

X Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2013.

La internacionalización de la elite empresaria transnacional de la Argentina (1976-2001).

Alejandro Dulitzky.

Cita: Alejandro Dulitzky (2013). La internacionalización de la elite empresaria transnacional de la Argentina (1976-2001). *X Jornadas de Sociología*. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Dirección estable: <http://www.aacademica.org/000-038/238>

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <http://www.aacademica.org>.

**LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ELITE EMPRESARIA
TRANSNACIONAL DE LA ARGENTINA (1976-2001)**

**Una aproximación al estudio de la internacionalización laboral y educativa de los
presidentes de empresas transnacionales entre 1976 y 2001**

Alejandro Dulitzky
(UBA-IDAES/UNSAM-UCSE)
(alejandro.dulitzky@gmail.com)

INTRODUCCIÓN

El fenómeno de la globalización es uno de los tópicos más recurrentes en los debates contemporáneos en Ciencias Sociales. De los numerosos e inagotables señalamientos realizados, parece haber un acuerdo tácito en que uno de sus efectos más importantes es el avance de la transnacionalización, entendida como un crecimiento sostenido de la participación del capital extranjero en las diferentes economías del mundo. En términos cuantitativos, este avance se refleja en un aumento considerable en los montos que exhiben los diferentes indicadores de comportamiento. A modo de ejemplo, durante los años noventa, el monto promedio anual de IED (uno de sus componentes más relevantes), pasó de los U\$S 115.000 millones a más de U\$S 500.000 millones. En el plano cualitativo, este avance puede observarse en aspectos tales como el creciente peso de las fusiones y adquisiciones, así como una redefinición de los vínculos intracorporación hacia mayores grados de articulación entre las distintas filiales y las casas matrices, tanto en el plano comercial como en el tecnológico y productivo (Chudnovsky y López, 2002)

Ante el avance de la transnacionalización y como resultado de las transformaciones por ella propiciadas, algunos autores comenzaron a postular la emergencia de una clase capitalista de carácter transnacional. Conformada fundamentalmente por los ejecutivos de

las empresas transnacionales y sus filiales locales, lo que caracteriza a este conjunto social es que se encuentra independizado a tal punto de su ámbito local que su identidad como parte de un colectivo transnacional moldea su comportamiento en un sentido mucho más profundo que la identidad que portan como ciudadanos nacionales (Gill, 1990; van der Pijl, 1998; van Apeldoorn, 2000; Sklair, 2001).

En un interesante contrapunto con estas investigaciones, cuyos argumentos se apoyan en el análisis de las estrategias desplegadas por las empresas y sus ejecutivos, un segundo grupo de investigadores señaló que únicamente debe hablarse de una clase capitalista transnacional si se advierte la existencia de condiciones estructurales que permitan su desarrollo y reproducción. Valiéndose del método de análisis de redes, estos autores lograron identificar, a través de diferentes estudios de caso, la existencia efectiva de nexos y vinculaciones entre los ejecutivos de las principales empresas transnacionales (fundamentalmente a través de la ocupación simultánea de posiciones en diferentes consejos de administración). Esta estructura de enlaces configura una verdadera red corporativa transnacional, y en calidad de tal, determina el conjunto de limitaciones y posibilidades de acción de las distintas corporaciones vinculadas a la misma: control, influencia, comunicación, transferencia de capital, información, cooperación, competencia, autonomía (Cárdenas, 2012: 80). En palabras de Windolf (2002: 15), “la red corporativa conforma un mapa de las oportunidades y limitaciones creadas por la relación entre las corporaciones y los individuos que las integran”.

Si bien, en los últimos años, el interés por las elites transnacionales (o clase, según la tradición teórica) se ha difundido a otras latitudes¹, el grueso de las investigaciones se encuentra aplicado al estudio de los países europeos y Estados Unidos. Exceptuando el caso de México, no existen en América Latina trabajos que focalicen en el estudio de las elites transnacionales. Sin embargo, puede encontrarse una importante colección de investigaciones abocadas al estudio del fenómeno de la transnacionalización pero, en su enorme mayoría, se han orientado al análisis de los aspectos estructurales. En Argentina, por ejemplo, abundan las investigaciones empíricas sobre el peso relativo (en términos de facturación, empleo, inversiones, etc.) que tiene el capital extranjero sobre la estructura

¹ Murray (2012) ha estudiado el caso de la formación de una elite transnacional en Australia, Salas-Porras (2012) ha hecho lo propio en México, y Harris (2012) en China.

económica. Sobre la forma en que se organizan las relaciones entre los actores que participan del proceso, poco puede mencionarse.

Retomando la línea trazada por los debates en torno a las elites transnacionales (o clase, según la tradición teórica), la siguiente ponencia pretende contribuir al conocimiento local sobre los efectos de la transnacionalización económica poniendo el foco en el grupo de individuos que se posiciona al frente de las empresas transnacionales de la Argentina. Particularmente, nos interesa examinar si el avance de la transnacionalización económica registrado a lo largo del último cuarto de siglo XX propició transformaciones en los patrones de internacionalización que presenta la elite empresaria transnacional de la Argentina (en adelante, EET).

Precisamente, el último cuarto de siglo XX se corresponde, en América Latina, con diferentes transformaciones políticas y económicas que determinan una nueva relación entre los Estados y el capital extranjero. Particularmente en la Argentina, estos cambios comienzan a gestarse en 1976 con el advenimiento del gobierno militar, pero son las reformas de los años noventa las que propiciaron el desarrollo de un proceso de transnacionalización económica sin precedente en la historia. A modo de ejemplo, el promedio anual de inversión extranjera directa alcanzó, en los noventa, el orden de los U\$S 6.700 millones, mientras que el pico previo registrado, durante la etapa de la ISI (entre 1959 y 1963), no superó los U\$S 500. Por otro lado, puede observarse un contexto doméstico notoriamente distinto. Mientras que en la ISI la economía argentina operaba bajo un régimen de virtual cerramiento a las importaciones competitivas con la producción local, desde fines de los años ochenta se avanza significativamente en dirección hacia mayores grados de liberalización (Chudnovsky y López, 2002).

Como se verá más adelante, durante los años noventa, la relación entre el Estado argentino y las empresas transnacionales que operaban dentro del país estuvo mediada por los crecientes niveles de liberalización impulsados por las diferentes políticas públicas aplicadas a lo largo del período. Esta situación, creemos, configura un escenario inmejorable para el desarrollo de la actividad privada permitiendo a las empresas transnacionales mayores libertades en términos de planificación y organización. Por otro lado, como fue referido líneas arriba, las tendencias globales predominantes durante los años noventa orientaban a las empresas transnacionales hacia mayores niveles de

integración con sus casas matrices. La combinación de estos procesos locales y globales fomentó, en nuestra opinión, la emergencia de nuevos perfiles más “internacionalizados” de dirigentes empresarios.

METODOLOGÍA

Para analizar la internacionalización de un determinado grupo social, en este caso la EET, debemos remitirnos al estudio de las vinculaciones que el mismo establece con países que no son el de referencia (en este caso, la Argentina). A los fines de este trabajo, consideramos a estas vinculaciones como el resultado de la ocupación diacrónica o sincrónica de diferentes posiciones en organizaciones laborales públicas o privadas del exterior, así como la formación educativa en instituciones extranjeras. En este sentido, para la construcción de los perfiles se tendrán en cuenta tanto los datos personales vinculados al origen de cada individuo como la trayectoria educativa y ocupacional recorrida (Cuadro 1).

Variable	Dimensión	Sub-dimensión	Sub-variables y categorías	Indicadores
Internacionalización de la elite empresaria transnacional	Tipo de internacionalización (perfiles de internacionalización)	Nacionalidad	Nacionalidad	País, provincia y ciudad de nacimiento.
		Trayectoria educativa	Máximo nivel educativo alcanzado (Posgrado; Universitario, etc.)	Establecimientos de estudios primarios, secundarios, terciarios, universitarios y de posgrado, año de obtención de los títulos, máximo nivel educativo alcanzado.
			Estudios cursados en el exterior (Sí; No)	
		Trayectoria laboral	Acceso al cargo por promoción (Sí; No)	Cargos públicos ocupados, cargos privados ocupados, edad de ingreso, tipo de ocupación y sector de actividad, actividades como profesional independiente.
			Desempeño de cargos en el exterior (Sí; No)	
			Participación en sector	

			público (Sí; No)	
--	--	--	---------------------	--

La siguiente ponencia pretende dar cuenta de los primeros avances de investigación realizados en el marco de la tesis de maestría denominada *Transnacionalización económica, ¿internacionalización de las elites?* La misma se basa, a su vez, en los datos producidos en el marco del proyecto PIP 1350, denominado *Configuración de las elites argentinas. Las relaciones entre los cambios estructurales y corporativos del poder económico, el ascenso de la tecnocracia y la desprofesionalización del poder político entre 1976 y 2001*. Para el específico caso de la elite empresaria, que conforma el universo de estudio de esta tesis (y por lo tanto de esta ponencia), fueron reconstruidas las trayectorias de vida de los presidentes de las principales empresas públicas y privadas de la Argentina, es decir, aquellas empresas que, durante el período del estudio, permanecieron entre los primeros 100 lugares del ranking por un lapso no menor a tres años. Para la realización de este trabajo fueron seleccionados únicamente aquellos individuos que ocuparon el puesto de presidente en alguna de las empresas transnacionales de la base PIP 1350, quedando conformada una muestra de 56 casos. De acuerdo a las combinaciones particulares que se establecen entre intervención estatal, estructura económica y contexto internacional (que serán desarrolladas más adelante), los intervalos considerados para el análisis son los siguientes: 1976-1989 y 1990-2001. En este sentido, 22 casos pertenecen al primero de estos sub-períodos mientras que los 34 restantes se corresponden con el segundo de los intervalos mencionados.

ESTRUCTURA DE LA PONENCIA

La siguiente ponencia se encuentra estructurada en dos apartados. En el primero de ellos se expondrán las características más relevantes que presenta la relación entre el Estado y las empresas transnacionales durante el período de estudio. En el segundo de los apartados se desarrollan los diferentes perfiles de internacionalización que presenta la EET argentina a lo largo del período y se analiza la relación que existe entre las diferentes variables estudiadas.

I. LA RELACIÓN ENTRE EL ESTADO Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA ARGENTINA ENTRE 1976 Y 2001

1976-1988. La intervención estatal en el primer plano: la presencia de ámbitos privilegiados de acumulación y la transferencia de recursos público al sector privado.

La instauración de un modelo basado en la valorización financiera (Basualdo, 2001), la transformación regresiva del aparato productivo local y el alto grado de concentración del producto en manos de un reducido grupo de empresas (Schvarzer, 1999; Azpiazu y Schorr, 2010), son algunos de los aspectos económicos más destacables del período que se extiende desde la dictadura de 1976 hasta el año 1988. La combinación de una fuerte intervención estatal en diferentes sectores y actividades de la economía y un conjunto de medidas de claro corte liberal (como la apertura comercial y financiera), era la expresión más cabal de las discrepancias y diferencias en el seno de la clase gobernante. Como señala Pucciarelli, este nuevo “modelo liberal corporativo” se distinguió de los anteriores por combinar las nuevas orientaciones de la tecnocracia liberal liderada por el ministro Martínez de Hoz con las ideas intervencionistas de varios sectores de las Fuerzas Armadas y las viejas prácticas corporativas de ciertas fracciones de la gran burguesía y de la tecnoburocracia estatal (2004). Lo que distinguió, sin embargo, al tipo de intervencionismo practicado en este período de aquel desplegado en épocas anteriores es la orientación y la calidad de dicha intervención. En efecto, mientras el Estado intervenía activamente en beneficio de los sectores más concentrados del capital local, se iban erosionando sus capacidades financieras y administrativas. Este proceso se encuentra extensamente desarrollado en Castellani (2009a) y se vincula con lo que la autora denomina la difusión de los ámbitos privilegiados de acumulación. Este concepto remite a aquellos espacios y/o conjunto de actividades, articulados por diversas prácticas, a partir de los cuáles un grupo reducido de empresas logra internalizar ingentes ganancias. Según Castellani, son dos los mecanismos principales a partir de los cuales se operó la transferencia de cuantiosos recursos al capital privado: la fijación de precios diferenciales en las operaciones de compra/venta realizadas por las empresas y reparticiones públicas; y las políticas de financiamiento preferencial a la industria encuadradas en el régimen de

promoción industrial (2009b: 1). Durante esta etapa, son las empresas nacionales vinculadas a estos mecanismos de transferencia las que resultaron más favorecidas, situación que se expresa en la gran estabilidad demostrada por las mismas al ocupar los primeros lugares del *ranking* de empresas con mayores ventas a lo largo de todo el período (2009a: 213).

Si bien el mayor destinatario de los privilegios estatales fue el capital concentrado local, un importante grupo de empresas transnacionales se vio asimismo favorecido a partir de la articulación con el Estado en distintos niveles: la vinculación a los programas de capitalización de deuda externa, la promoción industrial, la provisión de bienes a empresas estatales y, por último, la inserción exportadora fomentada por el Estado a partir de subsidios impositivos y mecanismos de compensación entre los precios internos y externos (Castellani, 2009a). Como puede observarse en el cuadro 1, todas las empresas transnacionales que lograron mantenerse entre las primeras 50 del país entre 1976 y 1988 se vieron beneficiadas por un tipo de articulación con el Estado que fomentó su inserción exportadora. En adición a esto, las empresas Renault, Shell y Pirelli estuvieron favorecidas por su incorporación a programas de capitalización de deuda. Esta última, a su vez, era proveedora junto con IBM de diferentes bienes y servicios a empresas estatales.

Cuadro 1. Empresas transnacionales dentro de la cúpula de las primeras 50 empresas de la Argentina y tipo de articulación con el Estado, entre 1976 y 1988.

Empresa	Tipo de articulación
Esso	Inserción exportadora
IBM	Provisión de bienes y servicios al Estado Inserción exportadora
Duperial	Provisión de bienes y servicios al Estado Inserción exportadora
Massalin Particulares	Inserción exportadora
Pirelli	Provisión de bienes y servicios al Estado Inserción exportadora Capitalización de deuda
Renault	Inserción exportadora Capitalización de deuda

Shell	Inserción exportadora Capitalización de deuda
-------	--

Elaboración propia en base a Castellani (2009).

Por otro lado, en el año 1976, se sanciona la Ley N° 21.382 de Inversiones Extranjeras, marcando un cambio profundo en la orientación de la intervención estatal al desmantelar una buena parte de las restricciones y regulaciones que habían sido introducidas en años previos (particularmente entre 1973 y 1975), cambiando el énfasis desde el control hacia la promoción de la inversión extranjera directa (en adelante IED). Entre los puntos más destacables de la ley, se encuentran la igualdad de derechos y obligaciones con los inversores nacionales, la posibilidad de incorporación de bienes de capital usados, la capitalización de bienes inmateriales y la flexibilización en las condiciones para la remisión de utilidades y la repatriación de capitales.

Si bien la explosión de la IED en la Argentina se va a dar en el período siguiente, algunos aspectos mencionados en este apartado comienzan a marcar un nuevo capítulo en la relación entre el Estado y las empresas transnacionales, reeditando ciertas prácticas y privilegios que caracterizaron a la etapa desarrollista (en especial la década de 1960, tras la sanción en 1958 de la Ley de Promoción a las Inversiones extranjeras) e inaugurando algunas novedades, como se verá más adelante.

1989-2001. Desregulación, libre convertibilidad y privatizaciones: el momento de las empresas transnacionales.

La ley de inversiones extranjeras sancionada en 1976 se mantuvo sin modificaciones hasta el año 1993, cuando se aprueba, en el marco de un amplio proceso de reformas “pro-mercado”, un nuevo texto que acentuaba las condiciones favorables para los inversores extranjeros, incorporando modificaciones que ya se habían producido mediante otros textos legales de carácter sectorial o específico. Algunos de los puntos más destacables de esta ley son la igualdad de derechos y obligaciones con los inversores nacionales², la posibilidad de transferir al exterior las utilidades líquidas y realizadas

² Igualdad que se refleja, entre otras cosas, en la posibilidad de hacer uso del crédito interno con los mismos derechos y en las mismas condiciones que las empresas locales de capital nacional (Artículo 7, Ley 21.382)

provenientes de sus inversiones, así como repatriar su inversión, y la utilización de cualquiera de las formas jurídicas de organización previstas por la legislación nacional. Este conjunto de prerrogativas permitió delinear un marco jurídico para las inversiones extranjeras que se destaca, a simple vista, como el más laxo de América Latina en materia regulatoria. Recién a partir del año 2003 entró en vigencia una norma que impide a capitales extranjeros controlar un porcentaje mayor al 30% de los medios de comunicación. En el resto de las actividades económicas los capitales extranjeros pueden operar libremente, situación que contrasta con la de otros países tales como Brasil, México, Colombia y Perú, en donde existen distintos tipos de protecciones para aquellas actividades consideradas como “estratégicas” para el desarrollo nacional³.

El segundo aspecto que merece ser destacado, pues marcó un punto de inflexión en la relación entablada entre el Estado argentino y las empresas transnacionales durante el período, es la puesta en marcha, en el año 1991, del llamado “Plan de Convertibilidad El mismo establecía la garantía legal de que las reservas internacionales de libre disponibilidad en poder del Banco Central respaldarían el total de la base monetaria en pesos a un tipo de cambio fijo de un dólar por cada peso. Este esquema permitió a las empresas asegurarse una elevada ganancia en dólares como producto de la libre conversión de los ingresos generados en el ámbito local (Basualdo, 2006).

Por último, la gestación de un proceso de privatizaciones de amplio espectro, amparado bajo la Ley de Reforma del Estado de 1989, configuró un escenario privilegiado para la inserción del capital extranjero. En un lapso comprendido entre los años 1990 y 1994 se transfirieron al sector privado, entre otros activos estatales, una porción mayoritaria de la empresa petrolífera estatal (YPF era la empresa más grande del país en términos de facturación y una de las líderes en materia de exportaciones), los ferrocarriles (tanto de

³ En Brasil, por ejemplo, operan restricciones en actividades tales como la energía nuclear, la industria aeroespacial, transporte aéreo de cabotaje, servicios de correo y telégrafo, asistencia a la salud, propiedad de tierras y actividades comerciales en zonas fronterizas, propiedad y manejo de medios de comunicación. Por otro lado, las actividades financieras quedan sujetas a la autorización del gobierno. México, por su parte, excluye un abanico variado de actividades de la explotación por parte de capitales extranjeros. Entre otras, destacan el petróleo y demás hidrocarburos, la petroquímica básica, la electricidad, la generación de energía nuclear, los minerales radioactivos, los telégrafos, la radiotelegrafía, los correos, la emisión de billetes, la acuñación de moneda y el control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos. La legislación colombiana no admite presencia extranjera en actividades de defensa y seguridad nacional y procesamiento, disposición y desecho de basuras tóxicas. Por otro lado, las inversiones realizadas en el sector financiero, en el sector de hidrocarburos y de minería y las inversiones de portafolio, así como en los servicios de radio y televisión abierta, se encuentran sujetas a ciertas restricciones. El caso peruano, si bien ofrece un conjunto más amplio de libertades, limita el acceso del capital extranjero en actividades como la explotación de áreas naturales protegidas, la fabricación de armas de guerra, actividades de radiodifusión y compañías de aviación. Otro de los puntos que resalta, en este sentido, es la ausencia absoluta de regulaciones en materia de contratación de mano de obra. En los restantes países de América Latina imperan distintas restricciones que obligan a los empresarios a contratar un porcentaje mayoritarios de trabajadores locales.

carga como de pasajeros), la compañía estatal encargada de la prestación de los servicios de transporte y distribución de gas natural, las principales firmas estatales de generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, la Empresa Nacional de Telecomunicaciones, Aerolíneas Argentinas, los astilleros y las firmas siderúrgicas y petroquímicas de propiedad estatal, la administración de los sistemas portuarios, canales de radio y TV, entre otros (Azpiazu y Basualdo, 2002: 11; Abeles, 1999). En este proceso participaron, además de importantes empresas transnacionales, los más importantes grupos económicos locales y un número considerable de bancos extranjeros y locales.

El contexto de apertura comercial y financiera, en conjunto con las ventajas generadas por la apreciación del peso y el negocio abierto por las privatizaciones determinaron el avance de las empresas controladas por capitales extranjeros al mismo tiempo que se registraba un repliegue de la fracción del empresariado local que había sido beneficiada durante la etapa previa. Esta situación se explica por la conjunción de dos factores: por un lado, los riesgos que implicaba la competencia con grandes firmas extranjeras que pretendían operar en el mercado local y, por otro, las ventajas que generaba la apreciación del peso a la hora de valorar en dólares los activos fijos de los empresarios nacionales (Kulfas, 2001; Heredia, 2003; Gaggero, 2008). Como explica Castellani, ante la ausencia de la posibilidad de seguir usufructuando las privilegiadas condiciones de vinculación con las empresas públicas por la privatización del complejo, ni de insertarse exitosamente en el mercado mundial, quedaban dos caminos: realizar importantes inversiones para mejorar la productividad y mantener la posición competitiva en el mercado interno, o bien, vender las empresas a “buen precio” y reorientar las inversiones hacia otros mercados. La mayoría decidió vender para garantizarse importantes ganancias patrimoniales que reinvirtieron en activos financieros, adquisición de tierras y/o incursión en actividades productivas primario exportadoras (2009b: 4) El cuadro 2 muestra, a las claras, como este proceso se expresa en la evolución de la cantidad de firmas transnacionales entre las primeras 200 empresas del país. De las 50 empresas extranjeras registradas en el año 1993, se pasa a un total de 92 en 2001, mientras que las privadas nacionales descienden de 105 a 62. Algo similar se observa en el cuadro 3. En el período comprendido entre los años 1976 y 1989 las ventas realizadas por las empresas transnacionales que integraban la cúpula de las 200 empresas más importantes del país

pasan de representar un 35,5% del total a un 28,3%, mientras que las nacionales aumentan de un 25,7% a un 36,6%. En la etapa posterior esta tendencia se revierte: las transnacionales pasan de un 22,7% en 1993 a un 54,4% en 2001, mientras que las nacionales sufren una brusca caída al pasar de 37,8% en 1993 a tan sólo un 26,7% en 2001.

Cuadro 2. Evolución de la cantidad de firmas por tipo de empresa, 1976-2001.

	1976	1983	1989	1993	1998	2001
Estatales	24	21	18	8	1	1
Privadas Nacionales	81	96	106	105	72	62
Transnacionales	93	79	69	50	85	92
Asociaciones	2	4	7	37	42	45
Total	200	200	200	200	200	200

Elaboración propia en base a Basualdo (2006).

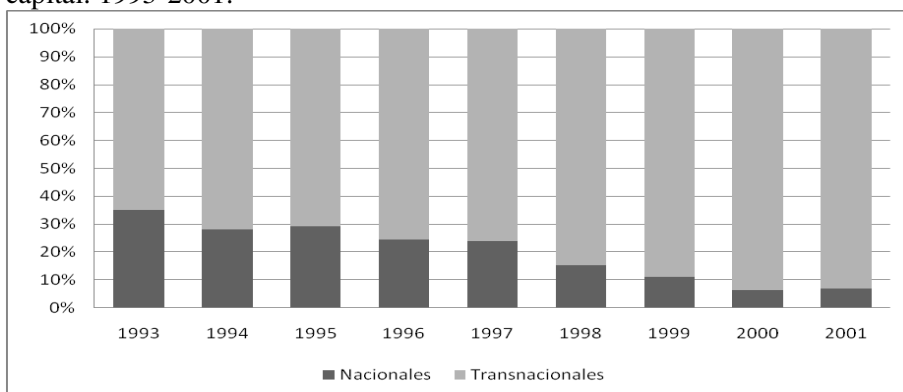
Cuadro 3. Distribución de las ventas totales de la cúpula según tipo de empresa, 1976-2001.

	1976	1983	1989	1993	1998	2001
Estatales	38,4	31,5	32	5,1	1,2	1,6
Privadas Nacionales	25,7	32	36,6	37,8	30,9	26,7
Transnacionales	35,5	35,8	28,3	22,7	40,7	54,4
Asociaciones	0,3	0,7	3,1	35	27,3	17,4
Total	100	100	100	100	100	100

Elaboración propia en base a Basualdo (2006)

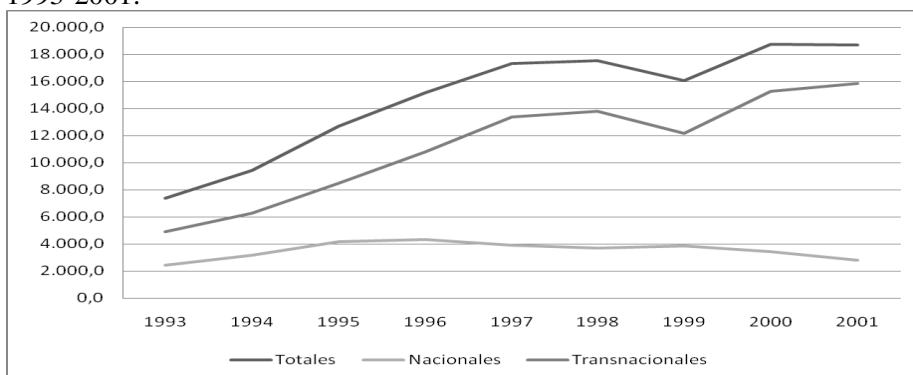
Si se amplía el panorama a las 500 empresas más importantes del país, las dimensiones de la transnacionalización son aún más pronunciadas. El Gráfico 1 muestra que las empresas transnacionales pasan de explicar alrededor del 65% de las utilidades totales en 1993, a explicar más del 90% en 2001. Por otra parte, como refiere el Gráfico 2, mientras las exportaciones realizadas por el conjunto de empresas nacionales se encuentran seriamente estancadas durante el período 1993-2001, las realizadas por el complejo de empresas transnacionales no para crecer a lo largo de toda la etapa (con excepción del bienio 1998, 1999). Similar situación expresa el Gráfico 3. El valor de la producción para las empresas extranjeras casi que duplica entre 1993 y 2001, mientras que las empresas nacionales disminuyen el valor de la misma en casi un 40%.

Gráfico 1. Participación porcentual en el total de las utilidades de las 500 empresas por origen del capital. 1993-2001.



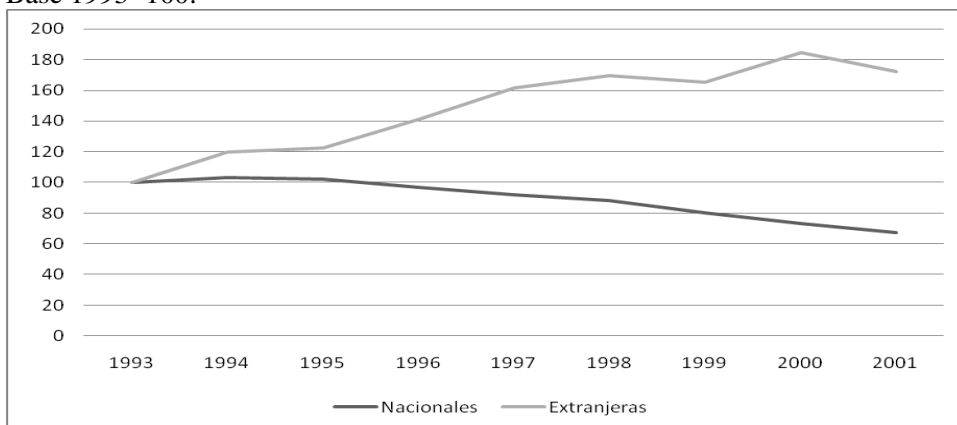
Fuente: elaboración propia en base a datos de la ENGE, INDEC.

Gráfico 2. Evolución de las exportaciones totales y según origen del capital (en millones de pesos). 1993-2001.



Fuente: elaboración propia en base a datos de la ENGE, INDEC.

Gráfico 3. Evolución del valor de la producción por origen del capital (en porcentajes). 1993-2009. Base 1993=100.



Fuente: elaboración propia en base a datos de la ENGE, INDEC.

II. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ELITE EMPRESARIA TRANSNACIONAL ARGENTINA

La muestra correspondiente al período 1976-1989 está compuesta por 22 casos, marcando un fuerte contraste con los 34 casos registrados para el período 1990-2001. Esta situación se debe fundamentalmente a dos razones. En primer lugar, durante el primero de los intervalos hay una menor rotación de presidentes puesto que la estabilidad en el cargo es mayor que en el siguiente período. En efecto, entre 1976 y 1989 el promedio de años al frente de las empresas es de 10, mientras que durante 1990 y 2001, apenas supera los 4 años. En segundo lugar, como fue expresado en el primero de los apartados, la cantidad de empresas transnacionales dentro de la cúpula de las 100 empresas más grandes de la Argentina es sensiblemente menor durante los ochenta que durante los noventa. De ahí la diferencia en la cantidad de casos que existe entre los intervalos.

1976-1989

Un primer acercamiento a los datos recabados para el período 1976-1989 revela que los individuos que componen la muestra son, en su mayoría, empleados de alta jerarquía (managers), es decir, no poseen ningún tipo de participación en el control accionario de la empresa que presiden, con la excepción de cuatro casos⁴. Asimismo, resalta la importante cantidad de argentinos en la muestra: el 64% (14) de los individuos relevados son ciudadanos nacidos en la Argentina. A continuación se presenta un análisis de los datos recabados para el primero de los períodos señalados. El mismo se organiza en dos niveles: internacionalización educativa e internacionalización laboral. Posteriormente se hará referencia a las vinculaciones encontradas entre las variables reconstruidas.

Cuadro 4. Perfil de internacionalización de la EET argentina entre 1976 y 1989.

Presidente	Empresa	País de nacimiento	Nivel educativo alcanzado	Estudios cursados en el exterior	Acceso al cargo por promoción	Cargo sector público	Desempeño de cargos privados en el exterior
Victor Savanti	IBM	Argentina	Posgrado	Sí	Sí	Sí	No

⁴ Juan Martín Oneto Gaona (Nobleza Piccardo), Carlos Olivas Funes (Swift), Horst Paulmann Kemna (Cencosud) y Jacques Badin (Carrefour).

Pedro Lella	ESSO	Argentina	Posgrado	Sí	Sí	No	No
Juan Pedro Munro	Massalin Particulares	Argentina	Posgrado	Sí	Sí	No	Sí
José María Galtieri	Pirelli	Argentina	S/D	S/D	Sí	No	No
Juan María Courard	Ford	Argentina	Universitario	Sí	Sí	No	No
Eduardo Huergo	Renault	Argentina	Universitario	No	No	Sí	No
Hernando Campos Menéndez	Pirelli	Argentina	Universitario	Sí	No	Sí	No
Francisco Ramos Mejía	Pirelli	Argentina	Universitario	No	No	Sí	No
Emilio Van Peborgh	Nestlé	Argentina	Universitario	Sí	No	Sí	No
Juan Manuel Fanggio	Mercedes Benz	Argentina	S/D	No	No	Sí	No
Sergio Martini	Massalin Particulares	Argentina	Universitario	Sí	No	Sí	No
Miguel Ángel Roig	Duperial	Argentina	Universitario	No	No	Sí	No
Jacques H. Schraven	Shell	Holanda	Universitario	Sí	Sí	No	Sí
Jorge Borella	Pirelli	Italia	Universitario	Sí	Sí	No	Sí
Agustín Rocca	Pirelli	Italia	Universitario	Sí	No	No	Sí
Thomas Neville Hudson	Duperial	Inglaterra	S/D	S/D	Sí	No	Sí
Juan Martín Oneto Gaona	Nobleza Piccardo	Uruguay	Posgrado	Sí	No	Sí	No
Carlos Monsegur	Ducilo	S/D	S/D	S/D	S/D	No	S/D
Carlos Oliva Funes	Swift	Argentina	Posgrado	Sí	No	No	No
Horst Paulmann Kemna	Cencosud	Alemania	Secundario	Sí	No	No	Sí
Luis María Flynn	Cargill	Argentina	Universitario	No	S/D	Sí	S/D
Jacques Badin	Carrefour	Francia	S/D	Sí	No	No	Sí

Fuente: elaboración propia en base a los datos del proyecto PIP 1350.

A. Internacionalización educativa.

Como refleja el cuadro, durante el período comprendido entre los años 1976 y 1989, encontramos entre los miembros de la EET una fuerte tendencia hacia la

internacionalización educativa. En efecto, el 64% de los mismos ha cursado alguna instancia de formación en el exterior. Descartando aquellos casos de individuos nacidos en el exterior, en los que la formación internacional resulta obvia, el 57% de los argentinos ha optado por internacionalizar sus estudios (8 de 14). Por otro lado, no encontramos durante el período una alta proporción de individuos con estudios de posgrado. De los 22 presidentes relevados, la mitad de ellos ha alcanzado el grado universitario, tan sólo 5 el de posgrado y uno sólo no ha concluido su formación secundaria⁵. No se ha logrado encontrar información sobre los 5 individuos restantes. Todos aquellos que han cursado estudios de posgrado lo han hecho en el exterior, y en todos los casos estuvo vinculado a la gestión de empresas.

B. Internacionalización laboral.

El primer aspecto a destacar es que en tan sólo 8 casos de 22 (36%) el acceso al puesto de presidente fue el resultado de diferentes ascensos al interior de la organización. De estos 8 casos mencionados, 5 pertenecen a individuos nacidos en el país y únicamente en dos de esos casos se registran cargos desempeñados fuera de la Argentina (Juan Pedro Munro, de Massalin Particulares y Pedro Lella, de Esso).

En los 12 casos⁶ en los que el acceso al cargo no es el fruto de sucesivos ascensos al interior de la organización, se registra una alta proporción de argentinos (8 de 12), y casi la totalidad de ellos (7 de 8) han ocupado cargos de alta jerarquía dentro del sector público⁷. Ninguno de esos casos muestra internacionalización laboral (aunque sí puede observarse una internacionalización educativa en 3 de ellos).

C. Vinculación entre las variables

⁵ Horst Paulmann Kemna, dueño del grupo económico Cencosud.

⁶ Restan dos casos para los que no se ha podido encontrar información suficiente.

⁷ Eduardo Huergo (Reanault) fue Ministro de Obras Públicas, Secretario de Obras Públicas, Ingeniero Principal y Director en la Administración General de Ferrocarriles del Estado; Hernando Méndez Campos (Pirelli) ocupó el cargo de Director del Banco Central; Francisco Ramos Mejía (Pirelli) fue Presidente del Servicio Jurídico de YPF, Interventor de la provincia de Tucumán, Embajador Argentino en Italia y Representante argentino en Chipre; Emilio Van Peborgh (Nestlé) fue Director del Banco Industrial de la República Argentina y Ministro de Defensa; Juan Manuel Fanggio (Mercedes Benz), agregado deportivo en la Embajada Argentina en Roma; Sergio Martini (Massalin Particulares) fue Administrador General de la empresa estatal Gas del Estado y Ministro de Obras y Servicios Públicos y, por último, Miguel Roig (ICI/Duperial) ocupó el Directorio de Empresas Públicas en el Ministerio de Obras y Servicios Públicos y fue Ministro de Economía por tan sólo 7 días (fallece durante el cargo).

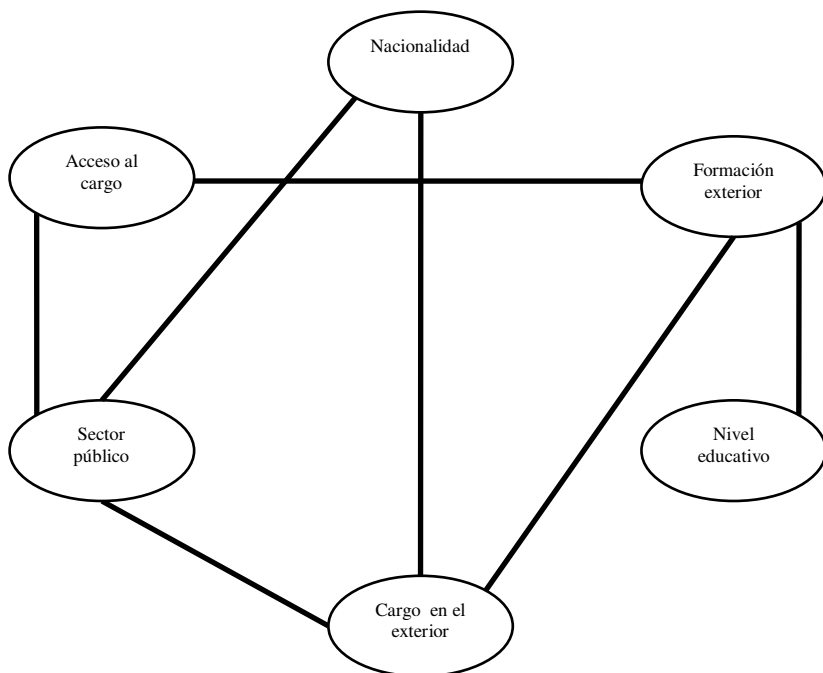
Lo expuesto hasta aquí permite formular ciertas tendencias de organización de la EET argentina durante el período 1976-1989. En primer lugar, se destaca una elevada circulación público-privada entre los presidentes nacidos en la Argentina: la mitad de ellos ha tenido al menos una participación de relevancia dentro del sector público. Todos esos casos comparten, a su vez, la inexistencia de internacionalización laboral y el no haber accedido al cargo mediante ascensos al interior de la empresa.

En segundo término, puede señalarse una intensa vinculación entre la nacionalidad y la internacionalización laboral. Tan sólo el 25% de los argentinos ha desempeñado cargos en el exterior.

En tercer lugar, se advierte una fuerte relación entre la formación exterior y la forma de acceso al cargo de presidente dentro de las empresas transnacionales: todos los individuos que realizaron su carrera al interior de la organización, han percibido algún tipo de formación en el exterior.

Por último, puede mencionarse una relación entre la internacionalización educativa y el nivel educativo alcanzado. En todos los casos en los que se han realizado estudios de posgrado, los mismos han sido cursados en alguna institución del exterior.

Gráfico 4. Relación entre las variables durante el período 1976-1989.



Fuente: elaboración propia.

1990-2001

La muestra de casos correspondiente al período 1990-2001 presenta una proporción de individuos nacidos en la Argentina menor al que exhibe el período previo. De los 34 casos registrados, 19 nacieron en el país (56%). Asimismo, la presencia de propietario o accionistas es casi nula: Francisco de Narváez, propietario de la empresa Casa Tía, y Miguel Madanes, dueño de un porcentaje minoritario de las acciones de la recientemente privatizada YPF.

Al observar los perfiles de internacionalización de la EET argentina durante el período 1990-2001 pueden apreciarse ciertos contrastes entre aquellos individuos que presidieron antiguas empresas nacionales o estatales, convertidas en extranjeras bajo el proceso de las privatizaciones de inicios de los noventa, y aquellos que no. Especialmente, este contraste se refleja en la elevada participación de los primeros en el sector público, a diferencia de la casi nula participación que registran los segundos. A los fines de profundizar en el análisis de estos contrastes, optamos por presentar la información por separado: por un lado, los perfiles de aquellos miembros de la EET que han presidido empresas transnacionales (cuadro 5) y por otro, el de los individuos que presidieron empresas privatizadas (cuadro 6).

Cuadro 5. Perfiles de internacionalización de la EET entre 1990 y 2001.

Presidente	País de nacimiento	Empresa	Nivel educativo alcanzado	Estudios cursados en el exterior	Acceso al cargo por promoción	Cargo sector público	Desempeño de cargos privados en el exterior
Ricardo Martora	Argentina	IBM	Universitario	No	Sí	No	Sí
Antonio Romero	Venezuela	IBM	Universitario	Sí	Sí	No	Sí
Jorge Giganti	Argentina	Coca-Cola	S/D	S/D	Sí	No	Sí
Glenn Jordan	Colombia	Coca-Cola	Posgrado	Sí	Sí	No	Sí
Luis María Castro	Argentina	Unilever	Posgrado	Sí	Sí	No	Sí
Axel Arendt	Alemania	Mercedes Benz	Posgrado	Sí	Sí	No	Sí
Norberto Dubar	Argentina	Volkswagen	Universitario	No	No	No	No

Francisco Codina	Cuba	Ford	Universitario	Sí	Sí	No	Sí
Carlos W. Richter	Argentina	Carrefour	Posgrado	Sí	Sí	No	Sí
Bernard Dunand	Francia	Carrefour	S/D	Sí	Sí	No	Sí
Luis Arzeno	Argentina	Coca-Cola	S/D	S/D	Sí	No	Sí
Carlos R. de Jesús	Puerto Rico	ESSO	Universitario	Sí	Sí	No	Sí
Manuel Antelo	Argentina	Renault	Universitario	Sí	No	No	No
Jorge T. Mostany	Argentina	Ford	Posgrado	Sí	No	No	No
David Beer	Inglaterra	Shell	Posgrado	Sí	Sí	No	Sí
Jorge Brea	Argentina	Shell	Universitario	No	Sí	No	Sí
Scott Portnoy	EEUU	Cargill	S/D	Sí	S/D	No	Sí
Francisco De Narváez	Colombia	Casa Tía	Universitario	Sí	No	No	No
Diego Yofre	Argentina	La Plata Cereal	Universitario	No	No	Sí	No

Fuente: elaboración propia en base a los datos del proyecto PIP 1350.

Cuadro 6. Perfiles de internacionalización de la EET (empresas privatizadas) entre 1990 y 2001.

Presidente	País de nacimiento	Empresa	Nivel educativo alcanzado	Estudios cursados en el exterior	Acceso al cargo por promoción	Cargo sector público	Desempeño de cargos privados en el exterior
Juan C. Masjoan	Argentina	Telecom	Universitario	No	No	No	No
Luis F. Ponasso	Argentina	Edenor	Universitario	No	No	No	No
Patricio Perkins	Argentina	Aguas Argentinas	Universitario	No	No	Sí	No
Juan C. Cassagne	Argentina	Metro Gas	Universitario	No	No	Sí	No
Carlos Tramutola	Argentina	Aguas Argentinas	Posgrado	Sí	No	Sí	No
Faustino Rivero	España	Telefónica	Universitario	Sí	Sí	No	Sí
Javier Nadal Ariño	España	Telefónica	Posgrado	Sí	Sí	No	Sí
Carlos Fernández-Prida Mendez Nuñez	España	Telefónica	Posgrado	Sí	No	No	Sí
Marcos L. Zylberberg Klos	España	Edesur	S/D	Sí	No	No	Sí

Rafael Fernández Morandé	Chile	Edesur	Universitario	Sí	No	No	Sí
José Estenssoro	Bolivia	YPF	S/D	S/D	No	Sí	Sí
León Nells	Argentina	YPF	Universitario	No	Sí	Sí	No
Miguel Madanes	Argentina	YPF	Universitario	No	No	Sí	No
Roberto Monti	Argentina	YPF	Posgrado	Sí	No	No	No
Gustavo Luis Petracchi	Argentina	EDESUR	Universitario	No	No	Sí	No

Fuente: elaboración propia en base a los datos del proyecto PIP 1350.

A. *Internacionalización educativa.*

De los 19 casos presentados en el cuadro 5, 6 muestran estudios de posgrado (31%). En todos esos casos, el posgrado fue realizado en el exterior y estuvo vinculado a la gestión de empresas (MBA) y, a diferencia del período previo, se observa una mayor diversificación en los lugares en los que fueron cursados: EEUU, Francia, Inglaterra, Alemania. En todos los casos, el lugar elegido se corresponde con el origen del capital accionario de la empresa que presiden⁸. El caso de las empresas privatizadas muestra un patrón similar: en 4 casos de 15 se registran estudios de posgrado en gestión de empresas, dos de ellos en EEUU y los otros dos en España (ambos individuos de origen español y presidentes de Telefónica, del mismo origen).

En cuanto a la internacionalización educativa, pueden apreciarse importantes contrastes según el tipo de empresa que se considere: en el caso de las privatizadas se observa una internacionalización educativa en el 47% de los casos, mientras que en las otras empresas este porcentaje aumenta al 68% de los casos. Esta situación se explica fundamentalmente por dos razones. En primer lugar, hay una menor proporción de extranjeros presidiendo empresas privatizadas (33%, contra 47% al frente de empresas transnacionales no privatizadas). En segundo término, los argentinos al frente de empresas transnacionales presentan una mayor tendencia a la internacionalización educativa que

⁸ Los presidentes de Unilever, Coca-cola y Ford realizaron posgrados en EEUU, mientras que el presidente de Shell hizo lo propio en Inglaterra, el de Mercedes Benz en Alemania, y el de Carrefour en Francia.

aquellos que presidieron empresas privatizadas (en el primero de los casos, el 40% cursó estudios en el exterior, mientras que en el segundo, tan sólo lo hizo el 22%)

B. Internacionalización laboral.

Sin lugar a dudas, las mayores diferencias entre los casos presentados se reflejan en la información provista por las trayectorias laborales y, en particular, en la participación al frente de organizaciones del sector público. Mientras 6 de los 9 argentinos que presidieron empresas privatizadas han ocupado cargos públicos (67%), prácticamente no se registran participaciones en el sector público entre los argentinos que presidieron empresas transnacionales no privatizadas (tan sólo 1 caso de 10). En este sentido, puede afirmarse que existe una estrecha relación entre el Estado y los argentinos que presidieron empresas privatizadas durante los noventa. Con la excepción de León Nells (YPF), cuya trayectoria dentro del sector público se encuentra estrechamente vinculada a la empresa estatal YPF (entre 1956 y 1987 ocupó diversos cargos dentro de la empresa, entre ellos la presidencia en 1975 y, posteriormente, entre 1983 y 1987), la participación de los restantes individuos dentro del Estado estuvo asociada al proceso de privatizaciones: Patricio Perkins (Aguas Argentinas) se desempeñó como Director Ejecutivo del proyecto privatizador de Gas del Estado; Juan Carlos Cassagne (Metro Gas) fue Director de Asuntos Jurídicos de la Secretaría de Obras Públicas durante la etapa de las privatizaciones; Gustavo Luis Petracchi (EDESUR) fue interventor de la empresa pública Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires (SEGBA); Carlos Tramutola (Aguas Argentinas) fue miembro del Directorio de Empresas Públicas y, por último, Miguel Madanes (YPF) fue miembro del Comité de Privatizaciones. A esta nómina se suma José Estenssoro (YPF), que fue uno de los artífices de la puesta en marcha del proceso de privatización de la empresa YPF⁹.

Otro aspecto que resalta es la elevada proporción de miembros de la EET de empresas no privatizadas que han realizado carrera al interior de la organización. De los 19 casos registrados, en 13 oportunidades el acceso a la presidencia fue el resultado de sucesivos ascensos. Por el contrario, en las empresas privatizadas el acceso al cargo no se

⁹ La puesta en marcha del proceso privatizador de la empresa estatal YPF comienza en el año 1992 y finaliza a comienzos de 1999. Durante el inicio de este proceso José Estenssoro ocupaba la presidencia de la empresa. Para un desarrollo detallado del proceso consultar Castellani y Serrani (2011).

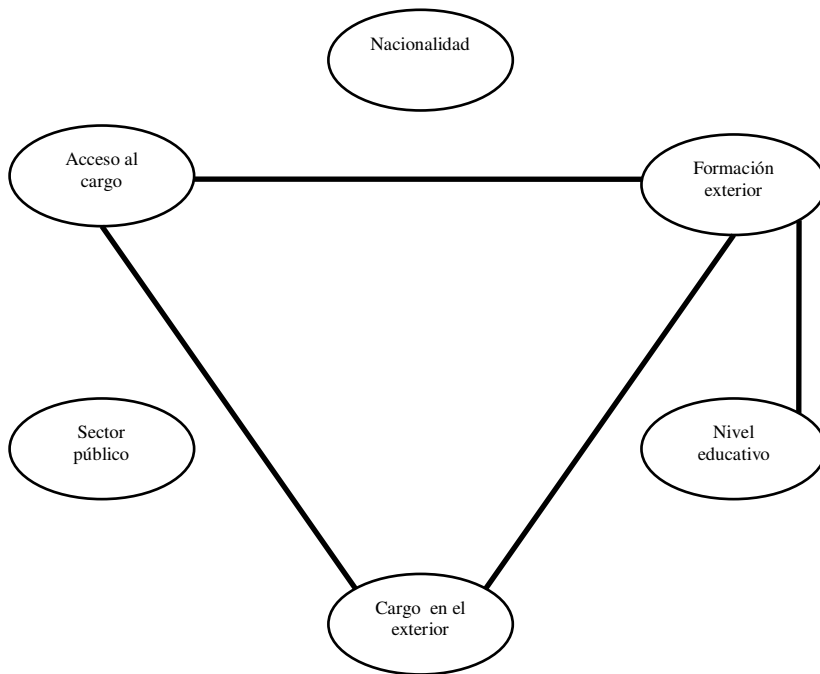
produce desde el interior de la empresa con la excepción de Javier Nadal Ariño y Carlos Fernández-Prida Méndez Nuñez (ambos españoles de Telefónica) y León Nells, de YPF.

Por último, la internacionalización laboral entre los miembros de la EET de las no privatizadas es mucho más pronunciada que la que presenta los que presidieron empresas privatizadas. En el primero de los casos, el 74% desempeñó cargos en el exterior mientras que en el segundo caso tan sólo lo hizo el 40% (y en ninguno de los casos el individuo ha nacido en la Argentina).

C. Vinculación entre las variables (empresas transnacionales no privatizadas)

Como refleja el gráfico 5, pueden establecerse las siguientes vinculaciones entre los miembros de la EET argentina perteneciente a empresas no privatizadas durante el período 1990-2001. En primer término, a diferencia de lo que acontece en el período previo, no existe una participación destacable de argentinos en el sector público estatal. En segundo lugar, puede observarse un índice elevado tanto de internacionalización laboral como de internacionalización educativa y una estrecha relación entre ambas: prácticamente en todos los casos en los que se registran cargos en el exterior, se registra asimismo algún tipo de formación internacional (tanto en argentinos como en extranjeros). Por otro lado, hay un porcentaje mucho más abultado de individuos que han realizado carrera al interior de la empresa que terminaron presidiendo. En la mayoría de esos casos, a su vez, se registra al menos una instancia de internacionalización laboral, determinando una estrecha vinculación entre ambas variables. Por último, al igual que en el período previo, todos aquellos que han realizado estudios de posgrado han cursado los mismos en alguna institución del exterior.

Gráfico 5. Relación entre las variables durante el período 1990-2001 (empresas no privatizadas).



Fuente: elaboración propia.

D. Vinculación entre las variables (empresas privatizadas).

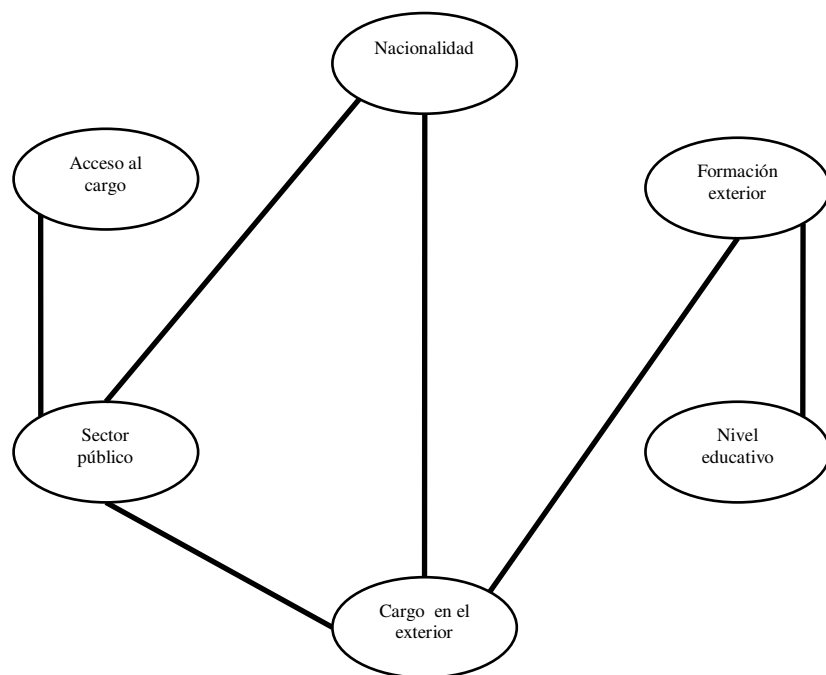
A simple vista, la relación que presentan las variables analizadas para la EET perteneciente a empresas privatizadas se asemeja mucho más a la que experimentan las variables durante el período previo, que la observada para la EET de empresas no privatizadas del mismo período. La principal diferencia entre este caso y el que presenta la EET del período previo es que en este último existía una estrecha relación entre la formación exterior y el acceso al cargo vía ascensos, situación que no se replica en este caso.

Como puede observarse, la participación de argentinos en el sector público es nuevamente determinante, con la diferencia de que, en este caso, la participación estuvo ligada de alguna manera al proceso de las privatizaciones. Asimismo, en todos los casos en los que se registra al menos una participación en el sector público a lo largo de la trayectoria laboral, el acceso al cargo de presidente no fue el fruto de ascensos al interior de la organización. De la misma forma, tampoco se observa en estos casos internacionalización laboral.

Por último, al igual que en los casos anteriores, la internacionalización laboral viene acompañada en casi todos los casos por internacionalización educativa. Asimismo, los

estudios de posgrado son alcanzados en instituciones del exterior marcando nuevamente una estrecha relación entre ambas variables.

Gráfico 6. Relación entre las variables durante el período 1976-1989.



Fuente: elaboración propia.

Bibliografía

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

Azpiazu, D. y Basualdo, E. (2002). *El proceso de privatización en la Argentina*. Universidad de Quilmes/IDEP/Página 12: Buenos Aires.

Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010). *Hecho en Argentina*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Basualdo, E. (2001). *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera (1976-2001)*. Buenos Aires: FLACSO/UNQUI/IDEP.

Basualdo, E. (2006). *Estudios de historia económica argentina*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Cárdenas, J. (2012). “La organización en red del poder corporativo. Una tipología de redes corporativas”, en *Revista Internacional de Sociología*, Vol. 70, N°1.

- Castellani, A. (2009a). *Estado, empresas y empresarios: la construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989*. Buenos Aires: Prometeo Libros.
- Castellani, A. (2009b). "Continuidades y rupturas en la cúpula empresaria argentina entre 1976 y 2001". Ponencia presentada en el *XXVII Congreso ALAS*, Buenos Aires.
- Castellani, A. y Serrani, E. (2011). "Reformas estructurales y acumulación privilegiada de capital. El caso del mercado petrolero argentino durante los años noventa". En Pucciarelli, A. (coord.), *Los Años de Menem*, Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Chudnovsky, D. y López, A. (2002). *La transnacionalización de la economía argentina*. Buenos Aires: Eudeba-Cenit.
- Gill, S. (1990). *American Hegemony and the Trilateral Commission*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Harris, J. (2012). "Outward bound: transnational capitalism in China". En Murray G. y Scott, J. (eds.), *Financial Elites Transnational Business. Who rules the world?*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Heredia, M. (2003). "Reformas estructurales y renovación de las elites económicas en Argentina: estudio de los portavoces de la tierra y del capital". *Revista Mexicana de Sociología*, año 65, núm. 1, enero-marzo.
- Kulfas, M. (2001). "El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones sobre el mapa de grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local". *Serie Estudios y Perspectivas*, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- Murray, G. (2012) "Australia's ruling class: a local elite, a transnational capitalist class or bits of both?". En Murray G. y Scott, J. (eds.), *Financial Elites Transnational Business. Who rules the world?*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Pucciarelli, A. (2004). *Empresarios, tecnócratas y militares. La trama corporativa de la última dictadura*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Salas-Porras, A. (2012). "The transnational class in Mexico: new and old mechanisms structuring corporate networks (1981-2010)". En Murray G. y Scott, J. (eds.), *Financial Elites Transnational Business. Who rules the world?*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Schvarzer, J. (1999). *Implantación de un modelo económico. La experiencia argentina entre 1975 y el 2000*. Buenos Aires: AZ Editora.
- Sklair, L. (2001). *The Transnational Capitalist Class*. Oxford: Blackwell.
- Van Apeldoorn, B. (2000). "Transnational Class Agency and European Governance:

The Case of the European Round Table of Industrialists". *New Political Economy*.

Van der Pijl, K. (1998) *Transnational Classes and International Relations*. London: Routledge.

Windolf, P. (2002). *Corporate Networks in Europe and the United States*. Nueva York: Oxford University Press.