

# **La Argentina en la posconvertibilidad: ¿del crecimiento al desarrollo? La burguesía como agente del cambio estructural.**

Andres Wainer.

Cita:

Andres Wainer (2013). *La Argentina en la posconvertibilidad: ¿del crecimiento al desarrollo? La burguesía como agente del cambio estructural.* X Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-038/179>

## **X Jornadas de Sociología de la UBA.**

20 años de pensar y repensar la sociología. Nuevos desafíos académicos, científicos y políticos para el siglo XXI.

1 al 6 de julio de 2013

### **La Argentina en la posconvertibilidad: ¿del crecimiento al desarrollo? La burguesía como agente del cambio estructural.**

*Andrés Wainer\**

#### **I. Introducción**

A más de diez años del colapso de la Convertibilidad es indudable que la economía argentina experimentó numerosas mejoras en varios aspectos, entre otros, altos niveles de crecimiento, recuperación del superávit comercial, reducción del peso de la deuda pública, recomposición del empleo y de los ingresos. A pesar de estos innegables logros, pareciera que hasta el momento las políticas adoptadas desde la devaluación de la moneda en el año 2002 no han sido suficientes para generar un cambio estructural que dote a la economía argentina de un perfil productivo más diversificado y, con ello, un desarrollo sostenido. En efecto, uno de los elementos que caracteriza a las economías desarrolladas, además de su elevado nivel de ingreso, es la existencia de una matriz productiva diversificada, especialmente en lo que hace a la elaboración de bienes y servicios con alto valor agregado y contenido tecnológico.

Muchas veces la ausencia de políticas públicas que podrían favorecer el desarrollo económico del país es atribuida a la falta de capacidades técnicas y/o financieras por parte del Estado. Otras veces se adjudica esta falencia a una supuesta falta de voluntad política de los funcionarios o del gobierno de turno. Sin negar la influencia que puedan tener estas variables, en la presente investigación se sugiere a modo de hipótesis que existe una relación entre el rol que ocupa el país en la división internacional del trabajo y el carácter de su clase dominante. En este sentido, se persigue un doble objetivo: en primer lugar, se busca corroborar la ausencia de un cambio estructural en la economía argentina durante la posconvertibilidad y, en segundo lugar, se trata de pensar la posible relación existente entre dicha situación y los intereses económico-sociales de la burguesía argentina.

Para ello, en la primera parte del trabajo se intenta demostrar la ausencia de un cambio estructural en la economía argentina tras el colapso del régimen de convertibilidad. A tal fin, se intenta medir el grado de diversificación de la economía teniendo en cuenta su nivel de competitividad a través de un análisis cualitativo de su comercio exterior. En la segunda parte de la ponencia se avanza sobre una caracterización de la gran burguesía argentina poniendo especial énfasis en su composición de acuerdo al origen del capital. Finalmente, en las reflexiones finales se intenta establecer algún tipo de

---

\* Investigador del CONICET y del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO. Docente de la UBA.

correlación entre el perfil productivo de la economía argentina y el carácter periférico y dependiente de su clase dominante.

## **II. Crecimiento sin cambio estructural**

Luego de la crisis de la convertibilidad (1998-2002), la economía Argentina entró en una senda de crecimiento notable con una expansión promedio del producto interno bruto del 7,6% anual entre 2003 y 2011 (a precios constantes de 1993). En relación al sector externo, el déficit de cuenta corriente que había predominado durante la vigencia del régimen de convertibilidad fue revertido, dando lugar a un superávit explicado, fundamentalmente, por el positivo desempeño de las exportaciones. Este ingreso de divisas, en paralelo con el buen desempeño fiscal (“superávit gemelos”), permitió durante los primeros años una importante acumulación de reservas internacionales que facilitaron el proceso de desendeudamiento y constituyeron un elemento decisivo para el desplazamiento de la restricción externa que solió aquejar a la economía argentina desde prácticamente el inicio de su proceso de industrialización.

Sin embargo, el limitado proceso de reindustrialización que vivió el país durante esos años (Azpiazu y Schorr, 2010) no implica necesariamente que la Argentina haya efectivamente ingresado en un sendero de desarrollo sostenido. Para ello debería haberse producido además un cambio estructural que revele transformaciones cualitativas en la estructura productiva. El cambio estructural se da a partir de una mayor presencia relativa en la producción y el comercio de sectores más intensivos en conocimiento y una inserción internacional más diversificada que de cuenta de una reducción de la brecha de productividad del país frente a los países desarrollados. En este sentido, el cambio estructural implica transformar la composición del producto, del comercio internacional y del patrón de especialización (CEPAL, 2012).

En esta primera parte de la ponencia se busca establecer si la Argentina ha generado nuevas ventajas competitivas dinámicas o si, por el contrario, siguen predominando las ventajas comparativas estáticas del “antiguo” patrón de especialización basado en el aprovechamiento de los recursos naturales, la producción de algunos *commodities* industriales y la persistencia de unos pocos ámbitos privilegiados de acumulación. Para ello se analiza el desempeño del comercio exterior desde una perspectiva que tiene en cuenta dimensiones analíticas de índole cualitativa.

### **II.1 Características generales de las exportaciones argentinas**

Uno de los elementos que se ha señalado recurrentemente como uno de los aspectos más destacados del “modelo” de posconvertibilidad es el de haber impulsado las exportaciones de manufacturas, lo cual revelaría su sesgo industrialista<sup>1</sup>. Pocas dudas caben, sobre todo si se comparan los años de

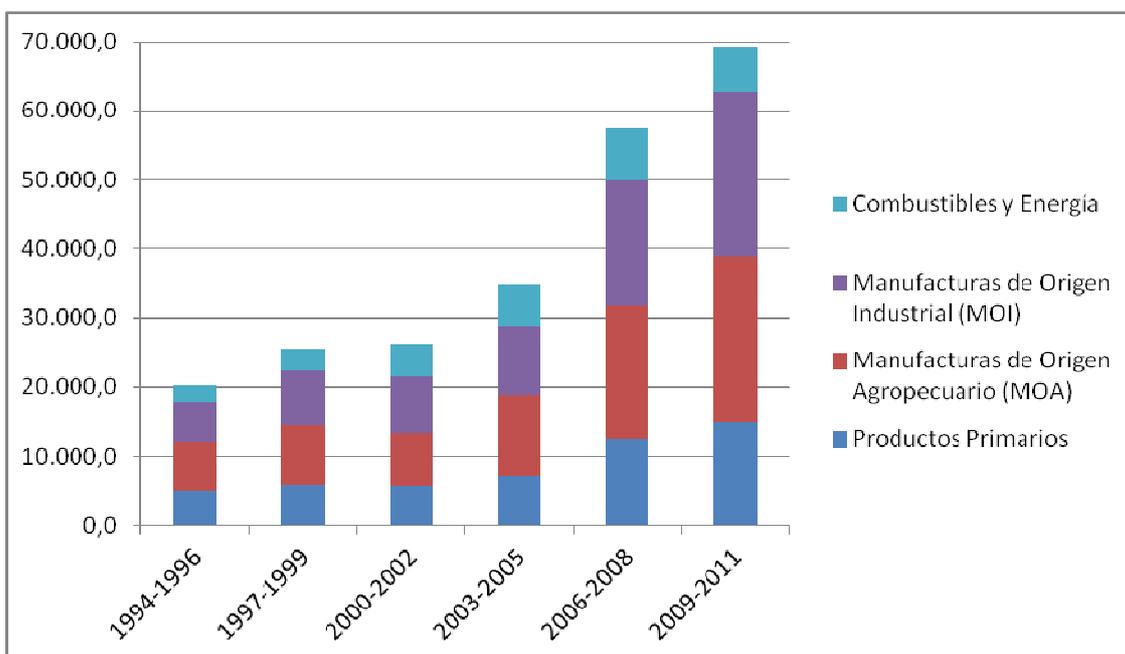
---

<sup>1</sup> Al respecto, entre otros funcionarios, la Ministra de Industria de la Nación ha señalado reiteradamente los logros en materia de ventas al exterior de manufacturas: “*El incremento de las exportaciones es el resultado de una política industrial en la que se prioriza la agregación de valor; porque incentivamos al que produce y exporta a que produzca más*” (Débora Giorgi,

posconvertibilidad con lo acontecido durante el decenio de 1990, que el tipo de cambio “alto” -hasta 2007/2008- y el contexto internacional favorable impulsaron con fuerza las exportaciones de manufacturas. En el marco de una notable expansión del mercado mundial de *commodities* (en cantidades y precios), en el transcurso de la posconvertibilidad las exportaciones industriales de la Argentina se expandieron a una velocidad mayor que bajo la vigencia del régimen convertible (14,5% anual entre 2002 y 2011, frente al 7,9% entre 1993 y 2001).

**Gráfico N° 1. Argentina. Evolución de las exportaciones de bienes por grandes rubros, promedios trienales 1994-2011**

(en millones de dólares corrientes)



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

La evolución de las exportaciones de los distintos rubros durante la posconvertibilidad ha generado ciertos cambios en la composición de la canasta exportadora de bienes del país respecto a lo acontecido durante la década de 1990 (Gráfico N° 1). Sin embargo, las únicas que ganaron participación fueron las Manufacturas de Origen Industrial (MOI), que pasaron del 29,3% en 1994 al 34,4% en 2011. Las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA), principal rubro de exportación a mediados de la década de 1990, perdieron participación a comienzos de los 2000 para luego recuperar

Buenos Aires, 22 de septiembre de 2011; disponible <http://www.industria.gob.ar/?p=9230>;  
 “Tenemos una industria fuerte, diversificada, con un uso de la capacidad instalada en niveles adecuados, que además ha logrado récord de exportaciones de manufacturas industriales, con períodos por encima de las manufacturas de origen agropecuario” (D. Giorgi, Buenos Aires, 01 de septiembre de 2011; <http://www.industria.gob.ar/?s=exportaciones+de+manufacturas>);  
 “Argentina no solo no primarizó sus exportaciones sino que, lejos de eso, aumentó el peso relativo de sus exportaciones industriales, lo que significa valor agregado y más trabajo argentino por cada dólar que le vendemos al mundo” (D. Giorgi, Buenos Aires 25 de septiembre de 2011; disponible en <http://www.industria.gob.ar/?p=9288>).

parte del terreno perdido, siendo nuevamente el principal rubro de exportación hasta el año 2009. Por su parte, los productos primarios también perdieron algo de participación a comienzos de los 2000 pero luego mantuvieron una participación similar a la de mediados de los noventa, con casi un cuarto del total exportado en 2011. Por supuesto que este desempeño, así como el de las MOA, está fuertemente influido por la favorable evolución de los precios internacionales de los principales productos agropecuarios. Finalmente, la exportación de combustibles y energía alcanzó su mayor participación en el primer lustro de la década de los 2000 (en torno al 18%) para luego comenzar a descender sostenidamente a raíz de las crecientes restricciones que sufrió el país en materia energética (Barrera, 2012; Wainer, 2011b).

En principio podría afirmarse que la canasta exportadora no sufrió grandes modificaciones entre un período y otro, siendo quizás el dato más sobresaliente el leve incremento que registró la participación de las exportaciones de manufacturas de origen industrial. Sin embargo, cabe realizar un señalamiento al respecto: una parte importante del relativo buen desempeño de las MOI en los últimos años está relacionado con el significativo incremento que registraron las exportaciones de oro (no monetario), ya que las ventas al exterior de este mineral son contabilizadas en dicha categoría<sup>2</sup>. Con esta salvedad –y teniendo en cuenta la poca variación que tuvo la composición de la canasta exportadora argentina más allá de una significativa pérdida de participación de combustibles y energía-, se vuelve necesario profundizar el análisis sobre la evolución del conjunto de manufacturas comercializadas para obtener mayores indicios acerca de la existencia o no de un cambio estructural. Una buena forma de enfocar esta cuestión es a través del análisis del comercio exterior según el contenido tecnológico de los productos.

La metodología centrada en el contenido tecnológico de las manufacturas permite una aproximación al grado de diversificación de la estructura productiva teniendo en cuenta la competitividad de los distintos segmentos, pero presenta la desventaja de que da cuenta de la tecnología incorporada en los productos y no de la utilizada en el proceso de producción en el país exportador. Esto puede dar lugar a ciertos “desajustes”, particularmente en aquellos casos donde tienen una fuerte incidencia las industrias de ensamblaje o de tipo “maquila”. Es por ello que, por un lado, no deben aplicarse siempre los mismos criterios indiscriminadamente y, por otro, es recomendable que dicha información sea complementada con otros indicadores como la incidencia y el carácter de las importaciones.

En este trabajo se utiliza una metodología basada en la clasificación de la OCDE, que subdivide a las manufacturas industriales en cuatro grandes categorías: de *alta tecnología*, de *mediana-alta tecnología*, de *mediana-baja tecnología* y de *baja tecnología* (Loschky, 2008)<sup>3</sup>. Debe aclararse que, dado el reducido nivel general de la inversión en investigación y desarrollo (I+D) por

---

<sup>2</sup> Por ejemplo, en el año 2010 las exportaciones de oro totalizaron 2.014 millones de dólares, lo cual representa el 8,4% del total de las manufacturas industriales exportadas. De esta manera, este mineral explica por sí solo tres de los 35 puntos porcentuales de participación que obtuvo la categoría en el año mencionado.

<sup>3</sup> Esta clasificación, recomendada por Bianco (2006), ha sido utilizada, con diversas variantes y en diversos períodos, por Castagnino (2006), Bianco, Porta y Vismara (2007) y CEP (2007).

parte del sector privado en el grueso de América Latina (y en la Argentina en particular), cuando se utilizan clasificaciones de este tipo en los países de la región es recomendable prestar más atención al nivel efectivo de integración de la producción que a la inversión en I+D propiamente dicha<sup>4</sup>.

Al respecto, el particular régimen automotriz instaurado en la década de 1990 en la Argentina favoreció la producción local de las terminales, pero a su vez les permitió importar la mayor parte de los componentes de los vehículos<sup>5</sup>. De esta manera, las terminales automotrices pasaron a convertirse en armaduras con una baja integración de la producción a nivel local, especialmente en los componentes con mayor densidad tecnológica (motores, tableros electrónicos, sistemas de inyección electrónica, etc.)<sup>6</sup>. Este régimen no se ha reformulado en lo sustancial durante la posconvertibilidad, en tanto los acuerdos comerciales con Brasil y México han hecho que estos países, sobre todo el primero, jueguen un indudable rol dinamizador de las exportaciones de vehículos automotores de la Argentina. Es por ello que, para realizar un análisis más ajustado a la realidad argentina, se ha tomado la decisión de recategorizar la exportación de vehículos automotores como de “mediana-baja tecnología” en lugar de “mediana-alta tecnología” como lo sugiere la clasificación OCDE, ya que esta categorización original supone la producción local de buena parte de los componentes tecnológicamente más avanzados de los automotores. Para las importaciones de este rubro se decidió mantener la categoría de “mediana-alta tecnología” dado que, justamente, además de los automóviles, la mayoría de las autopartes importadas corresponden a los componentes tecnológicamente más complejos de los vehículos. Con la salvedad, entonces, de las exportaciones de vehículos automotores, se ha mantenido para el resto de los productos la clasificación propuesta por la OCDE.

---

<sup>4</sup> Si bien en la Argentina no predomina una industria de tipo “maquila”, hay dos sectores de importancia en los que sucede algo similar en términos de valor agregado: el de la electrónica, fundamentalmente asentado en la provincia del Tierra del Fuego, y las terminales automotrices. En el primer caso, si bien el nivel de integración de la producción es muy bajo debido al carácter del propio régimen promocional, ciertamente se diferencia de la “maquila” de tipo mexicana en que dicha producción está orientada casi exclusivamente al mercado argentino. Es justamente el régimen de “protección” industrial que goza este sector en dicha región lo que favorece la instalación de fábricas ensambladoras, ya que se les permite importar los componentes con beneficios arancelarios y fiscales y así evitar los costos impositivos en la importación de los bienes finales. Pero, debido a su baja competitividad a nivel internacional y su ubicación distante de los principales centros de consumo en el exterior, las empresas que se han dedicado a producir bajo este régimen lo han hecho casi con exclusividad para abastecer al mercado interno -evitando de esta manera las barreras proteccionistas- y no como estrategia de integración productiva regional o mundial. Al respecto consultar Belloni y Wainer (2012).

<sup>5</sup> A diferencia de la casi totalidad de los restantes sectores de la industria, la producción automotriz gozó de un régimen especial de promoción y protección durante todo el decenio de 1990, el cual se mantuvo prácticamente inalterado durante la posconvertibilidad (incluso fue reforzado en ciertos ejes). Véase Azpiazu y Schorr (2010), González y Manzanelli (2012), Kosacoff (1999), Varela (2003) y Vispo (1999).

<sup>6</sup> Un buen indicador del bajo nivel de integración de la producción automotriz lo constituye la proporción de importaciones respecto al consumo aparente, la cual pasó del 21,6% en 1993 al 54,6% en 2011 (CEP).

## II.2 Dinámica de las exportaciones industriales según complejidad tecnológica

Al considerar el contenido tecnológico de las manufacturas se observa que, en promedio, las que más se expandieron entre 2002 y 2011 fueron las exportaciones de bienes de alto contenido tecnológico (15,7% anual), seguidas por las de mediano (alto y bajo) contenido (14,6% anual). En último lugar aparecen los productos con bajo componente tecnológico (14,4% anual). Ahora bien, el hecho de que las manufacturas de bajo contenido tecnológico hayan sido las que menos incrementaron sus ventas externas en esta etapa no supone que su importancia sea menor: ese tipo de bienes sigue representando casi la mitad de las exportaciones industriales (Cuadro N° 1).

**Cuadro N° 1. Argentina. Participación de las exportaciones de las distintas ramas industriales según el contenido tecnológico, años seleccionados (en porcentajes)**

Descripción	1993	1996	1999	2002	2005	2008	2011
<b>Alta tecnología</b>	<b>2,7</b>	<b>2,9</b>	<b>3,5</b>	<b>3,4</b>	<b>2,5</b>	<b>3,7</b>	<b>3,7</b>
Instrumentos médicos y de precisión	0,5	0,3	0,4	0,5	0,6	0,5	0,4
Fabricación de productos farmacéuticos	1,0	1,3	2,1	1,8	1,4	1,4	1,7
Equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	0,2	0,4	0,3	0,4	0,2	0,2	0,1
Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	0,8	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,0
Fabricación de aeronaves	0,2	0,6	0,5	0,5	0,3	1,5	1,5
<b>Mediana-alta tecnología</b>	<b>12,0</b>	<b>11,1</b>	<b>13,6</b>	<b>14,1</b>	<b>13,9</b>	<b>13,9</b>	<b>14,2</b>
Fab. de material de locomotoras y otros equipo de transp. NCP*	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
Maquinaria y aparatos eléctricos NCP*	1,3	0,7	1,1	1,0	0,9	0,8	0,7
Maquinaria y equipo NCP*	3,5	3,0	3,3	3,0	2,5	3,0	2,7
Sustancias y productos químicos	7,1	7,4	9,2	10,1	10,5	10,1	10,7
<b>Mediana-baja tecnología</b>	<b>26,1</b>	<b>25,8</b>	<b>28,1</b>	<b>32,9</b>	<b>34,5</b>	<b>33,0</b>	<b>33,1</b>
Fab. de vehículos automotores, remolques y semirremolques	8,4	10,8	11,2	9,6	10,9	13,4	16,9
Productos de caucho y plástico	1,1	1,5	1,6	1,7	1,9	1,7	1,6
Construcción y reparación de buques y embarcaciones	0,3	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2
Metales comunes	5,9	6,2	6,3	8,7	7,7	7,5	8,9
Productos minerales no metálicos	0,9	0,7	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5
Fabricación de muebles; industrias manufactureras NCP.*	0,8	0,8	1,0	1,3	0,5	0,3	0,2
Metal, excepto maquinaria y equipo	1,4	1,0	0,8	0,8	0,9	0,9	0,8
Fab. de coque, productos de la refinación del petróleo	7,3	4,6	6,4	10,1	11,9	8,6	4,2
<b>Baja tecnología</b>	<b>59,2</b>	<b>60,2</b>	<b>54,7</b>	<b>49,6</b>	<b>49,1</b>	<b>49,4</b>	<b>49,0</b>
Papel y productos de papel	0,9	1,5	1,5	1,6	1,5	1,1	1,1
Edición e Impresión; reproducción de grabaciones	1,0	0,9	0,6	0,4	0,4	0,2	0,1
Productos textiles	1,9	1,8	1,2	1,3	1,0	0,8	0,7
Confección de prendas de vestir; terminación y teñido de pieles	0,9	1,3	0,5	0,4	0,4	0,3	0,2
Curtido y terminación de cueros, fab. de productos de cuero	7,7	5,7	4,9	4,1	3,2	1,9	1,6
Alimentos y bebidas	46,6	48,4	45,4	41,2	41,7	44,5	44,8

Productos de tabaco	0,0	0,1	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0
Produc. de madera y fab. de productos de madera y corcho	0,2	0,5	0,4	0,7	0,9	0,5	0,4
<b>Total</b>	<b>100,0</b>						

Nota: La suma de las participaciones de las distintas ramas puede no coincidir exactamente con los totales por el redondeo. \* NCP: No clasificado previamente.

*Fuente: Elaboración propia en base a información del CEP y COMTRADE.*

La alta ponderación de las manufacturas de bajo contenido tecnológico se vincula con el peso decisivo de la industria alimenticia, que por sí sola explica alrededor del 45% del total de las exportaciones fabriles. Por el contrario, la participación de los bienes de alto contenido tecnológico, aunque se incrementó en los últimos años, sigue siendo marginal. Al respecto, cabe señalar que la significación de las ventas externas de alto contenido tecnológico no ha sido menor gracias al incremento de las exportaciones de aeronaves (que alcanzó el 1,5% del total en 2011); sin embargo, debe tenerse en cuenta que éstas son prácticamente inexistentes. En realidad, dentro de las mismas se contabilizan las “devoluciones” de aviones comprados en el exterior bajo la modalidad de *leasing* (alquiler con opción a compra), de la misma manera que se contabilizan como importación cuando se produce el ingreso de la aeronave al país (CEP, 2007). De allí se puede inferir que los datos correspondientes a la categoría de alta tecnología están sobredimensionados, especialmente en los últimos dos registros (2008 y 2011). Por su parte, las manufacturas de mediano-bajo contenido se han consolidado como la segunda categoría en importancia en términos de ventas al exterior (con una participación destacada del sector automotor), en tanto las de mediano-alto contenido no superan la séptima parte del total (con un claro liderazgo de ramas elaboradoras de diferentes sustancias y productos químicos)<sup>7</sup>.

En definitiva, a pesar de la expansión más acelerada de las exportaciones industriales en la posconvertibilidad que durante el decenio de 1990, tal como se puede observar en el cuadro de referencia –y atento a la sobredimensión generada por los criterios de contabilización señalados–, el cambio de “modelo económico” no parece haber tenido un impacto cualitativo significativo. En ese marco, el importante incremento en el volumen de exportaciones de manufacturas durante la posconvertibilidad no ha conllevado un *upgrading* sustancial de las mismas en cuanto a su contenido tecnológico. Los incentivos generados fundamentalmente a partir de las condiciones macroeconómicas e internacionales favorables a la exportación no parecen haber sido suficientes para modificar las tendencias “naturales” del mercado. De allí que no resulte

---

<sup>7</sup> Vale remarcar que, pese a su gravitación exportadora, la rama automotriz y la química son, en términos agregados, altamente deficitarias en su intercambio comercial. A modo de ejemplo, en 2011 el primer rubro registró un déficit comercial cercano a los 3.500 millones de dólares (el 87% del mismo correspondió al segmento autopartista), mientras que el desbalance del segundo superó los 5.000 millones de dólares, asociado a los registros negativos de las sustancias químicas básicas y diversos insumos para el sector agropecuario (abonos, compuestos de nitrógeno, plaguicidas, etc.).

casual la ausencia de cambio estructural al cabo de la última década en el perfil productivo-exportador de la industria manufacturera argentina.

### **II.3 Evolución de las importaciones y el saldo comercial según el contenido tecnológico de los bienes**

El análisis de las exportaciones de un país según distintas variables puede dar una idea del grado de diversificación y de competitividad de su estructura productiva. Sin embargo, poco nos dice acerca del grado de integración y autonomía de dicha economía, cuestiones fundamentales a la hora de encarar y sostener un proceso de desarrollo a largo plazo. En este sentido, el análisis de las importaciones permite incorporar elementos relevantes para dimensionar el nivel de dependencia tecnológica y de (des)integración de la producción local. Asimismo, la comparación de las mismas con las exportaciones permite realizar una aproximación al nivel de “desequilibrio tecnológico” que presenta la matriz industrial de la Argentina.

Omitiendo el año 2002 por sus peculiaridades (brusca caída de las compras externas como consecuencia del desenlace de la crisis de la convertibilidad), se comprueba que entre 2003 y 2011 las importaciones se expandieron a una tasa anual acumulativa del 23,1%. Pese al incremento abrupto en el nivel del tipo de cambio, el ritmo de crecimiento del conjunto de las importaciones durante la posconvertibilidad superó al de las exportaciones totales e incluso lo hizo a una velocidad mayor que durante la etapa de convertibilidad. La suba de las compras al exterior fue muy superior al crecimiento de la economía, siendo que las mismas se expandieron un 61% más que el producto.

En ese crecimiento notable de las importaciones globales se resalta el hecho de que la mayor parte de las mismas corresponde a insumos y bienes de capital necesarios para la producción, aunque también sobresale el alza que experimentaron en los últimos años las importaciones de combustibles y energía asociadas a las necesidades derivadas del crecimiento económico y las restricciones existentes en materia energética

En lo que respecta exclusivamente a la importación de manufacturas, las mismas incrementaron su proporción sobre el consumo aparente del sector fabril en más de diez puntos porcentuales durante la etapa de crecimiento de la posconvertibilidad, pasando del 17,0% en 2003 al 27,1% en 2011 (porcentual que, en promedio, fue del 16,7% bajo el esquema de caja de conversión). Al considerar las importaciones de bienes industriales según su complejidad tecnológica se observa que las que más crecieron fueron las de manufacturas de mediano-bajo contenido tecnológico (27,6% anual), seguidas por las de alto contenido tecnológico (23,5% anual). Tanto las importaciones de manufacturas de mediano-alto componente tecnológico como las de bajo contenido se expandieron menos que el promedio general (22,6% y 17,2% respectivamente).

Si bien los cambios en los precios relativos a nivel mundial a favor de las *commodities* pueden haber desalentado la producción de bienes industriales en nuestro país y, por ende, el despliegue de una dinámica sustitutiva, el comportamiento de las importaciones de manufacturas en la última década excede este fenómeno. Es indudable que la mayor dependencia de las importaciones no implica necesariamente una continuidad con el proceso de desmantelamiento industrial que sufrió la economía argentina durante la

década de 1990 (con sus antecedentes desde 1976), sino que puede estar vinculada al tipo de sectores que lideraron el crecimiento manufacturero en un escenario doméstico signado por una casi total ausencia de políticas industriales activas con vistas a la sustitución de importaciones<sup>8</sup>. En efecto, hay actividades que tras la devaluación de 2002 crecieron por encima del resto y que muestran una elevada propensión importadora (tales los casos, a título ilustrativo, de la rama automotriz, la electrónica de consumo y diversos químicos y metalmecánicos).

En ese marco, la composición de la canasta importadora de bienes fabriles varió muy poco en la etapa reciente respecto a lo acontecido bajo el régimen de convertibilidad. Tal como se visualiza en el Cuadro Nº 2, las manufacturas con mediano-alto contenido tecnológico siguen explicando más de la mitad de las importaciones de productos industriales. Si bien los bienes de alto contenido tecnológico perdieron algo de participación en los últimos años, pasando del segundo lugar en importancia al tercero, no se percibe una tendencia sostenida a la baja en la ponderación de esta categoría (de hecho tanto en 1996 como en 2002 y 2003 la participación había sido menor). Las de menor participación siguen siendo las importaciones de manufacturas de bajo contenido tecnológico, que tuvieron su registro más exiguo en 2011.

**Cuadro Nº 2. Argentina. Participación de las importaciones de las distintas ramas industriales según el contenido tecnológico, años seleccionados (en porcentajes)**

Descripción	1993	1996	1999	2002	2005	2008	2011
<b>Alta tecnología</b>	<b>20,2</b>	<b>16,7</b>	<b>22,3</b>	<b>16,1</b>	<b>20,0</b>	<b>16,7</b>	<b>16,9</b>
Instrumentos médicos y de precisión	2,9	2,9	2,9	2,5	2,5	2,3	2,6
Fabricación de productos farmacéuticos	2,7	3,4	4,0	6,8	3,2	2,8	3,3
Equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	9,0	5,9	7,3	2,0	8,7	6,4	6,5
Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	4,1	3,6	4,8	2,5	3,9	2,9	3,0
Fabricación de aeronaves	1,3	0,9	3,2	2,3	1,8	2,3	1,5
<b>Mediana-alta tecnología</b>	<b>50,0</b>	<b>54,0</b>	<b>48,3</b>	<b>55,1</b>	<b>53,5</b>	<b>54,6</b>	<b>53,3</b>
Fab. de material de locomotoras y otros equipo de transp. NCP*	1,7	0,6	0,7	0,3	0,7	1,1	1,2
Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	14,4	14,8	12,9	10,4	16,7	18,4	20,2
Maquinaria y aparatos eléctricos NCP*	5,2	5,8	5,1	4,6	4,0	4,7	5,2
Maquinaria y equipo NCP*	16,1	16,3	14,4	11,7	13,8	13,1	11,5
Sustancias y productos químicos	12,5	16,5	15,2	28,1	18,4	17,3	15,2
<b>Mediana-baja tecnología</b>	<b>15,3</b>	<b>16,5</b>	<b>15,7</b>	<b>17,3</b>	<b>17,3</b>	<b>20,6</b>	<b>21,8</b>
Productos de caucho y plástico	3,4	3,7	3,6	4,4	3,6	3,3	3,5
Construcción y reparación de buques y embarcaciones	0,6	0,5	0,2	0,4	0,4	0,2	0,5

<sup>8</sup> La poca intervención estatal efectiva en materia sustitutiva estuvo mayoritariamente orientada por necesidades de índole macroeconómica de corto alcance y no sectoriales o de desarrollo a mediano y largo plazo. Un claro ejemplo de esto es la subordinación casi exclusiva de la política arancelaria o de restricción de importaciones a la suerte de la balanza de pagos.

Metales comunes	3,7	4,0	3,8	5,7	5,5	5,9	4,5
Productos minerales no metálicos	1,2	1,3	1,4	1,3	1,1	1,1	1,0
Fabricación de muebles; industrias manufactureras NCP*	2,4	1,8	2,1	1,1	1,4	1,6	1,7
Metal, excepto maquinaria y equipo	2,5	3,3	3,4	2,9	2,5	2,9	2,4
Fab. de coque, productos de la refinación del petróleo	1,4	2,0	1,2	1,6	2,7	5,7	8,3
<b>Baja tecnología</b>	<b>14,6</b>	<b>12,8</b>	<b>13,7</b>	<b>11,4</b>	<b>9,2</b>	<b>8,1</b>	<b>8,0</b>
Papel y productos de papel	3,1	3,6	3,6	3,9	2,6	2,0	1,9
Edición e impresión; reproducción de grabaciones	0,9	0,7	1,1	0,7	0,5	0,3	0,3
Productos textiles	3,0	2,6	2,5	1,8	2,4	2,0	1,8
Confección de prendas de vestir; terminación y teñido de pieles	1,6	0,8	1,0	0,4	0,5	0,6	0,6
Curtido y terminación de cueros, fab. de productos de cuero	1,0	0,8	1,1	0,7	1,0	1,0	1,0
Alimentos y bebidas	4,3	3,7	3,7	3,3	1,8	1,7	1,9
Productos de tabaco	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1	0,1	0,1
Produc. de madera y fab. de productos de madera y corcho	0,7	0,6	0,7	0,5	0,5	0,4	0,3
<b>Total</b>	<b>100,0</b>						

Nota: La suma de las participaciones de las distintas ramas puede no coincidir exactamente con los totales por el redondeo. \* NCP: No clasificado previamente.

*Fuente: Elaboración propia en base a información del CEP y COMTRADE.*

De modo que en la última década se mantuvo elevado el peso en las importaciones de los bienes de mediano-alto contenido tecnológico (con un lugar destacado de autopartes y vehículos y productos químicos) y se incrementó el peso de los de mediano-bajo contenido en detrimento, fundamentalmente, de los de bajo contenido tecnológico. Lo que revelan los datos aquí presentados es que la dependencia tecnológica durante la posconvertibilidad no parece ser menor que en la etapa previa, pese a la ostensible modificación acaecida en los niveles macro y mesoeconómico. Si bien en términos generales las importaciones de manufacturas descendieron 1,7 puntos porcentuales sobre el total (pasaron del 94,8% promedio durante la convertibilidad al 93,1% promedio durante la posconvertibilidad), esto se debió fundamentalmente a un fuerte incremento en la participación de las importaciones de combustibles y energía.

Este cuadro de dependencia tecnológica de la Argentina encuentra su máxima expresión cuando se compara la evolución de las importaciones con el desempeño de las exportaciones: mientras el 72% de las importaciones en 2002-2011 fueron de las manufacturas con mayor contenido tecnológico (alto y mediano-alto), sólo el 17% de las exportaciones correspondió a dichos segmentos. De allí que no sea de extrañar que el país sólo tenga saldo comercial positivo de manufacturas en los segmentos de bajo y mediano-bajo contenido tecnológico, en tanto es altamente deficitaria en el intercambio de manufacturas de alto y mediano-alto contenido tecnológico<sup>9</sup>.

<sup>9</sup> Al respecto, los datos correspondientes al año 2011 permiten concluir que el conjunto del sector manufacturero local registró un déficit comercial cercano a los 7.500 millones de dólares. En ese marco general resulta posible identificar importantes heterogeneidades en línea con las tendencias aludidas: mientras que las manufacturas de alta y mediana-alta tecnología

Lo anterior remite a una cuestión no menor en términos económicos y políticos: en una industria caracterizada por esa “dualidad estructural” en materia de inserción internacional, los pocos sectores y actores con competitividad internacional asumen un papel central en el desempeño fabril (y en la economía en su conjunto). Esto no se debe fundamentalmente a una supuesta capacidad de generar externalidades positivas (*spillovers*) –que es más bien reducida ya que suelen generar poco valor agregado y tienen escasa capacidad de tracción sobre el resto del entramado productivo- sino fundamentalmente por el alto nivel de concentración económica y por ser los principales generadores de divisas. De allí que sea indispensable analizar el rol que cumple en este esquema la gran burguesía argentina.

### **III. Una breve caracterización de la gran burguesía argentina**

#### **III.1 Concentración y extranjerización de la cúpula empresaria**

El conjunto de reformas estructurales aplicadas en la Argentina a partir de los lineamientos del “Consenso de Washington” a comienzos de la década de 1990 no solo acentuó el proceso de concentración y centralización del capital sino que también conllevó un nuevo proceso de extranjerización de la economía. A comienzos de la década 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 (Abeles, 1999; Azpiazu, Forcinito y Schorr, 2001)-, mientras que en durante el segundo lustro 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*. Este proceso de desnacionalización estuvo lejos de ser revertido durante la posconvertibilidad sino que, al contrario, terminó de consolidarse (Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011; Schorr y Wainer, 2011)<sup>10</sup>.

Dichos cambios se vieron reflejados en la composición del selecto grupo que integran las doscientas empresas no financieras con mayor facturación del conjunto de la economía. Como puede observarse en el Cuadro N° 3, las firmas de origen extranjero pasaron de 51 en 1991 a 92 hacia fines de la convertibilidad y 115 en 2010. Esta presencia creciente en la cúpula empresaria por parte de las empresas extranjeras se vio reflejada con más fuerza aún en el incremento en la participación de las ventas de estas compañías, que pasaron de representar el 22,6% de las ventas de la cúpula en 1991 al 57,8% en 2010.

Como contraparte, perdieron participación el resto de las tipologías empresarias. Por un lado, y como resultado del proceso privatizador

---

manifestaron desbalances pronunciados (de alrededor de 9.200 y 27.500 millones de dólares, respectivamente), las de contenido bajo y mediano-bajo verificaron situaciones superavitarias, sobre todo la primera categoría (su registro ascendió a más de 24.000 millones de dólares, mientras que el de la segunda fue de aproximadamente 5.200 millones).

<sup>10</sup> En el anexo de la presente ponencia se puede consultar el listado de las principales firmas industriales vendidas a capitales foráneos durante la posconvertibilidad.

previamente señalado, las empresas estatales tendieron a desaparecer hacia 2001, para luego recuperarse levemente en la posconvertibilidad. Como parte del mismo proceso privatizador, las asociaciones ganaron participación durante la década de 1990, aunque luego fueron desapareciendo en la posconvertibilidad. Los grupos económicos locales, por su parte, fueron perdiendo terreno a lo largo de las dos décadas, dando cuenta de la dinámica que adquirió la compra-venta de firmas dentro del propio capital privado a partir mediados de los años '90.

**Cuadro Nº 3. Argentina. Cantidad de empresas y participación porcentual en las ventas agregadas de los distintos tipos de empresa en la cúpula empresaria\*, 1991-2010.**  
(en valores absolutos y porcentajes)

Tipo de empresa	1991		1995		2001		2005		2010	
	Cant. emp	% Vtas.	Cant. emp	% Vtas.	Cant. emp.	% Vtas.	Cant. emp.	% Vtas.	Cant. emp.	% Vtas.
Estatal	19	28,9	5	3,4	1	1,6	4	1,5	8	3,4
Privada nacional	105	34,6	94	37,7	59	25,3	57	23,2	58	24,9
Extranjera	56	22,6	56	26,5	92	55,0	106	61,6	115	57,8
Asociaciones	20	14,0	45	32,4	48	18,1	33	13,7	19	13,9
<b>Total</b>	<b>200</b>	<b>100,0</b>	<b>200</b>	<b>100</b>	<b>200</b>	<b>100,0</b>	<b>200</b>	<b>100,0</b>	<b>200</b>	<b>100,0</b>

\* Se trata de las 200 empresas más grandes del país (según sus montos de ventas anuales).

*Fuente: Elaboración propia en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.*

Por el lado del sector externo, del total de las exportaciones que las doscientas empresas con mayores ventas realizaron durante la posconvertibilidad, las extranjeras explicaron alrededor del 70%, contra un 50% promedio en la convertibilidad. Dicha participación en las ventas externas de la cúpula empresaria representa aproximadamente la mitad de las exportaciones totales del país (contra un 30% en la convertibilidad respectivamente). Se trata de un fenómeno sumamente relevante si se atiende al carácter dependiente de la economía Argentina y, por lo tanto, al hecho que el rol del capital transnacional en su proceso de acumulación se vuelve cada vez más determinante.

**Cuadro N° 4. Argentina. Exportaciones de las firmas extranjeras de la cúpula empresaria y su participación en la cúpula y en las exportaciones totales de la economía, 1993-2001 y 2002-2010.**  
(en millones de dólares y porcentajes)

	Expo. de extranjeras de la cúpula	% en la Cúpula	% en la expo. totales
<b>Prom. 1991-2001</b>	6.706	48,4	30,2
<b>Prom. 2002-2010</b>	23.243	67,4	49,5

*Fuente: Elaboración propia en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.*

Estas empresas extranjeras de la cúpula empresaria también presentan una participación creciente en las importaciones de las 200 empresas más grandes: la misma ha pasado del 69,0% en 1999 al 81,5% en 2010, lo que hace que el peso de sus importaciones en las compras externas totales de la economía se haya incrementado del 17,3% al 24,6% en el mismo período.

En el mismo sentido, si se consideran las 500 empresas más grandes de la economía relevadas por la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC se tiene que la cantidad de empresas extranjeras entre las 500 de mayor tamaño de la economía ha pasado de un promedio de 221 en 1993-2001 a 291 en el período 2002-2009, y que su peso en la generación de valor bruto de producción y en las exportaciones nacionales se ha incrementado, pasando del 56,0% al 75,4% y del 41,7% al 57,0% respectivamente entre ambos períodos.

Asimismo, los datos aportados por el Cuadro N° 5, indican que dentro de este grupo de grandes empresas, las extranjeras generan casi el 75% de la producción total, el 80% del valor agregado, cerca del 83% de las utilidades globales, aproximadamente el 80% de la inversión bruta fija global, el 77% del total de exportaciones, el 82% de las importaciones agregadas y casi el 75% del excedente comercial (Cuadro N° 5).

**Cuadro Nº 5. 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>
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>
Coficiente de exportaciones**** (%)	25,5	27,6	29,5	<b>28,7</b>
Coficiente de importaciones***** (%)	6,4	5,4	9,5	<b>8,7</b>
Coficiente 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>

\* Las empresas nacionales son aquellas con participación mayoritaria de capitales nacionales en la estructura accionaria de la firma (puede incluir hasta un 10% de participación de capital de origen extranjero); las asociaciones son aquellas en las que la participación accionaria del capital extranjero es mayor al 10% y menor o igual al 50%; las empresas extranjeras son aquellas con participación superior al 50% de capitales extranjeros. Para calcular los promedios anuales todos los datos monetarios fueron deflactados por los precios mayoristas correspondientes al año 2009.

\*\* Cantidad de empleo que se genera por unidad de producción

\*\*\* 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, INDEC.*

Las empresas extranjeras suelen ser mucho más capital-intensivas que las grandes firmas locales o, en otros términos, tienen una composición orgánica más elevada. 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%). La reproducción en el ámbito local, aun a diferente nivel, de los estándares económico-tecnológicos prevalecientes en los países de origen de las filiales locales deriva en mayores escalas de

producción y una composición orgánica mucho más elevada que las de sus similares nacionales. Al respecto, debe tenerse en cuenta que para las corporaciones foráneas prácticamente no existen rigideces (ni financieras, ni de otro tipo) que condicionen o limiten la adopción de aquellas tecnologías que les garanticen el más apropiado sendero de acumulación y reproducción ampliada del capital en el nivel doméstico, así como de la inserción de este último a escala mundial.

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 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<sup>11</sup>. En los casos en que buena parte de su producción está destinada al mercado interno, esta relativa baja tasa de inversión también podría estar asociada 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.

En relación a la inserción en el comercio internacional de las empresas extranjeras en comparación al resto de las grandes empresas, el Cuadro N° 5 también deja ver que las de nacionalidad extranjera presentan el mayor coeficiente de apertura global (39,1% contra 31,9% en el caso de las empresas nacionales y 33,1% en el de las asociaciones) fenómeno que se vincula en particular, por un lado, a la presencia determinante de estas empresas en sectores donde las exportaciones y/o las importaciones tienen un peso relevante en relación a 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); y, por otro lado, al hecho de tratarse, en muchos casos, de filiales de empresas transnacionales que se encuentran más expuestas 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).

A pesar que las empresas transnacionales sean las principales exportadoras, su elevada propensión a importar, sumado a la remisión de utilidades y

---

<sup>11</sup> Sobre estos temas, consúltese Bezchinsky y otros (2007), Briner y Schorr (2002) y CENDA (2010).

diversos mecanismos de fuga de capitales, ponen 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. Asimismo, 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>12</sup>.

### **III.2 El “pasivo” rol de la burguesía argentina ante la internacionalización capitalista**

El proceso de extranjerización que vivió la gran burguesía argentina no es privativo del país, sino que es un fenómeno que afectó a buena parte de la periferia, especialmente en América Latina. La transnacionalización del gran capital exige que las distintas fracciones capitalistas alcancen un tamaño adecuado para operar en el mercado mundial, lo cual origina un acelerado incremento de la concentración y centralización del capital y otorga al capital transnacionalizado una ventaja competitiva decisiva sobre las fracciones meramente nacionales del capital (Arceo, 2005)<sup>13</sup>. Sin embargo, las modalidades de inserción del capital extranjero en las economías latinoamericanas no surgieron sólo como estrategias globales de producción en el marco de la nueva división mundial del trabajo, sino que también respondieron a factores de atracción y a políticas económicas locales de incentivo a la inversión extranjera directa. La Argentina fue, durante la década de 1990, uno de los casos paradigmáticos en América Latina de aplicación de reformas estructurales que buscaron favorecer el ingreso de empresas transnacionales sin imponer mayores condicionamientos.

Esta avanzada del capital transnacional no supone que hayan desaparecido los capitalistas locales sino que, en ese contexto, la burguesía local “sobreviviente” se encuentra necesariamente incorporada al proceso de transnacionalización del capital. Si bien la burguesía argentina que emergió del proceso de industrialización por sustitución de importaciones conserva, en algunos casos, la producción de productos primarios y el procesamiento de los mismos

---

<sup>12</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. Naturalmente, esto disminuye los de por sí escasos vínculos de estas firmas con el entramado local de proveedores y/o subcontratistas y agudiza la problemática de la dependencia tecnológica (Ortiz y Schorr, 2009 y CEPAL-SECyT-INDEC, 2003). Estas tendencias se ven potenciadas por el hecho de que en los grandes proyectos de inversión patrocinados por el gobierno nacional y/o por los provinciales suelen resultar favorecidos capitales extranjeros cuyas inversiones vienen “atadas” a la provisión de equipamiento procedente del exterior (con mayor incidencia en los rubros de más valor agregado).

<sup>13</sup> Para subsistir en este contexto, y frente a la desaceleración general del crecimiento del mercado interno, los grandes capitales locales también procuraron profundizar su inserción en el mercado mundial y/o regional. Al respecto véase Schorr y Wainer (2012).

además de participar en la producción de algunos bienes de consumo masivo para los sectores de menores ingresos, en general realiza actividades complementarias y no competitivas con las filiales extranjeras.

A pesar de la consolidación de un puñado de grupos económicos de origen local que han logrado expandirse a nivel regional y/o mundial durante las últimas dos décadas<sup>14</sup>, el rasgo predominante de la burguesía local 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). Tal como se pudo observar a través del análisis del comercio exterior, la inserción de la Argentina en el mercado mundial sigue estando determinada en lo fundamental por las ventajas comparativas derivadas de su abundante dotación de recursos naturales. En efecto, las diferencias entre la Argentina (y América Latina en general) frente a las ascendentes economías del continente asiático no son sólo cuantitativas sino también cualitativas (desarrollo tecnológico). En este punto conviene diferenciar claramente dentro de la periferia a los países de industrialización reciente de los países que, por el contrario, han visto involucionar su estructura industrial. Entre los primeros se encuentran Corea, Taiwán, China, Singapur y Malasia, 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).

El impacto de las desregulaciones y los cambios en el modo de acumulación a nivel mundial en las últimas décadas ha sido bien distinto en los ejemplos mencionados dado que, mientras que en el grueso de América Latina cuenta con ventajas comparativas naturales y, por lo tanto, la apertura unilateral y el reciente ciclo alcista de los precios de los *commodities* derivaron mayormente en una desarticulación de su proceso de industrialización y una reprimarización de sus economías, en el caso de los países carentes de ventajas comparativas en la producción primaria, la apertura económica y la internacionalización de los procesos productivos favorecieron, mediadas por un activo rol del Estado, el desarrollo de la industria manufacturera (Arceo y Urturi, 2010).

La reproducción lineal de la “vía asiática” no parece ser factible para un país con una dotación de factores y una estructura social como la Argentina. La existencia de diversos intereses al interior de la clase dominante (Gálvez, 2008; López, 2012; Wainer, 2011a y 2013) y una clase trabajadora organizada y con una rica tradición de lucha hacen que una salida que impulse una significativa y sostenida reducción de los salarios a nivel internacional conjuntamente con un

---

<sup>14</sup> Entre los casos más destacados de internacionalización de grupos locales puede mencionarse a Techint (siderurgia) y Arcor (alimenticia). Sobre la transnacionalización de los grupos económicos argentinos véase Nofal (2011) y Schorr y Wainer (2012).

fuerte disciplinamiento de las diversas fracciones capitalistas carezca de viabilidad política (y económica)<sup>15</sup>.

En este contexto, la economía Argentina se sigue apoyando mayormente en la adopción de tecnología importada y se ha profundizado la falta de producción local de medios de producción, de capacidad de desarrollo de materiales especiales y, en general, la falta de estructuras de investigación y desarrollo. La profundización de la “brecha tecnológica” ha tornado extremadamente difícil toda actividad que no sea meramente adaptativa desde el punto de vista tecnológico y, en un contexto de mercados abiertos, hasta el aprendizaje de la utilización de nuevas tecnologías supone un riesgo elevado siendo, a veces, una inversión que excede las posibilidades del capital nacional. De esta manera, el rasgo persistente en la Argentina en la “nueva” división del trabajo internacional es, a pesar del incremento de las exportaciones, una escasa generación de valor agregado y la incapacidad del capital nacional de ejercer el control del desarrollo de las fuerzas productivas.

#### **IV. Algunas reflexiones sobre el rol de la burguesía argentina como agente del cambio estructural**

A la luz de los datos presentados se puede afirmar que el notable crecimiento que experimentó la economía argentina desde el año 2003 en adelante no conllevó modificaciones significativas en el nivel de concentración y extranjerización ni en el perfil productivo de la economía argentina. Todo indica que la Argentina ha reafirmado su rol en el mercado mundial principalmente como proveedora de alimentos y materias primas. La modificación de las políticas macroeconómicas tras el colapso de la Convertibilidad – fundamentalmente la devaluación de la moneda- no parecen haber sido suficientes para generar un cambio estructural. Como sostiene Arceo (2005), “el paso a grados más complejos de industrialización no es un proceso automático, reflejo del cambio en la proporción de factores, sino el resultado de una muy activa política industrial que enfrenta crecientes exigencias a medida que avanza el proceso de industrialización”.

Es evidente que si la modificación de la estructura productiva no es generada automáticamente por el mercado, semejante tarea solo puede ser llevada adelante por el Estado. Sin negar la influencia que pudieran tener variables como las capacidades técnicas de la burocracia estatal, los recursos financieros o la voluntad individual de los funcionarios del gobierno de turno, el Estado no es un ente neutral e independiente de la sociedad civil sino que en él se ven condensadas las relaciones de fuerzas entre las diferentes clases sociales y sus fracciones (Poulantzas, 1980 y 2005). En este sentido, es indudable que existe una relación mediada por el aparato estatal entre el perfil de especialización productiva del país y el carácter y la composición del bloque en el poder. La ausencia de un cambio estructural en la economía argentina no

---

<sup>15</sup> Desde ya que el desarrollo industrial desde fines de la década de 1960 de naciones como Corea, Taiwán, Singapur y Malasia involucró un conjunto de medidas que exceden largamente la cuestión salarial. No obstante, este fue un requisito indispensable al comienzo del proceso de industrialización. Al respecto consultar, entre otros, Arceo (2005), Amsden (2001) y Chang (2006).

puede ser comprendida si no se tienen en cuenta los intereses sociales de la clase dominante argentina.

Desde ya, un objetivo de esta índole no parece formar parte de los intereses del capital transnacional que, como se ha señalado, constituye el núcleo más poderoso y dinámico de la burguesía argentina. El capital extranjero sólo localiza inversiones productivas allí donde los costos absolutos son menores o donde el tamaño del mercado interno y las dificultades para acceder a este desde “afuera” así lo justifiquen. En este último caso, su mayor nivel de productividad le permite a las empresas transnacionales reinvertir solo una parte de los beneficios obtenidos -por lo general lo estrictamente necesario para mantener su predominio en el mercado local-, en tanto la mayor parte de los mismos es remitida al exterior.

En el caso específico de la Argentina, los costos de mano de obra -por lo general muy superiores a otras regiones de la periferia como buena parte de Asia y Centroamérica- y su ubicación distante de los principales centros de consumo a nivel mundial (Europa y Estados Unidos) la ubican en una posición desventajosa para transformarse en una plataforma exportadora a nivel mundial. En este sentido, no sólo las condiciones locales no hacen atractivo para el capital transnacional orientar sus inversiones a actividades industriales de alto contenido tecnológico para la exportación, sino que el mismo carece de incentivos para montar una nueva estructura de desarrollo científico y tecnológico local en tanto ya cuenta con estructuras de este tipo sus países de origen y otras filiales, es decir, en ambientes con sistemas científicos y educativos extendidos y consolidados<sup>16</sup>. De allí que, por lo general, el ingreso de nuevas firmas transnacionales al sector productivo local no conlleva un mayor desarrollo de proveedores locales sino que redundan en un incremento de las importaciones (insumos y maquinaria) y en una profundización del mencionado perfil de especialización e inserción internacional (Belloni y Wainer, 2012).

Pero tampoco los grupos económicos locales parecen estar interesados en generar nuevas ramas y sectores que compitan con la producción del capital transnacional a nivel mundial, ya que estos están subsidiariamente al mismo y, además, a pesar de ser grandes en el medio local, en la generalidad de los casos son demasiados débiles como para poder competir en igualdad de condiciones con el capital extranjero. Justamente, la gran burguesía local, dada su debilidad estructural, es la más interesada en profundizar el aprovechamiento de las ventajas comparativas naturales del país en tanto allí reside mayormente su capacidad para competir con relativo éxito en el mercado mundial. Lógicamente, la subordinación de la burguesía local al capital extranjero no supone que no existan roces o conflictos puntuales, pero en general estos se dan en función de negociar en mejores condiciones sin poner en juego la conducción hegemónica del bloque en el poder.

---

<sup>16</sup> Hay algunos pocos sectores en los que el costo de transporte prácticamente no tiene incidencia y la calificación de la mano de obra local justifica realizar la inversión, como la industria del software. Justamente este fue uno de los pocos sectores promocionados durante la posconvertibilidad (Ley 25.922), en el cual se observaron resultados positivos en materia de producción y exportación, aunque el país aún se encuentra lejos de los líderes mundiales (Azpiazu y Schorr, 2010).

En definitiva, en este esquema no parece haber ninguna fracción de la gran burguesía que tenga interés genuino en impulsar grandes transformaciones que le permitan a la Argentina salir de su situación de dependencia. De esta manera, se puede afirmar que la inexistencia de una verdadera política industrial que tienda al cambio estructural de la economía argentina no puede ser escindida del carácter dependiente de la burguesía local y su subordinación al capital extranjero.

### Referencias bibliográficas

Abeles, Martín (1999). “El proceso de privatizaciones en la Argentina de los noventa. ¿Reforma estructural o consolidación hegemónica?”, en *Época. Revista argentina de economía política*, Año 1, N° 1, Buenos Aires.

Amsden, Alice (2001). *The Rise of “The Rest”: Challenges to the West from Late-industrializing Economies*, Oxford University Press, New York.

Arceo, E. y Urturi, M. A. (2010). “Centro, periferia y transformaciones en la economía mundial”, CEFID-AR, *Documento de trabajo* N°30, Buenos Aires.

Arceo, Enrique (2005). “El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina”, en *Cuadernos del CENDES*, N° 60, Caracas.

Azpiazu, D., Manzanelli, P. y Schorr, M. (2011): *Concentración y extranjerización. La Argentina en la posconvertibilidad*, Capital Intelectual, Buenos Aires.

Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010). *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.

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 N° 2, Proyecto “Privatización y Regulación en la Economía Argentina”, FLACSO-Sede Argentina, Buenos Aires.

Azpiazu, D. y Basualdo, E. (1990). *Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina*, Ed. Cántaro, Buenos Aires.

Azpiazu, D., Basualdo, E. y Nochteff, H. (1990). “Los límites de las políticas industriales en un período de reestructuración regresiva: el caso de la informática en la Argentina”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 30, N° 118, Buenos Aires.

Barrera, Mariano (2012). “Subexploración y sobreexplotación: la lógica de acumulación del sector hidrocarburífero en Argentina”, en *Apuntes para el Cambio*, N° 2, Buenos Aires.

Belloni, P. y Wainer, A (2012). “La Argentina en la posconvertibilidad: ¿un nuevo modelo de desarrollo?”, Documento de Trabajo N° 23, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Buenos Aires.

Bezchinsky, G. y otros (2007): "Inversión extranjera directa en la Argentina. Crisis, reestructuración y nuevas tendencias después de la convertibilidad", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, mimeo.

Bianco, Carlos (2006). "Metodologías de estimación del contenido tecnológico de las mercancías: su pertinencia para la medición de la internacionalización de la tecnología", Documento de Trabajo N°29, Centro REDES, Buenos Aires.

Bianco, C., Porta, F. y Vismara, F. (2007). "Evolución reciente de la balanza comercial argentina. El desplazamiento de la restricción externa", en Kosacoff (ed.): *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, CEPAL, Buenos Aires.

Briner, M. y Schorr, M. (2002): "Principales características e impactos de la extranjerización reciente de la economía argentina. Un análisis del desempeño de las grandes empresas transnacionales durante la década de los noventa", en *Realidad Económica*, N° 189, Buenos Aires.

CENDA (2010): *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010*, Cara o Ceca, Buenos Aires.

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 (2012). *Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo*, Trigésimo cuarto período de sesiones de la CEPAL, San Salvador.

CEPAL-SECyT-INDEC (2003). *Segunda encuesta nacional de innovación y conducta tecnológica de las empresas argentinas*, Buenos Aires.

Galvez, Eduardo (2008). *Crisis, economía y hegemonía en Argentina, 1999 – 2003*, Tesis de Doctorado, FLACSO – Sede Argentina.

González, M. y Manzanelli, P. (2012). "La industria en la posconvertibilidad. El caso del complejo automotor", Documento de Trabajo N° 25, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Buenos Aires.

Kosacoff, Bernardo (coord.) (1999). *Hacia un nuevo entorno competitivo de la producción automotriz en Argentina*, CEPAL, Buenos Aires.

López, Emiliano (2012). Las clases dominantes en el nuevo modo de desarrollo argentino (2002-2009). Cambios y continuidades en sus aspectos materiales, en VV.AA.: *Más allá del individuo. Clases sociales, transformaciones económicas y políticas estatales en la Argentina contemporánea*, El Colectivo, Buenos Aires.

Loschky, Alexander (2008). "Reviewing the Nomenclature for High-Technology Trade. The Sectoral Approach", OCDE, Statistics Directorate, STD/SES/WPTGS 9, Paris.

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, R. y Schorr, M. (2009). "Dependencia tecnológica e industria trunca en la Argentina de la posconvertibilidad", en *Industrializar Argentina*, N° 10, Buenos Aries.

Poulantzas, Nicos (2005). *Las clases sociales en el capitalismo actual*, Siglo XXI Editores, México.

Poulantzas, Nicos (1980). *Estado, poder y socialismo*. México: Siglo XXI Editores, México.

Schorr, M. y Wainer, A. (2012). "¿Más desarrollo y menos dependencia? El actual proceso de transnacionalización de la burguesía argentina". Paper presentado en el *Second ISA Forum of Sociology*, Agosto, Buenos Aires.

Schorr, M. y Wainer, A. (2011). "Posconvertibilidad: ¿resurgimiento de un capitalismo nacional o continuidad de la extranjerización económica? Un análisis a partir del panel de las grandes empresas de la Argentina". Ponencia presentada en las *IX Jornadas de Sociología* de la UBA, Buenos Aires.

Schvarzer, Jorge (1987). "Promoción industrial en Argentina. Características, evolución y resultados", Documentos CISEA N° 90, Buenos Aires.

Varela, Luis (2003). "El sector automotriz argentino. Estudio sobre la evolución de la cadena productiva local", en *Realidad Económica*, N° 196, Buenos Aires.

Vispo, Adolfo (1999): "Reservas de mercado, cuasi rentas de privilegio y deficiencias regulatorias: el régimen automotriz argentino", en Azpiazu, D. (ed.): *La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo*, FLACSO/Grupo Editorial Norma, Buenos Aires.

Wainer, Andrés (2013). "Cambios en el bloque en el poder a partir del abandono de la Convertibilidad. ¿Una nueva hegemonía?", en Griguera, J. (comp.): *Argentina después de la convertibilidad (2002-2011)*, Imago Mundi, Buenos Aires.

Wainer, A. (2011a). "Más allá del consenso monetario: Grandes empresas", en *Problemas del Desarrollo*, Vol. 42, N° 164, México.

Wainer, Andrés (2011b). "Inserción argentina en el comercio mundial. De la restricción externa al desarrollo económico", en *Realidad Económica*, N° 264, Buenos Aires.

## Anexo

### **Principales firmas industriales desnacionalizadas durante la posconvertibilidad**

<b>Firma</b>	<b>Sector</b>	<b>Año</b>	<b>Adquirente</b>	<b>País</b>
Peñaflor	Bebidas	2002	DLJ	Fondo inversión
Trigaglia	Molino harinero	2002	Cargill	EE.UU.
Molfino Hermanos	Láctea	2003	Saputo Inc	Canadá
Alimentos Fargo	Panificación industrial	2003	Bimbo	México
Pecom Energía	Petróleo, refinerías de petróleo, petroquímica	2003	Petrobras	Brasil
Quilmes (más Baesa y Eco de los Andes)	Bebidas	2003	AmBev*	Brasil
Acindar	Siderurgia	2004	Gerdau**	Brasil
Finexcor	Frigorífico	2005	Cargill	EE.UU.
Loma Negra	Cemento	2005	Camargo Correa	Brasil
Swift Armour	Frigorífico	2005	JBS Friboi	Brasil
CEPA y Colonia Caroya (COLCAR)	Frigorífico	2006	JBS Friboi	Brasil
Zucamor	Envases cartón	2005	DLJ	Fondo inversión
Unisol	Calzado deportivo	2005	Puma	Alemania
AB&P, Estancias del Sur y Best Beef	Frigoríficos	2007	Marfrig	Brasil
Alpargatas Textil	Textil	2007	Camargo Correa	Brasil
Editorial Atlántida	Editorial	2007	Televisa	México
Quickfood	Frigorífico	2007	Marfrig	Brasil
Bieckert, Imperial y Palermo	Bebidas	2008	CCU	Chile
Curtiembre Yoma	Curtiembre	2008	Bom Retiro	Brasil
Moño Azul	Frigorífico de frutas	2008	GF Group SPA	Italia
Phoenix	Laboratorio	2010	Glaxo Smith Kline	Gran Bretaña
Milkaut	Láctea	2011	Bongrain	Francia

\* Luego integrada/absorbida por la belgo-brasilera InBev.

\*\* Luego absorbida por la mega-corporación belgo-hindú Arcelor-Mittal.

Fuente: Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011).