



## **CORPORACIONES GLOBALES Y ESTADOS-NACIÓN: COOPERACIÓN, TENSIONES Y ENFRENTAMIENTOS**

Ignacio DEFENDENTE, Víctor SCHNEIDER y Javier LEWKOWICZ \*

### **Resumen**

Desde la década del `80 se extendió la globalización de las cadenas de valor de las empresas transnacionales (ETN), a partir de la desregulación de los controles de capital y del intercambio comercial que se desplegaron en países desarrollados y periféricos. Esa decisión de política económica se montó sobre el ingreso al mundo capitalista por parte de Rusia y los países de la ex Unión Soviética, que conformaron un importante mercado inmediatamente periférico al europeo, junto a la apertura de la economía de China. En paralelo, adquirieron mayor influencia organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y la Organización Mundial de Comercio (OMC). Este escenario llevó a que algunos autores plantearan que el poder de los Estados como coordinadores del proceso económico está en decadencia. En su lugar habrían aparecido las empresas con sede por lo general en los países desarrollados pero con actuación, a partir de sus filiales, en todo mundo. El análisis de este escenario conduce a los siguientes interrogantes teóricos: ¿lleva este camino al desarrollo sostenido de los países más pobres? Y, por otro lado, ¿cuál es el rol de los Estados en la nueva configuración económica del mundo?

### **1.- Introducción**

Desde la década del `80 se extendió la globalización de las cadenas de valor de las empresas transnacionales (ETN), a partir de la desregulación de los controles de capital y del intercambio comercial que se desplegaron en países desarrollados y periféricos. Esa decisión de política económica se montó sobre el ingreso al mundo capitalista por parte de Rusia y los países de la ex Unión Soviética, que conformaron un importante mercado inmediatamente periférico al europeo, junto a la apertura de la economía de China. En paralelo, adquirieron mayor influencia organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y la Organización Mundial de Comercio (OMC).

---

\* Contador Público Nacional (Universidad Nacional de La Pampa); Contador Público Nacional (Universidad Nacional de Buenos Aires); Licenciado en Economía (Universidad Nacional de Buenos Aires); respectivamente

Las ETN ganaron relevancia como actores del proceso económico. El producto bruto de sus filiales, por ejemplo, aumentó del 6 al 11% del PBI mundial entre 1982 y 2007 y el flujo de inversión extranjera directa que representan pasó del 2 al 15% de la formación bruta mundial de capital. En tanto, la participación de las filiales en las exportaciones globales subió del 29 al 33%. En la actualidad, en las cadenas de valor mundiales coordinadas por ETN se lleva a cabo alrededor del 80% del comercio mundial (Arceo, 2011).

Este escenario llevó a que algunos autores plantearan que el poder de los Estados como coordinadores del proceso económico está en decadencia. En su lugar habrían aparecido las empresas con sede por lo general en los países desarrollados pero con actuación a partir de sus filiales en todo el mundo bajo las redes de producción global. Se trata de compañías cuyo patrimonio excede al producto interno bruto de economías pequeñas, cuya red de influencia alrededor del mundo es enorme y, todavía más, poseen una capacidad de coerción muy alta sobre los Estados a partir de la amenaza de localizar cada segmento de la producción en cualquier lugar del globo.

La concepción de irrelevancia de los Estados implicaría que progresivamente se desdibujen los conceptos de centro y periferia, que hacen referencia a la existencia de formaciones económico-sociales cualitativamente distintas y donde los Estados son actores principales. Algunos autores plantean que ese camino lleva al desarrollo de los países más pobres y otros no son optimistas acerca de las bondades de la acción del mercado, aunque sí sostienen la desfiguración de los Estados y con ello de la configuración clásica de la escuela estructuralista.

## **2.- Las teorías en pugna**

### **2.1.- Corporaciones globales y Estados desdibujados**

En el escenario económico actual, hay autores que afirman que los Estados están siendo reemplazados por una red globalizada y mundial de intercambio, en la cual las corporaciones multinacionales fijan las reglas de juego.

Desde una óptica marxista, existe una corriente de pensamiento que describe que la situación actual del capitalismo consiste en el desarrollo hacia un proceso de acumulación mundial, sostenido por una clase capitalista global y transnacional que reemplaza a las burguesías nacionales. Así como el proceso productivo se encuentra transnacionalizado, también se

globalizarían las clases sociales, los procesos políticos, los Estados y los procesos culturales. Por lo tanto, las rivalidades entre los capitalistas que otrora surgían con connotaciones nacionales, ahora toman la forma de enfrentamientos competitivos en el mercado mundial entre grupos oligopólicos de capital concentrado.

La burguesía tradicional, con carácter nacional, sería reemplazada por una burguesía mundial, poseedora de los principales medios de producción del planeta y desvinculada de territorios e identidades nacionales. Robinson (2004) es exponente de esta corriente, y establece que esta nueva clase posee conciencia de sí desde su nacimiento y que se coloca por encima de cualquier territorio o política local<sup>1</sup>. La otra cara del mismo fenómeno es que la pobreza deja de remitir a una relación entre países centro y periféricos para pasar a ser consecuencia del modo de producción capitalista global.

Desde una visión crítica a esta línea de pensamiento, podemos destacar que si bien el poder de la nueva burguesía transnacional se funda en lo económico, vía empresas transnacionales, se ejerce también en lo político, a través del manejo de los organismos internacionales: FMI, Banco Mundial, OMC y ONU, entre otros. Dichos organismos se encuentran notoriamente influenciados por el liderazgo que ejercen los Estados Unidos y el resto de los países centrales. Así, se establece una especie de doble estándar en el cual se empuja a los países periféricos a la liberalización de sus economías, mientras se preserva y fortalece la soberanía nacional de los países centrales.

Existe otra corriente de pensamiento que es optimista acerca del creciente aumento de la participación de las ETN en la economía mundial en el sentido del cierre de la brecha de desarrollo entre las economías industriales y las subdesarrolladas. Por ejemplo, Hardt y Negri (2002) establecen la tesis de que la soberanía que en el pasado descansaba en la estructura de los Estados-nación habría sido transferida a una nueva formación global en la cual los Estados pasarían a tener un papel cada vez más marginal<sup>2</sup>. El nuevo imperio no sería comandado por ningún Estado-nación. La importancia de los Estados Unidos, los países desarrollados

---

<sup>1</sup> “A medida que los circuitos nacionales de capital se integran transnacionalmente, los nuevos circuitos transnacionales vienen a ser los sitios de formación de clase mundial. El punto geométrico de relaciones de clase y grupo de la nueva época no es el Estado – nación sino el sistema global... El Estado ya no es el principio organizador del capitalismo, ni “contenedor” institucional del desarrollo de clases y de la vida social.”. Robinson, Williams (2004: 57:58).

<sup>2</sup> “Hoy ha madurado plenamente una tercera fase de esta relación, en la cual las grandes compañías transnacionales han superado efectivamente la jurisdicción y la autoridad de los estados-nación. Parecería pues que esta dialéctica que ha durado siglos llega a su fin: ¡el estado ha sido derrotado y grandes empresas hoy gobiernan la Tierra”. Hardt y Negri (2002: 283).

Europeos y los organismos multinacionales de crédito, estaría dada en relación al impulso de la apertura de la economía global y la propagación de los avances tecnológicos. Al mismo tiempo, una vez consolidado éste nuevo orden, los Estados tenderían a difuminarse.

La omisión de la distinción entre centro y periferia no considera que la articulación de un país en el nuevo sistema de división internacional del trabajo remita a la relación de fuerzas de los Estados para orientar, y llegado el caso modificar las características de esta inserción. La relación de las fuerzas económicas, políticas y sociales de los países, permiten imprimirles cambios a la dirección programada por el mercado mundial, y esto es sumamente relevante a la hora de observar el disímil desarrollo de los países periféricos. Esta línea argumentativa basa su análisis en la noción de que existe un único sistema industrial mundial articulado por el comercio internacional, en el que cada país se especializa en función a sus ventajas comparativas. Así, el lugar que ocupa cada Estado en la división internacional del trabajo sería irrelevante, dado que no daría lugar a relaciones asimétricas.

Otro punto saliente de esta corriente de análisis, es el argumento de que dado que la mayoría de los factores de producción cruzan sin esfuerzo las barreras de los países, la idea misma de economía nacional va careciendo de sentido, y el viejo esquema de producción industrial sería reemplazado por economías de servicios informatizados. Dicha caracterización omite que uno de los principales factores productivos como la mano de obra no cruza sin esfuerzo las fronteras. Las barreras inmigratorias de Estados Unidos y de los países centrales de la Unión Europea se encuentran lejos de ser laxas y permisivas a la libre circulación de personas. En el mismo sentido, los factores productivos de alta tecnología no circulan libremente de un país a otro. China por ejemplo, además de impulsar el desarrollo tecnológico local con inversiones estatales directas, sólo *“acepta filiales con 100% de propiedad extranjera, siempre que destinen su producción o la mayor parte de ella a la exportación o utilicen tecnología e instalaciones internacionalmente avanzadas”* (Arceo, 2011: 193).

Una tercera corriente de análisis desarrolla la idea de que los Estados no se volvieron irrelevantes pero sí más permeables a las influencias de las ETN. David Harvey, defensor de esta línea, sostiene:

*Sería erróneo insistir, como algunos lo hacen, que los estados-nación tradicionales son irrelevantes y no tienen poder en relación al capital global. Ellos se han convertido ciertamente en entes mucho más porosos particularmente con respecto al flujo de capital...El estado “interventor” necesariamente supera [supercedes] al estado “facilitador” de la teoría liberal y neoliberal. También asume un rol en el intento*

*de mediar o incluso resolver las tendencias crónicas hacia las crisis del capitalismo a través de políticas monetarias y fiscales.* (Harvey, 2006: 45).

Lejos de crear un mundo más igualitario, la globalización y las estrategias neoliberales han llevado a un desarrollo desigual del capitalismo a nivel mundial, con claras distinciones geopolíticas, agudizando la pobreza y la degradación sectorial del ambiente. El autor desarrolla la oposición geopolítica intrínseca del capitalismo actual: las alianzas territoriales o regionales de los Estados se encuentran contrapuestas a la lógica capitalista de poder transnacional con libre circulación geográfica del capital. Esta oposición de intereses, sin embargo, tiene puntos de contacto, ya que, el capitalista intentará poner su capital donde produzca mayores beneficios, y los Estados buscan un desarrollo que les otorgue mayor poder a su territorio por sobre otros.

## **2.2.- El Estado como uno de los ejes de la globalización**

Más allá de la creciente presencia de las ETN en los flujos de intercambio mundial, existen datos estadísticos en relación a su estrategia de negocios que cuestionan la idea de “globalidad”. Por esa razón, autores advierten el todavía fuerte anclaje nacional de las empresas y la concentración de sus ventas en un plano regional. Esa corriente de pensamiento pone en cuestión la noción de empresa transnacional en sentido estricto.

Según datos de la Unctad (2008) que retoma Arceo (2011), en 2008 el 60% de las ventas totales de las 100 ETN más grandes se dirigieron al exterior, con valores similares para el empleo y las inversiones. Son colocaciones disgregadas entre una veintena de países, mientras que el 40 por ciento restante se explica por el país de origen. La relevancia del mercado de pertenencia de la empresa muestra el grado de importancia de la nación de origen para sus negocios, y en ese terreno, el Estado tiene protagonismo. Por otro lado, el valor agregado por las filiales de las ETN en relación al valor agregado total de las ETN con sede en los Estados Unidos era del 22% en 1982 y llegó al 28% en 2006, un valor relativamente bajo.

El último informe sobre inversiones de la Unctad (2013) difunde otros datos que también matizan al planteo “globalizante”. En 2012, la contribución de las filiales extranjeras de las ETN en el PBI mundial fue del 9,2%, el doble que en 1990. Es un crecimiento importante pero continúa siendo un peso escaso. En términos de exportaciones, las filiales tienen una contribución bastante más alta, del 33,3% en 2012. Sin embargo, ese porcentaje está apenas

por debajo del que mostraban las filiales en 1990, cuando la globalización de las cadenas de valor no estaba en una etapa madura.

Por otro lado, las ETN centran sus ventas en la región o en el bloque económico del cual forman parte. Un estudio de Rugman y Verbeke (2003) advierte que del panel de ETN analizadas, el 84% realiza el 80% de sus ventas en su región de origen, mientras que sólo el 2,6% son definidas como “globales”, al realizar al menos el 20% de las ventas en cada una de las tres regiones (Nafta, UE y Asia) y menos del 7% son bi-regionales.

El intenso crecimiento de China, con su particular capitalismo de Estado, modificó también parte del universo de las ETN. El número de ETN de propiedad estatal se incrementó de 650 en 2010 a 845 en 2012, y la inversión extranjera de esas firmas se elevó a 145 mil millones de dólares, lo que equivalió a casi el 11% del total mundial (Arceo, Enrique, 2011). Es decir que el Estado, a través de sus empresas, también tiene un rol activo en la formación de las cadenas de valor.

Una discusión central alrededor de las consecuencias que sobre el papel del Estado tiene el avance de las ETN es si se trata de un cambio cualitativo o si en cambio forma parte de una tendencia del capitalismo a explotar las ventajas de producción en todo el mundo. Arceo (2011) destaca que, *“Este proceso, aunque ha implicado, si bien en medida muy distinta, una reducción en la capacidad reguladora de los Estados, lejos está de significar un cambio cualitativo en la naturaleza de la economía mundial capitalista en tanto se encuentra signada por la competencia interestatal”* (Arceo, 2011: 246). Expresión del proceso de pérdida de peso, es el desmantelamiento de las instituciones que regían el Estado de bienestar, a través de la privatización de empresas públicas con capacidad para definir las directrices del proceso económico. Sin embargo, la pérdida de la capacidad regulatoria no discute el hecho de que los Estados continúan siendo los últimos garantes de los “derechos” del capital global, de la protección de contratos y derechos de propiedad, y legitimador de las demandas. Es decir que el Estado constituye la palanca fundamental para acelerar la acumulación de capital de las empresas y generar la escala mundial que el sector privado aprovecha.

Por su parte, la socióloga Saskia Sassen (2006) niega que nada haya cambiado en relación al grado de soberanía de los Estados, aunque tampoco se enrola en la corriente que plantea que el poder de los Estados está en declive. Su postura es distinta porque advierte que existe una escala conceptual no solamente basada en la contradicción entre lo nacional y lo global.

Emerge entonces un nuevo modelo de autoridad estatal que no estaría lo suficientemente teorizada.

Esta “tercera vía” consiste en determinadas instancias que no tienen una escala directamente global aunque sí formen parte de la globalización. Su ubicación geográfica se verifica en los territorios e instituciones tradicionalmente ubicadas como nacionales. Sin embargo, la toma de decisiones en esas instancias afecta a actores “globales”. Por ejemplo, la política monetaria y fiscal tiene una influencia decisiva en la constitución de los mercados globales. Es decir que la conformación de la escala global depende de medidas de carácter nacional. En lo esencial, entonces, esta etapa del capitalismo no habría alterado el hecho fundamental de la primacía estatal.

En tanto, Harvey (2006), recuerda que el giro más reciente del poder capitalista fue una fuerte reterritorialización reflejo del cambio del transporte y las presiones de la escala competitiva. De ese modo surgieron organizaciones como la Unión Europea, el Nafta o el Mercosur. Advierte de todos modos que el Estado es el primer vehículo para asegurar la presencia de precondiciones para la producción, intercambio y consumo, de modo que es un actor muy activo en la circulación y la acumulación del capital. A la vez, el poder militar juega un papel importante en la preservación de posiciones ventajosas en la economía mundial.

En su último informe sobre inversiones en el mundo, la Unctad (2013), a modo de advertencia, retrata el poder de los Estados frente a las multinacionales. La entidad marca que un gran número de las 211 mayores fusiones y adquisiciones que no tuvieron lugar entre 2008 y 2012, por un valor de transacción de 500 millones de dólares, fueron interrumpidas a causa de preocupaciones por cuestiones regulatorias como las relativas a la defensa de la competencia, mecanismos de examen previo de los beneficios económicos y la seguridad nacional por parte de los Estados.

Por último, la presente crisis internacional ofrece un extraordinario marco de referencia para volver a pensar las hipótesis que plantean que el Estado está en retirada. Países centrales y periféricos han adoptado un conjunto muy activo de políticas de estímulo monetarias y fiscales con la intención de reactivar las economías. En paralelo, el FMI y las autoridades europeas fueron interlocutores privilegiados de la dirigencia política con el objeto de aplicar las recetas de ajuste para salvar el patrimonio del sistema financiero. Esas medidas sólo pueden tomarlas los Estados, lo que resalta la centralidad de su figura. Un breve repaso de

algunas de esas gigantescas operaciones da cuenta de la magnitud de la injerencia estatal. A fines de 2008 Freddie Mac y Fannie Mae fueron de facto nacionalizados por parte de la Fed por 200 mil millones de dólares, en paralelo al ingreso del Estado en American International Group (AIG), el mayor asegurador mundial, por 85 mil millones de dólares. Al año siguiente, la administración norteamericana invirtió 50 mil millones de dólares para quedarse con el 60% de la automotriz General Motors. Por el lado europeo, se destaca el rescate del banco Fortis por parte de Bélgica, Holanda y Luxemburgo con 11.200 millones de dólares y la ayuda por 50 mil millones de euros que recibió el consorcio financiero inmobiliario alemán Hypo Real Estate por parte del gobierno de Angela Merkel. Además, el banco Bradford y Bingley fue salvado de la quiebra por el banco español Santander y el gobierno británico. Por su parte, el banco franco-belga Dexia fue nacionalizado. En Irlanda, donde la crisis bancaria fue mayúscula, el gobierno garantizó con 400 mil millones de euros todos los depósitos de los seis mayores bancos del país, mientras que en Islandia el gobierno encabezado por el primer ministro, Geir Haarde, directamente asumió el control sobre el sistema bancario.

### **2.2.1.- El caso automotor**

Un caso paradigmático de “regionalización” de las ETN se verifica en el sector automotor. Allí la globalización y la consiguiente carrera por dominar nuevos mercados llevó a que desde 1990 a 1997 tanto la producción como las ventas de las terminales crecieran mucho más rápido en los países subdesarrollados que en la “tríada desarrollada” de la industria automotriz, compuesta por Estados Unidos, Europa y Japón. Mientras en los mercados de los países subdesarrollados el avance “punta a punta” de las ventas y la producción fue de 80,1 y 93,1% respectivamente, en la tríada desarrollada esos valores sólo ascendieron a 0,6 y 4,2%.

Las razones para este último desempeño están vinculadas a una creciente presión de costos y la consecuente baja rentabilidad en las naciones adelantadas, frente a las nuevas opciones en los países emergentes. Ventajas derivadas de consumo postergado, que propició importantes mercados potenciales, y también de fuentes de aprovisionamiento de mano de obra barata y materias primas.

A medida que se desarrolló este viraje derivado de la internacionalización de la producción, la industria automotriz comenzó a perfilarse hacia un sentido global, aunque esa tendencia que teóricamente podría ser más eficiente para reducir costos e incrementar la competitividad de cada empresa, no se manifestó en su integridad y, en cambio, el sector se estructuró



mayormente de forma regional. Esto implica que la provisión de una buena porción de partes y piezas se realiza desde un ámbito geográficamente limitado para ensamblar y luego vender hacia el mismo mercado regional.

Según Rugman y Collinson (2004), en 2001 ninguna de las 29 principales compañías automotrices tenía un carácter global. Los autores encuentran que sólo cuatro empresas eran “bi-regionales”, ya que vendían por encima del 20 por ciento de su producción en dos regiones pero menos del 50% en la región donde se encuentra la casa matriz. En cambio, la mayoría de las terminales automotrices se orientaban a su región origen, con un porcentaje de ventas hacia ese espacio superior al 50% del total. De hecho, los autores indican que más del 90% de los vehículos producidos se vendieron donde fueron producidos.

Dieter (2007) explica que el modelo regional permite explotar las economías de escala, que es una ventaja sobre el esquema nacional. A su vez, reduce costos logísticos y agiliza la entrega de partes y piezas, mientras que permite una mayor diferenciación de producto con un menor nivel de inventarios en planta, que optimiza la ecuación de rentabilidad frente a la estrategia global. En tanto, Freyssenet y Lung (2000) sugieren que entre las posibles estrategias de internacionalización de la producción, desde la homogeneización global en un extremo y la heterogeneidad regional en el otro, en la industria automotriz predominaría la de “regional diversification/global commonalisation”, donde existe una tendencia a la estandarización de componentes a nivel global pero preservando cierta heterogeneidad y diversidad en cuanto al diseño de modelos a nivel regional.

Por otro lado, según resaltan Sturgeon, Van Biesebroeck y Gereffi (2008), a pesar de las localizaciones de terminales en países subdesarrollados, el trabajo ingenieril del desarrollo del vehículo se mantiene centralizado cerca de los centros de diseño en los `headquarters` de las firmas líderes. En tanto, los proveedores mundiales también poseen sus centros de diseño en la zona de influencia de los de las terminales, y sus filiales en los países subdesarrollados reciben el paquete tecnológico ya creado, lo que define una globalización “heterogénea” o “diferencial”.

### **3.- El rol del Estado en un país periférico: el caso de Argentina.**

Para ordenar la discusión sobre el rol del Estado en la economía de cualquier país, en este caso Argentina, hay que empezar diciendo que la forma que adquiere el mismo es consecuencia de la imposición de los intereses de un determinado sector hegemónico. Como

fue explicado en los apartados anteriores, en los países centrales es desde el Estado que se crea la arquitectura política que permite a las ETN la implementación de las estrategias de inversiones. Asumiendo que se está frente a este escenario, se puede encontrar la manera de entender la intervención del Estado en el desarrollo de una nación periférica. En Argentina, en los últimos años, estas intervenciones abarcan desde las privatizaciones de los años '90 y la pérdida de derechos laborales, hasta las reestatizaciones de la última década.

Dicho esto, haremos un breve repaso de la relación de las elites locales con el Estado a lo largo de la historia. Como se trata de una materia sujeta a interpretaciones, existen diferentes relatos acerca del tema en cuestión. Si analizamos el punto de vista de un economista heterodoxo o de un historiador que no siga la tradición liberal (Rapoport, Mario, 2010), nos vamos a encontrar con una mirada crítica con respecto al camino elegido por los actores locales a partir de la unificación del país en 1880. De acuerdo a esta línea de pensamiento, en aquéllos años los grupos hegemónicos se limitaron a satisfacer las demandas del mercado mundial aceptando de forma pasiva el lugar que le asignaba la división internacional del trabajo en tanto abastecedor de materias primas. Este comportamiento cerró los caminos para salir de una economía colonial caracterizada por la transferencia de la renta al exterior y servir de válvula de escape de las crisis para las economías desarrolladas. Por lo tanto, la principal característica de la burguesía nacional consiste en no haber asumido nunca el compromiso de intentar un desarrollo autónomo y la de buscar altas tasas de ganancia generadas a partir de las condiciones del contexto externo, cuya obvia consecuencia es la dependencia de la coyuntura económica internacional.

La contracara de esta argumentación hay que buscarla en la justificación del modelo agroexportador y de la concentración de la tierra en unas cuantas familias que esbozan los teóricos del liberalismo, basados en el ampuloso festejo del primer centenario, en el cual *"...parecía que las imágenes del atraso y la violencia, tan comunes en los años anteriores a la organización nacional, quedaban relegadas a un pasado cada vez más desdibujado."* (Cortes Conde, Roberto, 1994: 15) con la agradable satisfacción por el *"...convencimiento del éxito logrado."* (Cortes Conde, Roberto, 1994: 15). Este modelo se vio bruscamente interrumpido por la crisis mundial del '30. Si bien hay un reconocimiento de la debilidad de la economía frente a los shocks externos, según esta visión, la equivocada intervención del Estado en el mercado para evitar esta dependencia fue la principal causa del estancamiento económico de la segunda mitad del siglo XX (Cortes Conde, 1994: 36 y sig.).

El debate sobre el intervencionismo estatal sigue vigente en la actualidad, debido a que el Estado ha tenido algunas iniciativas para controlar algunos sectores de la economía. Desde los

sectores liberales se critica esta injerencia porque conduciría a la ineficiencia: *“Subsidios, proteccionismo y demás mecanismos son utilizados en una especie de orgía de corrupción y, luego, son mostrados como logros...”* (Cachanosky, 2009: 130). Sin embargo, la única manera conocida de modificar los comportamientos de las elites es a partir de la acción concreta del Estado, a través de políticas destinadas a alentar la reinversión de las utilidades, el desarrollo de industrias locales y al impulso del progreso tecnológico. El periodista Alfredo Zaiat señala las características que adoptó este proceso en la Argentina y las medidas adoptadas por el gobierno (Zaiat, 2012: 198 y sig.)<sup>3</sup>:

1- Voluntarismo político: Implica la adopción de iniciativas macroeconómicas que aceleran el crecimiento, incentivan la inversión privada y la expansión de empresas nacionales y la reinversión de utilidades.

A pesar de la ampliación de los mercados (interno y externo), los bajos costos laborales, las bajas tasas de interés y las altas tasas de ganancia, el resultado de estas medidas fue negativo porque las elites empresarias continuaron fugando capitales, lo cual se vio exacerbado debido al alto grado de extranjerización de la economía argentina, pues las decisiones de inversión y distribución de utilidades se subordinan a los objetivos de las casas matrices.

2- Argentinización: Fomentar desde el gobierno la entrada de empresarios nacionales en empresas privatizadas controladas por multinacionales, como por ejemplo el ingreso del grupo Eskenazi en YPF. Esta estrategia apuntaba a ampliar el marco de negociación, entre privados y gobierno, debido a que los directores de las empresas nacionales no deben atenerse a las decisiones que se toman en el extranjero. El tiempo demostró que la conducta rentística de la burguesía nacional no se había modificado y que las inversiones que debían realizar se demoraron demasiado. En el caso de YPF, la respuesta del gobierno fue la estatización.

3- Estatizaciones: El Estado asumió de diversas formas el control de las empresas privatizadas como consecuencia del fracaso de las dos iniciativas anteriores. Si bien las

---

<sup>3</sup>Es necesario mencionar aquí la relación –o el quiebre de relaciones- entre el gobierno y el grupo empresario que entre muchos otros medios y empresas es dueño del diario “Clarín”. Durante la presidencia de Néstor Kirchner - 2003 – 2007- el grupo fue un aliado del gobierno, con la creencia que una buena relación con los accionistas del diario le permitiría transitar su mandato con un grado considerable de apoyo entre los factores de poder. Y así fue: el presidente le otorgó al grupo la fusión de Multicanal y Cablevisión. Pero a los pocos días de asumida Cristina Fernández, luego de abrir varios frentes de batalla que afectaban los intereses del grupo, se terminó la alianza. En consecuencia, el gobierno decidió apoyar una ley de medios antimonopólica que, de aplicarse, implicaría el desprendimiento por parte del grupo de muchas de sus señales. El grupo ya perdió varios negocios millonarios: la transmisión exclusiva de los partidos de fútbol y el control de la producción del papel para los periódicos –adquirida de forma cuestionable con el apoyo de la dictadura militar-.

dos más importantes fueron la ya mencionada estatización de YPF y la del sistema jubilatorio, lo cual le permitió al Estado –debido a la cartera de inversiones de las aseguradoras- convertirse en accionista de más de 40 empresas privadas. La lista de las estatizaciones se compone de la siguiente forma:

- a- Correo Argentino, luego del desplazamiento del grupo Macri a causa del incumplimiento del pago del canon.
  - b- En marzo de 2006, el Grupo Suez argumentó que no podía efectuar inversiones sin un aumento de tarifas. El Estado estatizó el servicio de agua potable y cloacas para evitar posibles perjuicios a la población del área metropolitana.
  - c- Aerolíneas Argentinas volvió a manos del Estado luego de años de vaciamiento sufrido a manos del Grupo Marsans.
  - d- La empresa francesa Thales Spectrum fue estatizada en enero de 2004 ante la falta del cumplimiento de las inversiones acordadas.
  - e- Se restableció el sistema jubilatorio de reparto, en consecuencia, los recursos provisionales pasaron nuevamente a ser administrados por el Estado.
  - f- Se le quitó la concesión de la ex fábrica militar de aviones de Córdoba a la empresa estadounidense Lockheed Martin.
  - g- Los Talleres Navales Dársena Norte (Tandanor) y de Yacimientos Carboníferos Río Turbio pasaron a ser controlados por el Estado.
  - h- En el año 2004, se rescindió la concesión del ferrocarril San Martín y en 2007, de las líneas Roca y Belgrano Sur, debido a las deficiencias en la administración de las mismas. En mayo de 2012, fue el turno de las líneas Sarmiento y Mitre.
  - i- Se nombraron interventores estatales en las empresas Metrogas, Autopista del Sol y Transportadora de Gas del Norte.
  - j- Se estatizó la Compañía Sudamericana de Valores (ex Ciccone).
  - k- En 2012, se expropió el 51% de las acciones de YPF a la española Repsol.
- 4- Estratégico: Apostar a la sustitución de importaciones y a un mercado protegido, el resultado de estas políticas es aún incierto.

Todas estas estrategias fueron adoptadas en un contexto en el cual la economía argentina creció a tasas considerables (8,8% en 2003; 9% en 2004, 9,2% en 2005; 8,5% en 2006; 8,7% en 2007; 6,8% en 2008; 0,9% en 2009; 9,2% en 2010; 8,9% en 2011; 1,9% en 2012 (MECON, 2012), motorizada especialmente por el consumo y el empleo. Esto significa que el producto de las empresas, o por lo menos el de una parte importante de ellas, también creció

en forma paralela. Sin embargo el sector empresario se muestra disconforme con las políticas adoptadas en los últimos años. Cuando se buscan las razones de este descontento, hay que destacar que buena parte del empresariado local, se encuentra ideológicamente en desacuerdo con los gobiernos intervencionistas y que, en general, prefieren las administraciones con regulaciones mínimas, dejando en libertad a los mercados. Sin embargo, desde otra óptica, se puede asumir que son las burguesías locales las que controlan los aparatos estatales, y luego son éstas las que deciden las políticas económicas para fomentar el desarrollo del país. Estos grupos deberían considerar que el fortalecimiento del mercado interno favorece el desarrollo empresarial, al menos en dos frentes: por un lado, sus tasas de ganancia se verán engrosadas por contar con una demanda de consumidores en el mercado interno, y por otro, porque un contexto de baja desocupación y de una clase trabajadora sin sobresaltos económicos contiene la conflictividad social y favorece los escenarios de estabilidad política.

Pero uno de los problemas estructurales de la Argentina es que, como se señaló anteriormente, una parte importante de la economía está en manos de empresas extranjeras (según el INDEC aproximadamente el 65% de las 500 empresas más importantes son foráneas), las cuales lejos de integrarse con los grupos locales, provocan un profundo desequilibrio, considerando ganancias sólo lo que puede ser representado en moneda de su país de procedencia, respondiendo a las necesidades de sus casas matrices. En consecuencia, el sustento en el poder real de las políticas para el desarrollo se complejiza porque las decisiones estructurales de los principales actores privados se toman en otros países.

En la actualidad, Argentina –debido al desendeudamiento externo y a la marcada recuperación que mostraron algunos sectores económicos– logró un cierto grado de independencia con respecto a las presiones de los grupos hegemónicos. Es notorio aquí, que lejos de tender a difuminarse, el papel del Estado es crucial a la hora de torcer el rumbo de la inserción a la economía global. Asimismo, el grado de independencia de los organismos de crédito internacionales, siendo que operan como instrumento de presión de los poderes centrales, se torna un factor determinante para alcanzar un crecimiento sostenido.

### **Consideraciones finales**

Las ETN ganaron relevancia impulsadas por la apertura comercial y financiera y las privatizaciones que las economías mostraron a partir de fines de los '70. Pudieron consolidarse y desembarcar en terrenos antes inexplorados gracias a la caída del comunismo en la Unión Soviética y al naciente capitalismo de Estado de China. Como mencionáramos al inicio, el producto bruto de las filiales de las ETN aumentó del 6 al 11% del PBI mundial

entre 1982 y 2007, el flujo de inversión extranjera directa que representan pasó del 2 al 15% de la formación bruta mundial de capital y la participación de las filiales en las exportaciones globales subió del 29 al 33%. En la actualidad, en las cadenas de valor mundiales coordinadas por ETN se lleva a cabo alrededor del 80% del comercio mundial (Arceo, 2011).

Ahora bien, ¿el avance de las firmas transnacionales es equivalente al debilitamiento de los Estados? Tal relación efectivamente existe, porque el juego global de las empresas recorta en algún sentido margen de maniobra para hacer política económica. En otras palabras, reduce la fuerza relativa para negociar: si antes al capital se le podían imponer condiciones que favorecieran el desarrollo del país, porque el incentivo del mercado interno era lo suficientemente grande, ahora las empresas tienen en la manga la amenaza de emigrar su esquema productivo y comercial hacia países que ofrezcan condiciones más favorables.

Sin embargo, la tendencia general de expansión de las ETN esconde características importantes que matizan la presunción de pérdida de soberanía por parte de los Estados. En primer lugar, y como mencionáramos, el mercado correspondiente al país de origen y a la región geográfica de influencia de la empresa, es fundamental en su estrategia de negocios. En realidad, una porción menor de las ETN son realmente “globales” en el sentido que dividen sus ventas de manera equitativa en las distintas regiones que explican el consumo mundial. El caso de la industria automotriz es en este sentido ilustrativo.

Por otro lado, el grupo de las ETN más importantes del mundo cuenta ahora con un jugador de privilegio como es el Estado chino. Se trata de un reimpulso a la importancia estatal a través de la potencialidad de sus empresas para jugar en los mercados del mundo.

En un nivel general, cabe además preguntarse qué sentido tendría para los organismos multilaterales continuar ejerciendo presión con políticas de ajuste, pérdida de derechos laborales y aumento del endeudamiento externo sobre los Estados, si es que éstos se estuvieran difuminando. En el mismo sentido, sería imposible comprender el doble estándar impuesto por los organismos de crédito internacional y la OMC, de liberalización de las economías periféricas y de proteccionismo de economías y soberanías centrales, si la economía global estuviera avanzando hacia un conglomerado directamente mundial, sin distinción entre centro y periferia. Borón (2002) indaga sobre un punto relevante al pensar quién es el garante de la protección de contratos y derechos de propiedad, legitimador de las demandas y primero en alzar la voz cuando ocurren expropiaciones de una sucursal de una empresa transnacional.

Otro aspecto al que se hizo referencia es el rol activo de los Estados nacionales en relación a la crisis subprime. Basta recordar quién fue el rescatista último de los bancos y de las empresas en Estados Unidos y Europa en 2008, en lo que Streeck acertadamente denomina “keynesianismo privatizado” (Streek, 2012), es decir, el traspaso de la deuda privada a los balances públicos.

Como señala Harvey, si bien los Estados se han tornado más “porosos” a las influencias de las ETN, eso no implica necesariamente que hayan quedado incapaces, ni que hayan perdido poder: los Estados de los países desarrollados continúan siendo aliados incondicionales de las empresas que allí residen, al tiempo que en la periferia numerosos casos de recuperación de las herramientas de política económica discuten la noción de falta de poder estatal. Como otros autores citados plantean, el Estado, lejos de difuminarse, continúa siendo la palanca fundamental para acelerar y dirigir la acumulación de capital de las empresas, y asegurar el entorno para el desarrollo económico del capital privado, siendo un actor necesario y con funciones indelegables a la hora de torcer los designios que el “mercado” efectúa para los países, y sobre todo para los periféricos. En otras palabras, es la política la que ofrece las posibilidades de transformación de la estructura económica.

## **Bibliografía**

- Borón, Atilio (2002): *Imperialismo & Imperio*: Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- Busch, Klaus y Hirschel, Dierk (sep – oct 2011): “Europa en la encrucijada. Propuestas para salir de la crisis”. *Revista Nueva Sociedad* N° 235, 56 y siguientes.
- Arceo, Enrique (2011): *El largo camino a la crisis. Centro, periferia y transformaciones de la economía mundial*. Buenos Aires: Cara o Ceca.
- Cachanosky, Roberto (2009): *Por qué fracasó la economía K*. Buenos Aires: El Ateneo.
- Cortes Conde, Roberto (1994): *La economía argentina en el largo plazo. Ensayos de historia económica de los siglos XIX y XX*. Buenos Aires: Sudamericana y Universidad de San Andrés.
- Freyssenet, Michel y Lung, Yannick, (2000): “Car firms’ strategies and practices in Europe.” *European industrial restructuring in a global economy: Fragmentation and relocation of value chains*, 85-103.
- Hardt, Michael y Negri, Antonio (2002): *Imperio*. Buenos Aires: Editorial Paidós.

- Harvey, David (2006): *Spaces of Global Capitalism. Towards a theory of uneven geographical development*. New York-London: Verso.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2014), “Grandes empresas en la Argentina”. [http://www.indec.gov.ar/uploads/informesdeprensa/enge\\_12\\_14.pdf](http://www.indec.gov.ar/uploads/informesdeprensa/enge_12_14.pdf)
- Ministerio de Economía (2012), “La macroeconomía argentina 2003-2012”. <http://www.mecon.gov.ar/basehome/pdf/indicadores.pdf>
- Rappoport, Mario (2010): *Las políticas económicas de la Argentina. Una breve historia*. Buenos Aires: Booket.
- Robinson, William (2004): *A Theory of Global Capitalism. Production Class and State in a Transnational World*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Rugman, Allan y Collinson, Simon (2004): “The regional nature of the world’s automotive sector.” *European Management Journal*, 22, 471-482.
- Rugman, Allan y Verbeke, Alain (2004): “A perspective on regional and global strategies of multinational enterprises.” *Journal of International Business Studies*, 35, 3-18.
- Sassen, Saskia (2006): “The state and globalization: despatialized work and internal power shifts”. University of Chicago.
- Scaletta, Claudio (20/10/2013): *El mito de la burguesía nacional*. Página12.
- Schlie, Erik, y Yip, George (2000): “Regional follows global: Strategy mixes in the world automotive industry”. *European Management Journal*, 18, 343-354.
- Streeck, Wolfgang (01/2012): *La crise de 2008 a commencé il y a quarante ans*. Le monde diplomatique.
- Sturgeon, Timothy; Van Biesebroeck, Johannes; Gereffi, Gary, (2008): “Value chains, networks and clusters: reframing the global automotive industry”. *Journal of economic geography*.
- Unctad (2008): “Informe sobre las inversiones en el mundo. Las empresas transnacionales y el desafío de las infraestructuras”.
- Unctad (2013): “Informe sobre las inversiones en el mundo. Las cadenas de valor mundiales: inversión y comercio para el desarrollo”.
- Zaiat, Alfredo (2012): *Economía a contramano*. Buenos Aires: Planeta.