero del complejo automotriz, que evidencia prácticamente las mismas variaciones que la tendencia experimentada por la categoría. Tal y como fue señalado anteriormente, el enorme crecimiento en los años iniciales de la posconvertibilidad se debe a la sustancial mejora en los patrones de consumo (evidenciada en el aumento de la producción y las mayores ventas internas de las terminales). Tanto la crisis del 2009 como los descensos a partir de 2014 tienen que ver con la retracción de la demanda y su impacto sobre el sector (la crisis en el primer caso y la devaluación de 2014 en el segundo).

**Gráfico N°28.** Importaciones según contenido tecnológico. En millones de dólares CIF. 1994-2015.



Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica.

Las importaciones de MBT se muestran estables durante la convertibilidad y, con el cambio de ciclo, exhiben un marcado crecimiento entre 2003 y 2008, para acelerar el aumento de gran importancia entre 2010 y 2014, vinculada, sobre todo, con los incrementos de las importaciones de combustibles, en el marco de la falta de autoabastecimiento energético. Los bienes de AT tienen una incorporación en montos estable durante la convertibilidad, pero desde el 2005 las importaciones se expanden fuertemente al calor de tres procesos que se den en los mismos años: la multiplicación de la demanda de bienes del sector de electrónica de consumo, el aumento de la importación de medicamentos y de los insumos para su fabricación y, en tercer lugar, de aviones e insumos relacionados a la industria aerocomercial, en el marco de la estatización de la línea aérea de bandera y de la irrupción de líneas aéreas de origen regional.

Las compras de BT se incrementan entre 2003 y 2008, luego de haber promediado incorporaciones estables durante la convertibilidad. Los años posteriores a la crisis de 2009 indican menores volúmenes importados, perdiendo participación sobre el total. Estos datos permiten observar que las importaciones siguen la misma tendencia que la economía en general, donde en los últimos años de la serie se da una caída de las compras externas. Además, durante los años finales de la serie el Gobierno Nacional aplicó controles más estrictos a las importaciones de bienes producidos localmente, como alimentos o productos derivados.

Para finalizar este análisis, en el cuadro 12 se puede observar la situación del contenido tecnológico de las importaciones según el origen de capital. En el mismo se puede ver un proceso triple en lo referente a las compras externas de AT entre las dos etapas: por un lado el aumento de 8,5 p.p. de las firmas nacionales explicadas por el sector de electrónica de consumo. En segundo lugar, las empresas estatales aumentan su participación (9,8 p.p.) centralmente por la estatización de Aerolíneas Argentinas. Y en tercer lugar, esta dinámica implica que las empresas extranjeras pierdan 18,3 p.p., pasando del 78,6% al 60,4% en el período, explicado en parte por el aumento de las empresas de otros orígenes y luego por la caída en las compras de compañías tecnológicas y de telecomunicaciones.

Tanto en el caso de las de MAT y de BT si bien hay un incremento en el monto de las importaciones, no se producen significativas transformaciones en el papel de las firmas entre la convertibilidad y la posconvertibilidad. En el primer caso, las extranjeras consolidan más del 96% del total en toda la serie, explicada por la presencia de las firmas insertas en el complejo automotriz. En el segundo caso la participación es del 66,5%, sin tener grandes movimientos en lo respecta a las nacionales, asociaciones o estatales.

Por último, en donde sí hubo cambios sustantivos es en las importaciones de MBT, donde las estatales incrementan fuertemente su participación sobre el total. Entre las etapas, la presencia de estas empresas aumenta 18,3 p.p. a partir de las importaciones de la empresa estatal ENARSA que, como vimos anteriormente, fue la compañía a través de la cual se realizaron las importaciones de GNL. Vale la pena mencionar que la participación a lo largo de la posconvertibilidad se ubica en niveles menores (18,3%) pero que el promedio de los últimos años (2012/2015), cuando se da su participación más activa, es de 48,2%.

**Cuadro N° 12.** Evolución de la participación de las firmas en las importaciones, según origen de capital. En porcentaje. 1994-2015.

Año	Importaciones															
	Alto contenido tecnológico				Medio alto contenido tecnológico				Medio bajo contenido tecnológico				Bajo contenido tecnológico			
	Extranjera	Nacional	Asociación	Estatal	Extranjera	Nacional	Asociación	Estatal	Extranjera	Nacional	Asociación	Estatal	Extranjera	Nacional	Asociación	Estatal
1994	85,1%	14,9%	0,0%	0,0%	96,8%	1,9%	1,3%	0,0%	39,6%	39,9%	20,5%	0,0%	59,7%	36,9%	3,1%	0,3%
1995	79,9%	20,1%	0,0%	0,0%	95,9%	2,2%	1,9%	0,0%	36,4%	48,2%	15,3%	0,0%	64,5%	32,5%	2,2%	0,8%
1996	84,8%	15,2%	0,0%	0,0%	96,1%	2,5%	1,4%	0,0%	38,3%	43,3%	18,4%	0,0%	65,0%	31,4%	1,8%	1,7%
1997	82,9%	17,1%	0,0%	0,0%	95,0%	2,7%	2,3%	0,0%	43,1%	39,9%	17,0%	0,0%	59,9%	37,7%	1,6%	0,7%
1998	88,9%	11,1%	0,0%	0,0%	96,8%	1,7%	1,5%	0,0%	27,0%	59,5%	13,6%	0,0%	65,0%	30,2%	4,3%	0,5%
1999	92,1%	7,9%	0,0%	0,0%	95,7%	0,9%	3,4%	0,0%	50,2%	37,4%	12,4%	0,0%	70,4%	26,2%	2,6%	0,8%
2000	90,1%	9,9%	0,0%	0,0%	95,1%	1,0%	3,9%	0,0%	43,1%	40,4%	16,5%	0,0%	68,6%	28,3%	2,9%	0,2%
2001	88,3%	11,7%	0,0%	0,0%	95,1%	1,1%	3,8%	0,0%	42,0%	43,0%	15,0%	0,0%	64,5%	33,5%	1,9%	0,2%
2002	91,5%	8,5%	0,0%	0,0%	94,0%	2,3%	3,7%	0,0%	42,4%	47,3%	10,3%	0,0%	64,3%	33,8%	1,7%	0,1%
2003	89,8%	10,2%	0,0%	0,0%	95,7%	2,2%	2,1%	0,0%	46,8%	44,9%	8,3%	0,0%	65,8%	33,6%	0,5%	0,1%
2004	82,1%	17,9%	0,0%	0,0%	97,9%	1,7%	0,4%	0,0%	52,6%	36,4%	11,1%	0,0%	68,1%	31,1%	0,8%	0,0%
2005	85,0%	15,0%	0,0%	0,0%	97,9%	1,7%	0,3%	0,0%	45,6%	41,9%	12,6%	0,0%	72,3%	27,6%	0,1%	0,0%
2006	74,4%	25,6%	0,0%	0,0%	98,1%	1,4%	0,6%	0,0%	41,9%	44,5%	13,6%	0,0%	69,3%	30,3%	0,5%	0,0%
2007	78,6%	21,4%	0,0%	0,0%	98,2%	0,8%	1,0%	0,0%	45,7%	35,0%	19,2%	0,1%	72,7%	27,0%	0,3%	0,0%
2008	69,7%	18,1%	0,0%	12,1%	97,8%	0,8%	1,4%	0,0%	43,0%	36,5%	12,3%	8,2%	74,7%	25,1%	0,2%	0,0%
2009	57,8%	15,6%	0,0%	26,6%	98,7%	1,1%	0,2%	0,0%	44,8%	29,2%	14,1%	11,9%	71,1%	28,6%	0,3%	0,0%
2010	55,7%	24,9%	0,0%	19,4%	98,3%	0,9%	0,8%	0,0%	37,9%	33,4%	13,2%	15,4%	64,0%	34,5%	1,5%	0,0%
2011	47,6%	32,6%	0,0%	19,8%	98,1%	1,0%	0,9%	0,0%	27,0%	26,8%	18,1%	28,0%	64,3%	32,7%	3,0%	0,0%
2012	49,6%	32,8%	0,0%	17,6%	98,6%	1,0%	0,5%	0,0%	24,4%	21,2%	13,2%	41,3%	67,3%	30,1%	2,6%	0,0%
2013	60,7%	26,1%	0,0%	13,2%	98,6%	0,9%	0,5%	0,0%	20,4%	15,9%	13,8%	49,9%	68,0%	30,6%	1,4%	0,0%
2014	52,8%	25,7%	0,0%	21,5%	98,1%	1,1%	0,8%	0,0%	18,8%	16,3%	15,7%	49,2%	68,0%	29,8%	2,1%	0,0%
2015	46,9%	33,2%	0,0%	19,8%	98,5%	1,1%	0,5%	0,0%	20,0%	15,4%	12,1%	52,5%	66,2%	32,6%	1,3%	0,0%
Prom. Convertibilidad	86,5%	13,5%	0,0%	0,0%	95,8%	1,8%	2,4%	0,0%	40,0%	44,0%	16,1%	0,0%	64,7%	32,1%	2,6%	0,6%
Prom. Posconvertibilidad	67,3%	22,0%	0,0%	10,7%	97,8%	1,3%	1,0%	0,0%	36,5%	31,8%	13,4%	18,3%	68,3%	30,5%	1,2%	0,0%

Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC, Aduana, IGJ, CNV, NOSIS, revista Mercado y Prensa Económica.

A modo de conclusión parcial, se observa que las exportaciones de BT mantienen el superávit comercial de la cúpula a lo largo de toda la serie, experimentando un incremento sustancial a partir del 2007, donde los precios internacionales tienen un alza importante. Esta dinámica parecería evidenciar un proceso de reprimarización de las exportaciones nacionales, llegando al final de la serie a niveles similares en los que inicia, en la década del noventa.

Corresponde señalar que las ventas de MAT también mostraron un crecimiento en su participación desde los primeros años de la posconvertibilidad. Esta dinámica comercial posibilita la incorporación de bienes de MAT, indicando un aumento constante de su colaboración a lo largo del segundo periodo, vinculado centralmente a la expansión de la industria en general y al complejo automotriz, químico y de metales comunes, particularmente. Vale la pena precisar que si bien las exportaciones aumentaron su participación sobre el total, aun las MAT siguen teniendo un componente importado sustancial, evidenciado en el déficit comercial estructural de los sectores que la componen.

Otro fenómeno reciente es la caída de las exportaciones con la simultánea expansión de las importaciones de los productos de MBT, explicado por las compras de sectores intensivos en recursos naturales, sobre todo combustibles, tanto de petróleo como gas. Si bien los productos ajenos a este rubro, como la minería, mantienen niveles similares a lo largo de toda la posconvertibilidad, los volúmenes de divisas necesarios para satisfacer las necesidades energéticas hacen que el saldo comercial revirtiera su lógica, pasando a ser deficitario, y que las MBT aumentaran sustancialmente el peso sobre las importaciones totales.

El último punto a destacar es la caída de las compras de productos de BT durante la posconvertibilidad, fundamentalmente, desde 2008, momento en el que se establecen mayores controles por parte del Estado para realizar compras desde el exterior de productos que pueden ser fácilmente reemplazables por producción local.

## Capítulo 6. Reflexiones finales.

El recorrido efectuado a lo largo de la tesis permite comprender el papel que desempeña la cúpula empresarial en el patrón de especialización comercial, siguiendo su trayectoria, perfil y tipo de inserción. A partir de la utilización de una base de datos inédita, buscamos contribuir al análisis sobre la evolución del comercio exterior argentino en las últimas dos décadas.

El primer punto a destacar en la investigación realizada es el aumento de las compañías de la cúpula que intervienen en el comercio exterior. Entre las dos etapas, las que realizan ventas al exterior se incrementan en un 12,9%, y mientras que las que importan aumentan un 7,4%; con la particularidad de que las grandes empresas mantienen una relación más activa en lo referente a las importaciones. Este punto demuestra que durante la posconvertibilidad, la elite empresaria acrecienta sus vinculaciones con el exterior, con mayor cantidad de actores que en la etapa previa, lo que le asigna un peso aún más importante a la inserción comercial internacional.

El segundo elemento que se destaca, a partir de lo expuesto, es que la cúpula empresarial mantuvo superávit comercial a lo largo de todo el período 1994-2015. Esto implica que un grupo muy pequeño de grandes empresas son las responsables, en gran medida, de la generación de los dólares comerciales. Si bien que estas empresas se incorporen internacionalmente es positivo, porque la generación por la vía comercial es la más genuina, la problemática reside en que sean un grupo tan pequeño de firmas les asigna un protagonismo central, sobre todo en contextos de escasez de divisas.

Desde el comienzo de la serie hasta finales de siglo, el promedio de superávit externo generado por año es de 4.000 millones de dólares. A partir de 1998, el saldo comercial positivo asciende sostenidamente explicado por la caída de las importaciones a partir de la crisis económica. Con el inicio de la posconvertibilidad el saldo comercial tiene un pequeño descenso entre 2003 y 2005 por un aumento de los niveles de importación pero luego, al calor de la fuerte suba de los precios internacionales y la expansión de nuevos mercados compradores, alcanzan casi los 21.000 millones de dólares de superávit. De este modo, entre el 2008 y el 2012, pese a la crisis internacional del 2009, el saldo comercial positivo promedia anualmente los 20.000 millones de dólares pero, desde ese último año, el saldo positivo comienza a reducirse a partir de la caída de las exportaciones, principalmente por la baja de los precios de los comoditas, el menor dinamismo mundial y el estancamiento o recesión de socios comerciales estratégicos, como Brasil y, en menor medida, la pérdida de competitividad externa, vinculada al proceso inflacionario.

Otro de los puntos salientes que se desprenden de esta tesis, es la evidencia de mayores grados de concentración y, fundamentalmente, una

explicación más detallada de las firmas que lo explican. Se observa, entonces, que el promedio de intervención de este selecto grupo de compañías sobre el comercio total es del 39,5% durante los años de la convertibilidad y que, a partir del año 2002, la participación de la élite aumenta sustancialmente, mostrando un promedio del 56,5% durante la posconvertibilidad. Es decir, más de la mitad de las divisas generadas o empleadas por la economía argentina están en manos de compañías de la cúpula empresarial.

Ahora bien, por un lado el comportamiento de las exportaciones marca un salto pronunciado a partir de 2002, pasando del 59,4% en 2001 a promediar 65% en los últimos años de la serie. Luego de la devaluación de la moneda, los montos exhiben un crecimiento sostenido, sobre todo desde 2006, cuando los precios de los principales comoditas exportados tienen un incremento sustancial de su cotización internacional. Por otro lado, las importaciones sostienen, a diferencia de las ventas externas, una tendencia de ascenso constante, de 22,5% en 1994 al pico de la serie en 2013 con 51,1% de participación. Esta dinámica nos demuestra el impacto de la devaluación y, sobre todo, el creciente perfil importador que demuestran las grandes empresas de nuestro país y la falta de sustitución de importaciones en materia industrial, que requiere de mayores niveles de compras externas en momentos de mejora de los patrones de consumo de la población. Dicho proceso puede ser explicado como un resultado de la etapa neoliberal (1976-2001), donde los daños en el tejido industrial y, sobre todo, el bajo nivel de articulación del entramado productivo impactaron negativamente en las dinámicas de crecimiento (y de las exportaciones) siendo resueltas con importaciones.

El creciente proceso de extranjerización de las exportaciones es otro de los elementos que se comprueban a lo largo de este trabajo; la participación de los capitales foráneos en las exportaciones se incrementa casi 10 p.p. entre una etapa y otra. Por su parte, los capitales nacionales pierden 4 p.p. y las asociaciones 5 p.p., mientras que las empresas estatales tienen un leve incremento de 0,4 p.p. Esta dinámica refuerza lo señalado por la bibliografía respecto a la profundización de las tendencias de los años noventa en la que los capitales extranjeros, a partir de las modificaciones estructurales realizadas en esos años, sentaron las bases para un creciente protagonismo de estos capitales.

Ahora bien, cuando se analizan las importaciones, se presentan otras características: las firmas extranjeras reducen su participación en 5 p.p., mientras que las asociaciones y los capitales nacionales lo hacen en 1 p.p. Son las compañías estatales las que muestran un mayor dinamismo, aumentando su participación en 7 p.p., explicado cuando opera por primera vez (2008), la empresa estatal ENARSA incorporando 506 millones de dólares. El incremento de su participación se explica por las compras de GNL ante la falta de autoabastecimiento energético, a partir del segundo mandato de Cristina

Fernández de Kirchner. Asimismo, desde ese año, se efectúa la estatización de Aerolíneas Argentinas con un programa de inversión que requiere una mayor demanda de compras externas.

Asimismo, en esta investigación se observan los niveles de extranjerización en los cuatro grandes sectores descriptos, permitiendo profundizar el análisis respecto de la inserción del capital foráneo en la economía y en qué sectores se inserta. Al analizar el agroindustrial, el peso del capital extranjero pasa del 61% en la convertibilidad al 66% en el periodo 2003-2015, donde ese aumento es en perjuicio del capital nacional. En el caso de las importaciones, la participación pasa del 59% al 71% en los mismos periodos. Vale la pena señalar que es en el sector agroindustrial donde se genera el superávit comercial de la cúpula constituyéndose como un dato de vital importancia: dos tercios de los dólares vinculados a la exportación de productos primarios y manufacturas agropecuarias esté en manos del capital transnacional.

En el mismo sentido, al retomar lo señalado en la industria, se puede indicar que el peso extranjero en las exportaciones pasa del 70% en el primer periodo al 81% en la posconvertibilidad. En las compras externas, en tanto, la participación se mantiene estable: pasa del 86% al 85% en los últimos años de la serie. Una parte importante de la explicación de la participación que tiene el capital extranjero en este sector se vincula con el complejo automotriz, que está dominado completamente por capitales foráneos, tanto en las ventas externas como en las importaciones. De este modo, los dos sectores centrales en la generación y en el gasto de los dólares comerciales se encuentran dominados por capitales extranjeros, complejizando la relación del Estado con los mismos y presentando serias dificultades para la conducción de estos sectores.

En línea con este análisis, como se menciona anteriormente, los casos de los sectores de combustible y energía y comercio y servicios marcan la irrupción del Estado Nacional y una mayor capacidad de gestión de las divisas. En el primero de los casos, las asociaciones tienen una incidencia central a lo largo de toda la serie, pasando del 72% al 61% en la posconvertibilidad donde, a partir de la estatización del 51% del paquete accionario de YPF, se logra dirección Estatal de la principal firma del sector. Pese a esto, el capital foráneo aumenta su participación en 10 p.p. entre un periodo y el otro. En el caso de las importaciones, la irrupción de ENARSA genera que el 55% de las compras externas pasen a manos estatales, implicando que las extranjeras pasen del 41% al 20% y que las asociaciones lo hagan del 37% al 21%. Por último, el caso de la situación en el sector de comercio y servicios muestra que las ventas externas se concentran en manos extranjeras pasando del 75% en la convertibilidad al 80% hasta el año 2008. A partir de ese año, con la estatización del Grupo Aerolíneas Argentinas, la participación extranjera se

reduce al 43%, mientras que la estatal pasa de no tener participación a concentrar el 45% de las ventas hacia el exterior. Al analizar lo ocurrido con las importaciones, la dinámica es igual: se pasó del 73% al 80% por parte de compañías transnacionales, para luego de la nacionalización se vea reducidas al 45%, mientras que las estatales alcancen el 36% entre 2009 y 2015. Como puede verse en estos dos sectores, la estatización de dos empresas estratégicas implica una reducción del capital extranjero, permitiendo tener mayor control sobre los rubros y direccionar los mercados bajo objetivos planteados desde el Gobierno Nacional.

Los procesos de concentración y extranjerización del comercio exterior argentino presentan enormes complejidades para la gestión de la política económica, sobre todo, en un contexto signado por la restricción externa que, como fuera señalado, representa uno de los problemas estructurales de las economías periféricas. A partir del proceso político iniciado en 2003, la gestión del sector externo manifiesta una clara diferencia con lo ocurrido durante la convertibilidad, en el que el saldo negativo de la cuenta corriente fue financiado por el endeudamiento. En el período 2003-2015, la cuenta corriente es la que permite el aumento de reservas internacionales que habilitan, entre otras cosas, la política de desendeudamiento o la expansión de las importaciones, sin depender del financiamiento externo. Durante los primeros años de la gestión kirchnerista, el país goza de una situación de comodidad externa hasta que, luego de la crisis internacional del año 2008 y los impactos sobre la economía mundial, comienzan a vislumbrarse signos de agotamiento en el modelo económico, expresados en la reaparición de la restricción externa.

Entonces, que la generación del superávit comercial sea centralmente propiedad del conjunto de las grandes compañías (y extranjeras), cuyas estrategias empresariales dependen de direccionamientos a nivel regional e internacional, presenta limitantes para la toma de decisiones, ya que éstas disponen de un poder de veto importante a las políticas públicas que afectan a sus intereses. Además, que las empresas extranjeras sean un actor protagónico presenta una dificultad adicional, en el marco de la escasez de dólares: la remisión de utilidades y dividendos. De este modo, resulta una imperiosa necesidad que el Estado disponga de políticas que contribuyan a restarle relevancia a la cúpula, estimulando la inserción exportadora del universo de las pequeñas y medianas empresas o generando empresas estatales que puedan participar e incidir en la obtención de dólares mediante el comercio exterior.

En este sentido, se verifica lo que plantea Dos Santos (2011), que sostiene que la integración de la periferia en la economía mundial genera que los capitales transnacionales tengan una posición de superioridad muy marcada respecto a los capitales nacionales. Incluso, muchas de las ventajas son habilitadas por los propios Estados Nacionales, que a cambio de intentar

desarrollar ciertos sectores, brindan importantes facilidades a estas grandes empresas.

De este modo, el problema de la gestión del sector externo pone de manifiesto los limitantes estructurales de la matriz productiva nacional, que se potencia por tres factores adicionales: la falta de autoabastecimiento energético, la vulnerabilidad coyuntural del superávit y los patrones de consumo impulsados desde el Estado. El estudio de la inserción sectorial resulta fundamental para comprender estos fenómenos durante la posconvertibilidad, en el que las firmas vinculadas con el sector agropecuario son aquellas que sostienen el superávit comercial, mientras que las industriales y las energéticas concentran holgados déficits.

Como es mencionado, el sector agroindustrial, con el protagonismo evidente de las empresas comercializadoras de cereales y oleaginosas, es el que posibilita que la cúpula exponga superávits comerciales a lo largo de todos los años de la serie. En este punto se puede introducir el debate respecto a cómo este sector puede generar recursos que habiliten políticas para impulsar el desarrollo. Ahora bien, los eventos del año 2008 (con la crisis de la 125) nos muestra, en parte, el poder de veto explícito que tiene el sector sobre políticas que estén orientadas a la distribución del excedente. Dicho esto, también es importante señalar una particularidad de los productos exportados que reside en que dependen principalmente de los precios internacionales y que crecen de manera extraordinaria desde 2005 hasta 2012, con la excepción del impacto de la crisis financiera internacional en 2009. De hecho, sólo en ese año 9 empresas agroindustriales (y extranjeras) explican la pérdida de 7.000 millones de dólares de exportaciones por la caída en los precios internacionales, mostrando la centralidad que tienen los mismos en la dinámica del sector externo. Además, a partir de 2013, los precios de los comoditas exportados experimentan un derrumbe, impactando negativamente en la cantidad de divisas generadas por este sector. Esta dinámica pone de manifiesto que las compañías, pese a su tamaño, son tomadoras del precio internacional evidenciando la frágil inserción de este grupo de empresas y las enormes desventajas que presenta esta situación para el sostenimiento de políticas que permitan el desarrollo en el mediano plazo.

Puede decirse, entonces, que la división internacional del trabajo somete a países como la Argentina a una dependencia que se establece por carecer del predominio de capital, tecnológico y, como vemos en esta investigación, comercial, lo que limita ciertamente la posibilidad del desarrollo industrial que evite la especialización agroexportadora tradicional. Este planteo coincide con lo que señaló Dos Santos (2011) junto con la admisión de que en nuestros países existen desarrollos manufactureros más o menos complejos, los mismos están condicionados por las necesidades y exigencias del mercado internacional. Asimismo, el autor concluye que existe un conjunto de

condicionantes estructurales que están presentes en la economía argentina: dependencia del sector externo en la generación de divisas, problemas en el balance de pagos, por una tendencia deficitaria y la injerencia y dependencia respecto del capital extranjero.

Si bien está considerado dentro del sector industrial, el otro sector superavitario en la cúpula es el minero, cuya actividad comienza en el año 1998, realizando envíos por 453 millones de dólares. Durante los años de la posconvertibilidad, el saldo comercial generado por año fue de 1963 millones de dólares, a partir de una mejora en la cotización de los metales exportados y una mayor demanda internacional. Durante estos años se incorporaron nuevas empresas, con la particularidad del sector es que la totalidad de las empresas intervinientes son foráneas. Estas son: Minera Alumbreira, Cerro Vanguardia, Minera Argentina Gold y Minera Santa Cruz.

El sector de energía y combustibles experimenta transformaciones sustanciales: es un sector superavitario desde la convertibilidad hasta 2010, luego comienza a reducirse y, a partir de 2011, invierte su signo a negativo, teniendo los peores registros en 2013 (-5.700 millones) y 2014 (-6.100 millones). Si bien hay una dependencia central en el precio del petróleo o el gas, el problema durante la etapa final, se relaciona con las necesidades energéticas de una economía que había crecido de manera sostenida por el desarrollo de sectores intensivos de la utilización energética como la industria manufacturera y además, en menor medida, a una mejora en los patrones de consumo de la población. La nacionalización de YPF en 2012 se presenta como una respuesta a la necesidad de aumentar la producción de petróleo y gas para lograr el autoabastecimiento energético, y revertir la tendencia deficitaria de los últimos años.

El sector de comercio y servicios evidencia una dinámica deficitaria a lo largo de todo el período, con una clara expansión durante la posconvertibilidad. Las importaciones tienen una aceleración en el ritmo de crecimiento en 2005, lo que ocasiona un déficit creciente: entre 2005 y 2008, el saldo comercial negativo se intensifica en un 275%. Desde ese momento, comienza a reducirse por una mejora en las exportaciones y una reducción progresiva de las importaciones. Pese a esta tendencia, que muestra un incremento en las relaciones entre ventas y compras externas, el déficit comercial generado por este sector es de 1.832 millones de dólares, es decir, un 114% más que el período anterior. Una parte sustancial de la expansión del déficit comercial responde a la nacionalización de Aerolíneas Argentinas y al impulso de las inversiones, expresada fundamentalmente en la renovación de la flota de aviones de la línea aérea de bandera. Además, en esos años, se da la incorporación de LAN Argentina al mercado aerocomercial, lo que también tracciona las importaciones durante ese período. Es decir, en términos de la participación del Estado y sus empresas, la nacionalización de Aerolíneas

genera un cambio en las dinámicas previas: la mayor parte de las importaciones del sector hasta 2009 son realizadas por empresas extranjeras mientras que, a partir de ese año, tanto Aerolíneas como Austral concentran el 45% de las compras totales, desplazando a las extranjeras (43%) a un segundo plano.

El último de los sectores analizados es el industrial, que exhibe una trayectoria de sostenido déficit comercial a lo largo de toda la serie, tanto durante la convertibilidad como en la posconvertibilidad. Ahora bien, previo a la descripción del sector, se pueden retomar los planteos del autor dependientista Ruy Mauro Marini (1991), quien señala -con similar enfoque de lo planteado por Dos Santos (2011) que Argentina es cautiva del intercambio desigual al vender alimentos cuyos precios tienden a bajar, mientras que el de las manufacturas se mantienen estables. Esta situación requiere que se intensifiquen las capacidades productivas a partir de una mayor explotación de los trabajadores<sup>115</sup>. Según Marini, este proceso se vincula con el tipo de industrialización en los países de América Latina en relación con los países centrales, en los que la demanda interna tiene un peso inferior, debido a la fuerte dependencia de modelos agroexportadores -que no genera fortalecimientos de los patrones de consumo de las clases trabajadoras-. Además, señala que la industria manufacturera tiene un fuerte componente importado a partir de la dependencia tecnológica existente. Resulta discutible indicar que la demanda en Argentina sea un problema en sí, ya que todos los indicadores de consumo y sociales mejoran sostenidamente durante la posconvertibilidad. Ahora bien, es posible reflexionar, en esta situación, que la demanda de un país con 40 millones de habitantes pueda ser insuficiente para el desarrollo de algunos sectores industriales. Por este motivo cobra importancia impulsar la integración regional de las economías latinoamericanas, consolidando un mercado mucho mayor<sup>116</sup> y en un nivel de desarrollo semejante.

Entonces, tanto el complejo automotriz como las firmas vinculadas a la electrónica de consumo comparten que tienen una vinculación directa con el tipo de patrón de consumo impulsado desde el Estado por doble vía: primero, por una mejora en el poder adquisitivo del salario, sobre todo, de los sectores trabajadores y, segundo, por programas que apuntalan el consumo, y, por lo tanto, la producción de bienes de estos grupos. De todos modos, es importante señalar que en el caso del complejo automotriz casi el 60% de la producción local es exportada<sup>117</sup>.

---

<sup>115</sup> Si bien en esta investigación no se profundiza respecto de la productividad de la cúpula, trabajos como el de Santarcángelo (2013), lo hacen en profundidad y llegando a similares conclusiones.

<sup>116</sup> La población estimada de América Latina por la CEPAL es de 626 millones de habitantes. La de Sudamérica es de 422 millones.

<sup>117</sup> Según datos de ADEFA.

El complejo automotriz presenta una dinámica de saldo comercial deficitaria a lo largo de toda la serie. El promedio de rojo comercial externo generado por las empresas de la cúpula en la convertibilidad vinculadas con este sector es de 959 millones de dólares por año. Con el cambio de régimen económico, las compras externas se expanden a mayor ritmo que las ventas, por lo que el déficit comercial se profundiza, sobre todo en la parte final del período. Mientras que el promedio de déficit anual entre 2002 y 2008 es de 1.706 millones de dólares el rojo externo entre el 2010 y el 2015 es de 4.659 millones de dólares. Siete compañías explican estas dinámicas: Volkswagen Argentina, Ford Argentina, Toyota Argentina, General Motors Argentina, Peugeot Citroën Argentina, Renault Argentina y FCA Automobiles. Cómo se comprueba en el trabajo, en esta industria la absoluta mayoría de los montos importados (también los exportados) responde a empresas extranjeras.

En los primeros años del kirchnerismo el complejo automotriz experimenta el crecimiento en las exportaciones y las importaciones, (necesarias para la producción) de manera pareja, siendo Brasil el principal socio comercial. Pero, desde 2009, las importaciones del complejo comienzan a acelerarse en el marco de una expansión constante de la producción, que evidencia un incremento del 54% entre 2009 y 2013. En estos años también se profundizan, por un lado, los controles y las trabas para la importación de vehículos terminados (como por ejemplo los de alta gama) y, por otro, las mayores discusiones con el Gobierno de Brasil respecto del coeficiente flex, que estipula una proporción entre importaciones y exportaciones a ese destino. Sin embargo, a partir del año 2012, Brasil entra en una fuerte crisis de crecimiento, impactando negativamente en las importaciones, por lo que el Gobierno Nacional plantea programas específicos de estímulo al sector como el plan Pro.Cre.Auto<sup>118</sup>, con la intención de sostener los puestos de trabajo y mantener la producción del sector. Si bien la intención era entendible y valorable, el impulso a este sector genera mayores necesidades de divisas para sostener esos niveles de producción, lo que complejiza aun más la situación de la restricción externa en esos años.

El otro sector es el de electrónica de consumo. En términos generales, el saldo comercial es deficitario a lo largo de toda la serie aunque durante la posconvertibilidad es muy superior. El promedio anual de rojo comercial generado durante la convertibilidad es de 570 millones de dólares, mientras que en el periodo posterior asciende a 1.433 millones, un 151% más. En estos últimos años, se destaca la presencia de las empresas Brighstar Fueguina, Newsan, Hewlett Packard Argentina, IATEC y Mirgor. El 65,3% de lo importado durante estos años corresponde a compañías extranjeras, mientras que el resto (34,7%) lo hacen firmas nacionales. De igual modo, como ocurre con la industria automotriz, para los productores de electrónica de consumo las

---

<sup>118</sup> Programa de crédito subsidiado para la compra de autos 0 km de fabricación nacional.

modificaciones en el patrón de consumo resultan fundamentales aunque con algunos comentarios que son importantes. En principio, los productos de este complejo, celulares, televisores, computadoras, tablets, entre otros, son masivos desde entrados los 2000, con lo que el sector y, específicamente estos bienes, cobran centralidad en los últimos años.

Si bien el complejo productivo de bienes electrónicos mantiene un esquema de enclave ensamblador, donde los principales proveedores de insumos son elaborados a nivel global produciendo a gran escala en regiones donde los salarios son más bien bajos, son pocos los países de América Latina que pueden incorporarse a la cadena como es el caso mexicano, brasilero o argentino. El resto de los países de la región son importadores netos de este tipo de bienes.

Al igual que lo hizo con el complejo automotriz, el Gobierno incentiva el consumo de este tipo de bienes a partir de algunas medidas indirectas, como la ya mencionada mejora del salario o el subsidio a la energía haciendo viable acceder y sostener el consumo de un aire acondicionado, por ejemplo; y otras más directas y focalizadas (sobre todo sobre el final de la serie analizada), como programas de incentivos al consumo y la producción como el Ahora 12<sup>119</sup>.

Es importante aclarar que en este trabajo no se crítica la mejora en los patrones de consumo de la sociedad -todo lo contrario, se celebra-, pero sí se exhiben las contradicciones en términos de la estructura económica y la sustentabilidad en el mediano y largo plazo. Es fundamental señalar que el mayor consumo de divisas por estos sectores, expone una problemática importante, expresada en el déficit promedio de 7.137 millones de dólares sólo entre estos dos sectores, en el último quinquenio.

Otro de los sectores de relevancia, en relación a los déficits generados, es el de químicos y metales básicos, en los que las empresas siderúrgicas y de aluminio confirman los mayores aportes, seguidos por las firmas productoras de agroquímicos y medicamentos. Si bien las empresas del sector experimentan un crecimiento constante en las exportaciones a lo largo de toda la serie, las importaciones evidencian, durante la posconvertibilidad, una rápida expansión que provoca un pronunciado rojo comercial. Se destacan durante estos años, las siguientes empresas: Siderca, Aluar, Siderar, Acindar, Monsanto Argentina, Bayer y Profertil. Es posible señalar algunas cuestiones vinculadas con los rubros que integran este sector: primero, es importante resaltar que muchos de los productos elaborados por las firmas de metales comunes son insumos difundidos, vitales para el desarrollo económico. Sin embargo, sus inconvenientes se profundizan al no contar con mayor cantidad

---

<sup>119</sup> Programa de crédito estatal que permitía acceder a bienes con 12 cuotas sin interés subsidiadas por el Estado.

de proveedores porque se han mantenido como actividades monopólicas, acentuando el aprovechamiento de ventajas naturales o institucionales, posicionándose como plataforma exportadora y tensionando los precios al interior de la economía. El segundo elemento, refiere a la importancia del déficit comercial generado por las empresas farmacéuticas explicado, sobre todo, por la importación de principios activos y, en menor proporción, de medicamentos finales. Por último, se puede hacer mención a aquellas firmas del rubro agroquímico, proveedoras de uno de los sectores más dinámicos de toda la serie que, al igual que las anteriores, mantiene un sostenido déficit comercial a lo largo de toda la posconvertibilidad, sobre todo, desde 2007 hasta 2014, con excepción del año 2009.

Al realizar el análisis sectorial en conjunto, se corrobora el acentuado perfil importador de los sectores en los cuales se incorpora la cúpula a lo largo de toda la serie, con la excepción de los rubros vinculados con la producción agropecuaria, de la explotación de recursos naturales hasta el año 2012, de la dinámica de las intensivas de trabajo con la devaluación del 2002 y de las del sector químico y metales básicos durante los años de la crisis y los posteriores 2000/2005 y 2009. Esta dinámica explica, como se ha comentado, que el sector agroindustrial y el minero es el que sostiene los déficits comerciales del resto de los sectores, sobre todo en los últimos años de la serie, en que la restricción externa se presenta en un contexto signado por el aumento del déficit generado por el complejo automotriz, el de electrónica de consumo y la reversión del signo del saldo de energía y combustibles.

Entonces, tal como lo plantea Dos Santos (2011), el problema de la extranjerización de las economías es un fenómeno que se hace presente tanto en los países de América Latina como en Argentina. Como se observa a lo largo de esta investigación, el tipo de inserción sectorial demuestra el aprovechamiento de las ventajas naturales e institucionales. Así, los capitales foráneos consolidan una posición de protagonismo en toda la cúpula y en las principales empresas de este grupo. La presencia de estos capitales no implica transferencias tecnológicas sino que profundiza la dependencia por los mayores niveles de importación, produciendo tensiones en la balanza de pagos y, también, por la salida de capitales por la vía de la remisión de utilidades. Del mismo modo, su direccionamiento empresarial no responde a necesidades y objetivos nacionales, sino a estrategias regionales e internacionales donde muchas veces los recursos que generan son drenados fuera del país como remisión de utilidades. Tal como se vio en esta investigación la expansión de este tipo de compañías, sobre todo en los noventa, se explica centralmente por las nuevas reglamentaciones para inversiones extranjeras, las privatizaciones, el endeudamiento y del proceso de ventas patrimoniales a partir de 1998, que implica la venta de firmas o paquetes accionarios de capitales locales a foráneos. La continuidad y, en algunos casos la profundización de este proceso

en la posconvertibilidad, propone enormes desafíos para una gestión estatal que intente impulsar políticas públicas que se orienten al desarrollo económico.

Otro de los aportes de esta investigación va en línea con esta tendencia, al estudiar el contenido tecnológico del comercio exterior, se observa que el saldo comercial superavitario se explica por las exportaciones de baja tecnología. Éstas muestran un crecimiento sostenido, sobre todo, en la posconvertibilidad, acelerándose sobre el final de la serie y concentrando más del 60% del total exportado en los últimos tres años. Esta fuerte expansión coincide con la baja en la participación de las de media baja tecnología, explicada por la caída de las ventas externas de las firmas de energía y combustibles. Por otro lado, se indica el crecimiento de la participación de las ventas externas de los sectores de medio alto contenido tecnológico, cuyo protagonista estelar es la industria automotriz. Las ventas de alta tecnología tienen una dinámica estable, expandiéndose sobre el final de la serie pero en proporciones poco relevantes.

Las importaciones, por otro lado, sostienen una tendencia opuesta: las de media alta tecnología, que representan casi la mitad de todo lo importado a lo largo de toda la serie, mantienen la centralidad y las de mediana baja tecnología muestran un fuerte aumento de su participación, explicada por los mayores volúmenes de compra de las energéticas. Las importaciones de alto contenido tecnológico aumentan los volúmenes importados con la expansión del consumo y la producción de bienes de electrónica de consumo y productos farmacéuticos. Las compras externas de bajo contenido tecnológico evidencian una dinámica decreciente en los últimos años de la serie.

Cuando se analizan las 25 principales empresas se comprueba que la participación de este grupo en las ventas hacia el exterior aumenta en 4 p.p. entre la convertibilidad y la posconvertibilidad, mientras que las importaciones indican un importante incremento, 14 p.p. Así, al observar la trayectoria sectorial de las exportaciones de las principales 25, el dato más relevante es que se confirma que el agroindustrial concentra más del 60% de los montos en las dos etapas, registrando niveles cercanos al 65% en la posconvertibilidad. Las firmas industriales, por su parte, acrecentan su participación en 6 p.p., reconociendo una mayor presencia entre las etapas. Por otro lado, las importaciones evidencian una dinámica opuesta, a partir del impacto de la aplicación de la administración del comercio (con herramientas como las DJAI), sobre todo en la última etapa de los gobiernos kirchneristas, donde se propuso desde el Estado una protección a la producción local frente a las importaciones de bienes industriales terminados. Así, las firmas industriales ven reducido su protagonismo en 13 p.p., concentrando un promedio del 62% durante la posconvertibilidad. Mientras que, estos años, el sector de más crece es el de energía y combustibles, en más de 13 p.p., a partir de las necesidades energéticas a partir del año 2011.

Ahora bien, cuando se analiza en términos de propiedad, se observa que el capital extranjero aumenta 15 p.p. las exportaciones sobre el total y reduce su peso en 12 p.p. en las compras externas, explicado por la irrupción de ENARSA y Aerolíneas Argentinas al universo más selecto de las grandes empresas. Esta evolución nos permite comprobar que las ventas hacia el exterior tienen una configuración de creciente concentración y extranjerización insertas en los sectores agroindustriales, es decir, profundizando tendencias previas, mientras que las importaciones modifican su dinámica a partir de la injerencia estatal en los casos ya mencionados.

Asimismo, al analizar las empresas estables, se observa que, en términos sectoriales, las firmas agroindustriales prevalecen en las exportaciones y, por otro lado, las industriales y del sector de energía y combustible lo hacen en las importaciones. El protagonismo del capital foráneo es un elemento a destacar, tanto en las exportaciones como en las importaciones. Es posible señalar, entonces, que las empresas que integran la elite de la cúpula se incorporan a sectores que aprovechan las ventajas naturales o institucionales presentes en nuestro país, presentando una dinámica estable a lo largo de los 20 años analizados. Así, retomando los planteos de los autores clásicos, es posible señalar que su comportamiento tiene correlato con un aprovechamiento de los menores costos para beneficiarse de la inserción en estos sectores. El ejemplo más claro se observa con la inserción de la agroindustria, cuya dotación de factores es innegable, pero también podría señalarse, en menor medida, la producción de comoditas industriales o incluso la producción automotriz, que cuenta con beneficios que promocionan su actividad.

Resumiendo, es posible señalar que el análisis del patrón de especialización comercial, a partir de la cúpula empresarial, permite una aproximación al lugar que ocupa nuestro país en la división internacional del trabajo. Este tipo de inserción, basada en la explotación de las ventajas comparativas y ciertos desarrollos industriales con una fuerte vinculación importadora, tiene implicancias negativas en términos de desarrollo al ocasionar dificultades para sostener un modelo de crecimiento con inclusión en el largo plazo, por lo que es fundamental plantearse escenarios y medidas posibles en los que las problemáticas mencionadas puedan ser revertidas o, por lo menos, morigeradas.

La concentración, centralización e internacionalización de los capitales es una dinámica del capitalismo contemporáneo. La influencia de los grandes capitales sobre las economías, sobre todo, en las periféricas como la Argentina, resulta compleja de revertir. Ahora bien, como queda demostrado en los últimos años, sí es posible aumentar la presencia del Estado en algunos sectores, evidenciando una modificación en la estructura de los sectores y en su direccionamiento, a partir de estrategias empresariales diferentes. Entonces,

la mayor presencia del Estado en sectores clave funciona como un factor de equilibrio, dirigiéndolos hacia objetivos de política económica planificados desde la conducción estatal y no por los intereses privados, tanto locales como extranjeros. Al mismo tiempo, el Estado se incorpora en sectores que son productores de insumos difundidos, lo que se puede constituir en un factor determinante en materia de precios internos. Uno de los ejemplos de intervención del Estado que genera una conducción productiva del sector es en el de energía y combustibles, debido a la estatización del 51% del paquete accionario de YPF. Luego de este evento, la inversión en la producción (con el objetivo puesto en el autoabastecimiento) aumenta y si bien no se evita el déficit comercial de los últimos años de la serie, produce una tendencia que, a largo plazo, evitaría o mejoraría la situación relativa en este punto, de mantenerse esta orientación de política.

Otra de las problemáticas evidenciadas a lo largo de la investigación y señalada por diferentes autores se relaciona con la dependencia tecnológica. Resulta fundamental la presencia de programas de inversión en ciencia y técnica (CyT) por parte del Estado, aunque también es necesario un impulso desde el sector privado. Así, sería factible el estímulo a la implementación de programas de inversión en innovaciones tecnológicas por parte de las grandes empresas, con el objetivo de impulsar a la producción nacional, la creación de nuevas capacidades y la transferencia tecnológica. Un ejemplo de ellos puede ser el desarrollo de la cadena de valor del litio, que permitiría fabricar baterías tanto para la electrónica de consumo o para la industria automotriz. Otros de los sectores cuyo desarrollo es viable en nuestro país, por la inversión en CyT, es el de los agroquímicos, cuya utilización es de suma importancia en la explotación agropecuaria y la industria farmacológica de alto contenido tecnológico. A su vez, se pueden potenciar capacidades ya desarrolladas y con experiencia en las ventas externas de alto valor agregado, como por ejemplo la venta de reactores nucleares u otras, cuya experiencia exportadora no está comprobada, pero que podría ser factible de realizar como las ventas externas de satélites.

De todos modos, vale la pena aclarar que no es posible realizar desarrollos que permitan la exportación de la totalidad de los sectores industriales. Lo que sí es viable, es la protección de aquellos sectores intensivos en trabajo, con la intención de sostener el empleo y destinar su producción al mercado interno, por ejemplo en la industria textil, del calzado, del cuero o, en menor medida, del juguete. Su competencia en los mercados internacionales está limitada porque el principal componente de costos son los salarios, por lo que se disputa con países en los que son sustancialmente menores, como en el sudeste asiático. La posibilidad de competir por la vía de los precios (a partir de costos laborales bajos) no sólo no es deseable sino que es insostenible socialmente para un país como el nuestro. De todos modos, el

impulso a la sustitución de importaciones sectorial debe encontrarse dentro de los objetivos de la política económica nacional porque, como vimos, la tendencia de las grandes empresas es de aumentar la participación de las importaciones, lo que pone en tensión el superávit comercial.

Asimismo, el crecimiento de sectores altamente extranjerizados y de claro perfil importador presenta un problema difícil de resolver. Su modelo de negocios se orienta más a las importaciones de bienes e insumos que al desarrollo local de capacidades productivas. Un ejemplo es el automotriz, cuya participación es mayor en las importaciones. Si bien las estrategias del sector se concentran en un puñado de firmas extranjeras que tienen una lógica regional e internacional, es menester aumentar la integración nacional de la producción del sector, para que permita incorporar a mayor cantidad de empresas productoras de autopartes, en su gran mayoría PyMEs. En el caso de la electrónica de consumo es diferente, ya que por sus características de producción, parece difícil lograr reemplazar la producción local por extranjera, pero sí podría incentivarse la transferencia de recursos a la investigación y desarrollo de la industrialización, como el mencionado ejemplo del litio.

Como se observa, algunas de estas propuestas requieren una fuerte planificación e intervención del Estado. Si suponemos que los actores se incorporan al comercio exterior en sectores en los que tienen ventajas o rentabilidades favorables, el intento de direccionamiento estatal genera contradicciones con los objetivos empresariales de los integrantes de la cúpula. En este punto entran los condicionantes políticos y de configuración de alianzas estratégicas de este tipo de iniciativas, donde la elite económica tiene un fuerte poder de veto por su preponderancia económica.

Por otra parte, otra de las problemáticas (que no puede ser omitida) es la relación con una mayor regulación del comercio a través del rol de la OMC en el comercio mundial y las sanciones que se imponen ante políticas proteccionistas. Es importante señalar que las transformaciones impuestas por el neoliberalismo a nivel mundial desde los años 80 a nuestros días implican la internacionalización de los procesos productivos, lo que altera las formas en que los países se vinculan comercialmente. Este esquema incentiva la concentración de la riqueza cuyo actor principal son las empresas multinacionales. Si bien la división internacional del trabajo mantiene la situación de Centro y Periferia -caracterizada por los estructuralistas cepalinos-, en nuestros días los países periféricos son incorporados a la producción de bienes y servicios articulados en las llamadas Cadenas Globales de Valor (CGV) (Santarcángelo, Porta y Schteingart, 2014). En estas, los diferentes Estados se especializan en determinados eslabones de la producción, que los divide entre aquellos que mayor valor agregado contienen a los que reciben actividades de menor jerarquía. Los efectos de estas modificaciones residen en una baja sustancial de los costos de producción, pero también en una enorme

pérdida de influencia por parte de los Estados Nacionales en la periferia. Se contempla, entonces, la importancia del comercio de mercancías como porcentaje del producto en los diferentes países, con una clara tendencia creciente, lo que señala la importancia del estudio del comercio internacional debido a que los países tienen una relación creciente con el intercambio global. De todos modos, pese a que la actual coyuntura mundial plantea una creciente conflictividad con los niveles de proteccionismo (que algunos han llamado el inicio de una “guerra comercial”), es menester tener una actitud activa frente a la OMC y otros organismos multilaterales, con la intención de lograr los mecanismos legales para evitar las sanciones, dilatarlas y sacar provecho de los diferentes entramados institucionales. Y, además, seguir el ejemplo de los países desarrollados o en vías de desarrollo que logran conseguir mejores resultados, utilizando todo tipo de recursos legales en este tipo de foros.

Así, luego del análisis del patrón de especialización comercial desde la cúpula, donde se recorre la trayectoria, el perfil y el tipo de inserción internacional. Es fundamental señalar la creciente incorporación de las grandes empresas al comercio exterior, el alto nivel de concentración, de extranjerización, la centralidad de los sectores de bajo contenido tecnológico (agroexportador) en la generación de divisas y el creciente perfil importador a lo largo de la serie analizada.

Para finalizar, es importante mencionar que, si bien la tesis va desde 1994 y llega hasta el año 2015, los cambios políticos y económicos evidenciados desde diciembre de ese año, no hacen más que profundizar las problemáticas y complejizar la situación de inserción de Argentina en el mundo. La implementación, nuevamente, de políticas neoliberales que apuestan al patrón de especialización existente entre 1976-2001 (la “valorización financiera), pusieron a la Argentina nuevamente en una situación de debilidad estructural externa muy severa, al calor de un proceso de endeudamiento históricamente inédito. En materia comercial, el gobierno de la Alianza Cambiemos abrió paso a una fuerte redefinición de la política comercial, con el objetivo de “volver a ser parte del mundo” donde la máxima es la de convertir al país en el “supermercado del mundo”<sup>120</sup>, es decir, un proceso donde la base de la inserción externa se base en las ventajas comparativas o naturales y promueva la exportación de alimentos elaborados.

Entonces, en este nuevo contexto, donde las necesidades de generación de divisas por la vía comercial es clave para el repago de la deuda contraída en estos cuatro años, resulta fundamental este tipo de estudios, no solo para explicar el pasado, con sus luces y sombras; sino para que sea un insumo válido para impulsar políticas públicas que estén orientadas al desarrollo de nuestro país.

---

<sup>120</sup> Ver Lucero y Padin (2019).

## Bibliografía

- Anlló, G., Bisang, R. y Salvatierra, G. (2010) *Cambios estructurales en las actividades agropecuarias. De lo primario a las cadenas globales de valor*. Proyecto de investigación de la CEPAL, el PROSAP y el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.
- Arceo, E. (2011) *El largo camino a la crisis. Centro, Periferia y transformaciones de la economía mundial*. Cara o Ceca. Centro Cultural de la Cooperación. Buenos Aires.
- Arza V., Bonelli R., Pinheiro, A. y López, A. (2008) *Patrones de especialización, comercio y self-discovery en Argentina y Brasil*. En Diagnóstico de crecimiento para el MERCOSUR: la dimensión regional y la competitividad. Red Sur.
- Azpiazu, D. y Basualdo, E. (coord.) (2009) *Transformaciones estructurales de la economía Argentina. Una aproximación a partir del panel de las grandes empresas 1991-2005*. Programa Naciones Unidas para el Desarrollo. Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Basualdo, E. (2004) *Las privatizaciones en la Argentina. Génesis, desarrollo y principales impactos estructurales*. FLACSO, Sede Argentina.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010) *Hecho en Argentina. Industria y Economía, 1976-2007*. Siglo XXI Editores. Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010) *La industria argentina en la posconvertibilidad: reactivación y legados del neoliberalismo*. Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía, vol. 41, N° 161. UNAM. México.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2004) *Las traumáticas privatizaciones en la Argentina. Rentas de privilegio en detrimento de la competitividad de la economía y la equidad distributiva*. Revista Maeriaux pour l'histoire de notre temps. BDIC.
- Azpiazu, D., Basualdo, E., Arceo, N. y Manzanelli, P. (2010) *Comportamiento y transformaciones en la elite empresaria según grandes variables de análisis (1991-2008). Continuidades y rupturas en la posconvertibilidad en el ámbito industrial*. FLACSO. Buenos Aires.
- Azpiazu, D., Basualdo, E., Arceo, N. y Manzanelli, P. (2010) *El caso de los grupos económicos: trayectoria, incidencia y situación actual*. FLACSO. Buenos Aires.
- Azpiazu, D., Basualdo, E., Manzanelli, P. y Arceo, N. (2010) *Evolución y destino del excedente de un grupo selecto de grandes firmas. Reinversión de utilidades y formación de capital. Aproximaciones a la contribución fiscal de las empresas líderes*. FLACSO. Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. Secretaría de Política Económica.

- Azpiazu, D., Manzanelli, P. y Schorr, M. (2011) *Concentración y extranjerización. La Argentina e la posconvertibilidad*. Capital Intelectual. Buenos Aires.
- Azpiazu, D., Manzanelli, P. y Schorr, M. (2011) *Concentración y extranjerización en la economía argentina en la postconvertibilidad (2002-2008)*. CDC. Vol. 28. N°76. Caracas.
- Azpiazu, D. (2011) *La concentración en el industria argentina a principios del siglo XXI*. Centro Cultural de la Cooperación y Cara o Ceca. Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (2002) *Las privatizaciones en la Argentina. Diagnóstico y propuestas para una mayor competitividad y equidad social*. Centro Interdisciplinario para el Estudio de Políticas Públicas (CIEPP) y Fundación OSDE. Buenos Aires.
- Baran, P. (1957) *The political Economy of Growth*. The American Economic Review, Vol. 48, N°1.
- Barletta, M. F. (2009) *La configuración del patrón de especialización exportadora de argentina en el período 1975-2006: el impacto de los cambios estructurales, la inversión extranjera directa y el desarrollo de capacidades tecnológicas*. Ciencias Económicas, 7.01, páginas 23-36. Universidad Nacional del Litoral.
- Barrera, M. (2013) *Beneficios extraordinarios y renta petrolera en el mercado hidrocarburífero argentino*. Desarrollo Económico, vol. 53, N° 209-210 (abril –diciembre 2013).
- Barrera, M. (2012) *El proceso de fragmentación de YPF: rupturas y continuidades entre el gobierno de facto y el de Carlos Menem*. Revista Realidad Económica, N°267. IADE. Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2010) *Estudios de historia económica argentina desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Siglo XXI editores. Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2002) *El proceso de privatización en la Argentina: la renegociación con las empresas privatizadas: revisión contractual y supresión de privilegios y de rentas extraordinarias*. FLACSO. Área de Economía y Tecnología. Buenos Aires.
- Basualdo, E. (1999) *Tendencias y transformaciones de la cúpula empresaria argentina durante la década de los noventa*. Revista Realidad Económica, N°168. IADE. Buenos Aires
- Basualdo, E. (1995). *El nuevo poder terrateniente: una respuesta*. Realidad Económica. N° 132, 126-149.
- Basualdo, E. y Arceo, E. (2006) *Neoliberalismo y sectores dominantes: tendencias globales y experiencias nacionales*. CLACSO. Buenos Aires.
- Basualdo, E. y Arceo, N. (2005). *Incidencia y características de los grandes propietarios bonaerenses durante el régimen de Convertibilidad*. Desarrollo Económico. Vol. 45, N° 177, 75-97.
- Basualdo, E. y Khavisse, M. (1994) *La gran propiedad rural en la provincia de Buenos Aires*. Desarrollo Económico. Vol. 34, N° 134.

- Basualdo, E., Arceo, N., González, M. y Mendizábal, N. (2009) *Concentración, centralización y extranjerización. Continuidades y cambios en la post-convertibilidad*. CIFRA-CTA. Buenos Aires.
- Basualdo, E., Azpiazu, D., Arceo, N. y Manzanelli, P. (2010) *La incidencia de la cúpula empresaria en la balanza comercial durante la postconvertibilidad*. Área de Economía Tecnología de la FLACSO. Programa de Fortalecimiento Institucional de la Secretaría de Política Económica. Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.
- Basualdo, E., Nahón, C. y Nochteff, H. (2005) *Trayectoria y naturaleza de la deuda externas privada en la Argentina. La década del noventa, antes y después*. Documento de trabajo N°14. FLACSO.
- Basualdo, F., Barrera, M. y Basualdo, E. (2013) *Las producciones primarias en la Argentina Reciente. Minería, petróleo y agro pampeano*. Editorial Atuel. Buenos Aires.
- Bekerman, M. y Dulcich, F. (2013) *La inserción internacional de la Argentina. ¿Hacia un proceso de diversificación exportadora?* Revista CEPAL 110. Agosto 2013.
- Bekerman, M., Dulcich, F. y Vázquez, D. (2014) *Restricción externa y dependencia comercial: el caso de la Argentina*. Documento de Trabajo CENES, N°23.
- Bekerman, M. y Dulcich, F. (2013) *Transformaciones recientes en el patrón de especialización de la economía argentina*. Documento de Trabajo CENES, N°22.
- Bekerman, M., Rikap, C. y Montagú, H. (2008) *Impacto en la integración sobre la regionalización comercial. El caso de Argentina y Brasil*. Documentos de Trabajo CENES, N°19.
- Bekerman, M. y Cerdeiro, D. (2007) *Integración, crisis y patrón de especialización de la economía argentina (1994-2005)*. Documento de trabajo CENES, N°16.
- Bekerman, M. y Montagú, H. (2007) *Transformaciones recientes en el comercio entre Argentina y Brasil: impacto de los factores macro y microeconómicos*. Documento de Trabajo CENES, N°17.
- Bekerman, M. y Sirlin, P. (1996-1999) *Patrón de especialización y desarrollo de la economía argentina*. Documento de trabajo CENES, N°4. FCE. UBA.
- Bekerman, M. y Grandes, M. (1997) *Apertura y crecimiento endógeno en las economías periféricas*. Documento de Trabajo CENES, N°6.
- Bekerman, M. y Sirlin, P. y Streb, M. (1995) *Política económica en experiencias exitosas de Asia. Los casos de Corea del Sur, Taiwán, Malasia y Tailandia*. Documento de Trabajo CENES, N°2.
- Belloni, P. y Wainer, A. (2013) *La continuidad de la dependencia bajo nuevas formas: la relación entre la restricción externa y el capital extranjero en la Argentina*. Cuadernos del CENDES, año 30, N°83.

- Belloni, P. y Wainer, A. (2012) *La Argentina en la posconvertibilidad: ¿un nuevo modelo de desarrollo? Un análisis de los cambios y las continuidades en el intercambio comercial*. Área de Economía y Tecnología. FLACSO.
- Berrettoni, D. y Polonsky, M. (2011) *Evolución del comercio exterior argentino en la última década: origen, destino y composición*. CEI. Buenos Aires.
- Bianco, C., Moldovan, P. y Porta, F. (2008) *La internacionalización de las empresas brasileñas en Argentina*. CEPAL. Santiago de Chile.
- Bianco, C., Porta, F. y Vismara, F. (2007) *Evolución reciente de la balanza comercial argentina. El desplazamiento de la restricción externa*. En Kosacoff, B. *Crisis, recuperación y nuevos desafíos. La economía argentina*. CEPAL. Buenos Aires.
- Bielschowsky, Ricardo (1998) *Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: una reseña*. Fondo de Cultura Económica. CEPAL. Santiago.
- Bolinaga, L. y Slipak, A. (2015) *El Consenso de Beijunt y la reprimarización productiva de América Latina: el caso argentino*. Revistas Problemas del Desarrollo, N° 183.
- Bulmer-Thomas, Victor (2010) *La historia económica de América Latina desde la independencia*. Fondo de Cultura Económica. México.
- Cardoso, F.H. y Faletto, E. (1998) *Dependencia y desarrollo en América Latina*. CEPAL.
- Castellani, A. y Gaggero, A. (2012) *La retirada heterogénea: estrategias y desempeños de los grupos económicos nacionales en la Argentina de la década de 1990*. Apuntes, Vol. XXXIX, 70. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Castellani, A. y Gaggero, A. (2011) *Estado y grupos económicos en la Argentina de los noventa*. En Puciarelli, A., ed. *Los años de Menem: la construcción del orden neoliberal*. Siglo XXI. Buenos Aires.
- Castellani, A. y Szkolnik, M. (2004) *Devaluacionistas y dolarizadores. La construcción social de las alternativas propuestas por los sectores dominantes ante la crisis de la Convertibilidad. Argentina 1999-2001*. VI Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Castellani, Ana (2009) *Estado y grandes empresarios en la Argentina de la postconvertibilidad*. FaHCE. Memoria Académica.
- Chudnovsky, D. y López, A. (2001), *La inversión extranjera en la Argentina en los años 1990: tendencias, determinantes e impactos*. Boletín Informativo Techint N° 308, octubre-diciembre, Buenos Aires.
- Chudnovsky, D. y López, A. (2001), *La inversión extranjera en la Argentina en los años 1990: tendencias, determinantes e impactos*. Boletín Informativo Techint N° 308, octubre-diciembre, Buenos Aires.
- Chudnovsky, D. y López, A. (2007), *Inversión extranjera directa y desarrollo: la experiencia del Mercosur*. Revista de la CEPAL N° 92, agosto.

- Chudnovsky, D. y López, A. (2002), *Integración regional e inversión extranjera directa. El caso del MERCOSUR*, Serie REDINT, INTAL, Banco Interamericano de Desarrollo
- Chudnovsky, D., López, A. & Orlicki, E. (2007), *The impact of FDI on growth, employment and inequality: the Argentine experience*, Final Report, Global Development Network.
- Chudnovsky, D., López, A. y Rossi, M. (2006), *Derrames de la Inversión Extranjera Directa, políticas públicas y capacidades de absorción de las firmas nacionales del sector manufacturero argentino (1992- 2001)*, en M. Laplane (coord.), *El desarrollo industrial del MERCOSUR: ¿qué impacto han tenido las empresas extranjeras?*, Siglo XXI Editora Iberoamericana.
- Chudnovsky, D., Kosacoff, B. y López, A. (1999) *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires.
- CIFRA (2014) *Informe de coyuntura N°15*. CTA. Buenos Aires.
- Curcio, C. y Vilker, A. (2014) *Impacto de las variaciones de precios de las comoditas exportadas en la economía real de los países de América Latina*. Revista de Investigación en Modelos Financieros, Año 3, Vol. 1.
- Diamand, Marcerlo (1972) *La estructura productiva desequilibrada. Argentina y el tipo de cambio*. Revista Desarrollo Económico, Vol. 12, N°45.
- Dicken, Peter (2007) *Global shift. Mapping the changing countours of the world economy*, The Guilford Press, New York.
- Dos Santos, Theotonio (2015) *La crisis internacional del capitalismo y los nuevos modelos de desarrollo*. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. México.
- Dos Santos, Theotonio (2015) *La teoría de la dependencia. Balance y perspectivas*. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. México.
- Dos Santos, Theotonio (2011) *Imperialismo y dependencia*. Biblioteca Ayacucho. Caracas.
- Duarte, M. y La Rocca, C. (2016) *El retiro de los capitanes: los efectos de la convertibilidad sobre los grupos económicos nacionales*. Revista Realidad Económica, N°297. IADE. Buenos Aires.
- Fernandez Bugna, C. y Porta, F. (2007) *El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural*. En Kosacoff, B. *Crisis, recuperación y nuevos desafíos. La economía argentina*. CEPAL. Buenos Aires.
- Emmanuel A. (1972) *Unequal Exchange*. New York. Monthly Review Press.
- Furtado, C. (1998) *Desarrollo y subdesarrollo*. CEPAL.
- Gaggero, A. y Schorr, M. (2016) *La cúpula empresaria durante los gobiernos kirchneristas*. Revista Realidad Económica, N°297. IADE. Buenos Aires.
- Gaggero, A. y Wainer, A. (2006) *Burguesía Nacional. Crisis de la convertibilidad: el rol de la UIA y su estrategia para el (tipo de) cambio*. Revista Realidad Económica, N°204. IADE. Buenos Aires.

- Gaggero, A., Schorr, M. y Wainer, A. (2014) *Restricción eterna. El poder económico durante el kirchnerismo*. Futuro Anterior y Revista Crisis. Buenos Aires.
- Gaggero, A., Schorr, M. y Wainer, A., (2014), *Restricción eterna, el poder económico durante el kirchnerismo*, Crisis, Buenos Aires.
- García, G. y Roitbarg, H. (2015) *Análisis comparado de las cúpulas empresarias extranjeras de Argentina y Brasil*. La Revista del CCC, N°23, julio / diciembre.
- González Blanco, R. (2011) *Diferentes teorías del comercio internacional*. Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica. ICE, N°858.
- González Passetti, A. (2014) *La industria electrónica en la posconvertibilidad*. Revista Realidad Económica N°284.
- Gunder Frank, A. (1967) *El desarrollo del subdesarrollo*. Pensamiento Crítico. N°7. La Habana.
- Hernández Rubio, Carolina (2002) *La teoría del crecimiento endógeno y el comercio internacional*. Cuadernos de Estudios Empresariales, Vol. 12.
- Herreros, S. y Durán Lima, J. (2011) *Reprimarización y desindustrialización en América Latina, dos caras de la misma moneda*. Segunda Mesa redonda sobre Comercio y Desarrollo Sostenible. División de Comercio Internacional e Integración. CEPAL.
- Jaramillo, D., Calá, D. y Belmartino, A. (2016) *Patrón de especialización regional en la industria argentina entre 1996 y 2008*. Asociación Argentina de Economía Política. LI Reunión Anual. Noviembre 2016.
- Kicillof, A. (2016) *De Smith a Keynes. Siete lecciones de historia del pensamiento económico*. EUDEBA. Buenos Aires.
- Kosacoff, B. (1999) en Chudnovsky, D., Kosacoff, B. y López, A. (1999) *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires.
- Kosacoff, Bernardo (1998) *Estrategias empresariales en tiempos de cambio*. CEPAL. UNQUI. Buenos Aires.
- Kulfas, M., Porta, F. y Ramos, A. (2002) *Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía argentina*. CEPAL. Buenos Aires.
- Kulfas, Matías (2001) *El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de las grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local*. CEPAL. Santiago de Chile.
- López, A. y Orlicki, E. (2007), *Inversión extranjera directa y desarrollo en la Argentina. Los impactos económicos y sociales*. Boletín Informativo Techint N° 323, mayo agosto, Buenos Aires.
- Lucero, Juan Cruz (2017) *Aproximaciones a la restricción externa durante el kirchenirismo (2003-2015)*. Revista Industria y Agro. Buenos Aires.

- Lucero, J. y Padin, J. M. (2019) *Hacia una nueva orientación de la política comercial: la construcción del “Supermercado del Mundo”*. Revista Realidad Económica. N°325. Año 48. IADE. Buenos Aires.
- Lugones, G. (2012) *Teorías del comercio internacional*. Ediciones del CCC, Universidad Nacional de Quilmes. CABA.
- Manzanelli, P. y Schorr, M. (2012) *Argentina: perfil de especialización e inserción internacional*. Revista Ensayos de Economía, N°41.
- Manzanelli, P. y Schorr, M. (2012) *Extranjerización y poder económico industrial en Argentina*. Revista Problemas del Desarrollo, 170.
- Manzanelli, P., Barrera, M., Basualdo, E. y Belloni, P. (2014) *Devaluación y restricción externa. Los dilemas de la coyuntura económica actual*. Cuadernos de Economía Crítica, Año 1, N°1. Sociedad de Economía Crítica.
- Manzanelli, P. (2016) *Grandes empresas y estrategias de inversión en la Argentina 2002-2012*. Revista Desarrollo Económico, Vol°56, N°218.
- Manzanelli, P. (2015) *Aportes al estudio de la formación de capital en la Argentina actual (2002-2012)*. Ensayos de Economía, N°46.
- Manzanelli, P. (2011) *Peculiaridades en el comportamiento de la formación de capital en las grandes empresas durante la posconvertibilidad*. Apuntes para el Cambio, Año 1, N°1. Buenos Aires.
- Marini, R. M. (1991) *Dialéctica de la dependencia*. Ediciones Era. México.
- Marshall, A. (1948) *Principios de economía. Un tratado introductorio*. Madrid, M. Aguilar.
- Marx, Karl (2012) *El Capital*. Siglo XXI. Buenos Aires.
- Marx, Karl (1987) *Wage, capital and labour*, Penguin Press.
- Nochteff, Hugo (1998) *La economía argentina a fin de siglo: fragmentación presente y desarrollo ausente*. FLACSO y EUDEBA. Buenos Aires.
- Nahón, C., Rodríguez Enríquez, C. y Schorr, M. (2006) *El pensamiento latinoamericano en el campo del desarrollo del subdesarrollo: trayectoria, rupturas y continuidades*. CLACSO. Buenos Aires.
- Nogués, J. y Porto, A. (2007) *Evaluación de impactos económicos y sociales de políticas públicas en la Cadena Agroindustrial*. UNLP. Foro Agroindustrial.
- Novick, M., Palomino, H. y Gurrera, M.S. (2011) *Multinacionales en la Argentina. Estrategias de empleo, relaciones laborales y cadenas globales de valor*. Programa Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Buenos Aires.
- Orozco, Chistian (2016) *¿Reprimarización en la periferia?: el caso brasileño (2002-2013)* Papeles de Europa, Vol. 29, N°1.
- Palma, G. 1981 “Dependency and Development: a critical overview” in Seers, D. *Dependency Theory: A critical Reassessment*, Francis Pinter, London.
- Paredes, Diego (2010) *Directorios cruzados: un estudio sobre la cúpula empresarial en la Argentina actual*. Trabajo y Sociedad, N°16, vol. XV. Santiago del Estero.

- Prebisch, R. (2012) *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. CEPAL.
- Política Económica y Planificación del Desarrollo (2016) *Informe de Cadenas de Valor*. Año 1, N°6. Ministerio de Hacienda y Finanzas Públicas.
- Rameri, A., Raffo, T. y Lozano, C. (2009) *Las transformaciones en la cúpula empresarial durante la última década: nuevos liderazgos, similar patrón productivo y mayor extranjerización*. Instituto de Estudios y Formación CTA. Buenos Aires.
- Ricardo, David (2001) *On the Principles of Political Economy and Taxation*, Batoche Books, Kitchener, Canada.
- Robinson, William (2004) *A theory of Global Capitalism*, The Johns Hopkins University Press, London.
- Rojo, S., Yoguel, G., Tumini, L. y Rivas, D. (2009) *Perfil de especialización sectorial de las exportaciones argentinas en la post convertibilidad. Implicancias sobre el empleo*. En Stumpo, G. *La especialización exportadora y sus efectos sobre la generación de empleos. Evidencia para Argentina y Brasil*. CEPAL, Cooperazione Italiana y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.
- Romer, Paul (1986) *Increasing returns and long run growth*, Journal of Political Economy, vol. 94.
- Salvia, S. (2015) *¿Devaluadores vs dolarizadores? Consideraciones sobre el conflicto empresario en Argentina en 1998-2001*. XI Jornadas de Sociología de la Universidad de Buenos Aires.
- Salvia, S. (2014) *Empresarios, convertibilidad y crisis. ¿Entre la dolarización y la devaluación?* Íconos Revista de Ciencias Sociales, N°50. Quito. FLACSO Ecuador.
- Santarcángelo, J. y Perrone, G. (2015) *Desafíos y oportunidades del desarrollo de la electrónica de consumo en los países en desarrollo: lecciones del caso argentino (2003-2014)*. Revista REDES, vol. 21, N°41
- Santarcángelo, J. y Perrone, G. (2012) *La cúpula empresaria argentina y su rol en el desarrollo económico*. Revista Problemas del Desarrollo, N° 168.
- Santarcángelo, J. y Perrone, G. (2012) *La cúpula empresaria e industrial en Argentina durante la postconvertibilidad: transformaciones, rentabilidad y empleo*. Revista Análisis Económico, N°64, Vol. XXVII. Universidad Autónoma Metropolitana. México.
- Santarcángelo, J. y Perrone, G. (2012) *Transformaciones, rentabilidad y empleo en la cúpula industrial. Análisis de la cúpula automotriz en la post-Convertibilidad*. H-industri@, Revista de historia de la industria, los servicios y las empresas en América Latina. Año 6, N°10.
- Santarcángelo, J. y Perrone, G. (2011) *La lógica de la cúpula empresaria en la disputa por el excedente*. Revista Realidad Económica, N°259. IADE. Buenos Aires.

- Santarcángelo, J. y Pinazo, G. (2009) *La reindustrialización en la posconvertibilidad: una mirada desde el sector automotriz*. Revista Realidad Económica, N°247. IADE. Buenos Aires.
- Santarcángelo, J. y Strada, J. (2014) *Transformaciones en la industria siderúrgica durante la post-convertibilidad*. Estudios Económicos, N°63.
- Santarcángelo, J., Porta, F. y Schteingart, D. (2014) *Excedente y desarrollo industrial en Argentina. Situación actual y desafíos futuros*, CEFIDAR, Documento de Trabajo N°59. Buenos Aires.
- Santarcángelo, J. (2014) *La dinámica de competencia en el capitalismo: debates teóricos e implicancias*. Revista Realidad Económica, N°283. IADE. Buenos Aires.
- Santarcángelo, J. (2013) *Crecimiento industrial, sector externo y sustitución de importaciones*. Revista Realidad Económica, N°279. IADE. Buenos Aires.
- Santarcángelo, J. (2012) *Concentración, rentabilidad y extranjerización en Argentina. Una mirada desde la cúpula empresaria*. Ensayos de Economía. N°40.
- Schorr, M. y Porcelli, L. (2014) *La industria electrónica de consumo en Tierra del Fuego. Régimen promocional, perfil de especialización y alternativas de desarrollo sectorial en la posconvertibilidad*. Documentos de Investigación Social N°26. UNSAM. IDAES.
- Schorr, M. y Wainer, A. (2016) *El comercio internacional de las grandes empresas de la Argentina en el siglo XXI*. Ensayos de Economía. N°49.
- Schorr, M. y Wainer, A. (2014) *Restricción externa en la Argentina: una mirada estructural de la posconvertibilidad*. Programa Desigualdad y Democracia.
- Schorr, M., Manzanelli, P. y Basualdo, E. (2012) *Elite empresaria y régimen económico en la Argentina. Las grandes firmas en la posconvertibilidad*. Documento de trabajo N°22. FLACSO.
- Schorr, M., Manzanelli, P. y Basualdo, E. (2012) *Régimen económico y cúpula empresaria en la posconvertibilidad*. Revista Realidad Económica, N°265. IADE. Buenos Aires.
- Schorr, M. (2014) *El papel de las empresas extranjeras en la década del 2000*. Seminario de Estructura Productiva Argentina. Evolución Reciente y Perspectivas. CEPAL. Buenos Aires.
- Schorr, M. (2013) *Nuevo Patrón sobre un viejo Modelo: el problema de la concentración y la extranjerización en la economía argentina*. Revista Debate Público, Reflexión de Trabajo Social. V Encuentro de Cátedras de Estructura social, problemas sociales argentinos y pobreza.
- Schorr, M., compilador (2013) *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política*. Miño y Dávila Editores. Buenos Aires.

- Schvarzer, J. (1997) *Los grandes grupos económicos argentinos: un largo proceso de retirada estratégica poco convencional*. CISEA, Centro de Investigación de la Situación del Estado Administrativo. Buenos Aires.
- Schvarzer, J. (1994) *Grandes Grupos Económicos en la Argentina. Formas de propiedad y lógicas de expansión*. CISEA, Centro de Investigación de la Situación del Estado Administrativo. Buenos Aires.
- Serrani, E. (2012) *El desarrollo económico y los estudios sobre el Estado y los empresarios. Un constante desafío para las Ciencias Sociales*. Papeles de Trabajo, N°9, año 6.
- Shaikh, Anwar (1990) *Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política*. Ediciones RyR. Buenos Aires
- Shaikh, A. (1980) *Competition and industrial rates of return*, en *Issues in economic development and globalization. Essays in honor of Ajit Singh*, In Arestis, P. y Eatwell, J., Palmgrave MacMillian.
- Smith, Adam (2016) *Una investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*. Shandon Press.
- Subasat, Turan (2003) *What does the Heckscher-Ohlin model contribute to international trade theory? A critical Assessment*, Review of Radical Political Economics, spring 2003, Universidad de Columbia.
- Torres Gaitán, Ricardo (1976) *La teoría del comercio internacional de Adam Smith*. Revistas Problemas del Desarrollo. UNAM, Vol. 7, N°28.
- Wainer, A. (2011) *Más allá del consejo monetario: grandes empresas*. Revista Problemas del Desarrollo, N°164.
- Wainer, A. (2010) *Burguesías exportadoras: ¿un camino para el desarrollo de América Latina? El caso de la Argentina reciente*. Cuadernos del CENDES, vol. 27, núm. 75. Universidad Central de Venezuela.
- Wainer, A. y Belloni, P. (2015) *¿Soberanía nacional o nueva dependencia? Los capitales extranjeros en la era neodesarrollista argentina*. III Congreso Latinoamericano y Caribeño de Ciencias Sociales. FLACSO Ecuador.
- Wainer, A. y Belloni, P. (2018) *¿Lo que el viento se llevó? La restricción externa en el Kirchnerismo*. En Schorr (comp.) *Entre la década ganada y la década perdida. La Argentina kirchnerista*. Batalla de Ideas Ediciones. Buenos Aires.
- Wainer, A. y Schorr, M. (2014) *Concentración y extranjerización del capital en la Argentina reciente ¿Mayor autonomía nacional o incremento de la dependencia?* Latin American Research Review. Vol. 49, N°3.