

Burguesías exportadoras: ¿un camino para el desarrollo de América Latina? El caso de la Argentina reciente

ANDRÉS WAINER*

pp. 95-117

Resumen

Se intenta aportar al debate sobre posibles consecuencias de los intentos latinoamericanos de generar un crecimiento liderado por las exportaciones y los límites que enfrentan los Estados nacionales para conducir nuevos procesos de desarrollo inclusivo. Luego de indagar sobre los cambios en el modo de acumulación mundial y su impacto en América Latina, se presenta el caso de la Argentina en la actual etapa de posconvertibilidad. Este caso resulta significativo ya que uno de los principales objetivos de la devaluación de la moneda en el año 2002 fue incrementar las ventas al exterior e impulsar el desarrollo del capital nacional. A pesar del efectivo incremento de las exportaciones, no parece haber ocurrido un cambio estructural en la economía argentina, especialmente respecto de su alto nivel de concentración y su carácter dependiente.

Palabras clave

Burguesías dependientes / Exportaciones / Argentina

Abstract

This article aims to contribute to the discussion on some possible consequences of the Latin-American attempts to generate an export-led economic growth and the limits faced by nation states when conducting new processes of inclusive development. In this regard, after inquiring about the changes in the world regime of accumulation and its impact on Latin America, we introduce the Argentina situation in the current post-convertibility stage. This case is significant because one of the main objectives of the currency devaluation in 2002 was to increase exports and encourage the development of domestic capital. Despite the effective increase in exports, a structural change in Argentina's economy does not seem to have taken place especially with regard to its high level of concentration and its dependent character.

Key words

Dependent bourgeoisie / Exports / Argentina

* Investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet) y del Área de Economía y Tecnología de la Flacso-Argentina.

Correo-e: andres.wainer@gmail.com

El autor agradece los valiosos comentarios de los árbitros anónimos y de Enrique Arceo, a quienes, desde ya, se exime de los errores u omisiones que pudieran existir.

Introducción

En los últimos años en América Latina se han producido procesos políticos y económicos que han contribuido a incrementar los grados de autonomía nacional, al menos respecto a lo acontecido durante la década de los noventa. Algunos de estos procesos han buscado sustentarse, sobre todo en los casos de Brasil y la Argentina, a partir de la recuperación de las «burguesías nacionales» desarrolladas bajo la etapa previa de sustitución de importaciones. Sin embargo, la globalización financiera, los procesos de liberalización del comercio y de internacionalización productiva han generado grandes cambios en la economía mundial y regional que no pueden ser soslayados. Más allá de las diferentes realidades nacionales, casi todos los países latinoamericanos formaron parte de un proceso de liberalización de sus economías en las últimas décadas. En este sentido, ya no se trata, básicamente, de aumentar la complejidad del aparato productivo y, a través de ello, expandir el mercado interno, sino de que el crecimiento de este último esté apoyado en el incremento de las exportaciones basadas en las ventajas absolutas de cada país. Esto supone no sólo cambios en la estructura económica sino también en la dinámica social de aquellas sociedades latinoamericanas que habían alcanzado cierto grado de desarrollo industrial, ya que el eje del proceso sustitutivo había sido la defensa del mercado interno a través de una alianza entre el capital nacional y la clase obrera.

La cuestión central es la forma de inserción predominante que propugnan las distintas burguesías periféricas. Países como Corea, Taiwán y China también procuraron insertarse en la economía globalizada a través de sus exportaciones, pero a diferencia de América Latina ellos carecen de ventajas comparativas naturales y sus respectivos Estados buscaron crear o fortalecer burguesías nacionales asentadas en la producción industrial (con una creciente densidad tecnológica). En cambio, en América Latina la mayor parte de los sectores dominantes sigue asentándose en buena medida en la explotación de las ventajas comparativas que ofrecen sus recursos naturales y/o en su cercanía geográfica a la principal potencia económica (México) y, consecuentemente, los Estados nacionales no han llevado adelante una verdadera política industrial. De allí que las distintas regiones de la periferia ocupen hoy en día muy disímiles lugares en la división internacional del trabajo.

En el presente artículo se intenta aportar al debate sobre algunas posibles consecuencias de los intentos en Latinoamérica de priorizar una inserción internacional a partir de la producción primaria o industrial de bajo desarrollo tecnológico y un crecimiento del mercado interno sostenido en lo fundamental por transferencias desde el Estado hacia los sectores con menos recursos. Al respecto, luego de indagar sobre los cambios en el modo de acumulación a nivel mundial y su impacto en América Latina, se presenta el caso de la Argentina en la actual etapa de posconvertibilidad. Este caso resulta significativo ya que

uno de los principales objetivos de la devaluación de la moneda en el año 2002 fue el de incrementar las ventas al exterior e impulsar el desarrollo del capital nacional a partir de un «renovado» proceso de sustitución de importaciones. Sin embargo, más allá de declaraciones en este último sentido, en los últimos años no parece haber habido, al menos en los dos países más importantes de Sudamérica (Brasil y Argentina), una política significativa de creación de una burguesía nacional.

Cambios en el modo de acumulación y nueva división internacional del trabajo

El actual es un modo de producción capitalista integrado, en donde los patrones de especialización productiva de los distintos países se ven condicionados por las leyes de acumulación del capital a escala mundial. Es decir, las distintas economías no sólo están integradas al mercado mundial, sino también sujetas a la ley del valor, lo que supone que las barreras proteccionistas al libre flujo de los factores de producción son bajas o insuficientes para independizar el patrón de acumulación local de las relaciones de valor imperantes en el mercado mundial.

Sin embargo, a pesar de que la tendencia del capital es hacia la igualación de las tasas de ganancia y la conformación de precios internacionales de producción, los patrones de acumulación vigentes en los distintos espacios nacionales de acumulación no se encuentran *inequívocamente* determinados por las condiciones imperantes en el mercado mundial. Las condiciones específicas de reproducción del capital en cada país, el tipo de inserción en el mercado mundial y las relaciones de fuerza entre las distintas clases sociales condicionan el desarrollo del modo de acumulación a nivel local. Si bien las tendencias de largo plazo inherentes al propio desarrollo del modo de producción capitalista operan como límites, el desempeño histórico concreto depende del desarrollo de la lucha de clases en cada espacio nacional.¹

Tras la ruptura *de hecho* de los acuerdos de Bretton Woods por parte de los Estados Unidos (1971-1974), comenzó un período de acelerada liberalización de los movimientos internacionales del capital.

¹ Un modo de acumulación debe ser comprendido en sus aspectos económicos, sociales y políticos, es decir, por la estructura económica y social y las luchas políticas y sociales que fueron conformando esa estructura. En este sentido, según Enrique Arceo (2003), un modo de acumulación se delimita a partir de la conformación del bloque dominante (en una determinada fase de desarrollo capitalista), que define la forma de propiedad predominante, el eje productivo central, el tipo de inserción del país en el mercado mundial, la forma principal de generación y apropiación del excedente, la función económica que cumple el salario, y el tipo de Estado. Como se puede apreciar, es clave el rol que juegan las clases dominantes en la conformación de un modo de acumulación: «El lugar central que ocupa la composición del bloque de clases dominante en la configuración del modo de acumulación determina que, una vez consolidado este, el devenir histórico concreto aparezca ineluctablemente subordinado, en sus grandes rasgos, a las vicisitudes que plantea su reproducción ampliada, que no son sino el reflejo de la lógica de maximización de beneficios del bloque dominante resultante de sus características y de las condiciones históricas específicas en que se desenvuelve» (Arceo, 2003:19).

... [Esta] liberalización de los movimientos internacionales de capital es parte de un proceso más amplio de desregulación de los sistemas bancarios y de los mercados financieros favorecido por la contracción de las oportunidades de inversión productiva, la necesidad de los Estados centrales de recurrir al financiamiento internacional y la creciente internacionalización de las grandes empresas en un marco de inestabilidad de las paridades cambiarias. (Arceo, 2001).

La desregulación de los sistemas bancarios, el mayor peso de los inversores institucionales y los cambios en las relaciones de propiedad y gestión en las grandes corporaciones transnacionales condujeron a un predominio del capital financiero (capital de préstamo y capital accionario) por sobre el capital «productivo». Este último, además de incrementar sus tenencias en activos financieros, ha transferido al capital financiero crecientemente una parte de las ganancias bajo la forma de intereses y dividendos (Arceo, 2005). Pero este predominio no debe ser entendido simplemente como el dominio del capital productivo por parte del capital financiero, sino que se trata de una «financiarización» del capital en su conjunto, es decir, ha cambiado la lógica del modo de acumulación.

Los cambios impulsados por la liberalización de los movimientos de capitales derivaron en una creciente internacionalización de los procesos productivos de las grandes empresas. La caída de la tasa de ganancia, que estuvo en el origen de la crisis del modo de acumulación imperante hasta mediados de la década de los setenta, impulsó a las grandes firmas —con el objetivo de reducir sus costos— a trasladar hacia la periferia los procesos de producción más intensivos en la utilización de mano de obra.² En la actualidad una firma ya no necesariamente fabrica un producto final (o intermedio, pero vendido a otra empresa diferente), sino que las distintas fases de la producción de un mismo bien se realizan en distintos lugares, con lo cual no sólo hay una gran interrelación comercial sino también productiva. Esta deslocalización fue posible gracias a los adelantos tecnológicos en materia de comunicación y a una caída sustancial en los costos del transporte.³

Este proceso de internacionalización financiera y productiva ha conducido a un fuerte incremento de la presencia del capital extranjero en América Latina. Si bien las grandes empresas multinacionales han estado presentes desde hace más de un siglo en los países latinoamericanos, el carácter y el peso de las mismas, así como su rol, han variado significa-

² Si bien antes también existieron procesos de transnacionalización productiva como la maquila y las zonas industriales francas, estos fueron más bien la excepción y no la regla. Hasta bien entrados los años setenta predominaron los costos relativos (en cada mercado interno) y no los costos absolutos de las mercancías.

³ «La forma que reviste esta deslocalización y su amplitud está condicionada por el hecho [de] que la casa matriz o la sede regional pueden ahora coordinar y controlar un proceso global de producción cuyos fragmentos se encuentran esparcidos en muy disímiles ubicaciones geográficas. Utilizan para ello las posibilidades que brinda la disminución en el costo de las comunicaciones y del procesamiento de datos, así como la incorporación de medios de producción flexibles, básicamente por su ajuste mediante el uso de la computación, y el paulatino desarrollo del diseño asistido por computadoras» (Arceo, 2005).

tivamente en las últimas décadas.⁴ Si anteriormente las filiales llevaban a cabo la producción de forma autónoma, manejada por directivos locales, ahora en buena parte de las industrias las directivas sobre el proceso de producción proceden directamente de la casa matriz, la cual tiene en cuenta las necesidades globales de la compañía, incluyendo los procesos parciales de producción de las restantes filiales alrededor del planeta.

Esta mayor presencia del capital extranjero en la región determinó que las empresas transnacionales se hayan convertido, en la mayor parte de los casos, en el componente más dinámico de los sectores dominantes locales. Este hecho atañe directamente a la problemática del desarrollo económico, ya que 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, lo cual eliminaría los problemas de contar una industria «infantil» y la falta de economías de escala. Sin embargo, por lo general, las mismas tienden a privilegiar la remisión de utilidades, la importación de insumos y de tecnología y el aprovechamiento de las ventajas absolutas de cada país. Esta problemática no se soluciona únicamente, aun cuando fuera posible, poniendo en lugar al capital nacional, ya que, aunque sus integrantes sean de origen doméstico, por su propio carácter suelen estar subordinados a la lógica del capital transnacional. En este sentido, la dependencia no puede considerarse meramente como una variable «externa», ya que se plasma en un sistema de relaciones entre las clases sociales en el interior mismo de los países dependientes (Cardoso y Faletto, 1969).

El caso más obvio pero tal vez menos difundido de subordinación de las firmas locales al capital extranjero se da a través de la red de eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante de las filiales de las transnacionales. En su rol de proveedoras de insumos, como compradoras de insumos o como comercializadoras de productos de filiales de empresas extranjeras, muchas firmas nacionales son parte subordinada de un subsistema económico que tiene su centro en las firmas transnacionales (O'Donnell, 1978). Esta dependencia de larga data se agudizó mucho más luego de las reformas aperturistas de fines de la década de los setenta y comienzos de los años noventa en aquellos países que contaban con un nivel de desarrollo industrial considerable, dado que las matrices productivas se hicieron mucho más dependientes de los insumos importados, reforzando así el carácter «trunco» de sus estructuras industriales. Para que las «nuevas» empresas transnacionales pudieran desarrollar fragmentos de la producción en los lugares del mundo donde los costos eran menores, además de la apertura de las economías, se requería la eliminación—en la medida de lo posible—de la intervención del Estado (especialmente aquellos de carácter «desarrollista»)

⁴ El stock de inversión extranjera como porcentaje del PBI para América del Sur pasó del 8,9 por ciento en 1990 al 26 por ciento promedio en 2006. Por su parte, la inversión extranjera en México y América Central siguió un sendero similar: aumentó del 9,6 por ciento en 1990 al 27,8 por ciento en 2006 (datos citados en Arceo, 2009).

y la aplicación de una política económica que facilitase y promoviese la instalación del capital extranjero con vistas a la exportación (Arceo y Urturi, 2010). De esta manera, en los años noventa se consolidó en aquellos países latinoamericanos con estructuras industriales más o menos complejas el traspaso de una estrategia de acumulación donde el Estado cumplía un rol central en el intento de «llenar los casilleros vacíos» de la matriz insumo-producto, a una estructura productiva desarticulada y altamente transnacionalizada donde el objetivo es concentrarse únicamente en las actividades que cuentan con ventajas absolutas en el ámbito internacional y en aquellas que permiten sostener el nivel de empleo.

La apertura económica de las últimas décadas favoreció principalmente a las empresas transnacionales, dado que permitió incrementar su capacidad competitiva a partir de la posibilidad de localizar los distintos fragmentos de su producción en donde los costos fuesen menores, mientras que el capital nacional se tuvo que retirar de algunas de las actividades en las que estaba inserto anteriormente o, al menos, eliminar los procesos tecnológicamente más complejos, donde su desventaja a nivel internacional es mayor. Además, frente a la desaceleración general del crecimiento del mercado interno vislumbrada en las últimas décadas, las fracciones más competitivas del capital nacional han procurado profundizar su inserción en el mercado mundial, pasando así a apoyar las reformas estructurales.

Hasta mediados de la década de los setenta la rentabilidad de las filiales de las empresas transnacionales dependía, en el mediano plazo, del crecimiento del mercado interno y, dado que por lo general la capacidad instalada superaba la capacidad de absorción del mercado, del grado de protección que gozaba el mismo. En cambio, en los años noventa, la rentabilidad pasó a depender de la relación entre el costo local de producción y el precio del mercado mundial, dando así lugar a tres situaciones diferentes:

1) si los costos son elevados en términos relativos pero aún así justifican la subsistencia de la inversión, la filial de la transnacional queda limitada a la provisión del mercado interno y, por lo tanto, tiene incidencia sobre su rentabilidad la expansión de este (siendo esta situación similar a la de los años setenta, con la diferencia de que segmentos más o menos relevantes del proceso productivo han sido eliminados al ser menor su costo en otras localizaciones);

2) si, en cambio, los costos son elevados en términos absolutos, la inversión es eliminada (o se intenta amortizar, pero congelando las inversiones en dicha actividad);

3) si, por el contrario, los costos son lo suficientemente reducidos (esto es, teniendo en cuenta la localización, menores en términos absolutos frente a los de otras filiales en la región o en el mundo), el factor determinante de la rentabilidad pasa a ser, además del beneficio unitario, la expansión de sus ventas externas.

En definitiva, en buena parte de América Latina se ha pasado de un modo de acumulación en el cual se procuraba inducir el ingreso de las firmas transnacionales y, eventualmente, el desarrollo del capital nacional a través de una política arancelaria e industrial cuyo objetivo

era reproducir la estructura de producción y consumo del centro, a otro en el cual, en un marco librecambista, el crecimiento ha pasado a estar basado en las exportaciones determinadas por las ventajas absolutas de cada país y en la expansión del mercado interno a través de transferencias desde el Estado hacia los sectores de menores recursos. La consolidación del mercado mundial y la conformación de un sistema productivo altamente internacionalizado han llevado a expandir por todo el mundo los patrones de consumo del centro. En este sentido, ya no se trata de «replicar» los productos elaborados por el centro; por lo tanto, el Estado ha dejado de inducir modificaciones en la estructura productiva que procuren imitar la de los países centrales. Los cambios han pasado a estar determinados por el mercado, y en la región el Estado se limita a apoyar la expansión de las exportaciones y a apuntalar la expansión del mercado interno otorgando diferentes tipos de subsidios a aquellos que han quedado marginados dentro del actual esquema de acumulación.

De esta manera, el incremento del consumo interno ha sido sostenido, en buena medida, a través de constantes transferencias de recursos desde el Estado hacia los grupos sociales más perjudicados por la apertura económica y los cambios en el modo de acumulación. Ejemplos de este tipo de políticas en América Latina lo constituyen el Plan Bolsa Familia implementado en Brasil, el Plan Oportunidades en México, el Sistema Chile Solidario, el Programa Juntos en Perú y, los planes Jefes y Jefas de Hogar y la reciente Asignación Universal por Hijo en la Argentina.⁵ También existen políticas sociales similares en Venezuela, pero con la diferencia de que no se trata de un plan único sino que son distintos programas cuyos recursos fueron centralizados por el Fondo Único Social creado en 1999.⁶

⁵ El Plan Bolsa Familia implementado en 2004 por el gobierno de Lula Da Silva constituye una transferencia de dinero que abarca a más de once millones de hogares en situación de pobreza (23 por ciento del total de la población del país). Para recibir el beneficio básico de 70 reales al mes los destinatarios deben percibir un ingreso menor a 140 reales (unos 80 dólares), mientras que para recibir el beneficio adicional por hijo (entre 22 y 33 reales) se debe cumplir con ciertos requisitos como la asistencia escolar y vacunación. El Plan Oportunidades de México, más focalizado, fue implementado en bajo el nombre de «Progresar» en 1997 en áreas rurales y en 2002 cambió su nombre y se extendió a sectores urbanos. El mismo consiste en una transferencia de dinero a familias pobres, condicionada también al cumplimiento de requisitos de asistencia escolar y atención sanitaria de los niños. El monto de dinero va desde los 10 dólares por niño hasta los 66 dólares, dependiendo la edad y el sexo, y abarca a alrededor de cinco millones de familias. El Sistema Chile Solidario comenzó siendo un programa focalizado en la extrema pobreza en el año 2002, aunque después fue ampliando su alcance y cobertura hasta alcanzar a unas ciento veinticinco mil familias. La asistencia monetaria en este caso no responde a pautas previamente establecidas sino que se otorga en base a la evaluación que realizan los asistentes sociales. Por su parte, en 2005 se lanzó en Perú el Programa Juntos, el cual concentra la asistencia monetaria en los menores de 15 años, los cuales deben cumplir también requisitos de escolaridad y de salud. Dicho programa abarca aproximadamente unos cuatrocientos veinte mil hogares. Por último, los Planes Jefes y Jefas de Hogar en la Argentina consistían en un subsidio de 150 pesos a cada «jefe» de hogar que se encontrara desocupado. La cobertura de dicho plan se fue achicando a partir de 2003 hasta ser reemplazado en su totalidad por la Asignación Universal por Hijo implementada en 2009 por el gobierno de Cristina Fernández de Kirchner. Esta constituye un subsidio fijo de alrededor de 50 dólares mensuales por menor de 18 años para aquellos trabajadores que no están cubiertos por la legislación laboral (no registrados) que ganan menos del salario mínimo y los desocupados. Dicha asignación alcanza aproximadamente a mil seiscientos millones de familias. Al igual que el Plan Bolsa Familia y el Plan Oportunidades, los beneficiarios deben demostrar que los niños concurren a la escuela y que han sido vacunados. Sobre algunos de estos programas consultar, entre otros, Agis y otros, 2010.

⁶ Algunos de estos programas son: hogares y multihogares de cuidado diario, dotación de uniformes escolares, comedores escolares, alimentación escolar, suministro de medicamentos, atención integral al anciano y desarrollo comunitario.

El carácter dependiente de las burguesías latinoamericanas

La transnacionalización del gran capital exige que las distintas fracciones capitalistas alcancen un tamaño adecuado para operar en dichos mercados, lo cual origina un acelerado incremento de la concentración y centralización del capital y otorga al capital transnacionalizado una ventaja competitiva decisiva sobre las fracciones meramente nacionales del capital (Arceo, 2005). En este contexto, la burguesía local «sobreviviente» se encuentra necesariamente incorporada al proceso de transnacionalización del capital.

En el caso de las burguesías latinoamericanas emergentes del proceso de industrialización por sustitución de importaciones, si bien estas conservan, en algunos casos, la producción de productos primarios y el procesamiento de los mismos, además de participar en la producción de bienes de consumo masivo para los sectores de menores ingresos y –solos o asociadas al capital estatal– en la de algunos bienes intermedios considerados estratégicos por el Estado, en general realizan actividades complementarias y no competitivas con las filiales extranjeras. Una de las nuevas formas de subordinación del capital nacional al capital transnacional se da a través de la expansión de la tercerización, es decir, la contratación o subcontratación de firmas locales por parte de las filiales de empresas transnacionales para que provean a estas últimas de productos hechos a pedido o bien presten servicios para su funcionamiento.⁷

En la actualidad latinoamericana son pocos los casos en donde las firmas locales compiten con las extranjeras y, en esos casos, se vuelve imperioso –mucho más que en el pasado– que lo producido sea similar a lo de las empresas transnacionales, ya no simplemente por «imitar» la oferta de bienes que realizan las mismas, sino porque la competencia en la mayor parte de las actividades transables se realiza a nivel mundial y, por lo tanto, la lucha competitiva no se da sólo con las firmas extranjeras instaladas en el país sino prácticamente con el mundo entero. Esto lleva no sólo a que se paguen servicios de tecnología y se importen los equipos de producción –especialmente los más tecnológicamente avanzados–, sino a que la integración de producción sea, en muchos casos, directamente transnacional o regional.

Si bien en los últimos años se han consolidado algunas empresas transnacionales originarias de América Latina (denominadas comúnmente como «multilatinas»), el rasgo predominante dentro de las burguesías latinoamericanas sigue siendo su debilidad relativa

⁷ «Cuando los procesos parciales de producción tienen especificidades técnicas de difícil o inconveniente transmisión a terceros, los mismos quedan a cargo de filiales de la empresa; pero cuando esta transmisión es posible y existen empresas capaces de cumplimentar las exigencias requeridas en tiempo y forma, los mismos suelen ser tercerizados si los productores locales, por su mejor conocimiento del mercado, la gestión inmediata y la aceptación de una rentabilidad menor a la exigida por la transnacional, pueden alcanzar precios suficientemente bajos. En este caso la empresa transnacional conforma una red integrada no sólo por sus filiales, sino también por la multitud de empresas que son sus contratistas o subcontratistas» (Arceo, 2005).

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). Dentro de la propia región, los países con mayor cantidad de empresas transnacionalizadas son Brasil y México, pero incluso estos casos cumplen un papel más bien marginal en el escenario mundial, además de mostrar un perfil no industrial o de baja complejidad tecnológica.

En efecto, si bien gracias al crecimiento del sector financiero brasileño en los últimos años —debido mayormente a una alta tasa de interés a nivel internacional y un *boom* del crédito para el consumo de los ascendentes sectores medios— se ha incrementado la cantidad de empresas latinoamericanas dentro de las doscientas mayores compañías del mundo, el papel desempeñado por la región sigue siendo muy limitado. De acuerdo a los datos que proporciona la revista *Fortune*, en el año 2007 figuraron sólo dos empresas latinoamericanas entre las doscientas más grandes del mundo: Pemex (México) y Petrobras (Brasil), ambas petroleras y parcialmente estatales. Tanto en 2008 como en 2009 la participación de Latinoamérica en dicho *ranking* creció gracias a la incorporación de tres bancos brasileiros (dos privados y uno estatal) y la petrolera estatal venezolana (PDVSA).⁸ En síntesis, la participación latinoamericana en este *ranking* es explicada por empresas estatales o semiestatales vinculadas a ventajas comparativas naturales y por el crecimiento del sector financiero brasileño. Sintomáticamente, ninguna firma manufacturera de Latinoamérica figura dentro de las doscientas compañías con mayores ingresos a nivel mundial.

Este cuadro de situación revela que, a pesar del crecimiento de las empresas «multitinas», el rasgo persistente es la debilidad de las burguesías nacionales latinoamericanas y un tipo de inserción en el mercado mundial determinado fundamentalmente por las ventajas comparativas derivadas de su abundante dotación de recursos naturales. En efecto, si se compara el rol desempeñado por las empresas transnacionales de América Latina frente a sus ascendentes pares del sudeste asiático y China, se observa que la diferencia no sólo es de tamaño sino también en términos de desarrollo tecnológico. En este punto conviene diferenciar claramente dentro de la periferia a los países de industrialización reciente considerados «exitosos» de los países que, por el contrario, han visto involucionar su estructura industrial. Entre los primeros se encuentran Corea, Taiwán, China y, en ciertos aspectos, la India, mientras que entre los segundos está 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.⁹ Mientras

⁸ *Fortune Global*, 2008, 2009 y 2010.

⁹ Mientras que la industria manufacturera en la Argentina representaba en 1970 el 35,3 por ciento del producto bruto interno, en 2008 apenas alcanzó el 17,4 por ciento. También Brasil sufrió un proceso similar, ya que pasó de representar el 34,6 por ciento del PBI en 1986 al 13,3

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 estos ejemplos dado que, mientras el grueso de América Latina cuenta con ventajas comparativas naturales y, por lo tanto, la apertura unilateral derivó en una desarticulación del proceso de industrialización y una reprimarización de las economías más grandes de la región, 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).

En síntesis, América Latina 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, de estructuras de investigación y desarrollo. La profundización de la «brecha tecnológica» en la mayor parte de los países latinoamericanos 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 región 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.

Argentina: algunas reflexiones sobre una «apuesta exportadora»

Ahora bien, se mencionó que uno de los principales objetivos de las reformas económicas impulsadas por el neoliberalismo en las últimas décadas fue el de aprovechar las ventajas absolutas de cada país y, en ese marco, generar un crecimiento liderado por las exportaciones. En este sentido, se supone que las burguesías latinoamericanas estarían en condiciones de competir a nivel mundial a partir de la generosa dotación de recursos naturales sobre la que asientan su proceso de acumulación y, en menor medida, a partir de contar con costos salariales menores que en el centro.

por ciento en 2008. En contraste, Corea y China vieron incrementar significativamente la participación de la industria manufacturera en sus economías en los últimos años: en 1971 en Corea la misma explicaba el 17,2 por ciento del producto, alcanzando el 27,6 por ciento en 2007, en tanto en China la industria manufacturera pasó de representar el 35,5 por ciento en 1990 al 43 por ciento del PBI en 2007 (Unctad).

De esta manera, el crecimiento de las exportaciones y el incremento en la cantidad de empresas insertas en el mercado mundial produciría una suerte de «efecto derrame» que beneficiaría al conjunto de la sociedad, generando nuevos procesos productivos e incrementando los niveles de empleo. Según esta lógica, incluso las pequeñas y medianas empresas debían cambiar su «mentalidad mercadointernista» y apuntar a insertarse en los mercados regionales o mundiales, ya fuese como proveedoras de grandes empresas transnacionales o directamente como exportadoras de bienes finales. Al respecto, la experiencia Argentina reciente puede iluminar algunos aspectos y consecuencias de un proceso donde el Estado buscó impulsar las exportaciones para favorecer al sector transable de la economía, pero sin inducir cambios significativos en la estructura productiva.

Las reformas estructurales en la economía argentina impulsadas por el capital transnacional y llevadas a cabo a comienzos de la década de los noventa contaron entre sus objetivos el de «modernizar» la estructura productiva para hacerla competitiva internacionalmente. A través de la especialización se buscaba incrementar los niveles de comercio exterior, pasando a importar aquellos bienes en los cuales la producción argentina era deficiente y no competitiva y aumentando las exportaciones de aquellos bienes donde el país poseía ventajas comparativas.

Si bien las exportaciones argentinas efectivamente se incrementaron a lo largo de toda la década de los noventa, fueron las importaciones las que más crecieron, dando lugar a un sistemático déficit comercial que fue compensado con endeudamiento e ingreso de capitales. A comienzos del año 2002 se intentó resolver esta situación, y otras muchas inconsistencias del «modelo de convertibilidad»,¹⁰ mediante la devaluación de la moneda. Efectivamente, esa medida logró generar superávit comercial, en un principio debido a una abrupta caída de las importaciones como consecuencia de la grave crisis económica en la que se encontraba sumido el país. Sin embargo, a partir del año 2003 las ventas al exterior comenzaron a incrementarse sostenidamente y también fue mejorando significativamente el gravísimo cuadro económico y social legado por la crisis de la convertibilidad (crecimiento del producto, aumento del empleo, reducción de la pobreza, etc.).¹¹ Estos resultados parecerían

¹⁰ El Plan de Convertibilidad fue instaurado en septiembre de 1991 y consistía, básicamente, en la adopción de un tipo de cambio fijo por ley y el condicionamiento de la emisión monetaria a la evolución de las reservas internacionales. Este plan, impulsado por el entonces ministro de Economía Domingo Cavallo, tenía como objetivo lograr la «eficientización» de la estructura económica a partir de imponer la disciplina del mercado sobre el conjunto del capital. Algunas de sus consecuencias más sobresalientes fueron la destrucción de buena parte del tejido productivo y un fuerte incremento del desempleo y de la deuda pública. Al respecto consultar, entre otros, Azpiazu y Schorr, 2010; Basualdo, 2006; Peralta Ramos, 2007 y Torre y Gerchunoff, 1996.

¹¹ Tras registrar su mayor caída en un siglo (-10,9 por ciento) en el año 2002, el producto bruto interno argentino creció a una tasa anual acumulativa del 9 por ciento entre 2003 y 2007. Por su parte, el desempleo cayó del 20,4 por ciento en 2003 al 9,8 por ciento en 2007 (primer trimestre), mientras que en el mismo período la pobreza pasó del 54 por ciento al 23,4 por ciento de la población (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Indec).

indicar que se habrían logrado superar las deficiencias del comportamiento de la economía argentina durante los años noventa a partir del crecimiento de las exportaciones y una inicial —y por cierto limitada— sustitución de importaciones.

No obstante, cabe observar un poco más detenidamente a qué actores favoreció principalmente el incremento de las exportaciones durante la posconvertibilidad. Al respecto, debe tenerse en cuenta que el nivel de concentración de las exportaciones en la Argentina era ya muy alto antes de la devaluación: en 1998 las exportaciones de la cúpula empresaria compuesta por las doscientas empresas más grandes del sector no financiero explicaban el 65 por ciento del total del país. Este porcentaje alcanzó un pico máximo durante la posconvertibilidad en el año 2003 (85 por ciento), para luego ir descendiendo paulatinamente, aunque siempre manteniéndose en niveles superiores al máximo alcanzado durante los años noventa; de hecho, en 2007 la relación exportaciones cúpula empresaria/exportaciones totales fue del 69 por ciento.¹² Hay que resaltar que el nivel de concentración real de las exportaciones es aún mayor al mencionado ya que no todas las compañías que conforman la cúpula empresaria registran ventas al exterior. Si bien la cantidad de firmas exportadoras varía de año a año —pues se trata de un panel móvil—, durante el período de posconvertibilidad las mismas estuvieron entre un mínimo de 90 (2007) y un máximo de 113 (2005).¹³

Este altísimo nivel de concentración de las exportaciones del país tuvo consecuencias directas sobre la concentración de la economía en su conjunto, ya que al devaluarse el peso cambió drásticamente el valor de las exportaciones expresado en moneda local. Esto permitió un súbito incremento en la facturación en pesos de las firmas exportadoras, lo cual explica en gran medida el salto en la concentración económica a partir de 2002.¹⁴ En el siguiente gráfico se puede observar el alto nivel de concentración de las exportaciones año a año entre 1998 y 2007; se incluyeron los últimos cuatro años de vigencia del régimen de convertibilidad (1998-2001) para poder dar cuenta del impacto de la devaluación de la moneda en el año 2002.

Efectivamente, como se puede apreciar en el gráfico 1, las exportaciones del total del país aumentaron sustancialmente en los años posconvertibilidad, mostrando una tasa de crecimiento anual acumulativa del 13 por ciento. En este contexto, las empresas más

¹² El análisis culmina en el año 2007 debido a la existencia de numerosos problemas con la información estadística posterior a dicha fecha. En dicho año el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, principal órgano estadístico de la Argentina, fue intervenido por el Gobierno nacional. A raíz de esta intervención —en su mayor parte de carácter informal— se produjo una creciente desconfianza en la calidad de las estadísticas elaboradas por dicho organismo, especialmente en lo que se refiere a la evolución de los precios internos.

¹³ Se ha considerado como exportadoras a las empresas que registraban como mínimo diez millones de dólares en ventas al exterior.

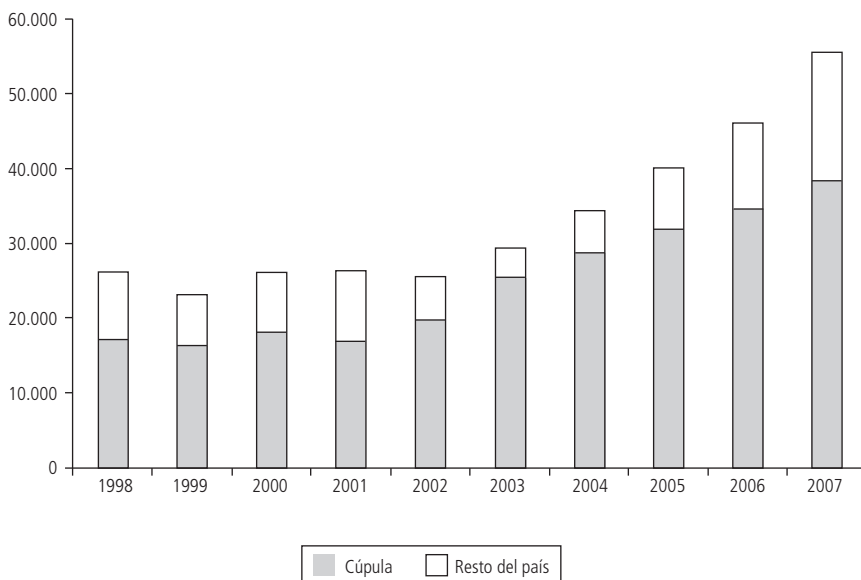
¹⁴ Mientras que durante los últimos años de vigencia del régimen de convertibilidad (1998-2001) las doscientas empresas más grandes del sector no financiero explicaron entre el 21,6 por ciento y el 23,1 por ciento del valor bruto de producción (a precios corrientes) del total de la economía, tras la devaluación de la moneda en 2002 el peso de la cúpula empresaria se incrementó, llegando a explicar alrededor del 30 por ciento del mismo.

grandes de la economía argentina no sólo incrementaron sus ventas al exterior sino que lo hicieron a un ritmo superior al conjunto de la economía, registrando un crecimiento anual acumulativo del 15 por ciento. En este sentido se puede afirmar que en los primeros años de posconvertibilidad la devaluación de la moneda y el nuevo contexto macroeconómico no lograron impulsar un crecimiento sustancial de las exportaciones de las empresas no pertenecientes a la elite; recién en 2006 las mismas pudieron superar los niveles registrados durante los últimos años de la convertibilidad. En conclusión, el crecimiento de las exportaciones totales se explica en esta primera etapa en lo sustancial por el comportamiento de la cúpula empresaria. De todas maneras no puede desconocerse que en esos resultados agregados correspondientes a la elite económica subyace un fenómeno que asumió particular significación en la posconvertibilidad: la incorporación a la cúpula empresaria de varias firmas con montos significativos de ventas al exterior y elevados coeficientes de exportación (muy particularmente en petróleo y minería).

Gráfico 1

Evolución de las exportaciones totales del país y de la cúpula empresaria, 1998-2007

(Millones de dólares corrientes)



Fuente: elaboración propia sobre la base de información del Área de Economía y Tecnología de la Flasco y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

Ahora bien, este incremento de las exportaciones no debería ser atribuido exclusivamente y *a priori* a la modificación cambiaria, ya que en el período también se registró un aumento de los precios internacionales de los principales productos que exporta la Argentina (cereales, oleaginosas e hidrocarburos). Sin embargo, las cantidades vendidas al exterior aumentaron en una mayor proporción que los precios, siendo este último factor el que menos contribuyó al aumento del valor de las exportaciones. En efecto, mientras que los precios aumentaron un 42 por ciento entre 2001 y 2007, las cantidades vendidas al exterior lo hicieron en un 48 por ciento.¹⁵ A este respecto puede afirmarse que aunque los aumentos de los precios internacionales tuvieron un impacto positivo en el valor de las exportaciones argentinas, el aumento de las ventas al exterior se debió en gran medida a la mayor competitividad de las grandes empresas, generada fundamentalmente por la devaluación de la moneda y la consecuente caída de los salarios reales.

En síntesis, las nuevas condiciones macroeconómicas consolidadas tras el colapso del régimen de convertibilidad no favorecieron en gran medida un despliegue exportador del conjunto de la economía, sino mayormente el de las grandes empresas exportadoras. En este sentido puede inferirse que si bien aumentó el número de pequeñas y medianas empresas exportadoras, a pesar del incremento de la competitividad del sector manufacturero local —mediante el mejoramiento del tipo de cambio y su consecuente reducción en los costos salariales—, estas no pudieron lograr una rápida y significativa inserción en los mercados externos en relación con el tamaño de la economía argentina.

Este ritmo de crecimiento de las ventas al exterior de las grandes empresas implicó no solo un salto en el nivel de concentración de las exportaciones del país, sino también un importante cambio en la composición de los mercados de destino de las empresas que integran la elite empresaria del país (gráfico 2).

Efectivamente, tal como se observa el gráfico 2, las exportaciones pasaron de explicar alrededor del 17 por ciento de las ventas de las doscientas más grandes empresas en los últimos años de la convertibilidad, al doble en promedio entre 2002 y 2007. Esto significa que, a pesar de una leve disminución en los últimos años —fundamentalmente dada por la caída en las exportaciones de las firmas petroleras—,¹⁶ los mercados externos crecieron significativamente en importancia para las grandes empresas del sector no financiero y que, por lo tanto, el mercado interno, si bien sigue siendo el principal destino, perdió importancia relativa para la elite empresaria argentina. Debe tenerse en cuenta, una vez más, que

¹⁵ Datos extraídos del Indec.

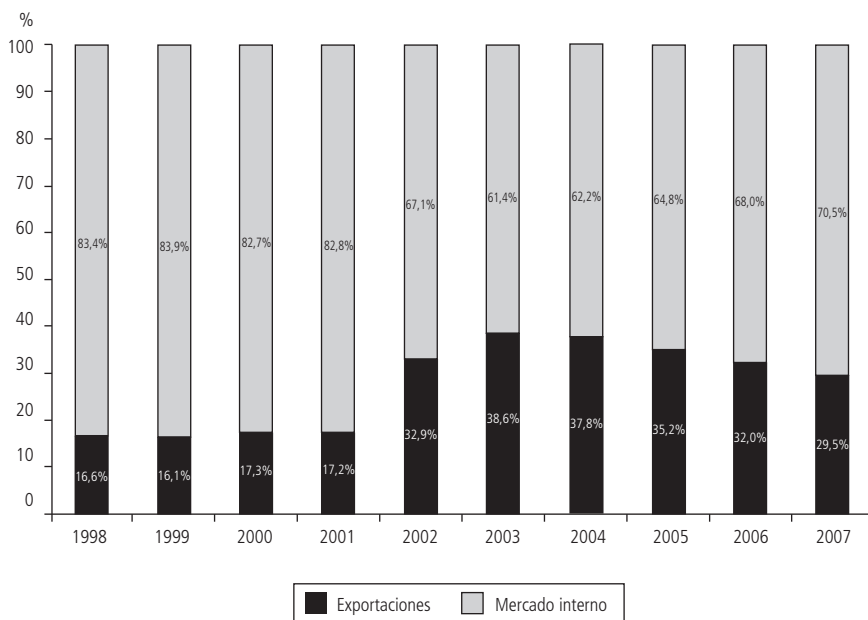
¹⁶ Entre 2006 y 2007 las exportaciones de las firmas petroleras cayeron un 19 por ciento (1.860 millones de dólares menos), merma en gran medida explicada por la incidencia de la crisis energética que sufrió el país y, a raíz de ella, las restricciones impuestas por el poder político. Esta crisis se dio ante la conjunción de una caída en la producción y un aumento de la demanda, lo cual condujo a una contracción de los saldos exportables.

dentro de la cúpula empresaria se encuentran firmas que no registran exportaciones, como la mayoría de los servicios. De allí que el peso «real» de las exportaciones para buena parte de la elite empresaria sea mucho mayor, lo cual permite explicar el hecho de que muchas de estas grandes empresas hoy tengan poco interés en que se otorguen incrementos salariales. Aunque los salarios siempre operan como un costo en la racionalidad microeconómica de los empresarios, de este modo puede entenderse por qué tampoco a nivel agregado constituyen hoy una preocupación —en términos de demanda— para los dirigentes de las principales corporaciones empresarias que nuclean a las grandes empresas del país.

Gráfico 2

Evolución de la distribución porcentual de las ventas de las doscientas firmas argentinas de mayor facturación según mercado de destino, 1998-2007

(%)



Fuente: elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

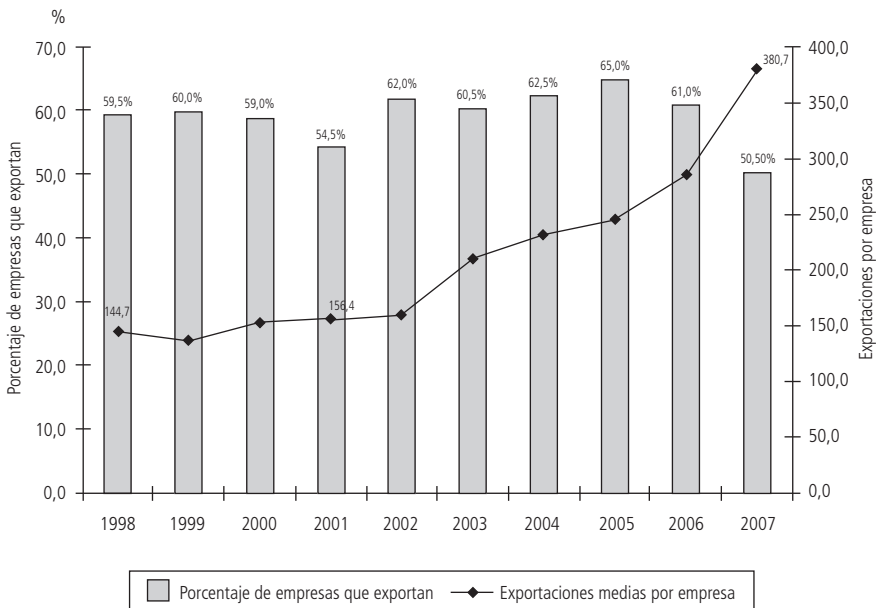
Aun cuando no todas las empresas de la cúpula registraron exportaciones, el aumento de las mismas podría haberse dado por un incremento en la cantidad de firmas que lograron colocar parte de su producción y/o comercialización en el exterior respecto a la etapa

final de la convertibilidad. Sin embargo, lo que se observa es que el porcentaje de grandes empresas que exportan no aumentó sustancialmente en la posconvertibilidad, siendo que el incremento de las ventas al exterior estuvo dado fundamentalmente por el crecimiento del valor medio de las exportaciones de dichas firmas (gráfico 3).

Gráfico 3

Evolución del porcentaje de firmas exportadoras en la cúpula empresaria y valor medio de las exportaciones de dichas firmas, 1998-2007

(Millones de dólares corrientes y %)



Fuente: elaboración propia sobre la base de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

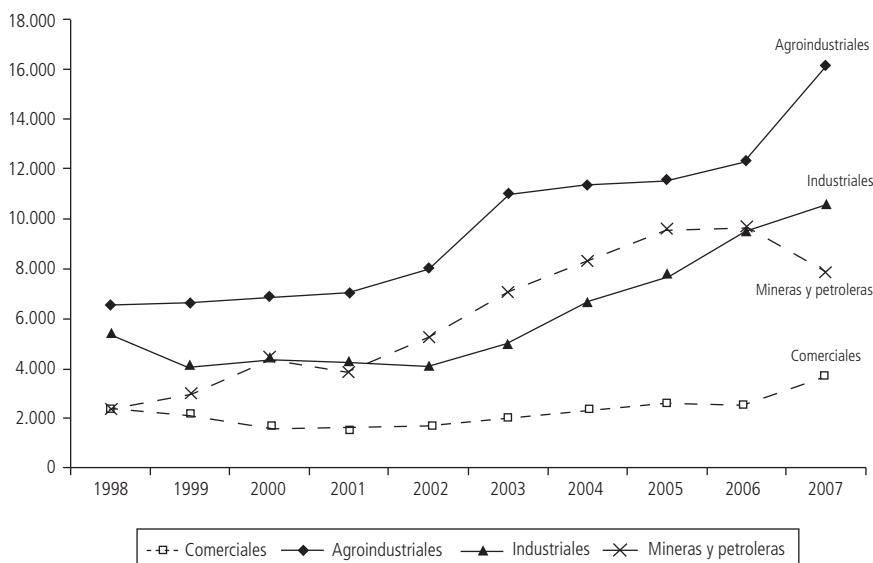
Si bien a partir de los datos presentados es un hecho insoslayable que se trata de una minoría de firmas las que impulsan el crecimiento exportador del país, hay un segundo indicador a tener en cuenta además del nivel de concentración de las exportaciones: qué tipo de empresas exportan y, por ende, cuál es el perfil exportador de la elite empresaria. Al respecto, en el siguiente gráfico se presenta la evolución de las exportaciones de las distintas empresas de la cúpula según su inserción sectorial entre 1998 y 2007. Cabe aclarar que,

por su escasa o nula incidencia exportadora, se han dejado de lado las firmas de servicios y los *holdings* (empresas altamente diversificadas).¹⁷

Gráfico 4

Evolución de las exportaciones de la cúpula empresaria según inserción sectorial, 1998-2007

(Miles de dólares corrientes)



Fuente: elaboración propia sobre la base de información del Área de Economía y Tecnología de la Flasco y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

Como se puede observar, fueron las firmas agroindustriales las que contaron con un mayor nivel de exportaciones, mientras que en el extremo opuesto se ubicaron las empresas comerciales. En un nivel intermedio se encuentra el resto de las empresas industriales y las mineras y petroleras, mostrando estas últimas, a pesar de la caída en 2007, un gran crecimiento de sus ventas al exterior durante la posconvertibilidad. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que el crecimiento de las exportaciones de minerales y petróleo venía dándose desde los últimos años de la convertibilidad, aunque cobró mayor fuerza posteriormente, sobre todo a partir de la incorporación de nuevas empresas mineras en la cúpula.

¹⁷ Mientras que los *holdings* de la cúpula empresaria no registraron exportaciones entre 1998 y 2007, las ventas al exterior de las firmas de servicios fueron del 1,2 por ciento sobre el total exportado por la cúpula empresaria en el período.

Sin duda uno de los elementos que más se destaca a partir del análisis de la evolución de las exportaciones de las distintos tipos de empresas es la recuperación de las ventas al exterior de las grandes firmas industriales no vinculadas directamente a la producción agropecuaria, las cuales se expandieron un 146 por ciento entre 2001 y 2007. Aparentemente la devaluación de la moneda no sólo le habría permitido a la Argentina incrementar la exportación de algunos bienes intermedios, como lo había hecho durante la década de los ochenta (sobre todo derivados del acero y petroquímica), sino que el país habría podido escapar de su destino «natural», es decir, un patrón de especialización basado en sus ventajas comparativas naturales (productos primarios y agroindustriales). A partir de este hecho se plantea el siguiente interrogante: ¿se supone entonces que la burguesía argentina decidió competir —exitosamente— en la producción de bienes industriales con sus pares de los países centrales y la periferia recientemente industrializada?

Para responder a dicho interrogante conviene analizar un poco más detenidamente en que consistió el *boom* exportador de las grandes firmas industriales. El primer elemento a destacar al respecto es que en buena parte las exportaciones de este tipo de empresas se explican por la industria automotriz. En efecto, con un crecimiento del 175 por ciento entre 2001 y 2007, las ventas al exterior de las empresas automotrices representaron casi la mitad del total de las firmas industriales desvinculadas de la producción agropecuaria.

Si bien la industria automotriz *a priori* puede ser considerada como una actividad con cierto nivel de complejidad que genera importantes encadenamientos productivos y, por ende, valor agregado —lo cual demostraría le efectos positivos de la política llevada adelante—, debe tenerse en cuenta algunos elementos centrales. En primer lugar, el automotriz fue prácticamente el único sector que gozó de un régimen especial de promoción y protección durante toda la década de los noventa, lo cual impidió que sufriera la competencia directa de las importaciones a la vez que le permitió expandir sus exportaciones, con lo cual su supervivencia fue garantizada por una política activa del Estado y no por la libre acción del mercado. Sin embargo, y en segundo lugar, como parte de este régimen especial, las actividades de dicho complejo productivo fueron circunscribiéndose crecientemente a tareas de armadura y/o ensamblado de partes con escasa producción propia.¹⁸ En efecto, con la salvedad del año 2002, y a pesar del impulso que adquirió la exportación de vehículos a través de acuerdos con Brasil y México, la industria automotriz ha presentado saldos comerciales negativos en todos los años considerados.¹⁹ Esto remite a que, a pesar de la modificación

¹⁸ Uno de los principales requisitos del régimen especial para la industria automotriz era que la cantidad de componentes producidos localmente que debían ingresar en la producción del automóvil alcanzara sólo el 30 por ciento del valor total. Para un análisis de las características centrales de dicho régimen consultar Kosacoff, 1999; Varela, 2003, y Vispo, 1999.

¹⁹ Entre los años 2003 y 2007 la industria automotriz que integra la cúpula empresaria tuvo sucesivos déficits comerciales por 395, 1.337, 1.929, 909 y 207 millones de dólares.

cambiaría y los supuestos estímulos a la producción industrial, no se ha modificado el carácter de «armaduría» que adquirió esta industria en los años noventa.

Por otra parte, cabe señalar que buena parte del resto de las exportaciones industriales fue posible también debido a la existencia de diversos regímenes o modalidades especiales, por ejemplo la aplicación de medidas antidumping o la limitación cuantitativa de las importaciones, como en los casos de la industria siderúrgica, la fabricación de aluminio y la industria papelera.²⁰

El hecho de que la principal industria exportadora fuera también la principal importadora determinó que, más allá del incremento de las exportaciones, las grandes firmas industriales (sin agroindustria) registraran déficits comerciales en tres de los seis años de posconvertibilidad analizados (cuadro 1). La reaparición del déficit comercial entre las grandes empresas industriales –las cuales se supone que son las que cuentan con los mayores niveles de productividad del país– remite nuevamente a la debilidad competitiva de la burguesía industrial argentina y a la desarticulación de la estructura productiva. Los déficits generados tanto por esta fracción como por las grandes firmas de servicios han sido compensados en este período por las exportaciones realizadas por las empresas agroindustriales, las «agro-comerciales» (comercializadoras de la producción agropecuaria) y las petroleras y mineras, las cuales se vieron doblemente beneficiadas por la devaluación del peso y la mejora de los precios internacionales.

Cuadro 1

Evolución del saldo comercial de las distintas fracciones de la cúpula empresaria, 2002-2007

(Millones de dólares corrientes)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Agrocomerciales	1.606	2.052	2.109	2.272	2.011	3.463
Comerciales (resto)	-40	-148	-318	-250	-253	-831
Agroindustriales	7.601	10.583	10.694	10.934	11.732	15.707
Industriales	1.524	1.370	409	-580	-3	-568
Mineras y petroleras	4.847	6.619	7.614	8.572	8.296	6.145
Servicios	575	-11	-1.053	-1.718	-863	-1.231

Fuente: elaboración propia sobre la base de información del Área de Economía y Tecnología de la Flasco y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

²⁰ Sobre algunas de estas medidas de «protección» para estos sectores consultar, entre otros, Azpiazu y otros, 2007 y Azpiazu y Schorr, 2010.

En definitiva, puede afirmarse que aun cuando la devaluación tuvo un impacto positivo en la competitividad externa de algunas grandes firmas industriales permitiéndoles incrementar sus ventas al exterior, no modificó sustancialmente el nivel de integración de la producción local y, con ello, el perfil industrial de la gran burguesía argentina. Mientras tanto, el resto de las exportaciones de las grandes empresas argentinas está constituido básicamente por bienes primarios y sus derivados (productos agropecuarios, petróleo y minerales, productos agroindustriales). En este sentido cabe señalar que casi la totalidad de las exportaciones de las firmas comerciales se debe a las exportaciones de las grandes comercializadoras de la producción agropecuaria.

A partir de este análisis se pueden obtener dos grandes conclusiones. En primer lugar, el incremento de las exportaciones de la elite empresaria argentina no se debió a un cambio en su «perfil productivo»: la inserción en el mercado mundial sigue estando dominada por las ventajas comparativas naturales del país y por la producción industrial con escaso valor agregado y de bajo contenido tecnológico. En segundo lugar, se puede concluir que una parte considerable de lo producido y/o comercializado por un conjunto numeroso de grandes empresas tiene como destino a los mercados externos. Este cambio registrado en los últimos años tiene una importancia decisiva en tanto el vínculo de muchos miembros de la gran burguesía local con el mercado interno es cada vez más débil. Todo esto supone algunas consecuencias relevantes:

- Si bien se gana una mayor independencia respecto a los vaivenes de la demanda doméstica, se genera una mayor vulnerabilidad frente a una eventual caída en los precios internacionales y/o una retracción de la demanda externa. Esto último puede ocurrir en caso de una crisis a nivel global como la reciente, o bien por la reinstauración de barreras proteccionistas en los principales países compradores.
- La pérdida *relativa* en importancia del mercado interno y la necesidad de reducir los costos para poder competir en el mercado mundial hacen que los salarios sean considerados por la dirigencia empresarial exclusivamente como un costo y no como un factor de demanda. En este sentido, la mayor orientación externa de las grandes firmas, sin una activa intervención del Estado que ponga límites, es compatible con una regresiva distribución del ingreso.
- En función de lograr la calidad y los niveles de eficiencia requeridos a nivel internacional, el grado de integración de la producción local es cada vez menor —debido al retraso tecnológico que presenta la Argentina en la mayor parte de las ramas— y se requiere crecientemente de la importación de insumos.
- Dado que el aumento de las ventas externas entre las grandes firmas industriales se debió fundamentalmente a la modificación cambiaria, el mantenimiento o crecimiento de las exportaciones depende significativamente de que el tipo de cambio se

mantenga competitivo. En otras palabras, las ganancias de competitividad en base a la modificación cambiaria implican que frente al incremento de los precios de los insumos y, fundamentalmente, de los salarios, las grandes empresas industriales requieran sistemáticamente de nuevas devaluaciones «reales» para mantener la competitividad de la producción local. En este sentido se acentúa la dependencia de una política de carácter coyuntural (tipo de cambio) que no solo conlleva una caída del salario real sino que es difícil de sostener por períodos prolongados en una estructura productiva desequilibrada como la argentina.²¹

- Sin una intervención decidida del Estado a favor de otro tipo de política industrial –que favorezca el desarrollo de sectores con alto valor agregado y con mayor contenido tecnológico–, el rol de países como la Argentina en el mercado mundial sigue estando determinado por su carácter dependiente con asiento en la explotación de las ventajas comparativas naturales.
- Asociado a esto último, el Estado se ve obligado a apoyar el crecimiento del mercado interno y de los ingresos de los sectores más postergados de la población a través de la transferencia directa de recursos, en su mayor parte provenientes de las rentas extraordinarias que genera la producción y exportación de los recursos naturales.

Comentarios finales

A la luz de los datos presentados se puede afirmar que el impulso exportador en la Argentina no modificó sustancialmente ni el nivel de concentración económica ni el perfil productivo de la gran burguesía argentina. Esto supone que la «salida exportadora» en el caso de países con estructuras productivas desequilibradas –donde el sector primario goza de ventajas comparativas naturales y la burguesía industrial sigue revelándose débil y dependiente– determina una suerte de regreso al período previo a la etapa de sustitución de importaciones. En este sentido, pareciera que la Argentina ha reafirmado su rol en el mercado mundial casi exclusivamente como proveedora de alimentos y materias primas. Por supuesto que, teniendo en cuenta los cambios en el modo de acumulación a nivel mundial, no se trata de una mera repetición del pasado. En este sentido, la diferencia sustancial en la actualidad radica en que América Latina no destina sus exportaciones fundamentalmente a los países centrales, sino cada vez en mayor medida a la periferia recientemente industrializada. De la

²¹ M. Diamand (1973) definió a la Argentina como una estructura productiva desequilibrada (EPD), la cual se caracteriza por tener, muy simplificada, dos sectores con productividades relativas diferentes y, por lo tanto, una estructura de precios relativos distinta a la internacional. En este caso, la industria tiene una menor productividad relativa que el agro y, salvo en algunas pocas ramas, no es competitiva en términos internacionales. Por lo tanto, la existencia de un sector productor de bienes transables con elevada productividad relativa como el sector agropecuario pampeano, sin políticas que modifiquen las tendencias que impone el mercado, conduce a la determinación de un tipo de cambio sobrevaluado en función de las necesidades de desarrollo de un sector industrial que pueda ser competitivo en términos internacionales.

misma manera, sus importaciones de bienes industriales provienen crecientemente de estos mismos países periféricos, con lo cual se ha incrementado significativamente el comercio intraperiferia.

Justamente lo que diferencia al grueso de los países de América Latina de la periferia recientemente industrializada es que esta última compete crecientemente en la producción de bienes con mediano y alto contenido tecnológico con el centro, mientras que el grueso de las burguesías latinoamericanas, lejos de competir en este sentido, se sitúa una vez más en una posición de «complementariedad». Si bien Brasil y México han incrementado su producción de bienes de mediano contenido tecnológico (celulares, automóviles, impresoras, electrodomésticos, etc.), en muchos casos se trata de industrias de tipo «maquila», a través de las cuales las empresas transnacionales aprovechan los bajos costos de la mano de obra y/o ciertos beneficios impositivos, pero que poco aportan en términos de innovación y desarrollo tecnológico (Arceo, 2009).

Las opciones a las que se enfrentan los países latinoamericanos que supieron contar con algún tipo de estructura industrial más o menos desarrollada en el pasado reciente parecen ser, o bien especializarse aún más en la producción primaria y en el procesamiento inicial de las materias primas e industrias de «ensamblado», que son las actividades que cuentan con ventajas comparativas, o bien construir Estados que contraríen la «ley del valor» y apuesten al desarrollo de industrias de cierta complejidad en sectores que aún no hayan alcanzado su madurez tecnológica y, por lo tanto, en los que aún sea posible competir a nivel mundial. Sin duda la primera opción es «adaptativamente» más blanda, pero seguramente no ofrece demasiadas soluciones a largo plazo en materia de empleo y nivel de ingresos y, sobre todo, en términos de desarrollo económico. Por el contrario, tal como lo demuestran las recientes experiencias de los países del sudeste asiático, el aporte de la industria en materia de valor agregado y en el mejoramiento de los estándares de vida de la población parece seguir siendo fundamental.

Referencias bibliográficas

Agis, Emanuel, Carlos Cañete y Demian Panigo (2010). «El impacto de la Asignación Universal por Hijo en Argentina», documento de trabajo, CEIL-Piette, Buenos Aires.

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

Arceo, Enrique (2001). *ALCA, neoliberalismo y Nuevo Pacto Colonial*, Buenos Aires, Secretaría de Relaciones Internacionales, Instituto de Estudios y Formación-CTA.

Arceo, Enrique (2003). *Argentina en la periferia próspera. Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes/Flasco/IDEP.

Arceo, Enrique (2005). «El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina», *Revista Cuadernos del Cendes*, n° 60, pp. 25-62, Caracas.

Arceo, Enrique (2009). «América Latina. Los límites de un crecimiento exportador sin cambio estructural», en Enrique Arceo y Eduardo Basualdo, eds., *Los condicionantes de la crisis en América Latina*, Buenos Aires, Clacso.

Arceo, Enrique y **María Andrea Urturi** (2010). «Centro, periferia y transformaciones en la economía mundial», documento de trabajo n° 30, Cefid-Ar, Buenos Aires.

Azpiazu, Daniel, Eduardo Basualdo y **Matías Kulfas** (2007). *La industria siderúrgica en la Argentina y Brasil*, Buenos Aires, CEFS-Fetia-CTA.

Azpiazu, Daniel y **Martín Schorr** (2010). *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores.

Basualdo, Eduardo (2006). *Estudios de economía argentina*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores.

Cardoso, Fernando Henrique y **Enzo Faletto** (1969). *Dependencia y desarrollo en América Latina*, México, Siglo XXI.

Diamand, Marcelo (1973). *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*, Buenos Aires, Paidós.

Kosacoff, Bernardo, coord. (1999). «Hacia un nuevo entorno competitivo de la producción automotriz en Argentina», documento de trabajo n° 82, Cepal, Buenos Aires.

O'Donnell, Guillermo (1977). «Estado y alianzas en la política argentina», *Revista Desarrollo Económico*, vol. 16, n° 64, pp. 523-554, Buenos Aires.

O'Donnell, Guillermo (1978). «Notas para el estudio de la burguesía local, con especial referencia a sus vinculaciones con el capital transnacional y el aparato estatal», *Revista Estudios Sociales*, n° 12, Buenos Aires.

Peralta Ramos, Mónica (2007). *La economía política argentina: poder y clases sociales (1930-2006)*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

Torre, Juan Carlos y **Pablo Gerchunoff** (1996). «La política de liberalización económica en la administración Menem», *Revista Desarrollo Económico*, vol. 36, n° 143, pp. 733-768, Buenos Aires.

Varela, Liliana (2003). «El sector automotriz argentino. Estudio sobre la evolución de la cadena productiva local», *Revista Realidad Económica*, n° 196, pp. 120-145, Buenos Aires.

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