

"Argentina en el escenario latinoamericano actual: debates desde las ciencias sociales"

## **El devenir de la burguesía argentina tras dos décadas de globalización.**

### **¿Inserción activa o pasiva?**

*Andrés Wainer\**

#### **Introducción**

La "globalización" financiera y productiva ha estado caracterizada, entre otras cuestiones centrales, por una fuerte expansión de los flujos financieros y comerciales y el crecimiento de las empresas transnacionales. La Argentina no ha sido la excepción, sino más bien lo contrario, exhibiendo un sustancial incremento de la presencia del capital extranjero en su territorio. Ciertamente, la existencia de grandes empresas multinacionales en la Argentina no es una novedad, dado que las mismas han estado presentes desde hace más de un siglo. No obstante, el carácter y el peso de las mismas, así como su rol, han variado significativamente en las últimas décadas.

En una primera etapa previa a la sustitución de importaciones, la llegada del capital extranjero a la región latinoamericana estuvo motivada fundamentalmente por la necesidad de abastecer la creciente demanda de materias primas y alimentos de los países centrales. Dado que en los países productores de este tipo de bienes se llevaba a cabo un empleo más extensivo e intensivo de la fuerza de trabajo, esto derivaba en una menor composición orgánica del capital que en los países centrales y, por lo tanto, en la posibilidad de obtener un mayor plusvalor y, con ello, una tasa de ganancia más alta que en el centro. Sin embargo, la propia exportación de capital hacia la periferia supuso un aumento de la productividad y una elevación de la composición orgánica, lo cual determinó una reducción en el valor de las mercancías y una caída en la tasa de ganancia que determinó la reversión de los hasta entonces favorables términos de intercambio (Marini, 2007).

En el caso particular de la Argentina, este ingreso del capital extranjero estuvo matizado por la alta productividad de la actividad agropecuaria y el fuerte peso de la oligarquía terrateniente. En este sentido, la percepción de una renta internacional a raíz de la producción agropecuaria (Arceo, 2003) le permitió a la Argentina consolidar una poderosa clase dominante local que se asoció sin mayores conflictos al capital extranjero al proveerle este de los medios necesarios para poder comercializar la

---

\* Investigador del CONICET y del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO. E-mail: andres.wainer@gmail.com

## VII Jornadas de Sociología de la UNLP

“Argentina en el escenario latinoamericano actual: debates desde las ciencias sociales”

producción agropecuaria (ferrocarriles, infraestructura, servicios, etc.) y los bienes suntuosos que consumía la burguesía local con los ingresos provenientes de las exportaciones.

El inicio del proceso sustitutivo de importaciones tras la crisis de los años '30 permitió el desarrollo de una burguesía industrial local. No obstante, desde fines de la década de 1950 las empresas transnacionales se fueron insertando en los sectores manufactureros más dinámicos, convirtiéndose así en la nueva fracción hegemónica dentro del bloque en el poder. Por ese entonces se suponía que las necesidades de desarrollo de la industria local excedían las capacidades de ahorro interno. La inserción de grandes empresas transnacionales beneficiaría a países como la Argentina a partir de impulsar una diversificación de la estructura industrial y la transferencia de la tecnología más avanzada, lo cual eliminaría los problemas derivados de la falta de producción local en eslabones clave de la cadena productiva por el hecho de contar una industria “infantil”, la falta de economías de escala y la mencionada “insuficiencia” del ahorro doméstico.

Más allá de la evaluación que se haga de los resultados obtenidos por el país a partir de este masivo ingreso del capital extranjero, la situación a nivel regional y mundial en las dos últimas décadas es significativamente diferente a la imperante en ese entonces. Si anteriormente las filiales llevaban a cabo la producción de forma autónoma, manejadas por directivos locales, en la actualidad la mayor parte de las directivas sobre el proceso de producción proceden directamente desde la casa matriz, la cual tiene en cuenta las necesidades globales de la compañía, lo cual incluye los procesos parciales de producción de las restantes filiales alrededor del planeta. Hasta mediados de la década de 1970 la rentabilidad de las filiales de las empresas transnacionales dependía, en el mediano plazo, del crecimiento del mercado interno y, dado que por lo general la capacidad instalada superaba la capacidad de absorción del mercado, del grado de protección que gozaba el mismo. En cambio, a partir de la década de 1990 la rentabilidad pasó a depender de la relación entre el costo local de producción y el precio del mercado mundial. De esta manera, la inversión extranjera directa sólo se justifica si los costos son lo suficientemente reducidos (esto es, teniendo en cuenta la localización, menores en términos absolutos frente a los de otras filiales en la región o en el mundo) y permiten la exportación o si, a pesar de tener costos más elevados, aún justifican la

## VII Jornadas de Sociología de la UNLP

“Argentina en el escenario latinoamericano actual: debates desde las ciencias sociales”

subsistencia de la inversión para el abastecimiento del mercado interno. Si bien esta última situación es similar a lo que ocurría hasta mediados de la década de 1970, a diferencia de aquel entonces buena parte de los segmentos más relevantes del proceso productivo suelen ser relocalizados en donde existen menores costos.

En este sentido, la transnacionalización del gran capital exige que las distintas fracciones capitalistas alcancen un tamaño adecuado para operar en dichos mercados, lo cual origina un acelerado incremento de la concentración y centralización del capital y otorga al capital extranjero una ventaja competitiva decisiva sobre las fracciones meramente nacionales (Arceo, 2005). Para subsistir en este contexto, y frente a la desaceleración general del crecimiento del mercado, los grandes capitales locales han procurado profundizar su inserción en el mercado mundial y/o regional.

En el caso argentino, en un primer momento durante el decenio de 1990 la inversión extranjera directa se dirigió en buena medida al sector no transable -especialmente hacia las firmas de servicios públicos privatizadas, las cuales fueron por lejos las más rentables del conjunto de la economía (Abeles, 1999; Azpiazu, Forcinito y Schorr, 2001)-, mientras que en la segunda mitad de la década la extranjerización también alcanzó fuertemente al sector productivo, principalmente, aunque no exclusivamente, a aquellas ramas que contaban con ventajas absolutas, sobre todo aquellas vinculadas a la producción agroindustrial, minera y petrolera y de otros *commodities*.

Estas transformaciones han significado cambios en la composición del bloque en el poder y un reacomodamiento de las distintas clases y fracciones de clase. Al respecto, hay dos procesos que se destacan: por un lado, una creciente extranjerización de la economía y más particularmente de las grandes empresas y, por otro lado, cierta “internacionalización” de empresas locales.

El objetivo del presente trabajo es indagar sobre el lugar que ocupa la burguesía local en la actualidad en la Argentina. En tal sentido, se pretende dimensionar la reestructuración de la burguesía local y su incidencia en la economía argentina en función de analizar si esta constituye o puede llegar constituir en el futuro próximo una “burguesía nacional”. La hipótesis que subyace a esta tarea es que la acelerada transnacionalización de las franjas superiores de la burguesía argentina contribuye a renovar y reforzar los lazos de dependencia.

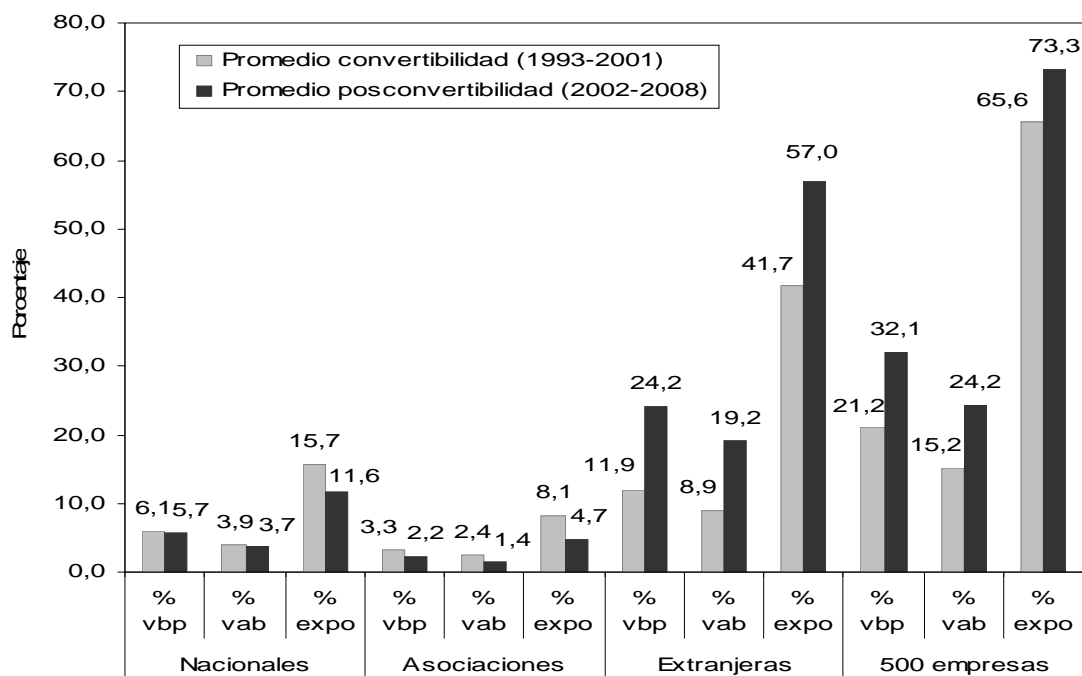
“Argentina en el escenario latinoamericano actual: debates desde las ciencias sociales”

### La extranjerización de las franjas superiores de la burguesía argentina

Contrariamente a lo que se podría suponer a partir del resurgimiento en los elencos gubernamentales de discursos en favor de un “capitalismo nacional” y la reconstrucción de una “burguesía nacional”, las evidencias disponibles señalan que durante la posconvertibilidad el proceso de extranjerización, en lugar de haberse revertido, se ha afianzado. Ello se advierte a partir del análisis de los rasgos generales que asumió este proceso de extranjerización dentro de la gran burguesía, para lo cual se toma en cuenta el desempeño de las 500 empresas más grandes del país del sector no financiero<sup>1</sup>.

En primer lugar, cabe señalar que, más allá de su procedencia, los datos aportados por el Gráfico N° 1 muestran un considerable aumento en el nivel 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 se visualiza a partir de cualquier variable considerada: valor bruto de producción, valor agregado bruto y exportaciones.

**Gráfico N° 1. 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, según el origen del capital de las firmas, 1993-2001 y 2002-2008 (en porcentajes)**



<sup>1</sup> La Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) que elabora el INDEC delimita tres categorías en cuanto al origen del capital de las firmas del panel: aquellas controladas por capitales foráneos; 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 (que pueden incluir hasta un 10% de participación extranjera en el “paquete” accionario).

## VII Jornadas de Sociología de la UNLP

“Argentina en el escenario latinoamericano actual: debates desde las ciencias sociales”

*Fuente: Elaboración propia en base a tabulados especiales de la ENGE del INDEC.*

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 (promedios anuales), 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 país. Una mención especial merece el tema de las ventas externas por ser justamente uno de los principales elementos que se buscó favorecer a partir de la reducción de los costos absolutos a través de la devaluación de la moneda en 2002. En este aspecto, las corporaciones exportadoras que integran la elite empresaria explicaron casi tres cuartas partes del total de las exportaciones del país 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 riqueza sino que, en ese escenario, son los actores centrales y decisivos en cuanto a obtención de divisas.

Las evidencias que brinda el Gráfico N° 1 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 elevada y creciente en las mismas de un número acotado de oligopolios extranjeros.

“Argentina en el escenario latinoamericano actual: debates desde las ciencias sociales”

Si bien, como se vio en el Gráfico N° 1, las empresas transnacionales son las principales exportadoras, las mismas mantienen una elevada propensión a importar, lo cual, sumado a la remisión de utilidades y diversos mecanismos de fuga de capitales, pone en tela de juicio el argumento de que la inversión extranjera sea un elemento que contribuya a superar la histórica restricción externa característica de la economía argentina. Esto se aplica sobre todo para la inversión extranjera en el sector industrial, donde el nivel de integración de la producción nacional suele ser muy bajo<sup>2</sup>.

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° 1 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.

**Cuadro N° 1. 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)**

	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
<b>1. Prom. convert.</b>	<b>220</b>	<b>59</b>	<b>221</b>	<b>28,6</b>	<b>15,4</b>	<b>56,0</b>
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

<sup>2</sup> El ejemplo paradigmático de esta propensión a importar por parte de las grandes firmas transnacionales lo constituyen las terminales automotrices radicadas en el país. De hecho, entre los años 2003 y 2010 la industria automotriz que integra la cúpula empresaria mostró importantes déficits comerciales (Azpiazu y Schorr, 2010 y Wainer, 2011).

## VII Jornadas de Sociología de la UNLP

“Argentina en el escenario latinoamericano actual: debates desde las ciencias sociales”

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
<b>2. Prom. posconv.</b>	<b>162</b>	<b>46</b>	<b>292</b>	<b>17,6</b>	<b>7,0</b>	<b>75,4</b>
<b>Var. % (2)/(1)</b>	<b>-26,4</b>	<b>-22,0</b>	<b>32,1</b>	<b>-38,5</b>	<b>-54,5</b>	<b>34,6</b>

\* 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 tabulados especiales de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC.*

Este proceso de extranjerización no estuvo disociado de la privatización de empresas públicas y de sus distintas fases. Ahora bien, las tendencias a la extranjerización se aceleran a partir de 1995 asociadas, 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, en diversos rubros de actividad 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)<sup>3</sup>.

En 2002 se incrementó fuertemente la presencia extranjera en el 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.

<sup>3</sup> 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, véase Basualdo (2006), Gaggero (2011) y Wainer (2010).



## VII Jornadas de Sociología de la UNLP

“Argentina en el escenario latinoamericano actual: debates desde las ciencias sociales”

En esta etapa se registró una serie de “cambios de mano” a favor del capital extranjero (con una participación activa de inversores brasileros) que involucraron a varias compañías como Acindar, Alpargatas, Cervecería Quilmes, Loma Negra, Moflino Hermanos, PBB Polisur, Pecom Energía, Peñaflor, Quickfood, Swift Armour y Trigaglia.

### Diferencias entre las grandes empresas extranjeras y locales

Para acceder a una visión más completa del comportamiento de las diferentes fracciones de la gran burguesía 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. En tal sentido, en el Cuadro N° 2 se comprueba que en la posconvertibilidad las firmas controladas por el capital extranjero tuvieron una participación mayoritaria en las principales variables económicas relevadas.

**Cuadro N° 2. 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, 2003-2009 (promedios anuales) (en valores absolutos, porcentajes e índice total=100)**

	<b>Empresas nacionales</b>	<b>Asociaciones</b>	<b>Empresas extranjeras</b>	<b>Total</b>
Cantidad de empresas	164	45	291	<b>500</b>
Participación en la cantidad de empresas (%)	32,8	9,0	58,2	<b>100,0</b>
Participación en la producción total (%)	18,5	6,9	74,6	<b>100,0</b>
Participación en el valor agregado total (%)	16,3	5,8	77,9	<b>100,0</b>
Participación en las utilidades totales (%)	12,4	4,7	82,9	<b>100,0</b>
Participación en la ocupación total (%)	36,2	7,4	56,4	<b>100,0</b>
Participación en los salarios totales abonados (%)	30,1	7,1	62,8	<b>100,0</b>
Participación en la inversión bruta fija total (%)	16,8	4,2	79,0	<b>100,0</b>
Participación en las exportaciones totales de bienes (%)	16,4	6,7	76,9	<b>100,0</b>
Participación en las importaciones totales de bienes (%)	13,6	4,4	82,0	<b>100,0</b>
Saldo de balanza comercial (%)	17,7	7,7	74,7	<b>100,0</b>
Tamaño medio por empresa según valor de producción (total = 100)	56,3	76,8	128,2	<b>100,0</b>
Productividad (índice total = 100)	45,1	77,8	138,1	<b>100,0</b>
Salario medio (índice total = 100)	83,3	96,0	111,2	<b>100,0</b>
Productividad/Salario medio (total = 100)	54,1	81,0	124,2	<b>100,0</b>
Participación de los salarios en el valor agregado total (%)	37,2	24,8	16,2	<b>20,1</b>



## VII Jornadas de Sociología de la UNLP

“Argentina en el escenario latinoamericano actual: debates desde las ciencias sociales”

Superávit bruto de explotación por ocupado (total = 100)	35,4	73,2	144,9	<b>100,0</b>
Requerimiento de empleo (total = 100)*	195,7	107,3	75,6	<b>100,0</b>
Tamaño medio por empresa según cant. de ocupados (total = 100)	110,2	82,4	97,0	<b>100,0</b>
Tasa de inversión** (%)	17,9	12,5	17,5	<b>17,3</b>
Coefficiente de exportaciones*** (%)	25,5	27,6	29,5	<b>28,7</b>
Coefficiente de importaciones**** (%)	6,4	5,4	9,5	<b>8,7</b>
Coefficiente de apertura global***** (%)	31,9	33,1	39,1	<b>37,3</b>
Tasa de utilidades sobre valor de producción (%)	8,5	8,7	14,1	<b>12,7</b>
Tasa de utilidades sobre valor agregado (%)	24,4	26,3	34,2	<b>32,1</b>

\* Medida como el cociente entre la inversión bruta fija y el valor agregado.

\*\* Medido como el cociente entre las exportaciones y la producción.

\*\*\* Medido como el cociente entre las importaciones y la producción.

\*\*\*\* Surge de la suma entre los coeficientes de exportaciones y de importaciones.

*Fuente: Elaboración propia en base a tabulados especiales de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC.*

Así, por ejemplo, tales empresas (291, el 58,2% del total) aportaron casi el 75% de la producción total, el 78% del valor agregado, alrededor del 83% de las utilidades globales, el 56,4% de la ocupación, el 62,8% de la totalidad de los salarios abonados, el 79% de la inversión bruta fija global, aproximadamente el 77% del total de exportaciones, el 82% 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, entre otros aspectos, en términos de 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 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 76,8% más elevado que el de las asociaciones y casi un 128,2% 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 (productivas, tecnológicas, de comercialización) se conjugan con el consiguiente liderazgo oligopólico, sumada 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 un papel protagónico en ese contraste con las grandes firmas de capital nacional.

## VII Jornadas de Sociología de la UNLP

“Argentina en el escenario latinoamericano actual: debates desde las ciencias sociales”

Pero las mencionadas diferencias no se restringen a una cuestión de tamaño sino que resultan aún más pronunciadas cuando se consideran las respectivas productividades de la mano de obra (valor agregado por ocupado): siempre considerando los promedios anuales 2003-2009, el rendimiento productivo promedio de los asalariados empleados en las empresas extranjeras fue casi un 76% superior que el de las asociaciones y más de 3 veces superior que el registrado en las empresas nacionales. Este hecho pone en evidencia la debilidad relativa, en términos de competitividad, de las empresas nacionales, inclusive de las más grandes, frente a sus pares foráneas.

El hecho de que las brechas salariales existentes en el interior del panel de las firmas más grandes del país según el origen del capital de las mismas hayan sido mucho menos acentuadas que en el caso de las respectivas productividades del trabajo, 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 compañías. En este sentido, a pesar de pagar mejores salarios, los capitalistas propietarios de las empresas extranjeras se apropian de una porción mayor del excedente o, en otros términos, la tasa de explotación en estas corporaciones es mayor que entre sus pares nacionales.

Ello se visualiza en que la relación productividad/salario medio en las firmas transnacionales fue un 53,3% más elevada que en las asociaciones y cerca de un 130% superior que la registrada en el subconjunto de las líderes controladas por capitales vernáculos. Asimismo, el superávit bruto de explotación por ocupado en las extranjeras fue 4,1 veces más elevado que en las controladas por accionistas locales y 2 veces superior que el que se manifestó en las asociaciones.

Por otro lado, las corporaciones internacionales demandan una menor cantidad de mano de obra por unidad de producción que el resto del panel, situación que se deriva en buena medida del hecho de que éstas poseen una composición orgánica mucho más elevada que las grandes firmas locales. Esto se ve reflejado en la participación de los salarios en el valor agregado: en las compañías controladas por inversores foráneos fue muy inferior (16,2%) al verificado en las asociaciones (24,8%) y, más aún, en las empresas nacionales (37,2%).

Por otra parte, 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

“Argentina en el escenario latinoamericano actual: debates desde las ciencias sociales”

referencia indica que la tasa de inversión (sobre valor agregado) de las empresas extranjeras del panel fue levemente inferior a la de las firmas nacionales. Ello, a pesar que el nivel de apropiación del excedente por parte de las firmas extranjeras superó holgadamente al del resto de las firmas del panel. Esta diferencia entre la tasa de inversión real y la “esperada” se deriva fundamentalmente de, justamente, su condición de transnacionales: buena parte del excedente adopta diversas formas como 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 en operaciones intracorporativas y la cancelación total o parcial de créditos concedidos por la propia casa matriz y/o alguna subsidiaria radicada en otro país (CENDA, 2010). En los casos en que buena parte de su producción está destinada al mercado interno, esta relativa baja tasa de inversión podría estar asociada también al carácter oligopólico de varios segmentos del mismo 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.

Por supuesto que la relativa baja tasa de inversión no es privativa del capital extranjero sino que alcanza también a las grandes empresas nacionales, las cuales suelen mantener una proporción considerable del excedente en estado líquido y, generalmente, en “moneda dura” (Azpiazu y Manzanelli, 2011). Sin lugar a dudas, al menos durante la posconvertibilidad, esta reticencia inversora no se debe a una insuficiente tasa de ganancia (Manzanelli, 2012), ni tampoco debería ser atribuida exclusivamente a una supuesta “mentalidad rentística” de la clase capitalista local. Muy probablemente buena parte de la respuesta a este interrogante haya que buscarla en la ausencia de incentivos para invertir en sectores donde la producción local ha sido desmantelada y/o carece de ventajas comparativas estáticas o donde su participación implicaría grandes inversiones para poder competir en igualdad de condiciones con el capital extranjero (el cual, como se vio, no tiene necesidad de realizar grandes inversiones de capital para mantener su posición privilegiada en el mercado interno).

Parecería ser que la sola caída en el costo salarial a escala internacional que propició la devaluación del peso no ha sido una condición suficiente para impulsar la recuperación o creación de nuevas ramas de producción, especialmente en aquellos sectores capital-

“Argentina en el escenario latinoamericano actual: debates desde las ciencias sociales”

intensivos donde la brecha tecnológica de la Argentina con las naciones desarrolladas es mayor o incluso en industrias mano de obra intensivas en las cuales predomina la producción proveniente de países periféricos con salarios mucho más bajos en términos absolutos. Parece muy difícil que con la estructura social argentina y la tradición de lucha y organización de la clase trabajadora se puedan bajar los costos salariales lo suficiente como para hacer rentable la inversión en sectores exportadores donde predomina la producción de países como China, India, Tailandia, Vietnam, etc. Pero, dada la ampliación de la brecha tecnológica durante las últimas décadas (Nochteff, 2000), tampoco parece ser suficiente la sola modificación cambiaria para impulsar por sí misma la inversión para la exportación en sectores intensivos en el uso de tecnología.

Se suponía que la inserción de grandes empresas transnacionales beneficiaría a los países “en vías de desarrollo” a través de la transferencia de la tecnología más avanzada. 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<sup>4</sup>.

En relación con lo anterior, vale incorporar un breve 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° 2 surge que tanto las grandes firmas de capital nacional como las que tienen más o menos participación extranjera en su propiedad accionaria presentaron en términos globales una similar propensión exportadora (superior en el caso de las controladas por intereses foráneos). Sin embargo, 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 más importadoras que el resto de las líderes: el coeficiente de importaciones de las primeras

---

<sup>4</sup> 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. 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 (Ortiz y Schorr, 2009). 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).

“Argentina en el escenario latinoamericano actual: debates desde las ciencias sociales”

fue del 9,5%, mientras que el de las nacionales fue del 6,4% y el de las asociaciones del 5,4%.

De modo que las extranjeras fueron las compañías que registraron el mayor coeficiente de apertura global al mercado mundial. Ello se asocia a la conjunción de diversos factores como, a modo 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 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, 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 (utilidades sobre valor agregado): en el período 2003-2009 el margen medio de ganancia de las líderes extranjeras fue del 34,2%, frente al 24,4% de las nacionales y el 26,3% de las asociaciones<sup>5</sup>.

### **La internacionalización de los grupos económicos locales**

Frente a las evidencias sobre el incremento en el nivel de extranjerización dentro del universo de las grandes empresas en la Argentina, podría oponerse el argumento que

---

<sup>5</sup> En cuanto a las tasas de rentabilidad de las corporaciones extranjeras, cabe destacar que las mismas 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 a modo ilustrativo, 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 ejemplo, vía la sobrefacturación de importaciones, la subfacturación de exportaciones o la cancelación de líneas crediticias (en rigor de autopréstamos).

“Argentina en el escenario latinoamericano actual: debates desde las ciencias sociales”

sostiene que se trata de un aspecto del proceso de globalización que elimina barreras a la libre movilidad de los capitales y somete a todos los países a las mismas reglas de juego. En este sentido, los capitales podrían fluir “libremente” allí donde la inversión resulte más productiva, abriendo oportunidades también a las firmas provenientes de países periféricos. En efecto, en las últimas décadas se ha observado un importante cambio en el panorama de las empresas transnacionales a nivel mundial, caracterizado por un incremento de la presencia de compañías que tienen su origen en países periféricos. Sin embargo, no toda la periferia ha incrementado en igual medida su participación en la constelación de las grandes empresas a nivel mundial; el crecimiento más importante es explicado por las firmas originarias del sudeste asiático y, especialmente en los últimos años, de China. De este modo, entre 2004 y 2010 la cantidad de empresas chinas que se ubicaron entre las 500 más grandes del mundo pasó de 16 a 61, de las cuales tres de estas últimas figuran entre las diez primeras<sup>6</sup>. Por su parte, las firmas procedentes del sudeste asiático pasaron de 16 a 26 en el mismo período<sup>7</sup>.

En lo que respecta a América Latina, los países con mayor cantidad de empresas dentro del conjunto de las principales firmas mundiales son Brasil y México. En efecto, tal como se puede apreciar en el Cuadro N° 4, la cantidad de empresas originarias de Brasil incluidas entre las 500 con mayor facturación a nivel mundial se incrementó de tres a siete entre 2004 y 2010, en tanto las firmas mexicanas pasaron de dos a tres. Los otros dos países latinoamericanos con presencia en el mencionado ranking en el último año considerado son Colombia y Venezuela, en ambos casos mediante compañías petroleras de propiedad estatal (Ecopetrol y PDVSA). Cabe señalar que también las empresas más grandes de Brasil y México son petroleras cuya propiedad pertenece mayoritariamente a los respectivos estados nacionales (Petrobras y Pemex), mientras que las restantes firmas son mayormente empresas de servicios, un grupo con fuerte presencia en la actividades minera y siderúrgica (Vale) y otra petrolera privada (Ultrapar). Entre todas las latinoamericanas que figuran en el ranking, sólo dos firmas brasileras (JBS y Vale)

---

<sup>6</sup> En 2004 no había ninguna compañía china entre las treinta con mayor facturación del ranking elaborado por la revista Fortune Global. En cambio, en 2010 Sinopec, China National Petroleum y State Grid figuraron en los puestos 5, 6 y 7 respectivamente. Las primeras dos son petroleras y la tercera es proveedora de energía eléctrica, siendo todas de propiedad estatal.

<sup>7</sup> Entre las 500 firmas más grandes de 2010 se ubicaban 14 provenientes de Corea del Sur, 8 de Taiwán, 2 de Singapur, una de Malasia y una de Tailandia.

“Argentina en el escenario latinoamericano actual: debates desde las ciencias sociales”

poseen activos dentro de la industria manufacturera, aunque en ambos casos vinculados a la producción en sectores que cuentan con ventajas comparativas naturales (frigoríficos, minería y siderurgia).

**Cuadro N° 3. Cantidad de empresas latinoamericanas entre las 500 más grandes del mundo. Años 2004 y 2010.**

País	2004	2010
<b>Brasil</b>	3	7
<b>Colombia</b>	0	1
<b>México</b>	2	3
<b>Venezuela</b>	0	1
<b>Total</b>	5	12

*Fuente: Elaboración propia en base a Fortune Global 500*

El incremento en la cantidad de empresas latinoamericanas dentro de grupo de las mayores compañías del mundo en los últimos se debió fundamentalmente al alza del precio del petróleo y al crecimiento del sector financiero brasilero. No obstante, el papel desempeñado por la región sigue siendo muy limitado: solo tres de las doce empresas latinoamericanas que figuraron entre las 500 con mayor facturación en 2010 integraron el panel de las 100 más grandes del mundo, en tanto cuatro se ubicaron entre la posición 100 y 200, y las cinco restantes entre las últimas 300 firmas del ranking (Cuadro N° 4).

**Cuadro N° 4. Cantidad de empresas latinoamericanas entre las 500 más grandes del mundo según estratos. Año 2010.**

País	1 a 100	100 a 200	200 a 500	Total
<b>Brasil</b>	1	3	3	7
<b>Colombia</b>	0	0	1	1
<b>México</b>	1	1	1	3
<b>Venezuela</b>	1	0	0	1
<b>Total</b>	3	4	5	12

*Fuente: Elaboración propia en base a Fortune Global 500*

En definitiva, la presencia de grandes compañías de origen latinoamericano en el conjunto de las 500 con mayor facturación en todo el mundo sigue siendo más bien marginal y está acotada a empresas vinculadas a ventajas comparativas naturales y/o de servicios, siendo notoria la ausencia de firmas manufactureras, especialmente aquellas vinculadas a la explotación de ventajas comparativas dinámicas.

Como ha quedado en evidencia, ninguna empresa argentina ha figurado en los últimos años entre las más grandes del mundo. Esto puede ser tomado como un indicador del



“Argentina en el escenario latinoamericano actual: debates desde las ciencias sociales”

menor tamaño de los grupos económicos locales en comparación con sus pares de otros países y regiones. Si bien suelen ser relativamente grandes en el medio local, a nivel global el grueso de los grupos económicos argentinos son jugadores más bien marginales. Según un relevamiento realizado por la Agencia Federal de Inversiones de la Argentina, en 2011 existían 23 empresas argentinas con activos en exterior, aunque con un tamaño relativo muy disímil entre ellas (Cuadro N° 5).

**Cuadro N° 5. Ranking de empresas con casa central en la Argentina que tienen control gerencial sobre al menos una filial en el exterior. Año 2011.**

Pos.	Empresa	Actividad principal	Activos externos (mill. USD)
1	Tenaris	Derivados del acero	10.069
2	Ternium	Derivados del acero	7.623
3	Grupo Insud	Farmacéutica	986
4	Arcor	Productos alimenticios	559
5	Los Grobo	Producción agropecuaria	414
6	IMPSA	Maquinaria y equipo	369
7	Bagó	Farmacéutica	211
8	Molinos Río de la Plata	Productos alimenticios	168
9	Cresud	Producción agropecuaria	141
10	Corporación América	Aeropuertos e infraestructura	100
11	IECSA	Ingeniería civil	63
12	TECNA	Construcción	56
13	Grupo Assa	Servicios de TI	34
14	S.A. San Miguel	Productos alimenticios	29
15	CLISA	Recolección y tratamiento de residuos	14
16	Globant	Servicios de TI	12
17	Petroquímica Río Tercero	Productos químicos	11
18	Grupo Plastar	Plásticos y caucho	5
19	Sancor	Productos alimenticios	4
20	Bolland	Servicios para la industria petrolera	3
21	Havanna	Servicios asociados a alimentos y bebidas	2
22	BGH	Computación y electrónica	2
23	Bio Sidus	Investigación y desarrollo	1
	<b>Total</b>		20.875

*Fuente: Nofal-VCC survey of Argentine multinationals, 2011.*

Efectivamente, como se puede observar en el cuadro precedente, a pesar que son en total veintitrés las firmas argentinas con activos en el extranjero, existe una dispersión muy importante entre ellas que obliga a diferenciarlas en al menos tres grandes grupos. En primer lugar, se encuentran dos empresas con un importante acervo de activos en el

“Argentina en el escenario latinoamericano actual: debates desde las ciencias sociales”

exterior, Tenaris y Ternium, ambas pertenecientes al grupo Techint, principal holding privado de origen local. En conjunto ambas firmas presentan activos externos por 17.692 millones de dólares, es decir, casi el 85% del total de los activos externos de las compañías argentinas con presencia en el extranjero. En el segundo grupo se ubican las empresas que tienen una presencia en el exterior más limitada, entre las cuales se ubican el Grupo Insud, Arcor, Los Grobo, IMPSA, Bagó, Molinos Río de la Plata, Cresud y la Corporación América. Este conjunto está compuesto por compañías farmacéuticas, agropecuarias y agroindustriales y –en un solo caso- de maquinaria y equipos. El tercer grupo está conformado por el resto de las empresas que poseen activos en el extranjero y está caracterizado por presentar exiguos montos de inversión en el exterior, fundamentalmente ligados a actividades de comercialización (oficinas y/o locales comerciales).

**Cuadro N° 6. Distribución de los activos en el extranjero según grupos de empresas argentinas. Año 2011.**

	Activos en el extranjero	
	mill. USD	%
<b>Grupo 1</b> (Tenaris, Ternium)	17.692	<b>85</b>
<b>Grupo 2</b> (Insud, Arcor, Los Grobo, IMPSA, Bagó, Molinos Río de la Plata, Cresud, Corporación América)	2.948	<b>14</b>
<b>Grupo 3</b> (IECSA, TECNA, Grupo Assa, S.A. San Miguel, CLISA, Globant, Petroquímica Río Tercero, Grupo Plastar, Sancor, Bolland, Havanna, BGH, Bio Sidus)	236	<b>1</b>
<b>Total</b>	20.875	<b>100</b>

*Fuente: Elaboración propia en base a información de Nofal-VCC survey of Argentine multinationals, 2011.*

En sólo siete de las veintitrés empresas consideradas la facturación en el extranjero superó el 50% del total en el año 2011, es decir, las ventas de sus filiales en el exterior fueron mayores que las realizadas por las filiales en la Argentina. De todas ellas, sólo tres compañías exhiben ventas por un monto mayor a los mil millones de dólares: Tenaris, Ternium y Molinos Río de la Plata<sup>8</sup> (Cuadro N° 6). Este último caso es bastante distinto a los de las firmas del grupo Techint, ya que mientras que en los primeros dos casos también es ampliamente mayoritario el peso de los activos extranjeros sobre el

<sup>8</sup> Entre las que no alcanzaron dicho monto pero cuyos ingresos en el exterior representa más de la mitad del total se encuentran grupos Assa e Insud, TECNA y Los Grobo.

“Argentina en el escenario latinoamericano actual: debates desde las ciencias sociales”

total y la cantidad de empleados en el exterior supera a los que tienen en territorio argentino, en el caso de Molinos Río de la Plata los activos en el extranjero representan el 17,2% de los activos totales del grupo y los empleados en las filiales en el exterior alcanzan sólo al 2,7% del total de trabajadores de la compañía (Nofal, 2011). Esto se debe a que la mayor parte de las filiales contabilizadas como extranjeras realizan mayormente tareas de comercialización y no de producción<sup>9</sup>.

Como se puede apreciar en el Cuadro N° 7, en otras cuatro firmas las ventas en el exterior representan entre el 20 y el 50% del total, en tanto las doce restantes obtienen menos del 20% de sus ingresos totales de sus actividades en el extranjero. Esta baja incidencia de los ingresos generados en el exterior sobre el total demuestra que la mayor parte de las multinacionales argentinas consideradas continúan dependiendo principalmente de sus actividades en el país.

**Cuadro N° 7. Relación entre ventas externas y ventas totales de empresas transnacionales de la Argentina. Año 2011 (en millones de USD y porcentajes)**

Empresa	Vtas. externas (I)	Vtas. totales (II)	Incidencia (%) (I/II)
Grupo Assa	41	45	91,1
Grupo Insud	663	800	82,9
Molinos Río de la Plata	1.772	2.154	82,3
Tenaris	5.864	8.149	72,0
TECNA	101	146	69,2
Ternium	3.351	4.959	67,6
Los Grobo	435	692	62,9
Bagó	297	749	39,7
Arcor	813	2.155	37,7
BGH	102	328	31,1
IMPSA	173	623	27,8
Globant	6	39	15,4
IECSA	59	506	11,7
Corporación América	47	405	11,6
Bolland	11	102	10,8
S.A. San Miguel A.G.I.C.I.yF.	18	179	10,1
Cresud	60	636	9,4
Petroquímica Río Tercero	10	118	8,5
Grupo Plastar	6	90	6,7

<sup>9</sup> De hecho, la única actividad productiva que Molinos Río de la Plata posee fuera de la Argentina son las dos fábricas pertenecientes a la empresa italiana Delverde, con la cual la firma argentina se asoció en 2008.

## VII Jornadas de Sociología de la UNLP

“Argentina en el escenario latinoamericano actual: debates desde las ciencias sociales”

Havanna	2	49	4,1
Sancor	16	735	2,2
CLISA	4	550	0,7
Bio Sidus	0	38	0,0

*Fuente: Elaboración propia en base a información de Nofal-VCC survey of Argentine multinationals, 2011*

Otro indicador del limitado nivel de transnacionalización de la mayor parte de los grupos económicos locales es su fuerte concentración en la región latinoamericana, y más específicamente en Sudamérica. En efecto, de las 278 filiales que poseen estos grupos fuera de la Argentina, 176, es decir, el 63%, corresponden a Latinoamérica. El resto se distribuye entre Europa (15%), Norteamérica (10%), el este de Asia y el pacífico (7%) y Medio Oriente y el norte de África (3%) (Nofal, 2011). Dentro de Latinoamérica, se destaca especialmente la presencia de grupos económicos argentinos en los países limítrofes (Brasil, Uruguay y Paraguay, Chile y Bolivia). En este sentido, se puede afirmar que la mayor parte de las grandes transnacionales argentinas tienen un carácter mucho más regional que mundial; tan es así, que solo tres firmas (Tenaris, Insud e IMPSA) tienen más de la mitad de sus filiales radicadas fuera de la región.

De los datos presentados hasta aquí se desprenden algunas conclusiones significativas:

- Las grandes empresas argentinas tienen, por lo general, un tamaño muy inferior a las de los países centrales.
- En los últimos años ha quedado en evidencia que las empresas argentinas también se han mantenido muy rezagadas frente a las de buena parte de la periferia recientemente industrializada, e incluso frente a sus pares de Brasil y México.
- De las 23 empresas de origen local que poseen activos en el extranjero, menos de la mitad pueden ser consideradas como realmente multinacionales, en tanto sólo dos empresas –ambas pertenecientes al mismo grupo económico- tienen un lugar preponderante en el escenario internacional.
- Ninguna de las empresas que forman el listado de multinacionales argentinas son de propiedad estatal<sup>10</sup>.

---

<sup>10</sup> Si bien a partir de la nacionalización de los fondos de pensión y jubilación que estaban en manos de entidades financieras (AFJP) implicó que el Estado adquiriera paquetes accionarios en algunas empresas

“Argentina en el escenario latinoamericano actual: debates desde las ciencias sociales”

- Con la excepción de un puñado de empresas, el grueso de las multinacionales argentinas tiene un alcance prácticamente limitado a la región latinoamericana y, sobre todo, a los países limítrofes.
- La suerte de la mayor parte de las compañías argentinas con activos en el exterior sigue estando atada principalmente al desempeño de sus actividades en el país.
- El perfil general de las multinacionales argentinas denota actividades con poco valor agregado, productos con bajo contenido tecnológico y, sobre todo, poco dinámicas en investigación y desarrollo<sup>11</sup>.

De este modo, se puede concluir que en realidad un solo grupo económico argentino posee verdadera relevancia a nivel mundial (Techint), en tanto hay un conjunto de empresas con algún tipo de actividad más o menos importante en determinados países (mayormente dentro de Latinoamérica) y otro conjunto de empresas que, a pesar de poseer activos en el extranjero, difícilmente pueden ser consideradas como grandes firmas multinacionales.

### **Reflexiones finales**

Lo que demuestran las evidencias presentadas y analizadas es que la tendencia a la extranjerización del gran capital en la economía argentina se ha convertido en un dato estructural que no se debe a factores coyunturales. El rol central que juegan las grandes empresas extranjeras ha reforzado ciertos aspectos de la dependencia económica. Dicho proceso de extranjerización se debió principalmente a la incapacidad de la gran burguesía local para competir en igualdad de condiciones con sus pares transnacionales tras los procesos de apertura económica y de profunda desregulación de la economía impulsados durante la década de 1990; reformas estructurales que, en lo sustantivo y a

---

privadas (como en el caso de Techint), en ningún caso obtuvo el control de la firma ya que se trató de paquetes minoritarios.

<sup>11</sup> La única empresa multinacional argentina que puede considerarse como productora de bienes de alto contenido tecnológico es IMPSA (del grupo Pescarmona). Por otra parte, las compañías farmacéuticas son las que muestran una mayor proporción en inversión en investigación y desarrollo aunque de todos modos siguen siendo montos bajos comparados con los de los países centrales (CEPAL-SECyT-INDEC, 2003; CEP, 2007).

“Argentina en el escenario latinoamericano actual: debates desde las ciencias sociales”

pesar de la modificación del tipo de cambio, prácticamente no se han revertido en la posconvertibilidad.

Esto último queda nuevamente en evidencia al constatar que prácticamente no hay empresas argentinas verdaderamente transnacionales más allá de las que pertenecen al Grupo Techint y, quizás, la alimenticia Arcor. En el mejor de los casos, se cuenta otro puñado de empresas con presencia en algunos pocos países y, principalmente, en Latinoamérica. La transnacionalización de los grupos económicos argentinos no sólo es muy inferior a los de sus pares del sudeste asiático y China sino incluso frente a los de Brasil y México, por ejemplo.

De todas formas, más allá de la consolidación en los últimos años de algunas empresas transnacionales originarias de América Latina, el rasgo predominante dentro de las burguesías latinoamericanas sigue siendo su debilidad relativa y su escasa o limitada base industrial, especialmente cuando se las compara no sólo con las del centro sino también con las de la periferia recientemente industrializada (fundamentalmente en el continente asiático). En efecto, si se compara el rol desempeñado por las empresas transnacionales de América Latina frente a sus ascendentes pares del sudeste asiático y China, se observa que la diferencia no sólo es de tamaño sino también en términos de desarrollo tecnológico. En este punto conviene diferenciar claramente dentro de la periferia a los países de industrialización reciente considerados “exitosos” de los países que, por el contrario, han visto involucionar su estructura industrial. Entre los primeros se encuentran Corea, Taiwán, China y, en ciertos aspectos, la India, mientras que entre los segundos se encuentran la mayor parte de los países latinoamericanos y, especialmente, por el relativamente importante grado de integración que habían alcanzado en su estructura industrial tras la segunda guerra mundial, la Argentina y Brasil. Mientras que entre los primeros buena parte de las empresas industriales líderes son nacionales, predomina la adaptación y el desarrollo interno de tecnología y la relación con las empresas extranjeras es de competencia, entre los segundos las principales firmas manufactureras son extranjeras, predomina la adquisición de paquetes tecnológicos cerrados y las relaciones con las empresas transnacionales son de integración (Amsden, 2001).

Ciertamente, en la Argentina no han existido políticas que fomenten la internacionalización de los grupos. De todos modos, para explicar la inexistencia de

## VII Jornadas de Sociología de la UNLP

“Argentina en el escenario latinoamericano actual: debates desde las ciencias sociales”

“campeones nacionales” no parece ser suficiente la mera ausencia de “voluntad política”. La internacionalización de las relaciones de producción capitalistas no tiene un impacto “neutral” en los distintos espacios nacionales sino que está mediatizado por el desarrollo desigual y combinado de las distintas economías. A su vez, tampoco es igual la forma en que los distintos países periféricos procesan los cambios y se insertan en las redes globales de comercio y producción. En este sentido, la forma de inserción de una economía en el mercado mundial está sobredeterminada por las relaciones de clase dentro de cada espacio nacional y, fundamentalmente, por la composición del bloque dominante.

Si bien en algunos casos las burguesías latinoamericanas emergentes del proceso de industrialización por sustitución de importaciones conservan la producción de productos primarios y el procesamiento de los mismos además de participar en la producción de bienes de consumo masivo para los sectores de menores ingresos y –solas o asociadas al capital estatal– en la producción de algunos bienes intermedios considerados estratégicos por el Estado, en general realizan actividades complementarias y no competitivas con las filiales extranjeras. De allí que, aún cuando efectivamente algún grupo económico local logra una internacionalización medianamente exitosa, estos mantienen por lo general un perfil vinculado al aprovechamiento de las ventajas comparativas naturales y, por lo tanto, se relevan mayormente incapaces de diversificar su base productiva, manteniéndose subordinados a la lógica del capital transnacional.

Difícilmente se encuentre entre las prioridades del capital extranjero modificar sustancialmente el rol de la economía argentina en el mercado mundial, mucho menos cuando la misma no ofrece ventajas comparativas más allá de su abundante dotación de recursos naturales. Pero tampoco parece existir una burguesía nacional dispuesta a llevar adelante un proyecto de país distinto al que surge “naturalmente” de la nueva -y a la vez tradicional- división del trabajo internacional. En este contexto, la posibilidad de romper con los lazos de dependencia que aún mantiene la Argentina parece depender de la emergencia un sujeto social cuyo interés necesariamente contradiga las tendencias “naturales” de la acumulación capitalista. Hasta el momento el único sujeto que aparece con capacidad de desarrollar dichos intereses sigue siendo la clase trabajadora.



“Argentina en el escenario latinoamericano actual: debates desde las ciencias sociales”

### **Bibliografía**

- Abeles, Martín (1999). “El proceso de privatizaciones en la Argentina de los noventa. ¿Reforma estructural o consolidación hegemónica?”. *Época. Revista argentina de economía política*, Año 1, Nº 1, Buenos Aires.
- Amsden, Alice (2001). *The Rise of “The Rest”: Challenges to the West from Late-industrializing Economies*. New York, Oxford University Press.
- Arceo, Enrique (2005). “El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina”. *Cuadernos del CENDES*, Nº 60, Caracas.
- Arceo, Enrique (2003). *Argentina en la periferia próspera. Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación*. Buenos Aires: UNQUI-FLACSO-IDEP.
- Azpiazu, D. y Manzanelli, P. (2011): “Reinversión de utilidades y formación de capital en un grupo selecto de grandes firmas (1998-2009)”. *Realidad Económica*, Nº 257, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010). *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Azpiazu, D., Forcinito, K. y Schorr, M. (2001). *Privatizaciones en la Argentina. Renegociación permanente, consolidación de privilegios, ganancias extraordinarias y captura institucional*. Documento de Trabajo Nº 2, FLACSO-Sede Argentina, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo (2006). *Estudios de Economía Argentina*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- CENDA (2010). “Comportamiento del sector externo argentino durante la posconvertibilidad. Una mirada a través del Balance de Pagos”. *Notas de la Economía Argentina*, Nº 7, Buenos Aires, noviembre de 2010.
- CEP. (2007). “Contenido tecnológico de las exportaciones argentinas 1996-2007. Tendencias de *upgrading* intersectorial”. Disponible en [http://www.cep.gov.ar/descargas\\_new/contenido\\_tecnologico\\_exportaciones\\_19962007.pdf](http://www.cep.gov.ar/descargas_new/contenido_tecnologico_exportaciones_19962007.pdf)
- CEPAL-SECyT-INDEC (2003). *Segunda encuesta nacional de innovación y conducta tecnológica de las empresas argentinas*. Buenos Aires.
- Gaggero, Alejandro (2011). “Los múltiples caminos de la retirada. Estrategias y desempeños de los grupos económicos nacionales en Argentina, entre la hiperinflación y el derrumbe de la convertibilidad (1989-2002)”. Tesis de Doctorado, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Manzanelli, Pablo (2012). “La tasa de ganancia durante la posconvertibilidad. Un balance preliminar”. *Apuntes para el Cambio*, Nº 3, Buenos Aires.
- Mauro Marini, Ruy (2007). *América Latina, dependencia y globalización*. Buenos Aires: CLACSO-Prometeo Libros.
- Nofal, Beatriz (2011). “Argentine multinationals remain industrially diversified and regionally focused”. Vale Columbia Center On Sustainable International Investment. Noviembre 2011. Disponible en [http://www.vcc.columbia.edu/files/vale/documents/EMGP-Argentina-Report-2011-Final-30\\_Nov\\_11.pdf](http://www.vcc.columbia.edu/files/vale/documents/EMGP-Argentina-Report-2011-Final-30_Nov_11.pdf)
- Ortiz, Ricardo y Martín Schorr (2009). “Dependencia tecnológica e industria trunca en la Argentina de la posconvertibilidad”. *Industrializar Argentina*, Nº 10, Buenos Aires.
- Wainer, Andrés (2011). “Más allá del consenso monetario: Grandes empresas”. *Problemas del Desarrollo*, Vol. 42, No. 164, México, IIEC-UNAM, enero-marzo de 2011.
- Wainer, Andrés (2010). “Burguesías exportadoras: ¿un camino para el desarrollo de América Latina? El caso de la Argentina reciente”. *Cuadernos del CENDES*, vol. 27, Nº 75, Caracas, diciembre de 2010.