
Las grandes empresas nacionales de la Argentina bajo los gobiernos del kirchnerismo

Autor(es): Gaggero, A y Schorr, M.

Fuente: H-industri@: Revista de Historia de la Industria, los Servicios y las Empresas en América Latina, Año 11-Nº 21 (Diciembre 2017), pp. 54-75.

Publicado por: Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

Vínculo: <http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/H-ind/article/view/1038>



Esta revista está protegida bajo una licencia *Creative Commons Attribution-NonCommercialNoDerivatives 4.0 International*.

Copia de la licencia: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>.

¿CÓMO CITAR?

Alejandro Gaggero y Martín Schorr. (2017) Las grandes empresas nacionales de la Argentina bajo los gobiernos del kirchnerismo. *H-industri@* 11(21): 54-75.

<http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/H-ind/article/view/1038>



H-industri@ es una revista académica semestral editada por el **Área de Estudios Sobre la Industria Argentina y Latinoamericana** (AESIAL) perteneciente al Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires (IIEP-Baires): <http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/H-ind>

Las grandes empresas nacionales de la Argentina bajo los gobiernos del kirchnerismo

Argentinian Large National Companies Under the Kirchner Governments

Alejandro Gaggeroⁱ
agagge@yahoo.com

Martín Schorrⁱⁱ
schorr.mar@gmail.com

Resumen

El objetivo del presente artículo es analizar la evolución de los rasgos centrales de las grandes empresas de capital argentino durante los gobiernos kirchneristas, identificando continuidades y rupturas respecto al legado de las políticas neoliberales de la década de 1990. Focalizándose en las firmas que integran las 200 de mayor facturación anual (excluyendo a las firmas financieras y a las agropecuarias) durante el período 2001-2015, se estudian tres aspectos centrales de esta elite: cómo varió la presencia del capital nacional al interior de la cúpula empresarial, cuáles fueron las fracciones empresariales ganadoras y perdedoras del período y, por último, se indaga específicamente en la trayectoria de las empresas con participación estatal.

Palabras clave: ELITE EMPRESARIAL; KIRCHNERISMO; CAPITAL NACIONAL.

Abstract

This paper analyzes the evolution of the central features of the Argentinian large companies during the Kirchner governments, and at the same time identifies continuities and ruptures regarding the legacy of the neoliberal policies of the nineties. Focusing on the 200 companies with the highest annual revenues (excluding financial firms and agricultural) during the period from 2001 to 2015, three central aspects of this elite are studied: the evolution of national capital within top companies, which were the winning and losing firms and, lastly, the trajectory of state-owned companies.

Keywords: BUSINESS ELITE; KIRCHNER GOVERNMENTS; NATIONAL CAPITAL.

Recibido: 16 de marzo de 2017.

Aprobado: 18 de julio de 2017.

ⁱ Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de San Martín (IDAES/UNSAM), Comisión Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET).

ⁱⁱ Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de San Martín (IDAES/UNSAM), Comisión Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET).

El presente trabajo es la continuación de Gaggero y Schorr (2016), cuyo propósito consistió en presentar las principales transformaciones en la cúpula empresarial de Argentina durante el kirchnerismo. En este caso, tal como se señala más adelante, el foco está puesto en analizar con mayor detalle un subconjunto más acotado: el conformado por las grandes firmas de capital nacional. Se agradecen los valiosos comentarios de Andrés Wainer a una versión preliminar y se lo exime de toda responsabilidad por los errores y las omisiones que pudieran existir.

Introducción

Durante el ciclo de gobiernos del kirchnerismo en la Argentina (2003-2015) tuvieron lugar cambios significativos en la orientación de la intervención estatal en relación con lo sucedido bajo el predominio neoliberal. Ello concitó el interés de numerosos sectores académicos y derivó en una proliferación de estudios tendientes a caracterizar al período kirchnerista tanto en su especificidad, como en lo que refiere a las continuidades y las rupturas que presentó respecto de los años 1990 en diversas aristas del modo de acumulación. Así, a título ilustrativo, un conjunto de investigaciones abordó desde diferentes aproximaciones los rasgos característicos de la evolución macroeconómica (por ejemplo, Cantamutto, Schorr y Wainer, 2016; CENDA, 2010; Curia, 2014; Damill y Frenkel, 2015; Kulfas, 2016; Manzanelli y Basualdo, 2016; Mercatante, 2015), el desempeño de distintos sectores productivos (Azpiazu y Schorr, 2010; Fernández Bugna y Porta, 2008; Porta, Sartancángelo y Schteingart, 2014; Schorr, 2013), las modalidades de la inserción internacional (Bekerman, Dulcich y Vázquez, 2015; Porta, Fernández Bugna y Moldovan, 2009), la dinámica del mercado de trabajo y la distribución del ingreso (Beccaria y Maurizio, 2012; Groisman, 2014) y la naturaleza de las políticas públicas en el campo de la economía (Bonnet, 2015; Lavarello y Sarabia, 2015; López, 2015).

Ahora bien, existe una temática donde esa producción no ha sido tan copiosa: aquella que implica el análisis de la trayectoria efectiva del poder económico doméstico. Los trabajos disponibles se han centrado principalmente en caracterizar en términos macro los cambios verificados en la estructura del gran empresariado (Arceo, González y Mendizábal, 2010, Burachik, 2010, Gaggero y Schorr, 2016, PNUD, 2009). Con esas investigaciones como antecedente, el eje de este artículo está puesto en el estudio del sendero recorrido por una fracción específica: la compuesta por las grandes empresas y los grupos económicos de origen nacional, tanto privados como estatales.

El tema resulta especialmente relevante porque muchas de estas firmas y conglomerados empresarios son líderes en sectores productivos estratégicos para el país, teniendo una incidencia para nada menor sobre variables clave de la economía como, entre otras, la inversión, las exportaciones, el empleo, el ingreso y la salida de divisas y la formación de precios. Además, en el caso de los capitales privados, los propietarios de tales unidades económicas han sido actores poderosos no sólo en el plano económico, sino también en el político debido a su capacidad para incidir en las decisiones del Estado. De hecho, las vinculaciones con el sistema político tuvieron un rol central para entender el crecimiento de una parte de los principales grupos empresarios nacionales, en especial en las fases de estancamiento económico (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 1986; Ostiguy, 1990; Schvarzer, 1983).

El período bajo estudio también resulta interesante por cuanto fue precedido por una etapa de transformaciones importantes para el gran empresariado local. Al calor de la hegemonía del neoliberalismo, en los años noventa la cúpula empresaria de la Argentina experimentó un proceso de extranjerización sumamente acelerado: en menos de una déca-

da las empresas extranjeras duplicaron su participación en la elite, tanto en lo atinente al número de firmas como a su peso en las ventas totales (Basualdo, 2006; Castellani, 2016).¹

Durante la primera mitad del decenio el creciente predominio foráneo se dio fundamentalmente a instancias de un proceso que también resulta central como antecedente para este trabajo: la privatización de las principales empresas públicas. En esos años el Estado prácticamente abandonó sus históricas funciones empresarias y regulatorias transfiriendo algunas de las firmas más importantes del país a manos de consorcios que en la mayoría de los casos quedaron controlados por el capital transnacional.² En los años finales de la convertibilidad, la extranjerización se acrecentó a través de fusiones y adquisiciones de compañías privadas. A diferencia de otras etapas históricas, como en la segunda sustitución de importaciones, la creciente injerencia del capital extranjero en el marco de las políticas neoliberales no trajo aparejada una redefinición del perfil de especialización productivo-industrial, sino que la IED se orientó mayormente a la adquisición total o parcial de empresas y conglomerados de origen nacional que operaban en el país desde hacía décadas (Kulfas, 2001).

De allí que a comienzos de este siglo el capital extranjero ocupaba un lugar protagónico en la dinámica de acumulación doméstica, así como en el interior del bloque de poder económico. Como contrapartida, las grandes empresas privadas nacionales experimentaron un retroceso ostensible, quedando replegadas principalmente en algunas actividades con ventajas comparativas naturales o institucionales que les permitían afrontar, muchas veces de manera defensiva, el aumento de la competencia externa que provocó la apertura comercial (Gaggero, 2013). Al mismo tiempo las compañías estatales prácticamente desaparecieron del panel de firmas líderes.

Luego de la crisis del año 2001, la construcción de una “nueva burguesía nacional” fue una de las banderas levantadas por el gobierno de Néstor Kirchner. Si bien la consigna fue perdiendo intensidad con el paso de los años, continuó formando parte del discurso oficialista durante más de una década, aun cuando en los hechos el gobierno reforzó muchos espacios privilegiados de acumulación vinculados con actores extranjeros y preservó ciertos instrumentos normativos heredados de la fase neoliberal.³ De allí que los cambios en la orientación de la política económica no provocaron un quiebre determinante en el alto grado de extranjerización del poder económico doméstico, legado crítico (en muchos sentidos) de la década de 1990 (Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011; Gaggero, Schorr y Wainer, 2014).

En ese marco, donde se manifiesta una suerte de área de vacancia en términos analíticos es en la indagación de las mutaciones verificadas al interior del gran capital nacional.

¹ En este trabajo se entiende por elite o cúpula empresaria al universo conformado por las doscientas firmas de mayor facturación anual del país que se desenvuelven en los distintos sectores de la actividad económica (con la excepción del financiero y el agropecuario, salvo aquéllas que se dedican a la comercialización de granos, que sí están incluidas en el panel). En términos analíticos se priorizan dos recortes: el tipo de accionista predominante y el sector de actividad principal de las firmas.

² Para tener noción de lo que implicaron las privatizaciones, cabe señalar que a fines de la década de 1980 las empresas estatales de la cúpula concentraban alrededor de la tercera parte de la facturación total (Ortiz y Schorr, 2006).

³ Por ejemplo, las variadas prebendas estatales a la mega-minería, el régimen de tratamiento especial para el sector automotor y el marco legal que regula la operatoria del capital extranjero con asiento en el país: Ley 21.382 y normas complementarias, así como la gran mayoría de los Tratados Bilaterales de Inversión suscritos en los años 1990.

A partir de ese casillero vacío, el objetivo de este trabajo es el de trazar un balance de la trayectoria del gran empresariado nacional de la Argentina durante los gobiernos kirchneristas, teniendo como referencia la situación de este sector en los años noventa. Puntualmente, nos proponemos analizar la evolución del gran capital nacional (privado y estatal) que conforma la cúpula empresaria del país en el período comprendido entre 2001 y 2015. En el artículo se argumenta que, si bien no hubo una modificación sustancial en la participación de esta fracción en la economía argentina, sí se produjeron cambios relevantes en su composición, entre los cuales se destacan el crecimiento de un conjunto de nuevos grandes grupos económicos y el aumento de la participación de las empresas con participación estatal en la elite empresarial.

El texto se estructura de la siguiente manera. En la primera sección se trata el desempeño de las empresas privadas nacionales que integran el núcleo selecto de las doscientas firmas más grandes del país entre los años aludidos. En la siguiente el foco se posa sobre la detección de comportamientos heterogéneos al interior de esta fracción del gran capital, procurando establecer una suerte de mapa de ganadores y perdedores y los factores que concurren a explicar los diferentes senderos evolutivos que tuvieron lugar. Por su importancia como legado de los años del kirchnerismo, la tercera sección caracteriza y propone algunas reflexiones sobre el retorno del Estado a la gestión de una diversidad de grandes empresas. Cierran el trabajo unas breves conclusiones.

Evolución de las empresas privadas nacionales al interior de la cúpula empresaria

Como se apuntó, la segunda mitad de la década de 1990 marcó un punto de inflexión para las grandes empresas y los grupos económicos nacionales. Las estrategias desplegadas para enfrentar los desafíos que traían aparejadas las políticas de apertura y desregulación sumieron a este segmento del capital en una profunda transformación, uno de cuyos rasgos más salientes pasó por la reducción de su presencia en la elite empresarial local. Este proceso no sólo implicó que algunos de los principales grupos se desprendieran de inversiones que habían realizado a principios de la década -vinculadas mayormente a la privatización de empresas públicas-, sino que en muchos casos los obligó a vender sus principales firmas, algunas fundadas a lo largo del siglo XX por sus ancestros, empresas que eran fuente de poder y prestigio para las familias propietarias (Gaggero, 2013).

Ni las estrategias para enfrentar las políticas neoliberales ni los desempeños empresarios fueron homogéneos: existieron ganadores y perdedores al interior del capital concentrado local. Entre los primeros se ubican los actores de rubros que durante la década lograron potenciar sus exportaciones, principalmente en la actividad agroindustrial y en menor medida en la producción de metales básicos y químicos. Los servicios también representaron un refugio para que algunos grupos empresarios nacionales pudieran crecer relativamente protegidos de los efectos del contexto de negocios resultante del *shock* institucional neoliberal implementado. Entre los segundos se destacan las firmas y los grupos económicos que se desenvolvían en rubros afectados por la apertura, por ejemplo la industria textil y del calzado, algunos de los cuales terminaron siendo asfixiados por la combinación del aumento de la competencia externa y la recesión que se instaló en el país desde mediados de 1998.

La crisis de la convertibilidad provocó importantes perjuicios a buena parte del empresariado local. La agudización del cuadro recesivo disminuyó todavía más la demanda para las firmas mercado-internistas. Y desde el punto de vista financiero, la crisis, sumada al aumento del endeudamiento que habían experimentado en los años previos, obligó a algunos de los principales grupos locales a declarar sus pasivos en *default*. Si bien en la mayoría de los casos terminaron concretándose procesos de restructuración relativamente exitosos al cabo de los años siguientes, la crítica situación financiera imperante llevó a la venta de la totalidad o de porciones de algunos de los principales conglomerados nacionales.

El fin de la convertibilidad dio paso a un cambio en puntos centrales de la política económica y de los discursos de las élites políticas sobre el rol del Estado y el empresariado nacional. A contramano de lo ocurrido en el decenio de 1990, el esquema macroeconómico pasó a depender por unos años de un tipo de cambio alto, un instrumento que, a través de una notable reducción de los salarios, aseguraba una mejora en la competitividad de la producción local. Como parte de este giro, aunque sin pretender exhaustividad, vale señalar adicionalmente el paulatino incremento de las actividades regulatorias y productivas del Estado, que se cristalizó en políticas como la fijación de algunos precios clave para la economía (por caso, las tarifas de servicios públicos). En el plano discursivo también operó un cambio: luego de una década en la que las políticas públicas apuntaron a atraer al capital extranjero, a partir del corto gobierno de Eduardo Duhalde la necesidad de reconstruir una burguesía nacional asociada al Estado como forma de recuperar un “proyecto nacional y popular” en la Argentina, fue manifestada en forma recurrente durante distintos momentos de los gobiernos del kirchnerismo.

En este contexto aparentemente favorable cabe indagar cuál fue el desempeño del capital nacional más concentrado en 2001-2015. Un análisis entre puntas a partir de las evidencias volcadas en el Cuadro 1 permite concluir que a pesar de las transformaciones señaladas, el nivel de extranjerización de la elite empresaria doméstica no mostró una retracción significativa. La cantidad de empresas privadas nacionales se mantuvo prácticamente estable (pasó de 59 a 63), al tiempo que su participación en las ventas globales se incrementó ligeramente (2,3 puntos porcentuales). Por su parte, las corporaciones extranjeras aumentaron considerablemente su presencia en lo que refiere a la cantidad de empresas (de 93 a 114), aunque su gravitación en la facturación total declinó algo menos de 4 puntos porcentuales. A su vez, vale destacar el aumento en la presencia estatal (tanto en el número de firmas como en su incidencia en las ventas), pese a lo cual su ponderación resulta insignificante si se la compara con los registros prevaletentes a comienzos de los años 1990 antes de las privatizaciones. Y también la evolución de las asociaciones, inscripta en una relativa estabilidad en su peso en la facturación global y un declive pronunciado en la cantidad de empresas que aportan al panel de las líderes de la economía argentina.

En ese desempeño agregado se reconocen dos subperíodos con lógicas bien disímiles. El primero se extiende entre 2001 y 2007 y abarca los años de mayor crecimiento y mejoras en las variables socio-económicas del país. Entre los principales aspectos a remarcar sobresale el retroceso de las empresas privadas nacionales en la cantidad de firmas (de 59 a 53), así como en su participación en las ventas de la cúpula (del 25,3% al 22,8%), desempeño que resulta llamativo si se considera que tuvo lugar en el contexto de gobiernos que se mostraban críticos con el rol del capital extranjero y proclives a la “argentinización” del gran empresariado. La contrariedad de estos comportamientos pasa por la fenomenal ex-

pansión de las transnacionales: en 2007 había dentro de la cúpula 116 empresas foráneas que de conjunto concentraban casi las dos terceras partes de la facturación agregada.

Cuadro 1: Distribución de las empresas y las ventas de la cúpula empresaria argentina según el tipo de accionista predominante de las firmas, 2001, 2007 y 2015 (en valores absolutos y porcentajes) (*)

	Cantidad de empresas			Porcentaje de las ventas de la cúpula		
	2001	2007	2015	2001	2007	2015
Estatal	1	6	3	1,6	2,1	3,2
Privada nacional	59	53	63	25,3	22,8	27,6
Privada extranjera	93	116	114	55,2	64,1	51,4
Asociación	47	25	20	17,9	11,0	17,8
TOTAL	200	200	200	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia en base a balances empresarios y revistas *Mercado y Prensa Económica*.

Nota (*): Se trata de las 200 empresas más grandes del país de acuerdo con sus respectivas ventas anuales (no se incluyen firmas del sector financiero y el agropecuario, salvo las abocadas a la comercialización de granos).

En la explicación de esta profundización del proceso de extranjerización del poder económico local confluyen básicamente dos factores. Por un lado, la importante expansión de muchos sectores de actividad con presencia destacada del capital foráneo como el automotor, el químico-petroquímico, la minería metalífera, la producción hidrocarburífera, la industria del neumático, la celulósico-papelera y diversas ramas alimenticias (Gaggero y Schorr, 2016). En muchos de estos rubros, el capital extranjero había aumentado de modo considerable su presencia durante la década de 1990, en general a través de la adquisición de firmas nacionales. Algunas de esas actividades, como la automotriz y varias agroindustriales, serían protagonistas centrales de la notable recuperación manufacturera acaecida en los primeros años del kirchnerismo, lo cual acarrió una expansión absoluta y relativa de las firmas extranjeras que lideraban tales producciones.

Por otro lado, durante este subperíodo la extranjerización también se afianzó debido a que algunas grandes empresas y grupos nacionales fueron vendidos al capital foráneo. Si bien este proceso no tuvo la intensidad de los años 1990, sí alcanzó a algunos actores emblemáticos, como Pecom Energía, Loma Negra, Cervecería Quilmes, Acindar, Peñaflores, Alpargatas, Molino y varios frigoríficos. En algunos de los casos más relevantes, la decisión de desprenderse de las firmas estuvo asociada a la situación financiera que atravesaban estos grupos luego del estallido de la convertibilidad.⁴

El segundo subperíodo es contemporáneo con los dos mandatos presidenciales de Cristina Fernández de Kirchner. Como se desprende del Cuadro 1, entre 2007 y 2015 se revirtió en parte el proceso de extranjerización, no obstante lo cual al final de la serie el predominio transnacional en la cúspide del poder económico de la Argentina seguía siendo pronunciado en la medida en que bajo la órbita extranjera quedaban involucradas 114 em-

⁴ La venta de Pecom Energía, el principal *holding* energético de capital local, representa un buen ejemplo del impacto de la crisis de la convertibilidad. Durante décadas fue la nave insignia del grupo Pérez Companc y protagonista de una gran expansión a instancias de las privatizaciones concretadas en el sector energético. A pesar de su crecimiento, en un contexto de apertura y desregulación creciente, Pérez Companc no logró convertirse en un líder a nivel regional. La salida devaluatoria de la convertibilidad fue perjudicial para el grupo, ya que tenía la mayor parte de su deuda contraída en el exterior y una parte de sus activos hundidos en el país vinculados a los servicios públicos. En ese marco, promediando el año 2002 Pecom Energía fue vendida a Petrobras a cambio de más de 1.000 millones de dólares y la absorción por parte del *holding* brasilero de una deuda cercana a los 2.000 millones de dólares.

presas, las que aglutinaban más de la mitad de los ingresos por ventas de toda la cúpula. En esa reversión parcial asumen un papel importante dos procesos que serán abordados en las próximas secciones.

Por una parte, entre esos años YPF deja de estar controlada por la española Repsol y pasa a ser clasificada como asociación: primero a instancias de la adquisición de una cuota-parte accionaria por parte del grupo nacional Petersen y luego, en 2012, con motivo de la decisión estatal de expropiar la mayoría del capital social de la que constituye la empresa más grande del país.⁵ Por otra parte, tuvo lugar un avance de las empresas privadas nacionales, tanto en lo que respecta al número de firmas dentro del panel como a su ponderación en la facturación agregada (en 2015 eran 63 que congregaban el 27,6% de las ventas totales). Como se verá, una parte sustancial de la mayor injerencia del capital nacional en la elite empresaria se vincula con la expansión de firmas pertenecientes a grupos económicos con una sólida presencia en la cúpula estructurada fundamentalmente a partir de las ventajas comparativas existentes, así como de otros que hasta entonces no habían integrado la cúpula o no tenían una presencia destacada en ella. En este último caso, se trata de organizaciones con eje en actividades mayormente no transables y reguladas por el Estado, como los servicios públicos, la obra pública y un puñado de sectores favorecidos con regímenes promocionales específicos.⁶

Ganadores y perdedores al interior de los grupos económicos nacionales

En la Argentina la mayoría de las firmas privadas nacionales que forman parte de la elite empresaria se integra a conglomerados económicos con algún grado de diversificación. Como se visualiza en el Cuadro 2, durante los gobiernos del kirchnerismo la incidencia de las firmas controladas por grupos dentro del capital privado nacional tendió a consolidarse en torno a un umbral elevado: en 2015 casi el 80% de la facturación global de las compañías privadas nacionales procedía de empresas pertenecientes a conglomerados.

Cuadro 2: Participación de los grupos económicos en las empresas privadas nacionales que integran la cúpula empresaria, 1991, 2001 y 2015 (en porcentajes)

	1991	2001	2015
Participación sobre total de empresas privadas nacionales	64,8	69,5	77,4
Participación en las ventas sobre total de empresas privadas nacionales	72,2	82,0	79,9

Fuente: elaboración propia en base a balances empresarios y revistas *Mercado y Prensa Económica*.

⁵ El cambio en la estructura de control de YPF es lo que explica, en gran medida, la mayor significación de las asociaciones en las ventas agregadas entre 2007 y 2015. Téngase presente que en el último de los años señalados YPF por sí sola dio cuenta de casi el 7% de la facturación total de la elite empresaria y del 2% de todo el valor bruto de producción nacional.

⁶ En la declinación en el peso relativo del capital transnacional entre 2007 y 2015 confluyeron otros factores, entre los que sobresalen: a) cierta retracción en la ponderación de algunos sectores económicos con importante presencia extranjera (fenómeno resultante, a su vez, de la confluencia de factores tanto internos - menores ritmos de crecimiento o caídas en los niveles de actividad-, como externos -declive en los montos exportados ante el deterioro en los términos de intercambio-); y b) el hecho de que los activos de Esso, una empresa histórica y encumbrada del *ranking* de grandes firmas de la Argentina, pasaron a manos de un *joint venture* entre el grupo local Bidas y la corporación China CNOOC (de allí en adelante la nueva compañía fue rebautizada como Axion Energy y pasó a ser clasificada como asociaciones).

Como forma de organización empresarial, los grupos económicos han tenido una presencia destacada en la estructura de poder económico de muchos países periféricos, donde se expandieron en paralelo a los denominados procesos de industrialización tardía. Allí, estos capitales se transformaron en actores protagónicos del entramado productivo e interlocutores recurrentes de los gobiernos de turno, que en numerosas ocasiones los consideraron aliados insustituibles en la tarea de promover el desarrollo (Amsden, 1989; Guillén, 2000). Con un formato diferente y con implicancias muy distintas sobre la dinámica del modo de acumulación, en nuestro país los grupos económicos transitaron un fuerte crecimiento durante la última dictadura militar, bajo el gobierno de Alfonsín y en el primer tramo del menemismo (Acevedo, Basualdo y Khavisse, 1990; Basualdo, 2000; Schorr, 2004), para luego experimentar una notable retracción en la segunda mitad del decenio de 1990 (Gaggero, 2013; Duarte y La Rocca, 2016).

Como se vio, al tomar en consideración la totalidad del período 2001-2015 no se observan mayores alteraciones en la presencia del capital privado nacional dentro de la elite empresaria local. Esa mirada de conjunto soslaya lo ocurrido antes y después de 2007 (Cuadro 1), así como también el hecho de que bajo los gobiernos kirchneristas se verificaron modificaciones relevantes dentro de los grupos económicos nacionales al calor de estrategias y trayectorias divergentes que ameritan ser estudiadas y caracterizadas. A los efectos de establecer un mapa de perdedores y ganadores al interior de esta fracción del poder económico o, en otros términos, de captar los desempeños heterogéneos que tuvieron lugar, se procedió a clasificar a las empresas de la cúpula que pertenecen a grupos locales en cinco tipologías de acuerdo con sus respectivos senderos evolutivos entre 2001 y 2015. Las dos primeras expresan a los *holdings* “perdedores”, sea porque las firmas de su propiedad salieron por algún motivo del panel de las doscientas líderes (tipología I) o porque redujeron su participación en los montos globales facturados (II). Las otras tres categorías congregan a los grupos “ganadores”: se trata de organizaciones que lograron mantener su ponderación en las ventas totales (III), las que la aumentaron (IV) y las que lograron ingresar a la cúpula (V). Los resultados de esta indagación analítica se vuelcan en el Cuadro 3.⁷

Cuadro 3: Evolución de los grupos económicos nacionales dentro de la cúpula empresarial según su situación en 2001 y 2015 (en valores absolutos y porcentajes)

Años	Grupos que dejaron de integrar la cúpula (I)	Grupos que redujeron su participación (II)	Grupos que no variaron su participación (*) (III)	Grupos que incrementaron su participación (IV)	Grupos que pasaron a integrar la cúpula (V)	Total
<i>Cantidad de grupos</i>						
2001	14	9	4	12	-	39
2015	-	9	4	12	12	37
<i>Cantidad de empresas</i>						
2001	15	18	5	16	-	54

⁷ En este punto es necesario introducir un breve comentario metodológico. A partir del *ranking* de las doscientas empresas de mayores ventas anuales de la Argentina, se procedió a identificar cuáles de ellas eran controladas por grupos económicos locales, para lo cual se empleó la definición de “grupo económico” propuesta por Acevedo, Basualdo y Khavisse (1990). Como se apuntó, la base de datos utilizada no incluye información sobre firmas del sector financiero y del agropecuario. Esto trae aparejada una limitación al dejar afuera del análisis a muchos conglomerados de base financiera que en la etapa estudiada se expandieron a un ritmo más o menos vigoroso (Brito, Petersen, Werthein, etc.), así como a otros, igualmente dinámicos, con una inserción netamente agropecuaria (Grobocopatel y Olmedo, entre otros).

2015	-	14	5	17	16	52
Participación en las ventas de la cúpula						
2001	3,1	11,7	1,7	7,7	-	24,2
2015	-	6,9	1,8	11,1	4,1	23,8
Participación en ventas de los grupos nacionales						
2001	16,3	46,2	6,8	30,7	-	100
2015	-	29,0	7,3	46,6	17,1	100
Grupos						
	Macri, Acevedo, Fortabat, Rohm, Cirigliano, Peñaflor, Sadesa (curtiembre), Backchellián, Gualtieri, Williner, Garovaglio y Zorraquín, Agrocom, Pescarmona, Soldati	Techint, Pérez Compans, Sancor, Machiavello (Temis), Roemmers, Coto, Bemberg, Barracas, Eurnekián	Mastellone, Madanes, Ledesma, La Nación	Urquía, Roggio, Clarín, Arcor, Vicentín, Osde, Braun Menéndez, BGH, Navilli, Garbarino, Frávega, Pluspetrol	Cartellone, Pampa Energía, Indalo (Cristobal López), ODS (Calcaterra), IRSA, Caputo, PCR, Newsan (Cherñajovsky), Gador, Sadesa (energía), Electroingeniería, Insud (Sigman)	

Fuente: elaboración propia en base a balances empresarios y revistas *Mercado* y *Prensa Económica*.

Nota (*): Grupos cuya variación en la participación en las ventas entre 2001 y 2015 fue inferior al 10%.

En cuanto a los grupos “perdedores”, cabe consignar que en la tipología I quedan involucrados 14 conglomerados cuyas empresas dejaron de integrar la élite empresaria local entre 2001 y 2015 (en el primero de los años mencionados su participación en las ventas agregadas de la cúpula fue del 3,1%). En su mayor parte se trata de organizaciones que fueron vendidas al capital extranjero en los primeros años del período analizado debido a problemas financieros que se habían agravado en el tramo final de la convertibilidad o que, por diferentes razones, tuvieron que afrontar la quiebra o un proceso de desmembramiento de la unidad económica principal. Además del ejemplo referido del grupo Fortabat, pueden traerse a colación los casos de Soldati, Backchellián, Acevedo, Garovaglio y Zorraquín, Macri y Pescarmona.⁸

Siempre dentro de los “perdedores”, la tipología II reúne a los grupos económicos que mantuvieron su presencia en la cúpula entre 2001 y 2015 pero reduciendo su participación. Aquí quedan involucrados 9 conglomerados que en el último de los años estudiados controlaban 14 empresas del panel de las doscientas líderes, cuyas ventas representaban el 6,9% de la facturación global (una ponderación que resulta casi 5 puntos porcentuales más baja que en 2001). Se trata de organizaciones importantes (de conjunto explican cerca de la

⁸ Soldati fue uno de los grupos nacionales que más había crecido durante el decenio de 1990 a través de una amplia y diversificada participación en el programa privatizador. La expansión se llevó adelante a través de un fuerte endeudamiento externo que en la segunda mitad de la década, cuando la situación financiera del país se tornó crecientemente desfavorable, se transformó en una pesada carga que terminó obligando a los propietarios del *holding* a desprenderse de prácticamente la totalidad de las firmas que controlaban. Por su parte, el grupo Backchellián había sido el principal fabricante de calzado deportivo en el país desde los años 1970, produciendo bajo licencia para la marca Adidas. La apertura comercial aplicada en el menemismo lo llevó a incrementar con creces sus pasivos, hasta que en 2001, en el marco de una retracción pronunciada del nivel de actividad interno, entró en convocatoria de acreedores para terminar quebrando en 2004. Un camino similar transitó el grupo Garovaglio y Zorraquín con su apuesta a la industria frigorífica, que se inició en los años 1990 y terminó en quiebra en 2002. En el caso del grupo Acevedo, el mayor productor nacional de aceros no planos, su alto coeficiente de endeudamiento lo obligó a ceder porciones de varias de sus empresas, hasta que en los primeros tramos del kirchnerismo terminó vendiendo Acindar a la corporación transnacional Arcelor-Mittal.

tercera parte de las ventas totales de los grupos locales en 2015), con una historia más o menos prolongada dentro del poder económico doméstico y que son bastante heterogéneas en cuanto a su perfil sectorial. En esta categoría sobresale la presencia de tres grupos relevantes (Techint, Eurnekián y Pérez Companc), sobre los cuales es preciso hacer una salvedad. El *ranking* de grandes compañías elaborado para esta investigación considera los datos de las empresas de los grupos locales que operan en la Argentina, pero no incluye a las que poseen más allá de las fronteras nacionales, lo cual lleva a subestimar la facturación de aquellos conglomerados que en el transcurso de las últimas décadas han encarado un proceso de internacionalización intenso, como son Techint y Eurnekián.

El primero se ha convertido en uno de los líderes mundiales en la producción de tubos de acero sin costura para el sector hidrocarburo, a partir de una serie de adquisiciones de competidores internacionales que se inició en el decenio de 1990 y se profundizó en los años recientes.⁹ En el caso de Eurnekián, la internacionalización se desarrolló en torno a la administración aeroportuaria. Ni en este caso ni en el de Techint podría afirmarse que se trata de grupos “perdedores” bajo los gobiernos del kirchnerismo: si bien la participación de las firmas de su propiedad que operan en el país tendió a reducirse en la cúpula, llevaron adelante una expansión en el extranjero que los dotó de una estructura similar en muchos aspectos a la de las empresas transnacionales.

Otro conglomerado que forma parte del agrupamiento de los que redujeron su gravitación dentro de la élite empresaria de la Argentina es Pérez Companc, lo cual se relaciona directamente con la venta de su rama energética a Petrobras. Esta operación fue parte de una reconversión estratégica que llevó a Pérez Companc a especializarse en la producción de alimentos.¹⁰

Hasta aquí el análisis se centró en los *holdings* “perdedores” de la etapa kirchnerista, dentro los cuales se manifiesta una importante heterogeneidad en materia de trayectorias. El panorama cambia al analizar a los “ganadores”, entre los que resulta posible establecer algunas tendencias con mayor claridad.

La información que ofrece el Cuadro 3 permite concluir que 4 grupos económicos prácticamente no variaron su gravitación dentro del poder económico local entre 2001 y 2015 (tipología III). Es el caso de uno de los líderes de la industria láctea (Mastellone), el propietario del monopolio fabricante de aluminio (Madanes), uno de los principales *holdings* multimedia del país (La Nación) y un conglomerado con cierta diversificación de sus actividades (Ledesma, con intereses en rubros tan disímiles como la producción de azúcar, papel y derivados, frutas y jugos concentrados, carne, cereales, alcohol y bioetanol, entre otros). De conjunto, hacia el final del período estudiado estos actores dieron cuenta de casi el 2% de las ventas totales de la cúpula y más del 7% de la facturación de los grupos económicos que la integran.

⁹ En 2002 el conglomerado perteneciente a la familia Rocca creó Tenaris, una empresa *holding* con sede en Luxemburgo en la que agrupó a sus principales firmas: Siderca (Argentina), Tamsa (México) y Dálmine (Italia). A partir de entonces Tenaris se expandió a nivel global vía inversiones en Estados Unidos, Canadá, Colombia, Arabia Saudita, Rumania y China, entre otros países. Dentro del sector siderúrgico Techint también se transformó en un líder regional en la producción de aceros planos gracias a compras que realizó, por ejemplo, en Brasil, México y Venezuela.

¹⁰ A partir de 1997 comenzó a adquirir empresas agroalimentarias, proceso que tuvo su máxima expresión a fines de la convertibilidad con la compra de Molinos Río de la Plata a instancias de la cual en la actualidad es uno de los principales actores en la molienda de soja y líder en el mercado interno en muchos segmentos del consumo masivo de alimentos (fideos, café, yerba mate, aceites, arroz, harinas, alimentos congelados, etc.).

Por su parte, dentro de la tipología IV quedan involucrados 12 conglomerados que aumentaron de modo destacado su participación dentro de la elite empresarial doméstica a raíz de lo cual hacia 2015 controlaban un total de 17 firmas del panel, las que daban cuenta del 11,1% de la facturación global de la cúpula y casi la mitad de las ventas totales de los grupos económicos nacionales que forman parte de la misma.

En esta categoría se destacan organizaciones agroindustriales con fuerte inserción exportadora anclada principalmente en el sector de aceites y harinas. Los grupos Urquía, Vicentín y Navilli son un claro ejemplo de ese perfil. Si bien la expansión de estos actores puede rastrearse desde la década de 1970, hasta el decenio de 1990 ocupaban un lugar secundario en la elite empresarial. Pero el aumento de sus respectivas escalas productivas y de su participación en el mercado mundial les permitió a estos capitales escapar, en gran medida, de las consecuencias de la crisis de la convertibilidad que sí sufrieron los grupos económicos más afincados en el mercado interno. Bajo las administraciones kirchneristas estos capitales resultaron ampliamente favorecidos por la concurrencia de diversos factores entre los que sobresalen la vigencia de condiciones excepcionales en el mercado mundial durante varios años, la consolidación de un perfil de especialización e inserción internacional del país muy volcado al procesamiento de materias primas, la existencia durante un cierto lapso temporal de un elevado tipo de cambio real y la dinámica de los precios relativos en el plano doméstico.¹¹

Asimismo, dentro de la tipología IV aparece un conjunto de grupos económicos centrados en el ensamblado y la comercialización de productos electrónicos de consumo (Garbarino, Frávega y BGH), cuya expansión en el período se desprende principalmente del fuerte crecimiento que experimentaron estas actividades al calor del estímulo que recibió por diferentes vías el régimen promocional vigente en Tierra del Fuego (Schorr y Porcelli, 2014). Y también un *holding* líder del mercado ampliado de las telecomunicaciones (Clarín), otro con presencia destacada en el segmento del comercio minorista (Braun Menéndez) y dos ligados a sectores no transables como la construcción y la recolección de residuos (Roggio) y la prestación privada de servicios médicos (Osde).

Por último, la tipología V engloba a los grupos económicos nacionales que por distintos motivos no tenían empresas dentro de la cúpula en 2001 y sí en 2015. Se trata de 12 conglomerados que en el último de los años controlaban 16 compañías del *ranking*, las que en conjunto congregaban algo más del 4% de las ventas agregadas de las doscientas firmas líderes y el 17,1% de la facturación total de los conglomerados locales. Como se desprende de las evidencias presentadas, en la generalidad de los casos son actores que previamente a la etapa bajo análisis habían tenido un lugar marginal o inexistente en el seno del poder económico doméstico. Si bien la mayoría de estos *holdings* son de un tamaño bastante menor que muchos de los históricos, no puede obviarse que experimentaron un crecimiento considerable en los últimos años: el rol del Estado y las relaciones fluidas con el sistema

¹¹ Arcor es otro ejemplo de comportamiento expansivo durante el kirchnerismo. El año 2003 marcó el inicio de una recuperación acelerada que repercutió favorablemente en sus ventas internas y externas, lo mismo que en sus márgenes de rentabilidad. En esa expansión resultó fundamental la relación que el grupo había establecido con el mercado mundial bajo la convertibilidad, tanto en lo referido a exportaciones como a inversiones en otros países. En la posconvertibilidad el *holding* afianzó su inserción internacional vía la incorporación de nuevas plantas industriales, oficinas comerciales y centros de distribución, y la celebración de alianzas estratégicas con jugadores mundiales. A su vez, fortaleció su presencia en la producción de galletitas, alimentos enlatados y helados.

político jugaron un papel central en el ascenso de este nuevo poder económico durante los gobiernos kirchneristas (Gaggero, Schorr y Wainer, 2014).

En primer lugar, sobresale un conjunto de grupos económicos cuya acumulación tiene como epicentro el sector de la construcción y los bienes raíces: Cartellone, ODS, IRSA, Caputo y Electroingeniería. En la mayoría de los casos la obra pública fue clave en su expansión reciente y la cercanía al poder político un rasgo compartido por la mayoría de sus propietarios. Sus titulares y directivos integran redes sociales con vinculaciones, hasta familiares, con muchos de los dirigentes políticos que gobernaron los principales distritos del país.¹²

De los conglomerados mencionados, Electroingeniería y Caputo operan en la construcción desde hace décadas pero con firmas que por volúmenes de ventas no integraban la cúpula empresaria. El primero era apenas una compañía constructora mediana en el decenio de 1990; durante las gestiones de gobierno del kirchnerismo multiplicó su facturación como contratista de importantes obras para el sistema eléctrico nacional y también se diversificó a través de la adquisición de empresas de servicios públicos (Transener y concesiones viales), medios de comunicación (Radio del Plata) y emprendimientos agroindustriales (Don Oreste, Bodegas Valcosta, Agropecuaria Los Molinos, entre otras). El grupo Caputo, por su parte, cuenta con una historia de décadas, pero su mayor expansión se produjo durante los años 2000 merced al crecimiento de la construcción de viviendas para sectores de altos ingresos y la obra pública. Las principales obras realizadas fueron emprendimientos inmobiliarios en la zona de Puerto Madero, la construcción de centros comerciales y varias obras para el gobierno nacional y el de la ciudad de Buenos Aires (distrito en el cual también es un importante contratista de servicios de mantenimiento hospitalario).¹³

Una parte de estas organizaciones nació como desprendimiento de conglomerados que fueron líderes en el pasado. Tal es el caso de ODS, que se constituyó como una organización formalmente independiente en 2007, cuando Franco Macri transfirió sus principales empresas constructoras (IECSA, Creaurban y Profingas) a su sobrino Ángel Calcaterra.¹⁴ Poco después de la adquisición, la familia Calcaterra se asoció con la empresa italiana Ghella y fundó el grupo ODS (Obras, Desarrollos y Servicios), convirtiéndose en un actor de peso en dos áreas de negocios: obra pública y viviendas de lujo. Durante los últimos años el *holding* se adjudicó importantes obras de infraestructura, contratado tanto por el gobierno porteño como por el nacional. También desarrolló algunos de los edificios emblemáticos del selecto barrio de Puerto Madero. En el caso de IRSA, si bien su historia data de la segunda mitad del decenio de 1990, durante los gobiernos kirchneristas fortaleció más su liderazgo en el sector de los centros comerciales tanto en la ciudad de Buenos Aires como en el interior del país, y se expandió en la construcción de viviendas y oficinas de lujo.

La historia de IRSA data de la segunda mitad del decenio de 1990. Por entonces, el grupo, que contaba con una importante participación accionaria del magnate George Soros y estaba gerenciado por el socio local Eduardo Elsztain, se centró en el negocio comercial

¹² Las relaciones informales se reflejan incluso en el financiamiento político, ya que algunos de los dueños de estos grupos nuevos figuran como grandes aportantes a las campañas electorales declarados tanto por la fuerza política que gobernó el país hasta el 2015, como la que lo reemplazó a fines de ese año.

¹³ Caputo también es propietario de Iatec y Mirgor, dos empresas que integran el *ranking* de firmas líderes y que fueron favorecidas por las diversas prebendas del régimen promocional fueguino.

¹⁴ La transferencia se efectivizó un par de meses antes de las elecciones que transformaron al hijo mayor de Franco en Jefe de Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA).

de la CABA a través de la adquisición de tres de los principales *shopping center* (Paseo Alcorta, Alto Palermo y Abasto). También realizó inversiones en el sector hotelero (Sheraton, Intercontinental y Llao Llao) y en edificios de oficinas. La estructura de la organización se completó con un brazo financiero (Banco Hipotecario) y otro agropecuario (Cresud). A fines de la década señalada Soros se retiró parcialmente del proyecto y los principales directivos (Elsztain y Marcelo Mindlin) incrementaron sus participaciones accionarias.

Entre los grupos nacionales “ganadores” se ubican, en segundo lugar, los que en la etapa estudiada ganaron terreno en el ámbito de los servicios públicos, particularmente en el campo de la energía eléctrica: Pampa Energía y Sadesa. El primero surgió del desprendimiento de IRSA y se transformó en un actor destacado del sector eléctrico argentino (Azipiazu y Bonofiglio, 2006). Realizó inversiones en distintos eslabones del sector eléctrico (Transener, Edenor, etc.), aprovechando la retirada de varias operadoras extranjeras y con la apuesta estratégica de que el gobierno impulsara una adecuación tarifaria. Esto último no sucedió en la medida esperada por las empresas durante el kirchnerismo, aunque sí tuvo como correlato una proliferación de subsidios estatales compensadores (Rangugni, 2013) y un aporte exiguo en materia de inversiones privadas en un cuadro de vacíos regulatorios manifiestos (esta reticencia inversora fue convalidada por una gama variada de acciones y omisiones del sector público y agudizó sobremanera la crisis energética existente). De menor relevancia que Pampa Energía, Sadesa es un conglomerado cuyos accionistas mayoritarios provienen de otros grupos empresariales, como Carlos Miguens (Bemberg) y Nicolás Caputo (del grupo homónimo). Durante los últimos años realizó importantes adquisiciones que lo transformaron en un actor destacado en la generación y la distribución de energía eléctrica.¹⁵

Lógicamente, las heterogeneidades de comportamiento que se manifestaron entre los principales grupos económicos locales en el transcurso de las administraciones gubernamentales del kirchnerismo tuvieron algunos impactos relevantes en lo que refiere a la inserción sectorial del gran capital nacional en la economía argentina.

Cuadro 4: Cantidad de empresas privadas nacionales dentro de la cúpula empresarial, distribución sectorial de las ventas y peso del capital nacional en las distintas actividades económicas, 2001 y 2015 (en valores absolutos y porcentajes)

Actividad	Empresas privadas nacionales		Distribución sectorial de las ventas (%)		Participación en las ventas de la actividad (%)		Principales empresas en 2015 (*)
	2001	2015	2001	2015	2001	2015	
Industria	33	29	56,9	54,7	33,8	31,8	Aceitera Gral. Deheza, Asoc. de Coop. Argentinas, Arcor, Vicentín, Molinos Río de la Plata, Siderar, Newsan, Mastellone Hnos., Sancor, Siderca, Aluar, Mirgor, IATEC, Elec-

¹⁵ Dentro del conjunto de “grupos ganadores”, cabe mencionar finalmente los casos de Indalo, Newsan e Insud. Indalo es un conglomerado de firmas que en los años 1990 era una organización relativamente mediana anclada, en lo sustantivo, en los juegos de azar en el sur del país y que durante el kirchnerismo se convirtió en un actor central en el negocio del juego a escala nacional, se posicionó estratégicamente en el sector petrolero y se diversificó hacia otras actividades (agro, construcción y medios de comunicación). Por su parte, el grupo Newsan es titular de un puñado de empresas que resultaron ampliamente favorecidas por la promoción a la electrónica de consumo que se instrumentó (sobre todo en 2009-2013), mientras que Insud basó su expansión en la producción de medicamentos, al tiempo que se diversificó hacia los agro-negocios y diversas actividades culturales y turísticas.

							tronic System, BGH, Ledesma, Molinos Cañuelas, Roemmers, Agea, Siat
Servicios	8	17	10,9	20,8	11,7	29,0	OSDE, Galeno, CLISA, Pampa Energía, Unión Personal, Rafael Albanesi, Soc. Ital. de Beneficencia, Casino Buenos Aires, Pecom Servicios de Energía, OCA, Cliba, Asatej, IRSA
Comercio	12	10	23,8	19,7	31,2	33,4	Coto, Imp. y Expo. Patagonia, Garbarino, Droguería del Sud, Farmacity, Frávega, Megatone, Maycar, Agric. Federados Arg. Carsa
Construcción	4	5	7,8	3,2	86,6	83,9	Techint, IECSA, Benito Roggio e hijos, José Cartellone, Electroingeniería
Petróleo y minería	2	2	0,6	1,6	1,1	2,9	Pluspetrol, Tecpetrol
Holdings	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0	-
TOTAL	59	63	100	100	25,3	27,6	-

Fuente: elaboración propia en base a balances empresarios y revistas *Mercado y Prensa Económica*.

Nota (*): Las empresas se ordenan de modo decreciente en función del monto de sus ventas en 2015.

De las evidencias que brinda el Cuadro 4 resulta posible extraer las siguientes conclusiones. La primera remite al peso decisivo que en la acumulación del capital de este segmento del poder económico asume la actividad industrial: en 2015 el sector dio cuenta de aproximadamente el 55% de las ventas agregadas de las empresas privadas nacionales que integran la cúpula. Este perfil sectorial se asienta fundamentalmente en sectores agroindustriales y, en menor grado, en los metales comunes, el ensamblado de bienes electrónicos de consumo y la producción de medicamentos (véase también el Cuadro 5). En forma complementaria, vale apuntar que en el período 2001-2015 prácticamente no varió la incidencia del capital nacional en las ventas de las firmas industriales del panel (en ambos momentos en el orden de la tercera parte), lo cual es expresión de un marcado predominio estructural del capital extranjero (Gaggero y Schorr, 2016).

Cuadro 5: Participación de las empresas privadas nacionales de la cúpula empresarial en el sector industrial según rama principal, 2001 y 2015 (en valores absolutos y porcentajes)

	Empresas privadas nacionales		Porcentaje en las ventas de las empresas privadas nacionales industriales		Porcentaje en las ventas de las empresas industriales	
	2001	2015	2001	2015	2001	2015
Alimentos y bebidas	16	10	58,9	58,5	19,9	18,6
Metales comunes	4	4	21,0	15,3	7,1	4,9
Equipos y aparatos de radio, TV y comunic.	0	3	0,0	9,5	0,0	3,0
Industria química	3	5	4,0	5,6	1,4	1,8
Maquinaria y equipo	2	2	4,1	3,4	1,4	1,1
Industria automotriz	0	1	0,0	3,0	0,0	1,0
Edición e impresión	3	2	5,4	2,4	1,8	0,8
Papel y derivados	1	1	1,0	1,1	0,4	0,4
Caucho y derivados	1	1	1,0	1,1	0,3	0,4
Cuero y derivados	2	0	2,1	0,0	0,7	0,0
Minerales no metálicos	1	0	2,4	0,0	0,8	0,0
TOTAL	33	29	100	100	33,8	31,8

Fuente: elaboración propia en base a balances empresarios y revistas *Mercado y Prensa Económica*.

La segunda comprobación pasa por la creciente ponderación de los servicios: en el último de los años estudiados el peso de la actividad en la facturación global de las grandes empresas nacionales ascendió al 20,8%, porcentual que casi duplica al registro de 2001. Ello, muy asociado al rubro de los servicios sociales y de salud (empresas de medicina pre-paga) y, en menor medida, a la generación, el transporte y la distribución de energía, la prestación de servicios sanitarios y actividades de esparcimiento (Cuadro 6). Desde otra perspectiva sobresale el incremento que experimentó entre 2001 y 2015 el peso de las compañías nacionales en la facturación agregada de la actividad (del 11,7% al 29%).

Cuadro 6: Participación de las empresas privadas nacionales de la cúpula empresaria en el sector de servicios según actividad principal, 2001 y 2015 (en valores absolutos y porcentajes)

	Cantidad de empresas privadas nacionales		Porcentaje en las ventas de las empresas privadas nacionales de servicios		Porcentaje en las ventas de las empresas de servicios	
	2001	2015	2001	2015	2001	2015
Servicios sociales y de salud	5	4	69,2	53,3	8,1	15,5
Generación, transporte y distribución de energía	0	4	0,0	16,3	0,0	4,7
Servicios sanitarios	0	2	0,0	10,2	0,0	3,0
Servicios de esparcimiento	2	2	23,0	5,8	2,7	1,7
Servicios relacionados con la extracción de petróleo y gas	0	1	0,0	3,1	0,0	0,9
Servicios de correos y telecomunicaciones	0	1	0,0	3,0	0,0	0,9
Comercio al por mayor	0	1	0,0	2,9	0,0	0,9
Servicios inmobiliarios	0	1	0,0	2,9	0,0	0,8
Servicio de transporte terrestre	0	1	0,0	2,5	0,0	0,7
Servicio de transporte aéreo	1	0	7,8	0,0	0,9	0,0
<i>TOTAL</i>	<i>8</i>	<i>17</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>11,7</i>	<i>29,0</i>

Fuente: elaboración propia en base a balances empresarios y revistas *Mercado* y *Prensa Económica*.

Finalmente, de los datos aportados por el Cuadro 4 resultan tres situaciones. Por un lado, la relativa estabilidad en el peso de las actividades comerciales en la acumulación de las empresas nacionales (alrededor de la quinta parte) y en el peso de éstas en la facturación sectorial, con un rol destacado del comercio minorista, la venta de productos electrónicos y línea blanca y el comercio agropecuario. Por otro lado, si bien la construcción tiene escasa incidencia en la facturación agregada de este segmento del poder económico, sí sobresale la manifiesta preponderancia de estos capitales en la actividad: más del 80% de las ventas de la construcción procede de compañías nacionales. A su vez, en el rubro del petróleo y la minería la presencia privada nacional es insignificante, lo mismo que el peso del sector en las ventas globales de la tipología empresaria analizada, lo cual se asocia a la importante gravitación de empresas extranjeras y, como se trata en la próxima sección, a la participación estatal en YPF.

En suma, bajo los gobiernos del kirchnerismo se asistió a comportamientos heterogéneos al interior de los grupos empresarios de capital nacional que integran el núcleo del poder económico de la Argentina. En términos generales, ello se inscribió en el afianzamiento estructural de un puñado de conglomerados especializados en el procesamiento y la comercialización de materias primas y algunos *commodities* industriales (se trata, en su mayo-

ría, de actores muy volcados a los mercados externos), así como en la irrupción de actores nuevos cuya expansión, como la de algunos viejos, se vinculó principalmente con su inserción, vía las distintas empresas de su propiedad, en sectores no transables y/o con una vinculación estrecha con el sector público a través de mecanismos de diversa índole.

El retorno del Estado a la gestión de grandes empresas

Al analizar la evolución de los diferentes tipos de empresa durante el kirchnerismo (Cuadro 1) se estableció un cierto avance de las firmas controladas por el Estado nacional, de resultados del cual en 2015 su participación en las ventas totales de la cúpula apenas superó el 3%. Sin embargo, en la etapa analizada, en especial en el segundo de los subperíodos delimitados (2007-2015), tuvo lugar una creciente influencia del sector público a través de las asociaciones, es decir, de grandes firmas cuya propiedad es compartida por distintos tipos de capitales.

Como surge de la información que suministra el Cuadro 7, entre 2001 y 2007 alrededor del 80% de las ventas totales de las asociaciones correspondía a empresas en cuya estructura accionaria era mayoritario el capital extranjero. A partir de entonces el cambio más notable pasa por la irrupción estatal: en 2015 el 45,8% de la facturación de las asociaciones lo generaron 7 firmas cuyo socio predominante es el Estado argentino. Ello, como resultado directo de la decisión tomada en mayo de 2012 de expropiar el 51% del capital accionario que el *holding* español Repsol poseía en YPF y sus empresas asociadas.

Cuadro 7: Asociaciones dentro de la cúpula empresaria, distribución sectorial de las ventas de las asociaciones y peso de las asociaciones en las ventas de la cúpula según el accionista mayoritario, 2001, 2007 y 2015 (en valores absolutos y porcentajes)

	Cantidad de asociaciones			Distribución sectorial de las ventas			Participación en las ventas de la cúpula		
	2001	2007	2015	2001	2007	2015	2001	2007	2015
Predominio nacional-estatal	0	0	7	0,0	0,0	45,8	0,0	0,0	8,2
Predominio extranjero	33	18	9	79,3	81,5	44,1	14,2	9,0	7,9
Predominio nacional-privado	14	7	4	20,7	18,5	10,1	3,7	2,0	1,8
TOTAL	47	25	20	100	100	100	17,9	11,0	17,8

Cuadro 7 (cont.): Empresas de asociaciones según el accionista mayoritario, 2015 (*)

	Principales empresas
Predominio nacional-estatal	YPF, Evangelista, Gas Argentino, CHNC, Refinería del Norte, Profertil, Mega (**)
Predominio extranjero	Telecom, Axion Energy, Pan American Energy, Telecom Personal, Mercado Libre, Bagley, Monroe Americana, Transportadora de Gas del Sur, Edesur
Predominio nacional-privado	Cablevisión, Droguería Suizo-Argentina, Aeropuertos Argentina 2000, Edenor

Fuente: elaboración propia en base a balances empresarios y revistas *Mercado* y *Prensa Económica*.

Nota (*): Las empresas se ordenan de modo decreciente en función del monto de sus ventas en 2015.

Nota (**): Todas las firmas integran el conglomerado empresario en torno a YPF.

La renovada presencia estatal en la gestión de grandes empresas también se asocia con la concreción de una serie de estatizaciones en distintos momentos de los gobiernos kirchneristas (Cuadro 8). Éstas no formaron parte de un plan diseñado para incrementar estratégicamente la presencia del sector público en la economía, sino que más bien fueron respuestas tácticas que se ensayaron en determinadas coyunturas críticas (Gaggero, Schorr y Wainer, 2014).

Cuadro 8: Principales empresas privadas que pasaron a estar bajo control del Estado en el período 2003-2015

Empresa	Año de la operación	Propietario anterior
Correo Argentino	2003	Grupo Macri
Enarsa	2004	Ninguno (creación de empresa)
Aguas Argentinas	2006	Consortio encabezado por Suez (Francia) y grupo Soldati (Argentina)
Tandanor	2007	Proceso de quiebra
Aerolíneas Argentinas y Austral	2008	Marsans (España)
Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP)	2008	Accionistas varios
Fábrica Militar de Aviones	2009	Lockheed Martin (EE.UU.)
YPF	2012	Consortio encabezado por Repsol (España) y Petersen (Argentina)
Metrogas	2012	Consortio encabezado por British Gas (Inglaterra)
Líneas ferroviarias Sarmiento y Mitre	2012-2013	Grupo Plaza (grupo Cirigliano)
Línea ferroviaria Belgrano Cargas	2013	Shima, Macri, Roggio, Emepa y sindicatos

Fuente: elaboración propia en base a información de medios periodísticos.

En los primeros años de la gestión kirchnerista, se trató de intervenciones que buscaron rescatar a empresas que se encontraban en una difícil situación financiera y operativa. Este fue el caso del Correo Argentino, que en septiembre de 2001 había entrado en concurso preventivo por una deuda aproximada de 900 millones de dólares, y que a fines de 2003 fue nacionalizada. Consideraciones similares cabría realizar para Aerolíneas Argentinas, que a mediados de 2008 fue rescatada por el Estado tras el vaciamiento perpetrado por la española Marsans y luego de varios intentos fallidos por hallar capitales privados que se hicieran cargo del servicio. Y para Aguas Argentinas, que en 2006 pasó a estar bajo la órbita estatal tras largos años de operación privada a manos de un consorcio encabezado por la francesa Suez que desplegó distintos tipos de prácticas espurias en el manejo de la firma que fueron convalidadas por numerosas acciones y omisiones estatales (actitud pública y privada también presente en el caso del correo postal y la aeronavegación comercial).¹⁶

¹⁶ En esta categoría también queda incluida la decisión oficial de rescindir las concesiones en varios ramales ferroviarios de carga y de pasajeros tras largos años de profusión de subsidios estatales y de una flagrante falta de inversiones y graves incumplimientos contractuales por parte del capital privado (estrategia avalada por los organismos de control). Ello desembocó en un cuadro de virtual colapso del sistema ferroviario que se reflejó (y se refleja), entre otros aspectos, en que para muchos productores del interior del país (sobre todo los micro, pequeños y medianos) resultó (y resulta) sumamente dificultoso y oneroso el traslado de sus producciones a los principales centros de consumo, en la vigencia de pésimas condiciones de traslado para los pasajeros que utilizan el sistema interurbano y en numerosos accidentes, muchos de ellos con un saldo dramático y lamentable de víctimas fatales. Al final del mandato de Fernández de Kirchner se dispuso una reorganización del esquema de operadores del sistema ferroviario, el cual favoreció a dos grupos económicos locales (Emepa y Roggio).

Las estatizaciones más importantes de los años siguientes se debieron a razones distintas, vinculadas a la emergencia de serios problemas energéticos (YPF y Metrogas) y la necesidad de obtener fuentes de financiamiento alternativas ante la reducción del superávit fiscal y la imposibilidad de fijar retenciones móviles a las exportaciones de algunos cereales tras la disputa del gobierno con las patronales del sector agropecuario (sistema previsional).

En el caso de la principal petrolera del país, la toma de control estatal se produjo luego de un deterioro paulatino de su capacidad productiva (y del sector hidrocarburífero en su conjunto), que transformó al país en un importador neto de hidrocarburos. Desde la salida de la convertibilidad se implementaron regulaciones para mantener el precio de los combustibles en el país a un nivel más bajo que el internacional. La falta de inversiones, la baja de la producción y la decisión del accionista principal de ceder parte de la empresa llevaron a que el gobierno avalara el ingreso de un socio nacional.¹⁷ Sin embargo, el diseño de la operación, en la cual los compradores aportaban una porción mínima de capital y financiaban la mayoría, implicó que la petrolera debiera repartir como dividendos prácticamente la totalidad de sus ganancias anuales, profundizando el bajísimo nivel de inversión. Esta situación, sumada al incremento del déficit energético por efecto del mantenimiento de los pilares fundamentales de las políticas sectoriales implementadas durante la década de 1990, se produjo en un contexto de creciente escasez de divisas (restricción externa), lo que llevó al gobierno a optar por la renacionalización parcial del *holding* YPF en 2012.

Un punto de inflexión en lo referido a la participación estatal en la economía fue la reestatización del sistema previsional a mediados de 2008. La decisión oficial implicó el retorno del sistema de reparto y la posibilidad de desarmar ciertos dispositivos perversos que, sobre todo en la década de 1990, habían alentado la especulación financiera (CENDA, 2010). Pero adicionalmente derivó en que el Estado, a través de la Administración Nacional de la Seguridad Social (ANSES), pasara a detentar participaciones accionarias y directores en algunas de las empresas más grandes del país que las AFJP habían acumulado a lo largo de los años como, entre otras, Telecom Argentina, Siderar, Petrobras, Aluar, Importadora y Exportadora de La Patagonia, Transportadora de Gas del Sur, Pampa Energía, Mirgor, Transener, Solvay Indupa, Clarín y Edenor.

Reflexiones finales

Una de las conclusiones más importantes de esta investigación es que durante los gobiernos del kirchnerismo el gran capital nacional transitó por dos fases: una de retroceso relativo (hasta 2007) y otra de expansión (desde entonces hasta 2015). Ello, en el marco del despliegue de trayectorias que revelan un alto grado de heterogeneidad y que, en términos agregados, no lograron alterar uno de los principales rasgos estructurales críticos de la economía argentina, como es el predominio del capital extranjero.

La notable extranjerización de la economía argentina en las últimas décadas no hace más que expresar la debilidad manifiesta del capital nacional. Incapaz de competir en igualdad de condiciones, esta fracción del empresariado local ha venido resignando porciones

¹⁷ A comienzos de 2008 el grupo Petersen (familia Eskenazi) compró el 15% de YPF, operación que fue difundida y celebrada como la “argentinización” de la empresa y se presentó como una posible solución al problema petrolero, ya que implicaría una importante presencia de capitales argentinos en la gestión de la empresa.

importantes de la estructura económica y se ha replegado, con pocas excepciones, hacia el procesamiento de recursos básicos relacionados con la vieja (pero sumamente actual) inserción del país en la división mundial del trabajo. Entre los miembros ilustres de esta fracción del poder económico se destacan los grupos Arcor, Ledesma, Madanes, Pérez Companc, Techint, Urquía y Vicentín, que bajo las administraciones kirchneristas se vieron beneficiados y, en muchos casos, potenciaron la internacionalización de sus actividades (por la vía exportadora y/o a favor de inversiones en otros espacios nacionales).

A ellos debería agregarse un conjunto de grupos empresarios que experimentaron un crecimiento notable en la etapa analizada y que antes ocupaban lugares marginales (o inexistentes) en la dinámica de acumulación general y en el interior de los sectores dominantes. Dicha expansión fue posible merced a la muy activa participación de estos actores en muchas de las áreas de negocios que se habilitaron desde el sector público en diferentes frentes: obras de infraestructura, energía, medios de comunicación, juegos de azar, regímenes promocionales específicos, etc. (Electroingeniería, Calcaterra, Caputo, Indalo, Pampa Energía, Newsan, entre otras).

La expansión de estos *holdings* nuevos fue posible por tratarse en general de actividades no transables y reguladas por el Estado. Lo más interesante a remarcar al respecto es que no se trata de un nuevo conjunto de “campeones nacionales” fomentados desde el aparato estatal, a la manera de los *chaebols* coreanos (Amsden e Hikino, 1995), para disputar una porción del mercado mundial en sectores dinámicos y/o intensivos en conocimiento, sino que se vinculan con el aprovechamiento de ciertos espacios de acumulación que operan a resguardo de la competencia externa.

Es por ello que más allá de las diferencias que puedan establecerse entre estos capitales y los anteriores (procedencia social de los propietarios, inserción sectorial de las firmas, grados de articulación con el capital extranjero, relación con el sistema político y la intervención estatal, etc.), es claro que, vistos en conjunto, su crecimiento en los últimos años no contribuyó a impulsar una reindustrialización basada en el desarrollo de nuevas capacidades productivas que puedan potenciar las ventajas dinámicas de la economía argentina. Y por esa vía sentar las bases para una sociedad más inclusiva e igualitaria y reducir el nivel de dependencia.

A pesar de las divergencias aludidas, en ninguno de los dos casos existieron proyectos articulados para generar modificaciones estructurales en el perfil de especialización e inserción del país en la economía global. En un caso, el de los miembros ilustres, debido a que su objetivo fundamental pasó por profundizar su inserción en el mercado mundial a partir del aprovechamiento de las ventajas comparativas domésticas. En el otro, el de los nuevos burgueses, en la medida en que el objetivo casi excluyente pasó por garantizarse ciertos nichos de privilegio al amparo de múltiples acciones y omisiones estatales.

Por último, cabe una breve reflexión sobre el regreso del Estado durante el kirchnerismo. Si bien en dicho proceso no parece haber primado una visión estratégica y sí una táctica de “correr por detrás” de la coyuntura económica y/o política, es innegable que, en algunos casos, los efectos de la intervención estatal podrían ser estructurales en lo referido a la dinámica del modo de acumulación en la Argentina. Se trata de cuestiones promisorias por las potencialidades que ofrecen en materia de desarrollo nacional, las que naturalmente se convertirán en avances o retrocesos en función de la correlación de fuerzas, así como de

la disposición (o no) del Estado para ejercer una política de planificación del desarrollo de mediano y largo alcance más que de sorteo de la coyuntura.¹⁸

Bibliografía

- Acevedo, Miguel, Eduardo Basualdo y Miguel Khavisse (1990), *¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina, 1973-1987)*, Buenos Aires, Editora 12/Pensamiento Jurídico.
- Amsden, Alice (1989), *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, Nueva York, Oxford University Press,
- Amsden, Alice y Takashi Hikino (1995), “La industrialización tardía en perspectiva histórica”, *Desarrollo Económico*, vol. 35, nro. 137, pp. 3-34.
- Arceo, Nicolás, Mariana González y Nuria Mendizábal (2010), “Concentración, centralización y extranjerización. Continuidades y cambios en la post-convertibilidad”, *Documento de Trabajo*, nro. 4, Buenos Aires, CIFRA. Disponible en <http://www.centrocifra.org.ar/docs/DT%20n4.pdf>.
- Azpiazu, Daniel, Eduardo Basualdo y Miguel Khavisse (1986), *El nuevo poder económico en la Argentina de los ochenta*, Buenos Aires, Legasa.
- Azpiazu, Daniel y Nicolás Bonofiglio (2006), “Nuevos y viejos actores en los servicios públicos. Transferencias de capital en los sectores de agua potable y saneamiento y en distribución de energía eléctrica en la post-convertibilidad”, *Documento de Trabajo*, nro. 16, FLACSO-Sede Académica Argentina.
- Azpiazu, Daniel, Pablo Manzanelli y Martín Schorr (2011), *Concentración y extranjerización. La Argentina en la posconvertibilidad*, Buenos Aires, Capital Intelectual.
- Azpiazu, Daniel y Martín Schorr (2010), *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Basualdo, Eduardo (2000), *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*, Buenos Aires, UNQUI-FLACSO-IDEP.
- Basualdo, Eduardo (2006), *Estudios de historia económica. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Beccaria, Luis y Roxana Maurizio (2012), “Reversión y continuidades bajo dos regímenes macroeconómicos diferentes. Mercado de trabajo e ingresos en Argentina, 1990-2010”, *Desarrollo Económico*, vol. 52, nro. 206, pp. 205-228.
- Bekerman, Marta, Federico Dulcich y Darío Vázquez (2015), “Restricción externa al crecimiento de Argentina. El rol de las manufacturas industriales”, *Problemas del Desarrollo*, vol. 46, nro. 183, pp. 59-88. Disponible en <http://www.revistas.unam.mx/index.php/pde/article/view/52625>.
- Bonnet, Alberto (2015), *La insurrección como restauración. El kirchnerismo*, Buenos Aires, Prometeo.
- Burachik, Gustavo (2010), “Extranjerización de grandes empresas en Argentina”, *Problemas del Desarrollo*, vol. 41, nro. 160, pp. 110-133. Disponible en <http://www.revistas.unam.mx/index.php/pde/article/view/16517>.

¹⁸ Con el gobierno de Cambiemos aún no se han verificado procesos de privatización o de reprivatización, pero resulta ostensible el rechazo oficial a aprovechar las señaladas potencialidades. Prueba de ello son, por caso, las estrategias desplegadas hasta el momento en la gestión de YPF y Aerolíneas Argentinas (fuerte caída en las inversiones en la primera e intento por avanzar en una desregulación de la aeronavegación comercial). Y también el manejo que se le busca imprimir al Fondo de Garantía de Sustentabilidad de la ANSES (venta de las participaciones accionarias que el Estado detenta en algunas de las principales compañías que operan en el medio local).

- Cantamutto, Francisco, Martín Schorr y Andrés Wainer (2016), “El sector externo de la economía argentina durante los gobiernos del kirchnerismo (2003-2015)”, *Realidad Económica*, nro. 304.
- Castellani, Ana (coord.) (2016); *Radiografía de la elite económica argentina. Estructura y organización en los años noventa*, San Martín, UNSAM Edita.
- CENDA (2010), *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010*, Buenos Aires, Cara o Ceca.
- Curia, Eduardo (2014), *El quiebre del modelo macroeconómico de desarrollo 2003-2007*, Buenos Aires, Dunken.
- Damill, Mario y Roberto Frenkel (2015): “La economía argentina bajo los Kirchner: una historia en dos lustros”, en Carlos Gervasoni y Enrique Peruzzotti (eds.), *¿Década ganada? Evaluando el legado del kirchnerismo*, Buenos Aires, Debate.
- Duarte, Marisa y Claudio La Rocca (2016), “El retiro de los capitanes: los efectos de la convertibilidad sobre los grupos económicos nacionales”, *Realidad Económica*, nro. 297, enero-febrero, pp. 24-60. Disponible en http://www.iade.org.ar/system/files/ediciones/realidad_economica_297.pdf.
- Fernández Bugna, Cecilia y Fernando Porta (2008), “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural”, *Realidad Económica*, nro. 233, enero-febrero, pp. 17-48. Disponible en http://www.iade.org.ar/system/files/ediciones/realidad_economica_233.pdf.
- Gaggero, Alejandro (2013), “La retirada de los grupos económicos argentinos durante la crisis y salida del régimen de convertibilidad”, *Desarrollo Económico*, vol. 52, nro. 206, pp. 229-254.
- Gaggero, Alejandro y Martín Schorr (2016), “La cúpula empresaria durante los gobiernos kirchneristas: balance y legados de una etapa”, *Realidad Económica*, nro. 297, enero-febrero, pp. 61-92. Disponible en http://www.iade.org.ar/system/files/ediciones/realidad_economica_297.pdf.
- Gaggero, Alejandro, Martín Schorr y Andrés Wainer (2014), *Restricción eterna. El poder económico durante el kirchnerismo*, Buenos Aires, Futuro Anterior.
- Groisman, Fernando (2014), “Empleo, salarios y desigualdad en Argentina: análisis de los determinantes distributivos”, *Problemas del Desarrollo*, vol. 45, nro 177, pp. 59-86. Disponible en <http://www.revistas.unam.mx/index.php/pde/article/view/48183>.
- Guillén, Mauro (2000), “Business Groups in Emerging Economies: A Resource-Based View”, *The Academy of Management Journal*, vol. 43, nro. 3, pp. 362-380.
- Kulfas, Matías (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”, *Estudios y Perspectivas*, Buenos Aires, CEPAL. Disponible en <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/4843>.
- Kulfas, Matías (2016), *Los tres kirchnerismos. Una historia de la economía argentina, 2003-2015*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Lavarello, Pablo y Marianela Sarabia (2015), “La política industrial en la Argentina durante la década de 2000”, *Estudios y Perspectivas*, CEPAL Buenos Aires. Disponible en <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/39886>.
- López, Emiliano (2015), *Los años post-neoliberales. De la crisis a la consolidación de un nuevo modo de desarrollo*, Buenos Aires, Miño y Dávila.
- Manzanelli, Pablo y Eduardo Basualdo (2016), “Régimen de acumulación durante el ciclo de gobiernos kirchneristas. Un balance preliminar a través de las nuevas evidencias empíricas de las cuentas nacionales”, *Realidad Económica*, nro. 304, pp. 6-40. Disponible en http://www.iade.org.ar/system/files/articulos/2manzanelli_basualdo.pdf.
- Mercatante, Esteban (2015), *La economía argentina en su laberinto. Lo que dejan doce años de kirchnerismo*, Buenos Aires, CEIP.

- Ortiz, Ricardo y Martín Schorr (2006), “La economía política del gobierno de Alfonsín: creciente subordinación al poder económico durante la década perdida”, en Alfredo Pucciarelli (coord.), *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Ostiguy, Pierre (1990), *Los capitanes de la industria. Grandes empresarios, política y economía en la Argentina de los años ochenta*, Buenos Aires, Legasa.
- PNUD (2009), *Transformaciones estructurales de la economía argentina. Una aproximación a partir del panel de grandes empresas, 1991-2005*, Buenos Aires.
- Porta, Fernando, Cecilia Fernández Bugna y Pablo Moldovan (2009), “Comercio e inserción internacional”, en Bernardo Kosacoff y Rubén Mercado (eds.), *La Argentina ante la nueva internacionalización de la producción*, Buenos Aires, CEPAL/PNUD. Disponible en <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/1375>.
- Porta, Fernando, Juan Santarcángelo y Daniel Schteingart (2014), “Excedente y desarrollo industrial en Argentina: situación y desafíos”, *Documento de Trabajo*, N° 59, CEFID-AR. Disponible en <http://www.iade.org.ar/system/files/dt59.pdf>.
- Rangugni, Guillermo (2013), “Subsidios energéticos y su impacto fiscal”, ponencia presentada en el seminario *Infraestructura y energía: desafíos y propuestas para la Argentina*, Instituto Argentino de Energía “General Mosconi”, Buenos Aires.
- Schorr, Martín (2004), *Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*, Buenos Aires, Edhasa.
- Schorr, Martín (coord.) (2013), *Argentina en la posconvertibilidad: ¿Desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política*, Buenos Aires, Miño y Dávila.
- Schorr, Martín y Lucas Porcelli (2014), “La industria electrónica de consumo en Tierra del Fuego. Régimen promocional, perfil de especialización y alternativas de desarrollo sectorial en la postconvertibilidad”, *Documentos de Investigación Social*, nro. 26, IDAES/UNSAM. Disponible en <http://www.unsam.edu.ar/institutos/idaes/publicaciones.asp>.
- Schvarzer, Jorge (1983), “Cambios en el liderazgo industrial en el período de Martínez de Hoz”, *Desarrollo Económico*, vol. 23, nro. 91, pp. 395-422.