

La cúpula empresaria e industrial en Argentina durante la Postconvertibilidad: transformaciones, rentabilidad y empleo

(Recibido: noviembre/011–aprobado: febrero/012)

*Juan E. Santarcángelo**

*Guido Perrone***

Resumen

A partir de que Argentina abandona el régimen de Convertibilidad, se ha registrado en este país, tasas de crecimiento del orden de 8% anual promedio para el periodo 2002-2008, y la economía ha generado más de cuatro millones de puestos de trabajo. En este contexto, el propósito del presente trabajo es estudiar el papel desempeñado por las 500 principales empresas de la economía brindando, por un lado, una primera caracterización de dichas empresas con el objeto de precisar las transformaciones que sufrieron en su composición, rentabilidad, destino y variación de sus productos, y su relevancia en materia de generación de empleo; y por otra, dado la centralidad del sector industrial en la actual etapa de crecimiento, se analizarán las transformaciones registradas al interior de la cúpula de dicho sector, la evolución del grado de concentración de la actividad manufacturera, su rentabilidad relativa y evolución sectorial.

Palabras clave: cúpula empresaria, cúpula industrial, Argentina, rentabilidad, empleo.

Clasificación JEL: L16, L10.

* Investigador-Docente del Área de Economía Política del Instituto de Industria de la Universidad Nacional de General Sarmiento, Argentina (jsantarc@ungs.edu.ar).

** Maestrante en Economía Política, Investigador-Docente del Área de Economía Política en el Instituto de Industria de la Universidad Nacional de General Sarmiento.

Introducción

El abandono del régimen de Convertibilidad, vigente durante la década de los años noventa, registró para Argentina tasas de crecimiento de 8% anual promedio para el periodo 2002-2008, y la economía ha generado más de cuatro millones de puestos de trabajo. Si bien en los primeros años, el desempeño económico estuvo, en buena medida, asociado al efecto recuperación de la profunda crisis que había atravesado el país desde finales del siglo pasado, la continuidad del ritmo de crecimiento, inédito para la historia de nuestro país, ha permitido en primera instancia revertir esa tendencia para luego profundizar un sendero de crecimiento que combina solidez en el plano económico-financiero y diversos efectos positivos en el plano social.

A la luz de las enormes transformaciones que experimentó la economía en esta nueva etapa, la literatura académica se abocó, por un lado, a explicar las causas macroeconómicas que dan sustento a la trayectoria recorrida, así como dar cuenta de si ésta, implica un cambio de modelo con respecto a la Convertibilidad (Arceo *et al.*, 2007; Basualdo, 2008; Fernández Bugna *et al.*, 2008; Lavopa, 2007; Piva, 2007; Santarcángelo *et al.*, 2009b, 2010, entre otros); y por el otro, ciertos autores han intentado trascender el estudio agregado desarrollando trabajos sectoriales (Azpiazu *et al.*, 2008, 2009, 2010; Fernandez Bugna *et al.*, 2008; Santarcángelo, 2009, entre otros); o centrados en características específicas en torno a la evolución del empleo, la productividad y la distribución del ingreso (Arceo *et al.*, 2007; Beccaria, 2005, Damill *et al.*, 2006; Santarcángelo, 2010).

En este contexto, y con el fin de expandir nuestro análisis sobre los efectos que tuvo el abandono de la Convertibilidad en la fisonomía estructural de la economía Argentina, el propósito del presente trabajo es estudiar el papel desempeñado por la cúpula empresaria.¹ Dicho objetivo será abordado de dos maneras complementarias. Por un lado, se brindará una primera caracterización sobre la cúpula, con el objeto de precisar las transformaciones que sufrió en su composición, los cambios en la rentabilidad, el destino y variación de sus productos y su relevancia en materia de generación de empleo. Por otra parte, dado la centralidad del sector industrial en la actual etapa, se analizarán las transformaciones registradas al interior de la cúpula industrial,² la evolución del grado de concentración de la actividad manufacturera, su rentabilidad relativa y evolución sectorial.

¹ Entendemos por cúpula empresaria a las 500 empresas de mayor tamaño del país, en términos de su volumen de producción.

² Cúpula industrial se refiere al conjunto de empresas dedicadas a actividades industriales dentro de las 200 empresas de mayores ventas.

El periodo bajo análisis en el presente trabajo se inicia luego de la crisis del 2001 y hasta la actualidad, aunque dada la naturaleza de los objetivos propuestos, la investigación se desarrollará adoptando una mirada de más largo plazo, puntualizando específicamente lo acontecido durante la década de los noventa, lo que nos permitirá identificar rupturas y continuidades. Por último, los datos utilizados a lo largo del trabajo, provienen del Ministerio de Economía, de la Encuesta de Grandes Empresas (ENGE) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), de las revistas especializadas *Mercado y Prensa Económica*, y de una base propia del área de economía política.

Con estos objetivos, el trabajo se estructura en tres secciones. En la primera se analiza brevemente las principales características que presenta la cúpula empresaria —es decir las principales 500 empresas de la economía argentina, en términos de volumen de ventas—, con el fin de determinar su evolución y las transformaciones que experimentó en los últimos años. En la segunda sección estudiamos cómo se ha comportado la cúpula industrial en el mismo periodo, en tanto que dicha actividad es la que mayores transformaciones positivas ha experimentado desde la crisis del 2001. Por último, el trabajo finaliza presentando las principales conclusiones del mismo.

2. La cúpula empresaria en la postconvertibilidad

La dictadura militar que tomó el poder en 1976, instauró un nuevo régimen de acumulación denominado como “aperturista con hegemonía financiera”, o de “valorización financiera”. El objetivo, realmente ambicioso, consistía en eliminar las bases de la industrialización por sustitución de importaciones, que habían articulado el proceso de acumulación de capital desde los años treinta y con este fin, la dictadura aplicó un vasto conjunto de políticas económicas y sociales, que interactuando entre sí, alcanzaron una dimensión e impacto refundacional en la economía argentina.

El retorno a la democracia y los gobiernos que se sucedieron desde mediados de los ochenta hasta comienzos del siglo XXI, consolidaron en una primera instancia y luego profundizaron el cambio de rumbo instaurado por la dictadura acompañado de la aplicación de las políticas neoliberales. Como resultado, el país experimentó crecientes dificultades para la generación de empleo; recurrentes problemas inflacionarios; una creciente desarticulación del entramado productivo; un crecimiento exponencial en los niveles de endeudamiento del país y de fuga de capitales; e incrementos (sobretudo a partir de mediados de los años noventa)

en las tasas de desempleo, subempleo y de población viviendo en condiciones de pobreza que culminaron con la mayor crisis económica, social y política en el año 2001. Sin embargo, si bien estos procesos resultaron negativos para la sociedad en su conjunto, hubo grandes ganadores de este proceso que lograron consolidar su poder y dominio en los mercados, y que bien puede representarse por la cúpula empresaria.

En este sentido, y en lo que refiere a la mencionada cúpula en particular, las leyes sancionadas en 1958 facilitaron el ingreso del capital extranjero, dando lugar a la segunda etapa de industrialización por sustitución de importaciones y provocando la incorporación de nuevas actividades (automotriz, siderurgia, químico-petroquímicas), con consecuentes aumentos en la producción y productividad (Azpiazu y Basualdo, 2009: 21). En un contexto de importantes transformaciones a nivel mundial que intentaban recomponer los márgenes de ganancia, la cúpula asiste al crecimiento de las empresas y grupos económicos locales, que tuvieron un papel central en la valorización financiera, y un importante retirada de los capitales internacionales, no por pérdida de dinamismo de sus respectivos sectores, sino fundamentalmente por la repatriación por parte de las casas matrices de sus inversiones industriales radicadas en el país (Azpiazu y Basualdo, 2009: 27-28).

Superada la hiperinflación de fines de los ochenta, los años noventa vieron cómo la composición de la cúpula se vio afectada por dos grandes fenómenos. En primer lugar, durante esta década se pone en marcha un ambicioso plan de privatizaciones, que dio oportunidad a los compradores de adquirir activos que aseguraban beneficios extraordinarios. Como resultado de este proceso, las empresas de petróleo, teléfonos, gas, electricidad, trenes, canales de televisión, industria del acero y puertos, entre otras; pasaron a manos privadas y fundamentalmente implicaron transferencias de empresas dentro de la cúpula. Las operaciones fueron llevadas adelante entre 1990 y 1994 y en todas ellas se recurrió a la utilización de procedimientos ilícitos, en donde las empresas fueron vendidas a precios significativamente menores a su valor real. En segundo lugar, la economía asistió a un proceso de extranjerización de la economía, que revirtió las tendencias registradas durante la última dictadura y principio de los ochenta. En este contexto, y si bien este fenómeno será analizado con más profundidad en secciones posteriores del presente trabajo, es importante remarcar que las empresas extranjeras pasaron de representar 23% de la cúpula en 1991, y terminaron para 1999, siendo 55% de ésta (Azpiazu y Basualdo, 2009).

La crisis económica de 2001 tuvo un enorme impacto en la sociedad y luego de un breve interinato en la presidencia de Eduardo Duhalde, aplicando

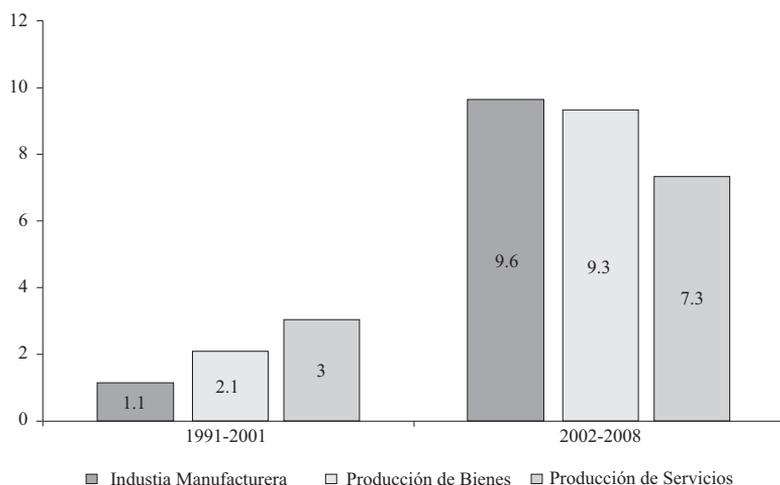
políticas económicas que combinaron el abandono de la Convertibilidad, junto al default de gran parte de la deuda pública, asumió la presidencia Néstor Kirchner. El nuevo gobierno decidió mantener las políticas económicas sustentadas en una alta tasa de cambio, lo que brindó cierta protección a la producción local y favoreció la producción de bienes transables, sustentada en una importante reducción de los salarios y una consecuente caída en el costo salarial. En este nuevo contexto, el gobierno decidió promover diversas políticas que lograron revertir algunos de los impactos negativos de las políticas aplicadas en las décadas anteriores, entre las que se destacan: reestructuración y cancelación de buena parte de la deuda externa; sanción de una nueva ley laboral; reestatización de algunas de las empresas privatizadas en los años noventa (aguas, aerolíneas, ferrocarriles y correos, entre otras), la recuperación salarial de los empleados públicos, la mejora en las jubilaciones y el restablecimiento de las negociaciones colectivas. Bajo este nuevo lineamiento en materia de política económica y de sectores que se transforman en motores del mismo, asumió en diciembre de 2007 Cristina Fernández de Kirchner como presidenta, en tanto que sus políticas económicas profundizan el patrón de crecimiento inaugurado cuatro años antes por su esposo.

El desempeño de la economía argentina desde el abandono de la Convertibilidad ha sido notablemente exitoso en diversos e importantes aspectos. Entre los más destacados, es posible mencionar que la economía registró para el periodo 2003-2008 tasas de crecimiento anuales promedio superiores a 8% (la tendencia más alta de crecimiento del país en los últimos cien años); la inversión bruta interna fija (IBIF) creció sostenidamente y la relación IBIF con el producto interno bruto (PBI) se incrementó en más de 200%; y las tasas de desempleo, subempleo y pobreza cayeron sostenidamente para terminar en el 2009 en valores de 8.8, 10.5 y 12% respectivamente. Como resultado, desde el 2003 a la actualidad, el país generó alrededor de 4 millones de puestos de trabajo.

Asimismo, estas altas tasas de crecimiento con su correspondiente impacto en materia de empleo, que se diferencian de lo que ocurría en la década de los noventa (donde había crecimiento pero no se generaba empleo), dan cuenta de un cambio en los sectores que traccionan ese crecimiento, y que puede apreciarse claramente al analizar la tasa de crecimiento del producto por grandes sectores. La información se presenta en la Gráfica 1.

Como podemos apreciar, los cambios entre la Convertibilidad y la Postconvertibilidad resultan sustantivos y el actual periodo de crecimiento exhibe no sólo mayores tasas de crecimiento promedio, sino que además, los motores del mismo se encuentran vinculados a la producción de bienes y a la industria manufacturera.

Gráfica 1
Tasa de crecimiento del producto por sectores seleccionados, 1991-2008



Fuente: Elaboración propia con base en el INDEC y el Ministerio de Economía.

En lo que respecta al sector servicios, el mismo crece a tasas cercanas al doble de lo que crecieron en la Convertibilidad, pero su importancia cambia radicalmente y pasa a ser el sector que menos crece de los tres estudiados.

En el marco de estas transformaciones, la cúpula empresaria no estuvo exenta a estas transformaciones y el propósito del presente trabajo es dar cuenta de ellas. Para analizar dicho fenómeno, es pertinente comenzar a hacerlo, tomando como base la ENGE que todos los años realiza el INDEC, en tanto que da cuenta de la evolución de las 500 empresas de mayor facturación excluyendo actividades financieras y agropecuarias, y permite extraer tres variables que serán centrales en el presente análisis. En primer lugar, el valor agregado bruto (VAB) de la empresa, se obtiene como diferencia entre el valor de producción y el consumo intermedio. Considera los sueldos y salarios, las contribuciones sociales, los impuestos sobre la producción, las amortizaciones y el excedente de explotación. El valor agregado de la empresa es equivalente a la suma del valor agregado de las unidades productivas, y en cada una de estas unidades se encuentra consolidado el valor agregado de las unidades auxiliares que le prestan servicios.

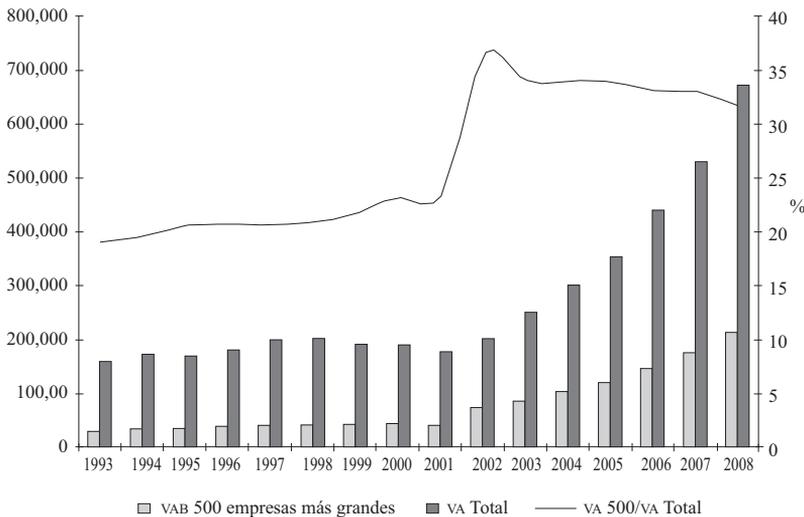
En segundo lugar, el valor bruto de producción (VBP) de las unidades, comprende los ingresos devengados en el año calendario por los siguientes conceptos: ventas de bienes producidos, trabajos industriales, reparación de maquinaria y equi-

pos que pertenecen a terceros, margen bruto generado por actividades comerciales, comisiones por la intermediación en los bienes y servicios de terceros, prestación de servicios, y generación y venta de electricidad.

Por último, la utilidad de las empresas se obtiene descontando del valor agregado a precios de productor: las amortizaciones; los impuestos sobre la producción neto de subsidios; los salarios y las contribuciones sociales; las indemnizaciones por despido; y los ingresos devengados por intereses y rentas netos de los egresos devengados. Asimismo, la misma se calcula antes del pago de impuesto a las ganancias.

Una vez aclarada las cuestiones metodológicas de medición, procedemos a caracterizar la evolución de la cúpula empresaria argentina a partir de la Gráfica 2, en donde presentamos la evolución del valor agregado (VA) de las 500 empresas en relación al VA total de la economía.

Gráfica 2
Evolución del VA de las 500 empresas, VA total (mismos sectores que ENGE) en millones de pesos corrientes, 1993-2008



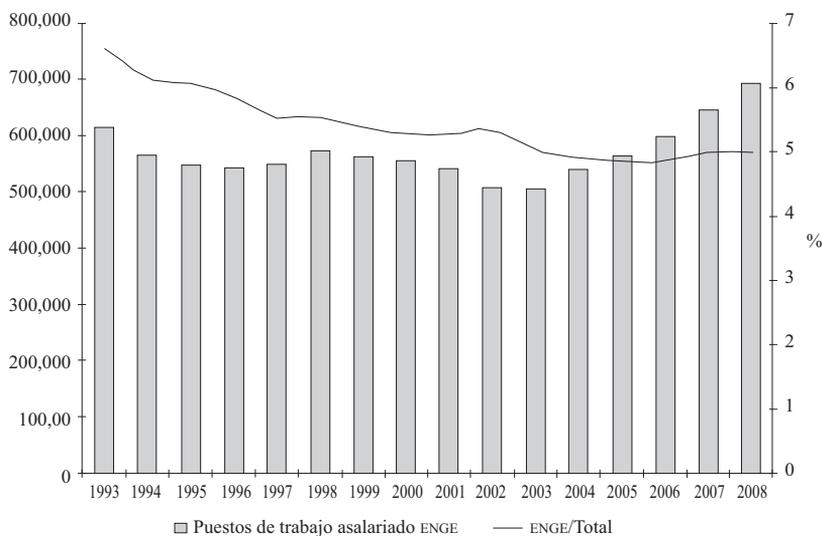
Fuente: Elaboración propia con base en el INDEC, ENGE, *Mercado y Prensa Económica*.

Esta gráfica nos muestra la evolución del VAB de la economía argentina en todos los sectores (excluyendo al agropecuario y al financiero), en paralelo a la trayectoria de las ventas de las 200 empresas que conforman la cúpula empresaria

para el periodo 1993-2008. A primera vista se denota que la élite empresarial tuvo a lo largo de la década del noventa un peso significativo en términos de VA de la economía argentina (alrededor de 20%); sin embargo, la devaluación produjo un importante salto en la relación entre el VAB de las 500 y el VAB del total de la economía (siempre excluyendo sector agropecuario y financiero), que supera 37% y luego se estabiliza a lo largo de la Postconvertibilidad en valores cercanos a 34% con una leve caída en el 2008. Esta tendencia evidencia que se incrementó el nivel de concentración de la economía argentina en 75%, con relación a los niveles que tuvo durante el régimen de Convertibilidad y lo interesante es que dicha tendencia no fue gradual, sino que por el contrario, respondió a un fuerte shock en el año 2002.

Una vez aclarada la evolución del peso de la cúpula empresaria en la economía argentina, es importante analizar el impacto que han tenido las grandes empresas en materia de generación de empleo. Lo anterior puede analizarse mediante el estudio de la cantidad de puestos de trabajo asalariado que evidencian la cúpula empresaria, y por el peso que estos asalariados representan en el total de empleo de la economía. Ambas variables se presentan en la Gráfica 3.

Gráfica 3
Puestos de trabajo asalariado en las 500 empresas de mayor tamaño y relación entre el empleo de las grandes empresas y el empleo total, 1993-2008



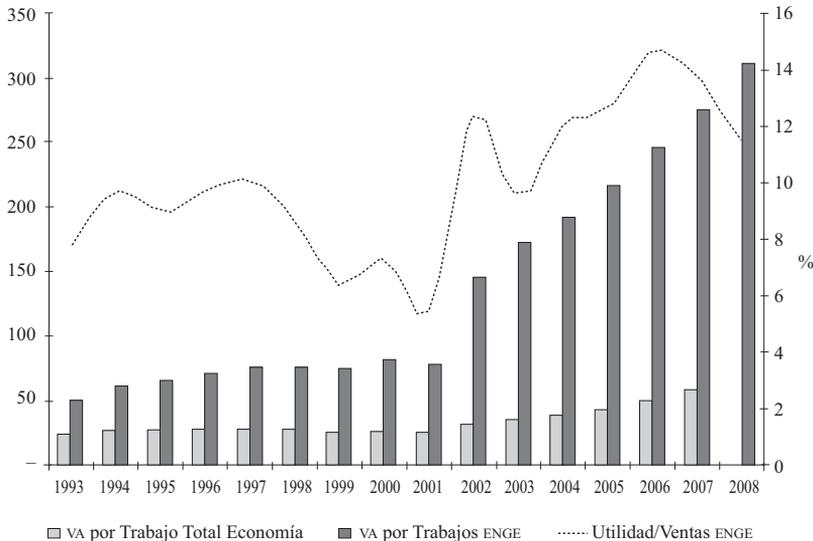
Fuente: Elaboración propia con base en el INDEC, ENGE, *Mercado y Prensa Económica*.

Como podemos apreciar, la generación de empleo en términos absolutos por parte de la cúpula empresaria, exhibe una tendencia relativamente constante a lo largo de la década, con un leve descenso en los años de abandono de la tasa de cambio fijo. De este modo, la cúpula generaba alrededor de 500.000 puestos de trabajo asalariados. Sin embargo, a partir de la recuperación económica en 2003 y sobre todo desde 2004, la cúpula empresaria aumenta la generación de puestos de trabajo absoluta en 40% con relación al 2003, aunque éste es el punto más bajo de serie.

Por otra parte, si analizamos el peso de los puestos de trabajo en la economía, la tendencia que se aprecia es completamente distinta. Siendo 6.5% del empleo total asalariado en el 2003, la tendencia es decreciente para toda la década del noventa y la salida de la devaluación no altera esta tendencia. Ello es sugerente, en tanto que la tendencia registrada, en términos agregados de la economía, es la contraria con un importante incremento de la cantidad de asalariados.

Uniendo las dos gráficas anteriores, podemos analizar cómo ha evolucionado el VA por puesto de trabajo asalariado para las 500 empresas y para el conjunto de la economía. Dicha información, en conjunto con la utilidad sobre ventas de la cúpula empresaria, se presenta a continuación en la Gráfica 4.

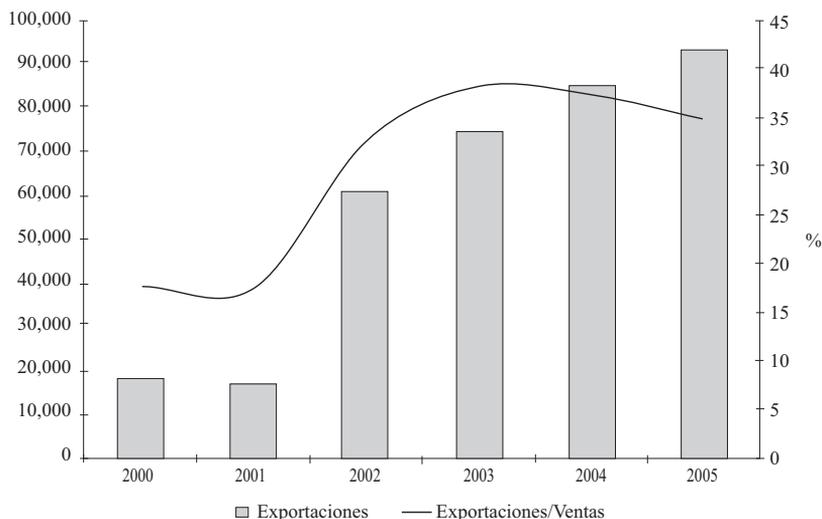
Gráfica 4
VA por trabajador en las 500 empresas de mayor tamaño en la economía y utilidad sobre ventas de las 500 empresas, 1993-2008



Fuente: Elaboración propia con base en el INDEC, ENGE, *Mercado y Prensa Económica*.

Como podemos apreciar en la gráfica y en clara concordancia con lo presentado anteriormente, el cociente valor agregado por trabajador, evidencia el grado de productividad que posee el segmento analizado, ahí es posible observar un claro quiebre en la tendencia de ambas variables con la devaluación. Por un lado, en lo que respecta al total de la economía, el cociente es constante a lo largo de los noventa para incrementarse sostenidamente a partir de la crisis del 2001, y llegando a incrementarse al final del periodo casi 100%. Por otra parte, si miramos la evolución de la cúpula empresaria, podemos apreciar que el cociente es marcadamente superior al que registra la economía en su conjunto, y el mismo se incrementa alrededor de 600% para el periodo estudiado, de los cuales alrededor de dos tercios de este incremento se producen luego de la devaluación. Por último, se puede constatar que esta tendencia viene acompañada de una importante recuperación en los niveles de rentabilidad de la cúpula empresaria, que luego de exhibir una tendencia decreciente durante la década de los noventa, incrementa su importancia y se duplica desde el 2002.

Gráfica 5
Evolución de las exportaciones y la relación entre exportaciones y ventas para las 500 empresas de mayor tamaño, 1993-2008



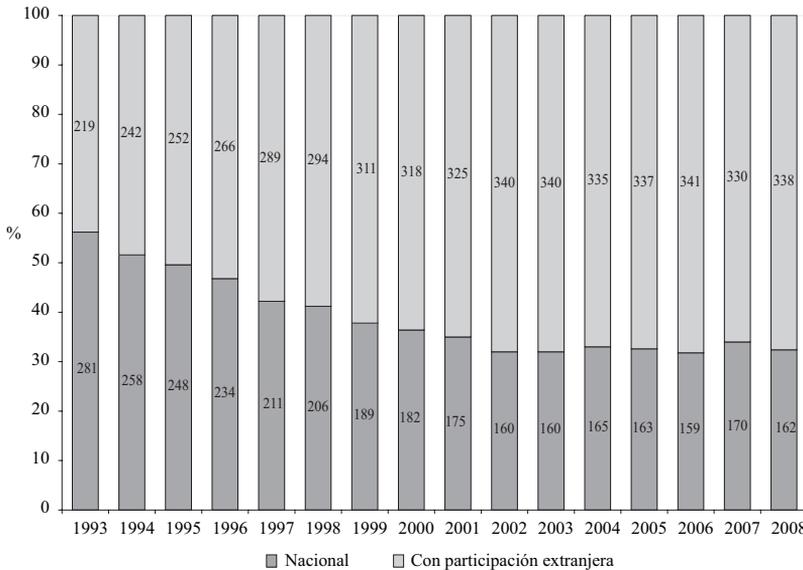
Fuente: Elaboración propia con base en el INDEC, ENGE, *Mercado y Prensa Económica*.

Sin embargo, esta producción no estuvo destinada por igual al mercado interno o al externo. Como podemos apreciar en la Gráfica 5, antes de la devaluación

la cúpula empresaria realizaba menos de 20% de sus ventas en el mercado externo; en tanto que luego de ésta, no sólo aumenta el volumen de exportaciones (que casi se quintuplica), sino que alrededor de 40% de las ventas comienzan a realizarse en el mercado externo.

Esta evolución del cambio de destino en la producción de la cúpula empresaria puede complementarse con un cambio importante que se produjo al interior de la cúpula y que tiene que ver con el nivel de extranjerización de la misma. Dicha información se presenta en la Gráfica 6, donde se analizan las 500 empresas de mayor volumen de ventas por origen del capital para el periodo 1993-2008.

Gráfica 6
Cantidad de grandes empresas por origen del capital, 1993-2008



Fuente: Elaboración propia con base en el INDEC, ENGE, *Mercado y Prensa Económica*.

La gráfica anterior muestra que si bien la cúpula empresaria exhibe un importante proceso de extranjerización durante los años noventa, en donde el capital local pasa de representar 56% del total de empresas en 1993 a tener sólo 32% en 2002; este proceso es consolidado durante la Postconvertibilidad. Así, el peso del capital extranjero en la cúpula no varía significativamente a lo largo de los últimos años, en un contexto de inédito crecimiento económico y de aumento considerable de las exportaciones en el peso total de las ventas de la cúpula.

Por último, resulta pertinente indagar el modo en que ha evolucionado la composición de la cúpula por actividad principal. Con este fin, en el Cuadro 1 se aprecia la evolución en la cantidad de empresas por actividad económica. Como podemos observar, alrededor de 60% de las empresas de la cúpula se ubican dentro de actividades vinculadas a la industria manufacturera, y esta participación no se ha visto alterada, en términos de cantidad de empresas, con la devaluación del 2002. Esto es importante ya que a pesar del gran crecimiento de la industria en estos años, no se agregan nuevas empresas al conjunto de las 500 más grandes, aunque como veremos en el próximo apartado, las empresas de este rubro ven modificada la evolución de su valor agregado y su rentabilidad. Asimismo, al mirar la composición dentro de este grupose denota que no se registran grandes cambios en la composición, lo que evidencia altos niveles de concentración en Alimentos, Bebidas y Tabaco, y en menor medida en Combustibles, químicos y plásticos.

Cuadro 1
Cantidad de empresas por actividad principal, 1999-2008

<i>Actividad principal</i>	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Total	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Minas y canteras	20	21	20	27	38	37	37	38	40	40
Industria manufacturera	303	305	304	313	304	305	312	307	307	302
Alimentos, Bebidas y Tabaco	113	114	111	114	115	115	112	110	110	107
Combustibles, Químicos y Plásticos	83	81	83	89	86	79	80	78	77	82
Maquinarias, Equipos y Vehículos	37	38	40	37	32	38	46	46	48	45
Resto	70	72	70	73	71	73	74	73	72	68
Resto de actividades ⁽¹⁾	177	174	176	160	158	158	151	155	153	158

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

Fuente: Elaboración propia con base en el INDEC, ENGE, *Mercado y Prensa Económica*.

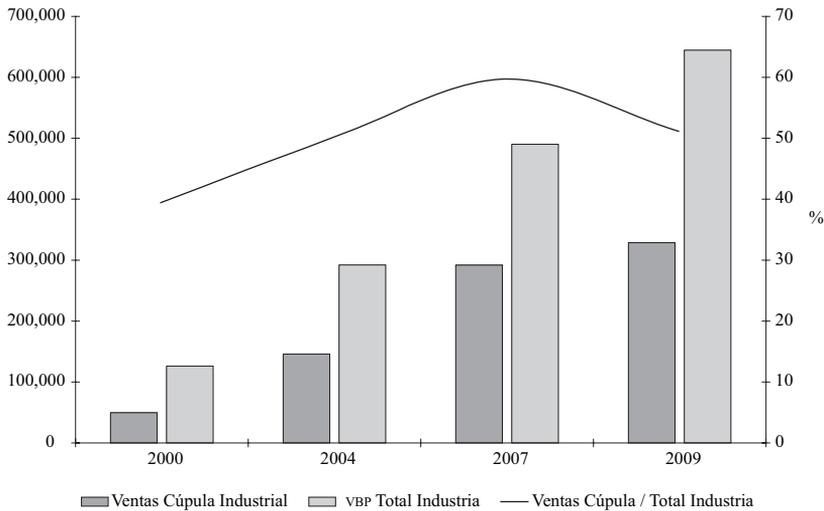
Por otra parte, la evolución del grupo Minas y Canteras duplican la cantidad de empresas en la cúpula, pasando de 20 al final de la década de los noventa, a 40 en el último año con datos disponibles, lo que no logra revertir la baja participación (8% en 2008) de las empresas en este rubro. Por último, el grupo que agrupa al resto de actividades (que incluye electricidad, gas y agua, comunicaciones, construcción, comercio, transporte y otros servicios) reduce su participación en 4% a lo largo del periodo analizado, evidenciando aún un mayor nivel de concentración en la mayoría de estos rubros.

3. La cúpula industrial en la Postconvertibilidad

Una vez analizada la evolución agregada de la cúpula empresarial y dado el peso que en ella poseen las empresas industriales, en términos de cantidad de empresas

y del dinamismo evidenciado por el sector durante la Postconvertibilidad, resulta pertinente profundizar el estudio de la cúpula empresaria que se desempeña en este sector. Con tal fin, en la Gráfica 7 podemos aproximarnos a este análisis, a partir de observar cómo ha evolucionado el valor bruto de producción (VBP) de la cúpula industrial, en relación al VBP del total de la industria, así como el cociente entre estas dos evoluciones. Como puede apreciarse, la actividad manufacturera muestra un elevado grado de concentración en empresas que forman parte de la cúpula. Así, en el año 2000 el nivel de facturación de dichas firmas representaba cerca de 40% del VBP industrial; relación que se incrementó fuertemente en el marco del nuevo patrón de crecimiento postdevaluación.

Gráfica 7
Evolución del VBP de la cúpula industrial, de la industria y del cociente VBP
cúpula industrial/VBP industria, 2000, 2004, 2007 y 2009
(valores corrientes)



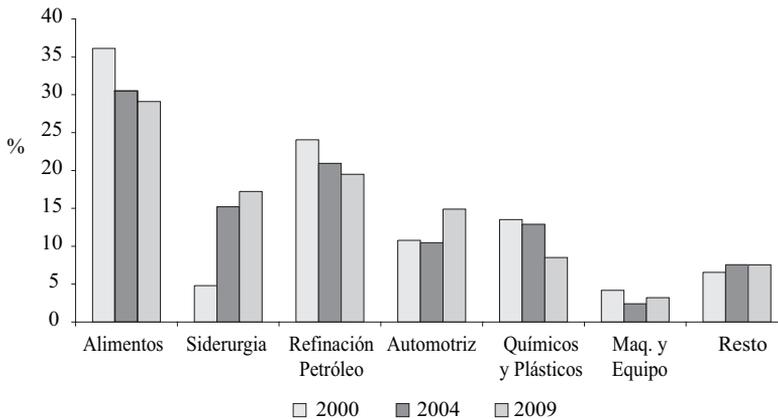
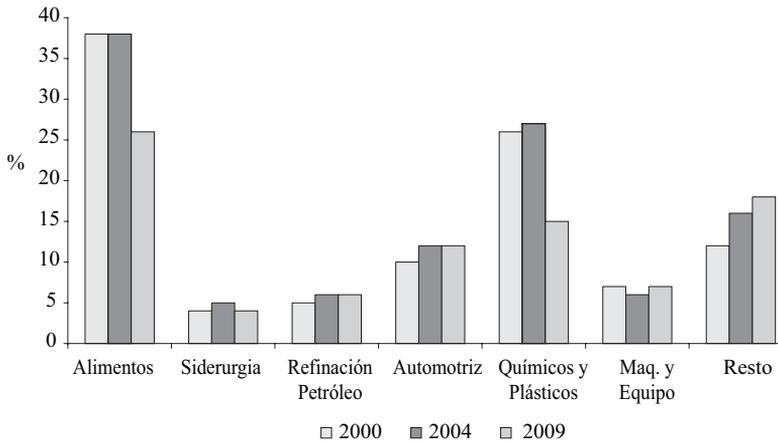
Fuente: Elaboración propia con base en el INDEC, ENGE, *Mercado y Prensa Económica*.

En 2004 las ventas de las principales firmas manufactureras representaban 50% del VBP sectorial, mientras que en el año 2007 alcanzaron el nivel relativo máximo de 60%. Este análisis se condice con la hipótesis de que, si bien durante el periodo de la Postconvertibilidad la actividad manufacturera mostró un fuerte dina-

mismo, el crecimiento estuvo focalizado fundamentalmente en ramas industriales con un alto grado de concentración de la producción y las ventas.

Si analizamos la evolución al interior de la cúpula industrial, en la Gráfica 8, podemos exhibir el modo cómo se ha transformado la composición de la fracción de la cúpula empresaria que se desempeña en el sector industrial, tanto en términos de cantidad de empresas que operan en cada rama de actividad, así como al nivel de facturación de las firmas que la componen.

Gráfica 8
Evolución de cantidad de empresas y proporción de las ventas dentro de la cúpula industrial por actividad, 2000, 2004, 2009



Fuente: Elaboración propia con base en *Mercado* y a la base propia de área de economía política.

La gráfica muestra la composición de la cúpula industrial argentina, asimismo evidencia, en relación a la cantidad de empresas, una fuerte concentración en los sectores Alimentos, Bebidas y Tabaco, y Químicos y Plásticos, que representan aproximadamente 60% de las empresas para los años 2000 y 2004, aunque el peso relativo de estas dos ramas en conjunto descendió a 46% para el año 2009. En cuanto al volumen de ventas, por su parte, los sectores que concentran la mayor proporción son: Alimentos, Bebidas y Tabaco; Refinería de Petróleo; Siderúrgica y Automotriz, que en conjunto explican cerca de 80% del total facturado por las empresas industriales que conforman la cúpula.

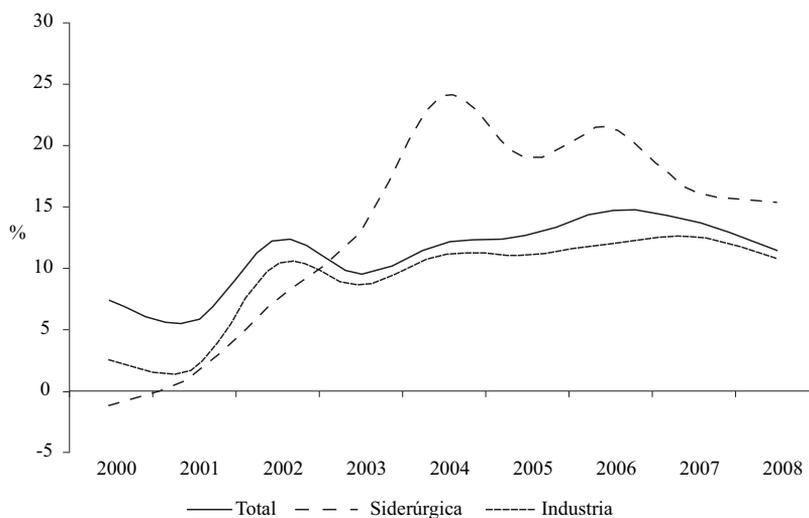
En todos los años presentados, el sector Alimentos, Bebidas y Tabaco es el de mayor peso relativo, aunque su relevancia muestra una tendencia levemente decreciente, tanto en cantidad de empresas como en el peso en el volumen total de ventas, que pasan de aproximadamente 37% para el año 2000 a algo menos de 30% en 2009. Por su parte, el sector de Química y Plásticos, si bien corresponde a una proporción relativamente alta en términos de la cantidad de empresas que desarrollan dicha actividad (25% en 2000 y 2004), el nivel de facturación muestra que se trata de firmas con un tamaño marcadamente inferior al del promedio de las empresas de la cúpula. Esto explica que el peso relativo del sector, en el volumen total de ventas, sea aproximadamente la mitad de su relevancia en términos de cantidad de empresas. Una situación similar –aunque de menor envergadura– puede observarse para el rubro Maquinaria y Equipo, ya que las empresas que componen el sector muestran un nivel de facturación que sólo alcanza 40% del valor de ventas promedio. Así, para el año 2009 la cantidad de empresas del sector corresponden a 8% del total, pero su nivel de ventas apenas supera 3%. El sector Automotriz, por su lado, evidencia un crecimiento en la cantidad de empresas dentro de la cúpula, luego de la devaluación de la moneda, al verse favorecidas por los cambios en los precios relativos, en tanto que en términos del peso de las ventas en el total, evidencian un importante crecimiento (del orden de 50%) en su facturación entre 2004 y el último año registrado.

Las empresas de mayor tamaño se concentran en los sectores Refinación de Petróleo y Siderúrgica. En lo que respecta a la primera de estas actividades, si bien para el año 2009, sólo representan 6.8% del total de empresas, el volumen de ventas alcanza casi 20% del total. Esta relación muestra que las firmas que se desempeñan en este sector poseen un nivel de facturación muy elevado, el cual es aproximadamente tres veces superior al que registra en las ventas promedio de la cúpula industrial. También, en lo que respecta a la actividad Siderúrgica, ella mostró un fuerte dinamismo durante el periodo de la Postconvertibilidad, y las empresas del sector mencionado se convirtieron en las de mayor tamaño de la cúpula. Así,

mientras en el año 2000 el volumen de ventas apenas representaban 4.8% del total, ya en 2004 superaban 15%, alcanzando 17.2% en 2009, aun cuando la cantidad de empresas en la cúpula se mantuvo relativamente constante durante esos años (incluso descendiendo levemente entre el 2004 y el 2009).

Esta dinámica evolutiva muestra que las empresas de la cúpula industrial que se dedican a actividades siderúrgicas, fueron las más dinámicas durante el periodo de estudio. Esta trayectoria de las empresas del sector en los años mencionados estuvo estrechamente relacionada con la evolución de la rentabilidad de la actividad, a partir de la devaluación del peso en el año 2002. El colapso del régimen de Convertibilidad a finales de 2001 y la depreciación de la moneda local, implicaron una transformación en la estructura de precios relativos de la economía doméstica, que tendió a favorecer fuertemente a la producción de bienes transables, fundamentalmente en aquellas actividades orientadas al mercado externo, como es el caso de la industria siderúrgica.

Gráfica 9
Evolución del cociente utilidad/ventas en siderurgia, industria y total de la cúpula empresaria, 2000-2008



Fuente: Elaboración propia con base en *Mercado* y a la base propia de área de economía

En la Gráfica 9, la tasa de rentabilidad sobre ventas en la actividad siderúrgica ofrece un fenomenal incremento a partir de la devaluación. Mientras en el año 2001 la rentabilidad promedio sobre ventas apenas superaba 1%, ya en 2003 era de 12.9%, alcanzando un pico de 24% en el 2004. Esta dinámica muestra que en la nueva etapa de la Postconvertibilidad, la rentabilidad sectorial se recompuso notablemente, explicada por una enorme caída en el costo salarial (del orden de 50%) y un continuo aumento de la productividad (del orden de 35%). Esta evolución creciente de la tasa de utilidad sobre ventas, fue acompañada además por una sustancial expansión del volumen de ventas, del sector, que se incrementó casi treinta veces entre 2000 y 2008. Es decir que, considerando tanto la evolución de las ventas como de la tasa de rentabilidad, a partir de la devaluación las empresas siderúrgicas que conforman la cúpula industrial, se transformaron en uno de los sectores que registran los mejores desempeños para las empresas de la cúpula industrial.

Conclusiones

El estudio sobre la cúpula empresaria permite, por un lado, analizar la situación y dinámica de transformación que experimenta el capital concentrado en Argentina; y por otro, comprender el modo en que dichos actores articulan su producción y los impactos que éstos poseen en materia de empleo, productividad y rentabilidad. En relación al caso argentino, si bien a lo largo de la Convertibilidad, la cúpula empresaria adquirió una creciente participación en la generación de riqueza en la economía local –fundamentalmente de la mano del proceso de privatizaciones–; el actual periodo evidencia claramente tendencias que marcan un punto de inflexión en la evolución de la cúpula.

En este sentido, a partir de la información presentada podemos concluir que iniciada la crisis del 2001 la economía argentina ha experimentado un importante proceso de concentración, ya que en estos años el peso de la cúpula empresaria, en términos de generación de riqueza se ha incrementado 75%, con relación a los niveles que registraba durante los años noventa. Asimismo, es importante remarcar que dicha transformación no fue gradual, por el contrario, respondió principalmente a los efectos directos de la devaluación, que no sólo modificó la estructura de precios relativos, sino que fundamentalmente implicó una fuerte reducción del costo salarial. Esta trayectoria se encuentra acompañada por dos fenómenos: la consolidación del proceso de extranjerización que sufrió la cúpula durante los años noventa, lo cual crecientemente inserta las decisiones productivas locales dentro de una lógica de internacionalización del capital; y por un significativo aumento del peso de las exportaciones en las ventas totales de la cúpula, lo que permite en cierto modo,

que estas empresas aumenten su independencia en relación con la evolución del mercado interno. Ambos fenómenos dan cuenta de que, en el periodo reciente, las principales empresas del país poseen una vinculación cada vez mas estrecha con el mercado externo.

Sin embargo, la contribución de la cúpula empresaria a la generación de nuevos puestos de trabajo –que constituye uno de los rasgos distintivos del nuevo patrón de crecimiento– resulto muy inferior al del conjunto de la economía. A modo ilustrativo, basta decir que si bien durante la Postconvertibilidad la cúpula empresaria aumentó su demanda de puestos de trabajo a 40% en términos absolutos, el peso del empleo en la cúpula, con relación al empleo total muestra una tendencia decreciente que termina en 2008 con valores cercanos a 5% del total de puestos de trabajo de la economía.

Las transformaciones sufridas por la cúpula no fueron homogéneas, y un caso de especial interés es, dado el peso en términos de cantidad de empresas como de dinamismo del sector durante la Postconvertibilidad, analizar las principales transformaciones al interior de la cúpula industrial. En este sentido, análogamente a lo que ocurre con el conjunto de la cúpula, el nuevo marco implicó una notable consolidación en el peso relativo de las principales firmas manufactureras, que a lo largo de la década lograron incrementar en 50% su peso sobre el sector industrial en su conjunto. A su vez, este incremento en el grado de concentración de la actividad manufacturera, fue acompañado por importantes cambios en términos de la composición de la cúpula industrial. A partir del análisis presentado puede observarse una caída en el peso relativo de los sectores Química y Plásticos y Alimentos, Bebidas y Tabaco; mientras que las actividades Automotriz y especialmente Siderurgia aparecen como los sectores “ganadores” en el esquema de la Postconvertibilidad.

En este sentido, la principal transformación en la estructura de la cúpula industrial parece ser la notable expansión de las empresas que desarrollan la actividad siderúrgica, que a lo largo del periodo pasan de constituir firmas con niveles de ventas similares al promedio, a facturar casi cuatro veces los valores medios de la cúpula industrial. Sin duda, tal expansión de las empresas de este sector se encuentra estrechamente vinculada al notable incremento, que evidenció la rentabilidad de la actividad a partir de la devaluación del peso en 2002, alcanzando niveles extremadamente elevados durante toda la década.

Esta evolución pone de manifiesto que el actual periodo de crecimiento registrado desde el abandono de la Convertibilidad, no sólo ha traído enormes beneficios para la sociedad argentina en su conjunto (en términos de crecimiento económico y de empleo), sino que la cúpula empresaria argentina ha sido uno de los actores más beneficiados durante estos años. Lo que también queda claro, es

que en un contexto de fuerte aumento de la concentración económica, la cúpula local ha logrado incrementar su centralidad en materia de generación de bienes y servicios, al mismo tiempo que ha reducido continuamente su peso en materia de generación de empleo. Ello nos permite entender que en este periodo la cúpula ha pasado a generar más de un tercio del VAB de la economía, en tanto que, en un marco de enorme transformación positiva del mercado de trabajo, sólo han generado 4.5% del empleo de 2003 a 2009.

Comprender la dinámica productiva de la cúpula argentina, así como cuantificar la potencialidad de su capacidad transformadora, es un paso indispensable en el momento de trazar los lineamientos de un plan de desarrollo integral; y fundamentalmente, resulta clave cuando es menester pensar sobre qué actores debe articularse dicho plan. Como se desprende del trabajo, los intereses de la cúpula se encuentran crecientemente vinculados a factores externos, lo que hace inviable la articulación de un plan de desarrollo sustentado exclusivamente en estos actores. En este contexto, resulta indispensable que la política económica privilegie sectores y actores cuyo desarrollo implique una menor concentración de los beneficios económicos.

Referencias bibliográficas

- Arceo, N.; A. Monsalvo; M. Schorr y A. Wainer (2008). *Empleo y salarios en Argentina*, Buenos Aires: Claves para todos, Capital Intelectual.
- ; A. Monsalvo y A. Wainer (2007). “Patrón de crecimiento y mercado de trabajo”, *Realidad Económica*, núm. 226, pp. 9-24, 1 de febrero al 15 de marzo, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y E. Basualdo (2009). *Transformaciones estructurales de la economía argentina. Una aproximación a partir del panel de grandes empresas. 1991-2005*, PNUD.
- Azpiazu, D. y M. Schorr (2010). *Hecho en Argentina*, Buenos Aires: Siglo XXI.
- (2009). *La industria argentina en la post-Convertibilidad ¿nuevo régimen de acumulación o fase de reactivación?*, Friedrich Ebert Foundation-CTA-FETIA.
- Basualdo, E. (2006). *Estudio de historia económica. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Buenos Aires: Flacso-Siglo XXI.
- Centro de Estudios para la Producción (2005). “Comportamiento del Empleo Industrial en el actual ciclo productivo” *Síntesis de la Economía Real*, núm. 50, Centro de Estudios para la Producción (CEP), Buenos Aires, noviembre.
- Damill, M. y R. Frenkel (2006). “El mercado de trabajo argentino en la globalización financiera”, *Revista de la CEPAL*, núm. 88, abril, pp. 109-132, Santiago de Chile.

- Fernández Bugna, C. y F. Porta (2008). “El crecimiento reciente de la industria Argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural”, *Realidad Económica*, núm. 233, pp. 17-48, 1 de enero al 15 de febrero, Buenos Aires.
- Jorge, E. (1971). *Industria y concentración económica (desde principios de siglo hasta el peronismo)*, Buenos Aires: Siglo XXI.
- Lavopa, A. (2007). “La Argentina Posdevaluación. ¿Un nuevo modelo económico?”, *Realidad Económica*, núm. 231, pp. 48-74, Buenos Aires.
- Piva, A. (2007). “Modo de acumulación y hegemonía en Argentina: continuidades rupturas después de la crisis de 2001”, *Anuario EDI*, núm. 3, abril, Buenos Aires.
- Santarcángelo, J. (2010). *Growth, employment and income distribution: A long run analysis for the case of Argentina*, Berlin-London: Lambert Academic Publishing.
- y G. Pinazo (2009). “La reindustrialización en las post-Convertibilidad: el sector automotriz”, *Realidad Económica*, núm. 247, pp. 6-27, 1 de octubre al 15 de noviembre, IADE, Buenos Aires.
- (2009b). “La sustentabilidad del nuevo crecimiento económico argentino”, *Realidad Económica*, núm. 243, pp. 6-27, 1 de abril al 15 de mayo, IADE, Argentina.
- Tavosnanska, A. (2010). “Crisis, devaluación y después. Breve historia de la recomposición de las ganancias empresariales en la Post-Convertibilidad”, *Congreso AEDA*, septiembre.