

La extranjerización en la posconvertibilidad y sus impactos sobre el poder económico local: un balance preliminar*

EL ARTÍCULO EXPLORA LAS FORMAS QUE ASUMIÓ EL PROCESO DE EXTRANJERIZACIÓN EN LA POSCONVERTIBILIDAD, CON SUS ANTECEDENTES EN LA DÉCADA DE 1990. LUEGO DE ANALIZAR ALGUNOS IMPACTOS DE DICHO PROCESO SOBRE LA DINÁMICA SOCIO-ECONÓMICA DEL PAÍS, CONCLUYE EN LA NECESIDAD DE ENCARAR UNA PROFUNDA REDEFINICIÓN DEL TRATAMIENTO ESTATAL AL CAPITAL EXTRANJERO CON VISTAS A EMPEZAR A REVERTIR EL AGUDO CUADRO DE DESNACIONALIZACIÓN EN EL MARCO DE UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO NACIONAL.

INTRODUCCIÓN

En la década de 1990 tuvo lugar en la Argentina un proceso sumamente acelerado de extranjerización, tanto por su intensidad como si se lo coteja con lo acontecido en otros países¹. Una vez agotado el programa de privatizaciones, en el que el capital extranjero tuvo un rol destacado en alianza con los principales grupos económicos locales, en la segunda mitad de dicho decenio se asistió a una marcada desnacionalización del entramado empresario, que se manifestó en prácticamente la totalidad de los sectores de actividad. A diferencia de otras etapas históricas, como bajo la denominada segunda sustitución de importaciones, la creciente injerencia del capital extranjero en el marco de las políticas del neoliberalismo no trajo aparejados aportes relevantes en términos de incrementos en el stock de capital de la economía, ni una redefinición del perfil de especialización productivo-industrial. Ello, dada la centralidad que asumió la adquisición total o parcial de empresas y conglomerados de origen nacional por parte de intereses foráneos (centralización económica). Como resultado de estos procesos, a comienzos de este siglo el capital extranjero ocupaba un lugar protagónico en la dinámica de acumulación doméstica (con su consecuente gravitación en la definición de variables de ostensible significación económica y social), así como en el interior del bloque de poder económico².

Como se aprecia en el *Gráfico N° 1*, durante el régimen de conversión fija la relación entre el stock de Inversión Extranjera Directa (IED) y el PBI total (un indicador proxy del grado de extranjerización global de la economía) se incrementó fuertemente, a punto tal que en 2001 se ubicó en el orden del 30%, frente a una participación del 6,1% en 1991. En el crítico año 2002, en el que el nivel de actividad se retrajo cerca del 11%, el indicador experimentó un salto notable, para luego declinar pero ubicándose en un estadio superior al del decenio anterior. Al respecto, mientras que en el período 1991-2001 la participación del capital extranjero en la economía local promedió el 15,0% (19,6% entre 1995 y 2001), en la posconvertibilidad ascendió al 28,7%.

En la explicación del desempeño de este coeficiente al cabo de los últimos años concurren varios factores, entre los que interesa destacar cinco de ellos. En primer lugar, la fuerte expansión del PBI, sobre todo entre 2003 y 2008, generó un contrapeso al aumento del stock de IED³. En segundo lugar, ante lo intenso y lo difundido del proceso extranjerizador en la convertibilidad, cabe destacar que a partir del abandono de dicho esquema no se manifestó una nueva oleada de IED (si bien, como se analizará, se registraron algunas ventas importantes de firmas nacionales a inversores del exterior, al tiempo que se canalizaron recursos hacia diversos sectores, en especial a los más



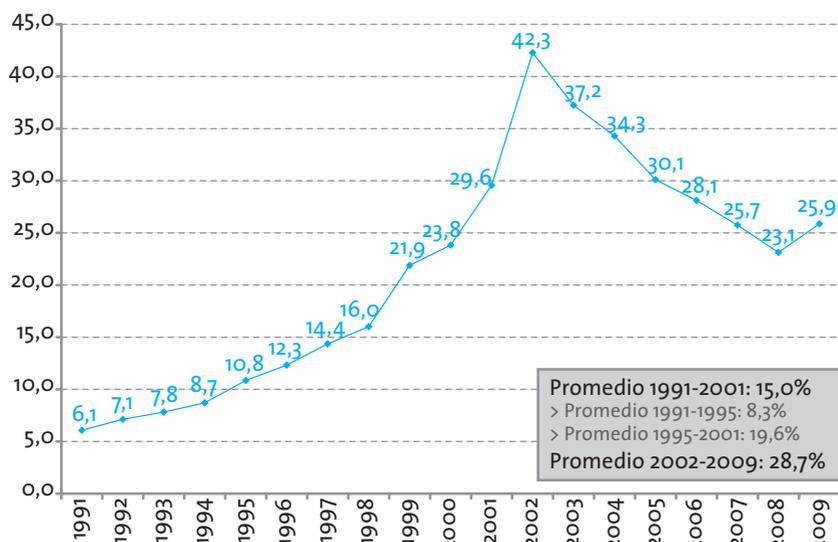
**PABLO
MANZANELLI**



MARTÍN SCHORR

Investigadores del
Área de Economía y
Tecnología de la FLACSO.

GRÁFICO Nº 1. ARGENTINA. EVOLUCIÓN DEL STOCK DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL PBI TOTAL, 1991-2009 (EN PORCENTAJES SOBRE DATOS EN DÓLARES CORRIENTES)



Fuente: Elaboración propia en base a información de la UNCTAD.

favorecidos por la dinámica económica posconvertible). En tercer lugar, es interesante reparar en que, a la par del elevado grado de extranjerización global con el que el país ingresó al siglo XXI, en la última década se verificaron varias operaciones de compra-venta de empresas *entre* actores extranjeros (se trata de transacciones que no se computan en las estimaciones habituales de IED). En cuarto lugar, sobresale el relativamente débil aporte de las compañías transnacionales a la formación de capital en un período en el que han operado con elevadas tasas de ganancia⁴. En quinto lugar, vale mencionar que en la posconvertibilidad el capital nacional recuperó cierto terreno en espacios de acumulación que hasta entonces contaban con una importante presencia foránea (por ejemplo, en algunos rubros específicos asociados a la prestación de servicios públicos)⁵.

Una caracterización general del desenvolvimiento del capital extranjero en la posconvertibilidad no puede dejar de indagar en el contenido sectorial de su patrón de radicación. Para ello, en el Cuadro Nº 1 se presenta la contribución de las distintas actividades económicas al crecimiento del stock de IED entre 2004 y 2009. Desde esta perspectiva se comprueba que apenas 13 rubros dieron cuenta del 90,0% del incremento del acervo de inversión transnacional, con una participación destacada de ramas asentadas en el procesamiento de recursos básicos y la armadura automotriz, es decir, las principales “ganadoras”

de las considerables modificaciones en la estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía que tuvieron lugar tras la “salida devaluatoria” del esquema convertible.

De allí que, si bien hay una presencia extranjera expandida a lo largo del tejido económico, ésta es muy acentuada en las actividades más dinámicas de la fase expansiva verificada en los últimos años al calor del “dólar alto”. Las evidencias que constan en el Cuadro Nº 2 permiten concluir que en

2009, 8 actividades explicaron alrededor del 60% del stock de IED acumulado en el país: petróleo, química, automotriz, metales básicos, alimentos, minería⁶, oleaginosas y aceites, y agricultura y ganadería⁷. Así, en ausencia de políticas activas de tratamiento al capital extranjero⁸, las modalidades de penetración y la presencia de este actor en el nivel doméstico reforzaron las tendencias a la reprimarización del entramado productivo local y, en consecuencia, no contribuyeron a dinamizar procesos de cambio estructural (ni indicios ciertos y fuertes de ello)⁹.

Los desarrollos que anteceden permiten concluir que el capital extranjero es un actor clave de la economía local, tanto por su centralidad estructural como por su incidencia en la definición del perfil de especialización y de inserción de la Argentina en el mercado mundial. Se trata de fenómenos sumamente relevantes como para justificar su estudio. En ese marco, este artículo se focaliza en el análisis de la trayectoria del capital foráneo dentro del núcleo selecto de las 500 firmas más grandes durante la posconvertibilidad (con sus antecedentes en la década de 1990). Para ello, en la próxima sección se estilizan los cambios más salientes registrados en el interior de ese universo de compañías líderes, atendiendo a su peso en la economía nacional. En la sección siguiente se busca identificar

CUADRO Nº 1. ARGENTINA. CONTRIBUCIÓN DE LOS DISTINTOS SECTORES DE ACTIVIDAD EN EL INCREMENTO DEL STOCK DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA*, 2004-2009

Sector	%	Acum.
Minería	11,7	11,7
Comunicaciones	10,2	21,9
Automotriz	9,0	30,9
Metales básicos	8,9	39,8
Petróleo	8,2	48,0
Sector financiero	7,4	55,4
Otros sector privado no financiero	6,0	61,4
Comercio	5,9	67,3
Holding	5,2	72,5
Química	5,1	77,6
Agricultura y ganadería	4,7	82,3
Oleaginosas y cereales	4,7	87,0
Alimentos	3,1	90,0
Resto sectores (17)	10,0	100,0
Total	100	

* Entre 2004 y 2009 el stock de Inversión Extranjera Directa en el país se incrementó en 22.063 millones de dólares.

Fuente: elaboración propia en base a información del BCRA.

las principales diferencias estructurales y de comportamiento que se pueden establecer entre las corporaciones transnacionales y el resto de las fracciones empresarias de la cúpula (las firmas nacionales y las asociaciones). Finalmente, cierran el trabajo unas breves consideraciones referidas a los impactos del capital extranjero sobre la dinámica socio-económica del país.

PERFIL DE LA CÚPULA EMPRESARIA: EL CRECIENTE PESO DE LAS FIRMAS EXTRANJERAS

Una vez abordados los indicadores globales de extranjerización de la economía argentina y la forma de inserción del capital transnacional en las actividades nodales del aparato productivo (sea por el aprovechamiento de las ventajas comparativas estáticas o de privilegio), resulta interesante analizar los rasgos generales que asumió este proceso en una dimensión complementaria: el universo de grandes firmas. Ello brinda, entre otras, la posibilidad de indagar en dos planos sumamente relevantes: a) el nivel de concentración en el conjunto de la economía nacional tanto de la elite empresaria como de las diversas fracciones del capital que la conforman, y b) la presencia de las compañías extranjeras entre quienes detentan el predominio económico en la Argentina, a partir de su

CUADRO Nº 2. ARGENTINA. DISTRIBUCIÓN DEL STOCK DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD*, 2009

Sector	%	Acum.
Petróleo	22,3	22,3
Química	9,6	32,0
Comunicaciones	6,3	38,3
Automotriz	6,2	44,5
Metales básicos	5,6	50,1
Alimentos	5,1	55,3
Sector financiero	5,0	60,3
Minería	4,9	65,2
Comercio	4,3	69,5
Oleaginosas y cereales	3,1	72,6
Electricidad	2,9	75,5
Maquinaria y equipo	2,5	78,0
Agricultura y ganadería	2,5	80,5
Resto sectores (17)	19,5	100,0
Total	100	

* En 2009 el stock de Inversión Extranjera Directa en el país ascendió a 78.240 millones de dólares. Fuente: elaboración propia en base a información del BCRA.

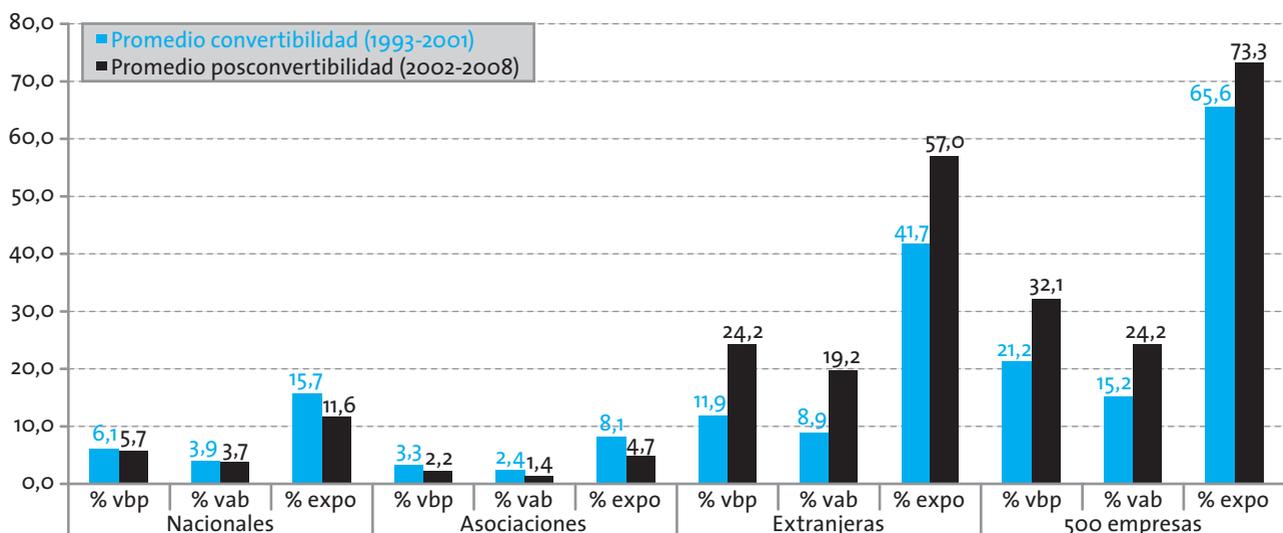
participación en las 500 compañías de mayor envergadura del país¹⁰.

Respecto al primero de esos planos analíticos, los datos aportados por el **Gráfico Nº 2** expresan el considerable aumento que experimentó el grado de concentración de las 500 firmas más grandes en el agregado nacional entre el régimen de convertibilidad y el que le sucedió tras la implosión del mismo en 2002 (ello, cualquiera sea la variable

que se tome en cuenta: valor bruto de producción, valor agregado bruto y exportaciones).

En efecto, la gravitación media de la elite empresaria en la producción pasó del 21,2% al 32,1% entre los períodos 1993-2001 y 2002-2008, mientras que en el caso del valor agregado la presencia de las grandes firmas aumentó casi el 60%, para cristalizarse en la posconvertibilidad en el 24,2% del total del

GRÁFICO Nº 2. ARGENTINA. PARTICIPACIÓN DE LAS 500 EMPRESAS MÁS GRANDES DEL PAÍS EN EL VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN, EN EL VALOR AGREGADO BRUTO Y EN LAS EXPORTACIONES NACIONALES, SEGÚN EL ORIGEN DEL CAPITAL DE LAS FIRMAS*, PROMEDIO 1993-2001 Y 2002-2008 (EN PORCENTAJES)



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

Fuente: elaboración propia en base a información de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas y del INDEC.

país. Una mención especial merece el tema de las ventas externas, aspecto insoslayable para el abordaje del actual régimen de acumulación, más aún si se considera que las corporaciones exportadoras que integran la elite empresaria explicaron, en promedio, el 73,3% de las exportaciones en la posconvertibilidad (7,7 puntos porcentuales más que en el período 1993-2001). Así, no sólo se trata de un acotado número de grandes compañías que asumen un papel protagónico en la generación de riquezas sino que, en ese escenario, son los actores centrales y decisivos en cuanto a obtención de divisas, fenómeno para nada desdeñable si se atiende al rol que le ha correspondido al superávit comercial en la construcción de los senderos macroeconómicos en la posconvertibilidad. En realidad, el poder económico que se asocia al alto y creciente grado de concentración que exhiben estas compañías en el plano agregado se ve potenciado, a su vez, por su presencia determinante, también creciente, en cuanto a la generación de divisas, lo que reforzó su ya de por sí considerable capacidad de veto sobre el funcionamiento del aparato estatal, en especial en lo referido a la formulación de políticas públicas.

Dicho esto, y justificado el objeto de estudio por su elevada significación económica, no deja de ser relevante indicar que el comportamiento de las diversas fracciones del capital que componen el universo de grandes empresas refleja claras asimetrías respecto a la evolución de su incidencia en las variables económicas consideradas a nivel nacional. Ello se encuentra estrechamente vinculado con la creciente presencia de firmas extranjeras en la cúpula empresaria.

En tal sentido, teniendo como parámetros temporales comparativos al régimen convertible y a la posconvertibilidad, las evidencias que brinda el [Gráfico N° 2](#) indican que la presencia de las empresas nacionales y las asociaciones en la economía nacional se redujo en todas las variables bajo análisis, mientras que las compañías extranjeras detentaron una mayor gravitación agregada, a punto tal de alcanzar guarismos que denotan el elevado y creciente predominio económico que experimenta este segmento del capital concentrado interno en la posconvertibilidad. En términos más específicos, la participación de las corporaciones extranjeras que componen la elite en el valor bruto de

producción nacional aumentó en 12,3 puntos porcentuales entre los períodos 1993-2001 y 2002-2008, incremento que fue de 10,3 puntos porcentuales de considerar el valor agregado bruto. A raíz de ello, la presencia de las firmas extranjeras líderes en la posconvertibilidad alcanzó, respectivamente, el 24,2% y 19,2% de la producción y el producto bruto nacionales.

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

Con el propósito de interpretar estos resultados, resulta pertinente indagar en algunos puntos de inflexión que asumió la movilidad interna de la elite al cabo del período estudiado. En este sentido, el [Cuadro N° 3](#) permite visualizar una primera oleada de desnacionalización del panel de las 500 grandes empresas durante el trienio 1993-1995. En esta etapa puede advertirse que las compañías foráneas pasaron de 161 a 186 firmas, lo que en términos de su participación en el valor de producción de la cúpula significó un aumento de 11,4 puntos porcentuales, al pasar de representar el 33,8% al 45,2%. Ello, en el marco de una caída en el peso relativo de las compañías nacionales y las asociaciones.

Este proceso de extranjerización no estuvo dissociado de la privatización de empresas públicas y de sus distintas fases (Azpiazu, 2003). Ahora bien, el proceso de extranjerización se aceleró a partir de 1995 asociado, fundamentalmente, a la dinámica que adquirió la compra-venta de firmas dentro del propio capital privado, en donde las transferencias de acciones de las empresas privatizadas tuvieron un papel destacado, pero no excluyente. Si bien las ventas de activos fijos fueron múltiples y de distinto origen/destino, por los resultados es indiscutible que los compradores fueron mayoritariamente extranjeros y los vendedores,

principalmente de origen nacional. De allí que entre 1995 y 2001 se incorporaron al panel 84 empresas transnacionales y que la presencia de los inversores foráneos en el valor de producción de la elite alcanzó al 69,0% en el último año de vigencia del régimen de conversión fija (supone un incremento de casi 24 puntos porcentuales respecto de su participación en 1995)¹¹.

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

En esta etapa se registró una serie de “cambios de mano” a favor del capital extranjero (con una participación activa de inversores brasileros) en varias compañías en cuya propiedad participaban accionistas locales y que, por su generalizada condición de oligopolios en un mercado interno reactivado y/o por su inserción exportadora a favor del “dólar alto” y de la demanda mundial de *commodities* contaban –y cuentan– con amplias potencialidades de crecimiento¹². Tales son los casos, entre otros, de Acindar, Alpargatas, Cervecería Quilmes, Loma Negra, Moflino Hermanos, Oleaginosa Moreno, Oleaginosa Oeste, PBB Polisor, Pecom Energía, Peñaflo, Quickfood, Swift Armour y Trigaglia. Por otro lado, cabe destacar que, ante el considerable nivel de extranjerización prevaleciente en muchos sectores de la actividad económica local, se verificó otro proceso relevante: la transferencia de empresas y tenencias accionarias *entre* capitales extranjeros, particularmente en sectores que han devenido claves en el actual proceso económico, tales como las actividades mineras (Minera Alumbreira, Minera Aguilar, Agua Rica, Cerro Vanguardia, etc.) y petroleras (Oxy-Vintage, Apache-Pioneer, Apache-PAF, etc.)¹³.

CUADRO Nº 3. ARGENTINA. EVOLUCIÓN DE LA CANTIDAD DE EMPRESAS Y DEL PESO RELATIVO EN EL VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN DE LAS 500 EMPRESAS MÁS GRANDES DEL PAÍS SEGÚN EL ORIGEN DEL CAPITAL DE LAS FIRMAS*, 1993-2008 (EN VALORES ABSOLUTOS Y PORCENTAJES)

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

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

Fuente: elaboración propia en base a información de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas y del INDEC.

En definitiva, bajo el esquema de acumulación que se ha venido configurando tras la implosión de la convertibilidad, se han añaizado las tendencias hacia una fuerte extranjerización del núcleo duro del poder económico doméstico y, en consecuencia, del conjunto de la economía argentina iniciadas durante el decenio de 1990. Naturalmente, el correlato de esta situación es una ostensible pérdida de "decisión nacional" en lo que atañe a la definición de ciertas temáticas relevantes para el devenir económico, político y social del país.

ESTRUCTURA Y DESEMPEÑO DE LOS DISTINTOS SEGMENTOS EMPRESARIOS DE LA CÚPULA

Para acceder a una visión más abarcadora del comportamiento de las diferentes fracciones que integran la elite empresaria en la Argentina en la posconvertibilidad, en esta sección se analizan las principales diferencias estructurales y de *performance* que se manifiestan entre las firmas extranjeras, las nacionales

y las asociaciones. Se trata de una perspectiva que permite extraer interesantes elementos de juicio adicionales para reflexionar acerca de ciertos impactos que, sobre la dinámica económica y social de país, se desprenden de la extranjerización del poder económico verificada en los últimos años.

En el Cuadro Nº 4 se comprueba que en el período 2003-2008 (promedios anuales) las firmas controladas por inversores foráneos tuvieron una participación mayoritaria en las principales variables económicas relevadas por la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC. Así, por ejemplo, tales empresas (292, el 58,5% del total) aportaron más del 75% de la producción total, casi el 80% del valor agregado, alrededor del 87% de las utilidades globales, el 56,4% de la ocupación, el 63,3% de la totalidad de los salarios abonados, aproximadamente el 82% de la inversión bruta fija global, el 77,9% del total de exportaciones, el 83,2% de las importaciones agregadas y las tres cuartas partes del

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

Al respecto, en la etapa bajo análisis el tamaño promedio de las firmas extranjeras (medido por el cociente entre el valor de la producción y la cantidad de empresas) fue un 29,0% superior que el correspondiente al conjunto de la elite empresaria, un 68,1% más elevado que el de las asociaciones y casi un 138% más holgado que el de las líderes de capital nacional. La inserción del capital foráneo en diversas actividades económicas en las cuales las

economías de escala se conjugan con el consiguiente liderazgo oligopólico, sujeta a la casi total ausencia de restricciones asociadas a, entre otros elementos, el financiamiento y/o el tamaño de mercado (igualmente subsanables en el marco de una estrategia transnacional e intracorporativa), asumen sin duda un papel protagónico en ese contraste con las grandes firmas nacionales.

Las mencionadas diferencias resultan más pronunciadas cuando se consideran las respectivas productividades de la mano de obra (valor agregado por ocupado): siempre considerando los promedios anuales 2003-2008, el rendimiento productivo de los asalariados

empleados en las empresas extranjeras fue un 40,3% más elevado que el de la cúpula en su conjunto, casi un 85% superior que el de las asociaciones y 3,3 veces más alto que el registrado en las empresas nacionales. El hecho de que las brechas salariales existentes en el interior del panel de las firmas más grandes del país según su origen hayan sido mucho menos acentuadas que en el caso de las respectivas productividades del trabajo¹⁴, sugiere que en el ámbito de las líderes controladas por inversores extranjeros se manifestó una distribución del ingreso mucho más regresiva que en el resto de las grandes firmas; en otros términos, que los empresarios

se apropiaron de una mayor porción relativa del producto generado por los asalariados.

Es por ello que la relación productividad/salario medio en las firmas transnacionales fue un 25,0% más holgada que la correspondiente a la totalidad de las compañías que integran la elite, un 63,6% más elevada que en las asociaciones y cerca de un 142% superior que la registrada en el subconjunto de las líderes controladas por capitales vernáculos. También, que la participación de los salarios en el valor agregado en las compañías controladas por inversores foráneos (14,5%) fue muy inferior al verificado en las asociaciones (23,7%) y, más

CUADRO Nº 4. ARGENTINA. DISTRIBUCIÓN DE LAS PRINCIPALES VARIABLES ESTRUCTURALES Y DE COMPORTAMIENTO DE LAS 500 EMPRESAS MÁS GRANDES DEL PAÍS SEGÚN EL ORIGEN DEL CAPITAL DE LAS FIRMAS, 2003-2008 (PROMEDIOS ANUALES)* (EN VALORES ABSOLUTOS, PORCENTAJES E ÍNDICE TOTAL = 100)

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

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

(1) Cantidad de empleo que se genera por unidad de producción

(2) Medida como el cociente entre la inversión bruta fija y el valor agregado.

(3) Medido como el cociente entre las exportaciones y la producción.

(4) Medido como el cociente entre las importaciones y la producción.

(5) Surge de la suma entre los coeficientes de exportaciones y de importaciones.

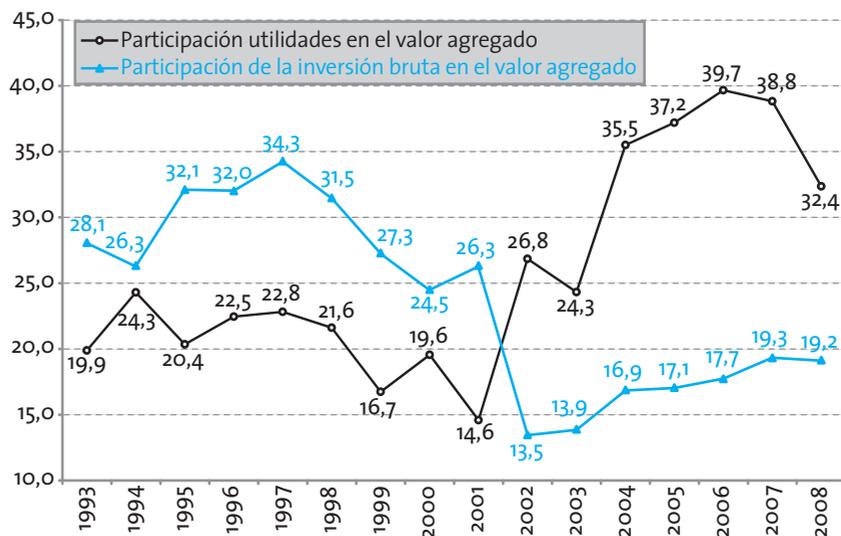
Fuente: elaboración propia en base a información de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas, INDEC.

aún, en las empresas nacionales (35,0%). Al tiempo que el superávit bruto de explotación por ocupado en las extranjeras fue 4,4 veces más elevado que en las controladas por accionistas locales y 2,1 veces superior que el que se manifestó en las asociaciones.

Asimismo, la disímil gravitación relativa de los distintos segmentos empresarios en la cantidad de firmas, la producción y el empleo globales es expresión de que las líderes en las que los capitales extranjeros detentan una proporción mayoritaria o total del “paquete” accionario presentan, *vis-à-vis* las restantes empresas del panel, una menor capacidad relativa de generación de puestos de trabajo. Ello se aprecia en el relativamente bajo nivel de requerimiento de empleo que registró este tipo de compañía en el período analizado¹⁵, o en que la cantidad promedio de asalariados por firma que se verificó en las extranjeras fue inferior al prevalente en las nacionales. De ello se sigue que la reproducción en el ámbito local, aun a diferente nivel, de los estándares económico-tecnológicos prevalentes en los países de origen de las filiales locales deriva en escalas y funciones de producción mucho más capital-intensivas que las de sus similares nacionales; más aún cuando para las corporaciones internacionales prácticamente no existen rigideces (ni financieras, ni de otro tipo) que condicionen o limiten la adopción de aquellas tecnologías que les garanticen el más apropiado sendero de acumulación y reproducción ampliada del capital en el nivel doméstico, así como de la inserción de este último a escala mundial.

Si bien tuvieron un peso decisivo en la formación de capital realizada en conjunto por las firmas integrantes de la elite, la información que brinda el Cuadro de referencia indica que la tasa de inversión (sobre valor agregado) de las empresas extranjeras del panel fue apenas levemente superior a la del conjunto de la cúpula. Ello, a pesar que el nivel de apropiación del excedente por parte de las transnacionales superó holgadamente al del resto de las firmas del panel y en consonancia con la asignación de tales recursos a, entre otros rubros, la remisión al exterior de utilidades y dividendos, el pago de honorarios y regalías, y la fuga de capitales por diversas vías como, por caso, el manejo discrecional de los montos de exportaciones y/o importaciones

GRÁFICO Nº 3. ARGENTINA. PARTICIPACIÓN DE LAS UTILIDADES Y DE LA INVERSIÓN BRUTA FIJA EN EL VALOR AGREGADO BRUTO DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS QUE INTEGRAN EL PANEL DE LAS 500 MÁS GRANDES DEL PAÍS*, 1993-2008 (EN PORCENTAJES)



* Se trata de las empresas de la cúpula con participación accionaria de capitales extranjeros superior al 50%.

Fuente: elaboración propia en base a información de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas, INDEC.

en operaciones intracorporativas y la cancelación total o parcial de créditos concedidos por la propia casa matriz y/o alguna subsidiaria radicada en otro país¹⁶. La reticencia a invertir también podría estar asociada a su inserción mayoritaria en mercados oligopólicos y al hecho de haber alcanzado por distintos motivos cierto grado de madurez tecno-productiva que no demanda inversiones de relativa importancia para mantener su posicionamiento competitivo en el mercado interno e, incluso, en el subregional.

Al respecto, los datos aportados por el Gráfico Nº 3 son contundentes en indicar que en la posconvertibilidad, en el marco de una ampliación de la demanda por efecto del ciclo expansivo (local e internacional), el coeficiente global de inversión de este segmento empresario se ubicó significativamente por debajo de sus márgenes de rentabilidad (que fueron holgadamente superiores a los internalizados en la convertibilidad). En otras palabras, pese a la notable capacidad de acumulación que se abrió a partir del “dólar alto” y la vigencia de mercados externos en franca expansión, la contribución de las empresas transnacionales a la expansión de las capacidades productivas locales fue bastante acotada¹⁷.

Esto aporta algunos elementos de juicio en relación con los argumentos frecuentemente utilizados para destacar la importancia de una presencia

difundida de actores foráneos en el país. De acuerdo a esta visión, dicha situación contribuiría a modernizar la estructura productiva dado que las empresas extranjeras tendrían una elevada propensión a invertir asociada a la introducción de bienes de capital de alta complejidad tecnológica, así como a la realización de importantes gastos en materia de investigación y desarrollo en el nivel local, con el consiguiente “efecto derrame” que ello traería aparejado.

Sin embargo, las evidencias disponibles sugieren que las empresas extranjeras suelen conservar en sus países de origen tanto la fabricación de equipamiento de alta tecnología, como la casi totalidad de sus gastos en materia de investigación y desarrollo; de allí su escaso dinamismo en lo atinente a la generación de entramados locales virtuosos. Todo ello es particularmente importante de destacar por cuanto indica que en el plano interno las compañías transnacionales no parecen haber sido agentes difusores de la inversión ni del cambio y/o la innovación tecnológica y, por otra parte, al ser fuertes importadoras de bienes de capital, han contribuido a profundizar el deterioro de la industria local de maquinaria y equipo y el desequilibrio comercial en la materia¹⁸.

En relación con lo anterior, vale incorporar un somero comentario respecto del grado de inserción en el comercio internacional de las distintas empresas que integran la cúpula. De los datos

aportados por el *Cuadro N° 4* se desprende que –aun considerando la elevada concentración de las exportaciones totales del país en las compañías extranjeras– tanto las grandes firmas de capital nacional como las que tienen más o menos participación foránea en su propiedad accionaria presentaron en términos globales una similar propensión exportadora (algo superior en el caso de las controladas por intereses transnacionales). Sin embargo, como era de esperar, cuando se analiza para cada tipo de firma el peso relativo de las compras en el exterior en la producción total se comprueba que las empresas extranjeras fueron en promedio mucho más importadoras que el resto de las líderes: el coeficiente de importaciones de las primeras fue del 11,5%, mientras que el de las nacionales fue del 7,3% y el de las asociaciones del 6,7%.

De modo que las extranjeras fueron las compañías que registraron el mayor coeficiente de apertura global al mercado internacional¹⁹. Ello se asocia a la conjunción de diversos factores como, a título ilustrativo, la presencia determinante de estas empresas en sectores donde las exportaciones y/o las importaciones tienen un peso relevante en la producción total (por ejemplo, la elaboración de alimentos y otros productos derivados de la explotación agropecuaria, el armado de vehículos automotores, la actividad hidrocarburífera y la minera, la fabricación de productos químicos y la producción siderúrgica). O dado que se trata en muchos casos de filiales de empresas transnacionales, esa mayor exposición al comercio mundial puede responder al proceso de integración y/o complementación productiva en el nivel internacional o regional de la respectiva casa matriz, así como a la distribución de áreas de mercado entre sus diferentes filiales en el exterior (tal el caso de muchas firmas vinculadas a la industria alimenticia y a la de automóviles y sus partes).

Finalmente, cabe realizar unas breves consideraciones adicionales sobre la rentabilidad de las diferentes fracciones del capital concentrado interno. Como se vio, las empresas controladas por accionistas foráneos fueron las que registraron los mayores márgenes brutos de explotación y en las que los capitalistas se apropiaron de una proporción mayor del excedente generado por los trabajadores, en el contexto de una propensión inversora

relativamente débil. De allí que no resulte casual que constituyeran el segmento de las líderes que en el período bajo estudio internalizó las mayores tasas de beneficio: cualquiera sea el indicador que se considere (utilidades sobre valor de producción o respecto del valor agregado), las firmas extranjeras presentaron márgenes de ganancia bastante más elevados que el resto de las líderes, en especial que las controladas por capitales nacionales (*Cuadro N° 4*).

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

REFLEXIONES FINALES

Los desarrollos analíticos que preceden permiten concluir que, luego del intenso proceso de extranjerización acaecido en la década de 1990, en la posconvertibilidad se consolidó el predominio transnacional en la economía doméstica. Se trata de un actor que cuenta con un considerable poderío económico y variadas capacidades de veto que se reforzaron en los últimos años en el marco de múltiples acciones y omisiones estatales. Tales capacidades se desprenden no sólo del origen de estos grandes capitales, sino también de que han acaparado porciones crecientes de la riqueza nacional y de su inserción en los núcleos productivos más dinámicos del nuevo régimen económico

y que delinear la inserción argentina en el mercado mundial.

Todo ello comporta una serie de aspectos críticos que hasta el momento, por desconocimiento, desidia o complacencia, no han merecido la debida atención de los “hacedores de política” y diversos ámbitos académicos, políticos e, incluso, sindicales. Al respecto, cabe recuperar tres cuestiones.

En primer lugar, el hecho de que las compañías transnacionales que se envuelven en el nivel local sean relativamente poco generadoras de empleo por unidad producida y que en su interior se manifieste una distribución funcional del ingreso sumamente regresiva, constituye un aspecto estructural que plantea numerosos interrogantes en cuanto a que el poder económico *realmente existente* pueda oficiar de vector conductor de un “modelo de acumulación con inclusión social”.

En segundo lugar, es importante reparar en los riesgos que sobre las cuentas externas del país se derivan de que los actores que controlan una proporción muy considerable y creciente del ingreso sean fuertes demandantes de divisas por distintos motivos: altos coeficientes de importación (con su correlato en el plano interno en débiles grados de articulación e integración productiva y tecnológica y el consiguiente afianzamiento del carácter trunco de la estructura manufacturera), remisión al extranjero de utilidades y dividendos, pago de honorarios y *royalties* por la compra y/o la utilización de tecnologías y/o patentes, fijación de precios de transferencia en sus transacciones intracorporativas, intereses devengados por el endeudamiento con el exterior, etc.²⁰ A ello debería agregarse la reticencia inversora del capital extranjero, así como la de los segmentos nacionales del poder económico y su tradicional “vocación” por la fuga de capitales.

En tercer lugar, el predominio económico que experimenta la fracción extranjera de la elite empresaria involucra diversos sesgos para la profundización y/o la complejización de la estructura productiva, puesto que estos capitales, en procura de minimizar sus costos absolutos en el nivel mundial, suelen carecer de interés real para ello. Seguramente, de allí pueda desprenderse la baja tasa de reinversión de utilidades de las compañías foráneas en un escenario de internalización de elevados

márgenes de ganancia y de ampliación de la demanda local e internacional.

Se trata de cuestiones que, de no mediar políticas activas que las contrarresten, pueden acarrear efectos negativos sobre la dinámica socio-económica y profundizar el señalado poder de

veto de estos grandes capitales y la pérdida de autonomía relativa del Estado en sus distintos estamentos. En este sentido, vale la pena recalcar que en la actualidad sigue vigente la Ley de Inversiones Extranjeras sancionada durante la última dictadura militar. Sin

duda, su derogación constituiría un primer paso *indispensable* en la *necesaria* redefinición del tratamiento estatal al capital extranjero con vistas a empezar a revertir el agudo cuadro de desnacionalización en el marco de una estrategia de desarrollo nacional²¹. ■

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARCEO, N., GONZÁLEZ, M. y MENDIZÁBAL, N. (2010): "Concentración, centralización y extranjerización. Continuidades y cambios en la postconvertibilidad", CIFRA, Documento de Trabajo N° 4, Buenos Aires.
- AZPIAZU, D. (2003): *Las privatizaciones en la Argentina. Diagnóstico y propuestas para una mayor equidad social*, CIEPP/OSDE, Buenos Aires.
- (1995): "Las empresas transnacionales de una economía en transición: la experiencia argentina en los años ochenta", CEPAL, Santiago de Chile.
- y Kosacoff, B. (1985): "Las empresas transnacionales en la Argentina", CEPAL, Oficina en Buenos Aires.
- y MANZANELLI, P. (2011): "Reinversión de utilidades y formación de capital en un grupo selecto de grandes firmas (1998-2009)", en *Realidad Económica*, N° 257, Buenos Aires.
- y SCHORR, M. (2010): *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
- y SCHORR, M. (2008): "Continuidades y rupturas en la industria argentina: del modelo de los noventa a la posconvertibilidad. Reflexiones preliminares", en *Realidad Económica*, N° 240, Buenos Aires.
- BASUALDO, E. (2006): *Estudios de Historia Económica. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, FLACSO-Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
- BCRA (2010): "Las inversiones directas en empresas residentes. Diciembre de 2009", Buenos Aires, mimeo.
- BEZCHINSKY, G. y otros (2007): "Inversión extranjera directa en la Argentina. Crisis, reestructuración y nuevas tendencias después de la convertibilidad", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, mimeo.
- BRAUN, O. (1974): *El plan económico del gobierno popular*, El Coloquio, Buenos Aires.
- BRINER, M. y SCHORR, M. (2002): "Principales características e impactos de la extranjerización reciente de la economía argentina. Un análisis del desempeño de las grandes empresas transnacionales durante la década de los noventa", *Realidad Económica*, N° 189, Buenos Aires.
- BURACHIK, G. (2010): "Extranjerización de grandes empresas en Argentina", *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, N° 160, México.
- CENDA (2010): *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010*, Cara o Ceca, Buenos Aires.
- CEPAL-SECYT-INDEC (2003): *Segunda encuesta nacional de innovación y conducta tecnológica de las empresas argentinas*, Buenos Aires.
- CONADE (1973): "El desarrollo industrial en la Argentina: sustitución de importaciones, concentración económica y capital extranjero (1950-1970)", Buenos Aires, mimeo.
- FERNÁNDEZ BUGNA, C. y PORTA, F. (2008): "El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural", *Realidad Económica*, N° 233, Buenos Aires.
- GAGGERO, A. (2008): "Los grupos económicos nacionales. Repliegue y reestructuración durante las etapas de auge, crisis y salida del régimen de convertibilidad en Argentina (1991-2003)", Tesis de Maestría, UNTREF/INDEC, Buenos Aires.
- KOSACOFF, B. y PORTA, F. (1997): "La inversión extranjera directa en la industria manufacturera argentina: tendencias y estrategias recientes", *CEP, Serie Estudios de la Economía Real*, N° 3, Buenos Aires.
- KULFAS, M. (2001): "El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local", *CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas*, N° 2, Oficina en Buenos Aires.
- ORTIZ, R. y Schorr, M. (2009): "Dependencia tecnológica e industria trunca en la Argentina de la posconvertibilidad", *Industrializar Argentina*, N° 10, Buenos Aires.
- PNUD (2009): *Transformaciones estructurales de la economía argentina. Una aproximación a partir del panel de grandes empresas, 1991-2005*, Buenos Aires.
- SOURROUILLE, J. (1976): *El impacto de las empresas transnacionales sobre el empleo y los ingresos: el caso de la Argentina*, OIT, Buenos Aires.
- Wainer, A. (2010): "Clase dominante, hegemonía y modo de acumulación. La reconfiguración de las relaciones de fuerza al interior de la burguesía durante la crisis y la salida de la convertibilidad (1998-2004)", FLACSO, Tesis de Doctorado, Buenos Aires.

- * Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto PICT 2008-0406 “La industria argentina en la posconvertibilidad: continuidades y rupturas en la dinámica y la estructura del sector” bajo el patrocinio de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica. Y se terminó de redactar a fines de abril de 2011. Se agradecen las observaciones de Daniel Azpiazu, a quien se exime de toda responsabilidad en cuanto a los errores y las omisiones que pudieran existir.
- De acuerdo a los datos de la UNCTAD, en esos años la Argentina estuvo entre las naciones con mayores registros de presencia extranjera en la economía. Al respecto, consúltese <http://www.unctad.org/>. Véase también los anuarios de la CEPAL sobre “La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe” (disponibles en <http://www.cepal.org/>).
 - La oleada extranjerizadora verificada en la segunda etapa del modelo sustitutivo ha sido estudiada, entre otros, por Azpiazu y Kosacoff (1985), Braun (1974), CONADE (1973) y Sourrouille (1976). Por su parte, Basualdo (2006), Briner y Schorr (2002), Kosacoff y Porta (1997) y Kulfas (2001) han analizado el proceso de extranjerización que tuvo lugar en la convertibilidad.
 - De las estadísticas oficiales surge que entre los años señalados el PBI a precios constantes creció de modo sistemático a una tasa del 8,4% anual acumulativo. En 2009, en el marco de los impactos de la crisis internacional, se incrementó muy levemente (0,9%). Al tomar los datos a dólares corrientes, como lo hace UNCTAD, en el período 2003-2008 el nivel de actividad se expandió a una tasa anual acumulativa del 20,8% (el *stock* de IED creció a un promedio del 9,8% por año); por su parte, en 2009 el valor agregado sufrió una retracción del 6,1%, en tanto el acervo de inversión extranjera se incrementó el 5,1%. Véase nuevamente <http://www.unctad.org/> y <http://www.mecon.gov.ar/peconomica/basehome/infoeco.html>.
 - Los datos proporcionados por la UNCTAD permiten concluir que entre 2002 y 2008 la participación de los flujos de IED en los de la inversión bruta interna fija realizada en el país promedió el 13,1% (con un valor mínimo del 9,0% en 2003 y uno máximo del 22,5% en 2004 –11,0% en 2008–).
 - Todavía son escasos los trabajos académicos que se han abocado a estas cuestiones. Desde diversas aproximaciones se pueden consultar las investigaciones de Azpiazu y Schorr (2010), Arceo, González y Mendizábal (2010), BCRA (2010), Bezchinsky y otros (2007), Burachik (2010) y PNUD (2009).
 - Si bien la explotación de minerales metalíferos comenzó a fines del decenio de 1990 con la puesta en actividad de Minera Alumbrera, Cerro Vanguardia, Minera Aguilar y Minera Aльтиplano, la apertura y la explotación de diversos yacimientos posteriores (Minera Argentina Gold, Minas Argentinas, Minera Titrón) consolidaron esta actividad en la posconvertibilidad.
 - El Cuadro de referencia permite apreciar cómo entre los rubros con mayor participación del capital extranjero también figuran sectores que en la década de 1990 se desnacionalizaron de modo significativo: comunicaciones, financiero, comercio y electricidad.
 - Basta con mencionar, en tal sentido, que en la actualidad sigue vigente la Ley de Inversiones Extranjeras sancionada durante la última dictadura militar (N° 21.382 de agosto de 1976). Entre otros aspectos, esta norma procura eliminar cualquier posibilidad de tratamiento diferencial entre el capital de origen nacional y el proveniente del exterior a través de, entre otras facilidades, la liberalización de la remisión de utilidades y la repatriación de capital o el particular tratamiento a las relaciones comerciales intrafirma. Al tiempo que también se garantiza la “igualdad de derechos”, incluso en lo relativo al acceso al crédito local y a la posibilidad de acogerse a los regímenes promocionales, sean de carácter sectorial o regional; con el agravante que esa “igualdad de derechos” no lo es respecto a la posibilidad de recurrir a los tribunales arbitrales internacionales, asimetría que favorece a las firmas extranjeras en detrimento de las nacionales (Azpiazu, 1995).
 - Sobre la ausencia de cambio estructural en la posconvertibilidad, véase Azpiazu y Schorr (2008) y Fernández Bugna y Porta (2008).
 - Se trata de la información proporcionada por la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) que elabora el INDEC con periodicidad anual. En cuanto al origen del capital de las firmas del panel, la ENGE delimita tres categorías: aquellas controladas por capitales foráneos (que aquí se denominan empresas extranjeras); aquellas en las que la participación transnacional en el capital social es superior al 10% y menor o igual al 50% (asociaciones); y aquellas controladas por capitalistas locales (empresas nacionales, que pueden incluir hasta un 10% de participación extranjera en el “paquete” accionario).
 - El correlato de la pronunciada extranjerización del poder económico doméstico al cabo de estos años fue la caída considerable en la participación de las restantes categorías, proceso en el que jugaron un rol decisivo la disolución de varias asociaciones y el repliegue y la reestructuración que llevaron adelante varios grupos económicos locales. Sobre estos temas, consúltese Basualdo (2006), Gaggero (2008) y Wainer (2010).
 - El secreto estadístico impide observar ejemplificaciones que se deriven de la ENGE; sin embargo, otras fuentes de información permiten advertir algunas de estas operaciones. Al respecto, se pueden consultar la base de datos de las 200 empresas de mayor facturación del país del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y el relevamiento de anuncios de inversión realizado por el Centro de Estudios para la Producción dependiente del Ministerio de Industria (disponible en <http://www.cep.gov.ar/web/index.php?pag=70>).
 - De acuerdo a los datos aportados por el Cuadro N° 3, entre 2002 y 2005 las asociaciones incrementaron levemente su participación dentro del panel, al tiempo que se verificó un retroceso de las compañías nacionales. Sobre esto último, las evidencias disponibles indican que ello se dio en el marco de una creciente incidencia dentro de este estrato de un puñado de compañías controladas por conglomerados económicos con una sólida presencia exportadora estructurada fundamentalmente alrededor de la explotación y el procesamiento de recursos naturales: Aceitera General Deheza, Aluar, Arcor, Ledesma, Molinos Río de la Plata, Siderar y Siderca, entre las principales. Por su parte, en el período 2005-2008 las asociaciones cedieron terreno en el interior de la cúpula y las empresas nacionales lo recuperaron ligeramente, procesos relacionados con lo sucedido en el ámbito de algunos servicios públicos y ciertas transferencias accionarias en algunas firmas relevantes (como, en este último caso, la absorción de Química Estrella por parte de Molinos Río de la Plata).
 - La información que consta en el Cuadro N° 4 indica que la retribución media de los obreros ocupados en las firmas de la cúpula controladas por capitales extranjeros fue un 12,9% superior que la que se verificó en las asociaciones y se ubicó un 38,6% por encima de la abonada en las empresas nacionales.
 - Como se desprende de las evidencias presentadas, en las compañías extranjeras dicho coeficiente (que mide la cantidad de empleo que se genera por unidad de producción) fue un 30,3% más bajo que en las asociaciones y un 63,5% inferior que el que caracterizó a las controladas por inversores nacionales.
 - Sobre estos temas, consúltese Bezchinsky y otros (2007), Briner y Schorr (2002) y CENDA (2010).
 - De la investigación de Azpiazu y Manzanelli (2011) surge que la reticencia inversora no es privativa del capital foráneo que se desenvuelve en el país, sino que también caracteriza a buena parte de las grandes empresas nacionales.
 - Ante la ausencia de políticas activas que induzcan lo contrario, es habitual que las empresas extranjeras que se desenvuelven en el país externalicen sus áreas de ingeniería local, reemplazándolas por la incorporación de tecnología importada y casi sin desarrollo nacional alguno. Naturalmente, esto disminuye los de por sí escasos vínculos de estas firmas con el entramado local de proveedores y/o subcontratistas y agudiza la problemática de la dependencia tecnológica (véase Ortiz y Schorr, 2009 y CEPAL-SECyT-INDEC, 2003). Estas tendencias se ven potenciadas por el hecho de que en los grandes proyectos de inversión patrocinados por el gobierno nacional y/o por los provinciales suelen resultar favorecidos capitales extranjeros cuyas inversiones vienen “atadas” a la provisión de equipamiento procedente del exterior (con mayor incidencia en los rubros de más valor agregado).
 - En la etapa analizada el coeficiente de apertura global de las corporaciones extranjeras fue en promedio alrededor de ocho puntos porcentuales más elevado que el correspondiente a las otras dos tipologías empresarias.
 - De todos modos, no debe soslayarse que se trata de los principales generadores de divisas a partir de su presencia determinante en sectores ligados al aprovechamiento de ventajas comparativas estáticas y a la privilegiada armadura automotriz.
 - Al respecto, pueden servir para la reflexión actual algunos contenidos del régimen de radicaciones extranjeras sancionado por el tercer gobierno peronista (Ley N° 20.557 de diciembre de 1973).