

Universidad Torcuato Di Tella
Departamento de Ciencia Política y Estudios Internacionales

**¿Qué capitalismo para la firma tecnológica en Argentina? Un estudio de
Mercado Libre y Globant desde Variedades de Capitalismo.**

Alumna: Macarena Santolaria

Tutor: Sebastián Etchemendy

Julio 2022

Agradecimientos

Esta tesis contó con el apoyo, los aportes y los consejos de muchas personas a quienes no puedo dejar de agradecer. En primer lugar agradezco enormemente a mi tutor, Sebastián Etchemendy, por su acompañamiento incondicional desde el inicio del proyecto y por sus consejos que fueron fundamentales en el resultado final de esta tesis. También a Javier Zelaznik, quién me ayudó enormemente en el proceso de definición (y redefinición) del proyecto de investigación. Agradezco muchísimo a Pablo Gordon Daluz y Jimena Valdez por sus valiosos aportes y consejos que fueron esenciales en los primeros pasos de esta investigación.

Gracias eternas a mi familia y a mis amigas, quienes fueron un sostén incondicional y me apoyaron durante todos estos meses (y años). También al Colectivo de Tesistas Ditellianxs (Co.Te.Di.), Lu y Lucas, con quienes nos alentamos y acompañamos a lo largo de este proceso.

Esta tesis está dedicada a mi mamá y a mi papá. Gracias por ser mi diccionario en cada viaje por la Ruta 5 y por siempre animarme a pensar en grande.

Resumen

Las dos firmas mejor valuadas de la Argentina, Mercado Libre y Globant, existen hace menos de 25 años. La digitalización de la economía dio pie al surgimiento de un nuevo tipo de empresa cuyo modelo de negocios se basa en la explotación del “petróleo” del siglo XXI: los datos. Argentina no ha sido una excepción. Actualmente el país presenta un total de 13 unicornios (empresas tecnológicas valuadas en más de mil millones de dólares), cuya lógica, argumenta esta tesis, rompe con el patrón histórico que caracteriza a la firma latinoamericana. Siguiendo la teoría de Variedades de Capitalismo, América Latina presenta un tipo de Economía de Mercado Jerárquica en donde predominan dos tipos de firmas: los grupos económicos familiares y las multinacionales. En otras regiones del mundo el capitalismo adopta formas institucionales distintas: mientras que en Estados Unidos prevalece una Economía de Mercado de tipo Liberal, Alemania presenta una Economía de Mercado Coordinada (Hall y Soskice, 2001). Esta investigación observa cuatro dimensiones de Mercado Libre y Globant - su gobernanza corporativa, sus relaciones industriales, su régimen de habilidades y de capacitación y su tipo de investigación y desarrollo (I+D) - y se pregunta qué tipo de capitalismo, liberal, coordinado o jerárquico, explica en mayor medida su comportamiento.

Palabras clave: Variedades de Capitalismo - Argentina - empresa tecnológica - Mercado Libre - Globant.

Índice

Introducción	1
Capítulo I. Estado del arte y marco de la tesis.	4
Estado del arte	4
Marco teórico y metodológico	8
Capítulo II. Argentina: entre la jerarquía y la coordinación.	13
Grupos económicos y MNCs	13
Relaciones industriales	15
Régimen educativo y de capacitación	19
I+D	21
Capítulo III. El capitalismo de Mercado Libre y Globant.	26
a) Gobernanza corporativa	27
Mercado Libre	29
Globant	32
b) Relaciones industriales	34
Mercado Libre	35
Globant	41
c) Régimen de habilidades y de capacitación	45
Mercado Libre	46
Globant	48
d) I+D	51
Mercado Libre	52
Globant	54
Capítulo IV. Reflexiones finales.	58
Anexo	60
Referencias	67

Índice de gráficas, figuras y tablas.

Figura 1: Gobernanza corporativa según tipo de capitalismo, conceptualización.	p. 12
Figura 2: Relaciones industriales según tipo de capitalismo, conceptualización.	p. 13
Figura 3: Régimen de capacitación según tipo de capitalismo, conceptualización.	p. 14
Figura 4: I+D según tipo de capitalismo, conceptualización.	p. 15
Gráfico 5: Densidad sindical, América Latina (%), 2011 - 2013.	p.20
Gráfico 6: Empleo informal sobre empleo total (%), América Latina, 2004 - 2019.	p. 21
Gráfico 7: Tasa de rotación laboral por grupos de trabajadores, América Latina (%).	p. 22
Gráfico 8: Trabajadores con nivel educativo alto y en empleos altamente calificados (%), 2019-2020.	p. 25
Gráfico 9: Inversión en I+D según tipo de investigación, países seleccionados, 2018.	p. 28
Gráfico 10: Plataformas de e-commerce en América Latina por número de visitas.	p. 30
Figura 11: Evolución del financiamiento de Mercado Libre, nacimiento - IPO.	p. 32
Figura 12: Evolución de la financiación de Globant, nacimiento - IPO.	p. 34
Tabla 13: Número de desvinculaciones de empleados de Mercado Libre y tasa de rotación laboral en 8 países de América Latina, 2018-2021.	p. 37
Gráfico 14: Tasa de rotación laboral anual de Globant, Mercado Libre y la Industria del Software y Servicios Informáticos (%), 2014 - 2021.	p. 42
Gráfico 15: Evolución del número de empleados totales y empleados cubiertos por CCT de Globant, 2014-2021.	p. 44
Gráfico 16: Nivel de inversión en I+D de Mercado Libre, 2014 - 2020.	p. 52
Gráfico 17: Activos intangibles de Globant y Mercado Libre, 2013 - 2021.	p. 54

Introducción

En 1997, las dos firmas con mayores ventas en Argentina fueron Techint y Bunge y Born. La primera se desarrolla en las industrias del acero, la energía y la construcción, y la segunda en las industrias química y del agro (Fracchia et al., 2010). En 2022, las dos firmas argentinas con mayor capitalización de mercado son MercadoLibre y Globant, valuadas en US\$58.000 y US\$6.000 millones, respectivamente. Ambas se desarrollan en la industria del software. Ninguna de ellas existía en 1997.

La economía digital introdujo nuevos elementos como la tecnología de la información, los datos e Internet en los modelos de negocios de las firmas (Srnicsek, 2018). Se le demandó crecientemente a los negocios que sean innovadores, flexibles, inteligentes y ágiles. En 2021, 4 de las 5 firmas más grandes del mundo por capitalización de mercado fueron tecnológicas: Apple, Microsoft, Alphabet, y Amazon (Bloomberg, 2022). En tercer lugar estuvo Saudi Aramco, petrolera saudita. Mientras que una de las cinco firmas basa su producción en la extracción de petróleo y gas, el 80% del ranking basa su modelo de negocios en la materia prima del siglo XXI: los datos.

La transición digital también tiene una impronta latinoamericana. En 2021, aproximadamente US\$20.000 millones de capital de riesgo fueron a 952 negocios digitales en América Latina (CB Insights, 2022). En la región, Brasil y Argentina se destacan. Los dos países alcanzan un ecosistema tecnológico de valor de 50 mil millones de dólares, concentrando el 59% de las startups, el 68% del capital invertido y 86% del valor acumulado de la región (BID, 2021). A junio de 2022, Argentina cuenta con trece unicornios (empresas valuadas en más de mil millones de dólares) presentes en los sectores de e-commerce, fintech, criptomonedas, diseño gráfico, publicidad y ciberseguridad. Esto posiciona a Argentina como el segundo país de la región con el mayor número de unicornios, sólo detrás de los Brasil, que cuenta con 21. La industria del software en Argentina es referida crecientemente como “la soja del futuro”. Además de ser un sector estratégico por su rol pivotal en un contexto de transición estructural hacia un modo de producción basado en la extracción, el procesamiento y la utilización de datos a nivel internacional, la industria del software también es estratégica en Argentina por las divisas que genera: en 2021 ingresaron 6400 millones de dólares desde el exterior bajo la actividad de “servicios informáticos”, sólo detrás del complejo sojero y la industria automotriz (Observatorio Permanente de la Industria del Software y los Servicios Informáticos, 2021).

Esta investigación estudia la situación de la economía digital situada en Argentina. La elección de la temática surge de la observación de que el comportamiento de la firma tecnológica argentina no puede entenderse a partir de la caracterización que hace la literatura de las firmas en América Latina. Schneider (2009) planteó que la región tiene un tipo de “Economía de Mercado Jerárquica”, un capitalismo distinto tanto de las Economías de Mercado Coordinadas como de las Economías de Mercado Liberales propuestas por Hall y Soskice en *Varietades de Capitalismo* (2001). Según Schneider, en el capitalismo latinoamericano predominan dos tipos de empresas: los grupos económicos y las multinacionales. El problema que motoriza esta investigación es que, al observar distintas dimensiones que atraviesan al mundo corporativo, la firma tecnológica argentina presenta características diferentes tanto de los grupos económicos como de las multinacionales.

Con miras a contribuir al estudio de la economía digital en Argentina, esta tesis realiza una descripción teóricamente orientada de la firma tecnológica desde la economía política. El principal objetivo de esta investigación es entender qué tipo de capitalismo, liberal, coordinado o jerárquico, explica de mejor manera el comportamiento de la firma tecnológica en Argentina. Particularmente, la investigación se centra en los dos unicornios argentinos de mayor valuación y trayectoria de Argentina: MercadoLibre y Globant. Utilizando la teoría de *Varietades de Capitalismo* como marco teórico, este estudio analiza cuatro dimensiones centrales de ambas firmas: su gobernanza corporativa, sus relaciones industriales, su régimen educativo y de capacitación, y su investigación y desarrollo (I+D). Un objetivo secundario, aunque también central en esta investigación, es el de evaluar el nivel de complementariedad o tensión que presenta el comportamiento de las dos empresas en cada dimensión con respecto al tipo de capitalismo reinante en Argentina. Debido al conocimiento actual del tema en cuestión, el alcance de la investigación es descriptivo: en cada una de las dimensiones se hará una descripción del comportamiento de las firmas basada en evidencia empírica.

América Latina en general y Argentina en particular se enfrentan, hace décadas, a la “Trampa del Ingreso Medio” (Schneider, 2009, 2014, 2016; Doner y Schneider, 2016). Economías volátiles, patrones de acumulación inestables, regímenes educativos excluyentes y bajos niveles de compromiso con la ciencia y la investigación son algunas de las facetas que pueden encontrarse a lo largo de la región y el país. Cada tanto, ciertas ventanas de oportunidad y ciertos campeones nacionales parecieran abrir períodos de renovación dentro del impasse económico, político y social de la región. En los últimos años, la opinión pública ha señalado que este sería el caso de la industria del software en Argentina. Entender el principio de capitalismo que guía a sus firmas y cuáles son sus posibilidades de sortear la

“Trampa del Ingreso Medio” es crucial para saber qué rol desempeña este sector en el presente y el futuro del desarrollo nacional.

La tesis estará estructurada de la siguiente manera. En el primer capítulo se hará una revisión de la literatura alrededor de Variedades de Capitalismo, su aplicación a la región y las críticas que se le han hecho respecto al rol de la globalización y el poder en su teoría, seguido de la presentación del marco teórico y el marco metodológico de la tesis. El segundo capítulo presentará qué tipo de capitalismo prima en Argentina en términos de las firmas presentes, su vida laboral y sindical, su régimen educativo y formativo, y el I+D en el país para luego poder contrastarlo con el capitalismo de las dos firmas seleccionadas. El tercer capítulo hará una introducción a Mercado Libre y Globant y tendrá 4 apartados en los que se analizará: i) la gobernanza corporativa, ii) las relaciones industriales, iii) el régimen de habilidades y de capacitación y iv) el I+D de las dos empresas. Por último, en el cuarto y último capítulo se harán reflexiones finales acerca de la pregunta principal y los objetivos propuestos en la tesis.

Capítulo I. Estado del arte y marco de la tesis.

Estado del arte

La variación entre capitalismo y sus implicancias respecto al desarrollo económico de cada país ha sido una de las inquietudes más apremiantes en la economía política de las últimas décadas. En contraste con una visión neoclásica de la economía que relega el rol que cumplen las instituciones por fuera del mercado a un segundo plano, quienes postulan que existen distintos tipos de capitalismo traen a la luz los distintos mecanismos de coordinación que gobiernan cada economía de mercado.

Distintas corrientes de pensamiento desde la teoría de la modernización, los estudios sobre el neocorporativismo y la escuela francesa de la regulación sentaron los precedentes metodológicos para el surgimiento de Variedades de Capitalismo (VdC), la teoría acuñada por Hall y Soskice (2001). VdC ocupa, desde su publicación, una posición paradigmática dentro de la economía política comparada en lo que respecta al estudio sobre la variación entre trayectorias nacionales y sus respectivos entramados institucionales. Esta teoría se inserta dentro de la escuela institucionalista y aporta a la misma un enfoque novedoso: coloca a la firma como el actor fundamental en la discusión de la economía política comparada. Entendiendo a las instituciones como mecanismos para solucionar problemas de coordinación y maximizar beneficios entre agentes económicos, la teoría busca entender de qué manera las empresas solucionan sus problemas de coordinación, tanto internos (con sus empleados) como externos (financiamiento, sindicatos y gobiernos), para maximizar beneficios. La virtud de esta decisión metodológica es que provee herramientas para navegar entre análisis micro y macro. En VdC, la empresa vendría a ser el “reflejo del ambiente institucional que caracteriza modelos nacionales de capitalismo“ (Schneider y Puente, 2020, p.5). En otras palabras, la manera en que las empresas solucionan sus problemas de coordinación evidencia qué entramado institucional predomina en cada tipo de capitalismo.

Bajo esta premisa, Hall y Soskice construyeron dos tipos ideales de capitalismo cuyas instituciones estarían estructuradas bajo lógicas diferentes. Por un lado están las Economías de Mercado Liberales (EML), representadas típicamente por Estados Unidos y cuyo principio ordenador es el mercado, y por otro están las Economías de Mercado Coordinadas (EMC), representadas típicamente por Alemania y cuyo principio ordenador yace en un relacionamiento extra mercantil. Para realizar la distinción entre los dos capitalismos, los autores identifican cuatro esferas principales: la *gobernanza corporativa*

(principalmente las vías de financiamiento de las empresas y la estructura corporativa que adoptan); las *relaciones industriales* (las estrategias que las firmas adoptan para dirimir conflictos con sus empleados en relación a salarios y sindicalización); los *sistemas educativos* (enfocada en el proceso de adecuación entre las *skills* ofertadas por el mercado laboral y aquellas que son demandadas por las firmas) y las *relaciones entre firmas* (la manera en que las firmas se relacionan con otras firmas e instituciones estatales para la transferencia de tecnologías e innovación). Así, por ejemplo, la base en el *mercado* como principio ordenador de las EML genera que en este tipo de capitalismo predomine el financiamiento por vía de mercados de capitales (gobernanza corporativa), relaciones laborales fluidas y de poca duración (relaciones industriales) y *skills* transferibles entre distintos sectores de la economía (sistemas educativos). Al contrario, la base en *relaciones por fuera del mercado* como principio ordenador de las EMC genera que las empresas se financien preeminentemente a través de actores institucionales como bancos domésticos (gobernanza corporativa), que predominen relaciones laborales protegidas y de larga duración (relaciones industriales) y *skills* específicas de cada sector industrial (sistemas educativos).

La teoría explica la diferenciación entre los dos capitalismo a partir del concepto de “complementariedad institucional”. Según Hall y Soskice, dos instituciones son complementarias en tanto y en cuanto la presencia de una, incrementa la eficiencia de la otra (2001, p. 17). Así, la presencia de esquemas de financiamiento públicos en las EML, volátiles y riesgosos es complementaria con mercados laborales desregulados y flexibles. El producto final de esta teoría es que, debido a que cada entramado institucional específico tiene distintos niveles de eficiencia para distintos tipos de actividades, los dos capitalismo presentarán tipos de innovaciones distintas. Las EML presentarán un tipo de *innovación radical*, caracterizada por cambios sustanciales y precipitados sobre líneas de producción típicos de los sectores de las telecomunicaciones, la industria tecnológica informática y la industria farmacéutica, mientras que las EMC presentarán un tipo de *innovación incremental*, caracterizada por cambios pequeños y continuos a procesos productivos existentes típicos de los sectores de la ingeniería civil, el transporte y la maquinaria agrícola (Hall y Soskice, 2001, p. 43).

A pesar de que Variedades de Capitalismo fue ideada para describir únicamente las economías de los países desarrollados, su parsimonia teórica la hace fácilmente extensible a otras regiones. Esta extensión, sin embargo, no se realiza importando el boceto de los capitalismo ya estudiados sobre los países en vías de desarrollo y afirmando que los mismos se encuentran en un estadio intermedio que culminará en los casos ya categorizados. Al contrario, el marco teórico de VdC permite identificar una variedad distinta de capitalismo en

tanto la misma presente 1) un mecanismo de coordinación económico alternativo a los ya presentados, 2) un conjunto de instituciones basado en complementariedades institucionales relativamente estable y 3) un conjunto de ventajas comparativas específicas respecto a sistemas socio-económicos comparables (Nolke, 2009). Bajo esta premisa, varios autores han propuesto tipos de capitalismo específicos de otras regiones distintas a la liberal y coordinada originarias. Esta extensión alcanza a los países de Europa del Este (Bohle y Greskovits, 2012; Nölke y Vliegenthart, 2009), Asia del Este (Walter y Zhang, 2012), y América Latina (Schneider, 2009; Bizberg, 2019). Así, por ejemplo, han surgido tipificaciones como Economía de Mercado Dependientes para los países de Europa del Este (Nolke y Vliegenthart, 2009) o Economías de Mercado Patrimoniales para ciertos períodos de Rusia (Becker y Vasileva, 2017).

La aplicación de Variedades de Capitalismo a la región latinoamericana es de particular relevancia para esta investigación. Schneider (2013) utilizó el marco conceptual de Hall y Soskice para estudiar las economías de América Latina e identificó un tipo de capitalismo distintivo: una Economía de Mercado Jerárquica (EMJ). En este caso, en paralelo a las cuatro esferas de estudio planteadas por VdC (gobernanza corporativa, relaciones industriales, sistemas educativos y relaciones entre firmas), el autor plantea que hay cuatro rasgos característicos de las EMJ: los grupos económicos, las multinacionales, las “low skills” y los mercados laborales segmentados. Mientras que la complementariedad institucional de las EML y las EMC producen incentivos para la innovación, sean de manera incremental o radical, Schneider explica que en las EMJ la complementariedad institucional genera los efectos contrarios. Las MNC, a pesar de insertarse en sectores de alta tecnología, no tienen incentivos para abogar por mayor I+D en los países de América Latina ya que desarrollan sus productos en sus países de origen. Por su parte, los grupos económicos de América Latina tampoco tendrían incentivos para invertir en I+D ya que su actividad se encuentra altamente diversificada (y resulta difícil innovar en cada sector) y suelen importar tecnología licenciada. Mientras que en las economías desarrolladas los avances tecnológicos han sido encabezados por las inversiones de las firmas en I+D, en América Latina quienes más invierten en I+D son los Estados (Schneider, 2013, p.65).

Considerando que la inversión en I+D es uno de los aspectos más relevantes del desarrollo económico de cada país, su rol relegado en las EMJ ha contribuido a que muchos países de la región caigan en lo que se conoce como la “Trampa del Ingreso Medio”. La baja tasa de inversión en I+D como porcentaje de los PIB de los países de la región, sumado a sistemas educativos endebles y una falta de consenso entre actores políticos y económicos

sobre modelos de crecimiento a largo plazo son unos de los factores identificados como perjudiciales al desarrollo económico de la región (Schneider, 2013, 2014, 2016; Doner y Schneider, 2016).

Desde su publicación, entonces, Variedades de Capitalismo ha tenido un rol paradigmático (Kuhn, 1962) dentro del campo de la economía política comparada. Sin embargo, la teoría ha sido susceptible de diversas críticas. Dos de ellas son de particular relevancia en esta investigación: la ausencia de las relaciones de poder en su análisis y la pregunta por el cambio institucional de los capitalismos en un contexto globalizado. La primera crítica apunta al enfoque metodológico de la teoría: al optar por un abordaje economicista basado en supuestos del *rational choice* (North, 1990), los modelos de capitalismo son propuestos como aquellos equilibrios alcanzados por las estrategias que maximizan los beneficios de las firmas de cada economía de mercado, y la teoría no se pregunta ni por los orígenes ni las resistencias a las instituciones descritas de manera reificada: en lugar de ser estáticos, en verdad lo que habría son modelos de crecimiento alternativos y pujas de poder por la prevalencia de uno u otro (Regini, 2006; Baccaro y Pontusson, 2016; Streeck, 2010, 2016). En la misma línea, otros autores resaltan el carácter funcional y secundario con el que se presenta a la fuerza obrera en la teoría (Howell, 2003; Korpi, 2006).

La segunda crítica argumenta que VdC no considera el *cambio institucional* que ha atravesado cada economía en un contexto globalizado y, por ende, tiene un menor poder de explicación sobre las economías de mercado actuales. La creciente internacionalización financiera, la transición estructural en las economías del sector industrial al de servicios y la retracción de los sindicatos como actores políticos relevantes, argumentan los críticos, hace inevitable la convergencia entre los dos capitalismos hacia un único modelo liberalizado. El argumento de Variedades de Capitalismo frente a esta tesis es que la complementariedad institucional entre las principales esferas de cada economía de mercado (gobernanza corporativa, relaciones industriales, sistemas educativos e I+D) hace que las firmas vean ventajas comparativas en las instituciones domésticas y, por lo tanto, la externalización de sus actividades no tenga tanta vehemencia como lo postula la tesis de la *convergencia*. Sin embargo, distintos autores han argumentado de manera fundada que hay grises entre la convergencia y la diferenciación perpetua. Por ejemplo, Thelen (2012) demuestra cómo Estados Unidos, Alemania y Dinamarca han atravesado distintas trayectorias de liberalización. La globalización no lleva a todas las economías de mercado a un único tipo de

capitalismo posible, sino que cada una transita sus propias trayectorias a partir de las instituciones domésticas que predominan en cada una.

Dentro de esta misma crítica, ciertos autores argumentan que la globalización y la consecuente desnacionalización de las economías lleva a una deslegitimación de Variedades de Capitalismo en un sentido metodológico (Howell, 2003; Boyer, 2005; Crouch, 2005a; 2005b; Crouch et al. 2005; Casper, 2007; Nolke, 2011). En este sentido, podría resultar más fructífero estudiar lógicas empresariales no solo a nivel nacional, sino también a niveles regionales o en determinados sectores de la economía. El cambio institucional puede traducirse no como una homogeneización radical de las EMC hacia las EML, sino a través de la aparición de núcleos diferenciados con nuevas dinámicas capitalistas. Este es el argumento de Casper en “Creating Silicon Valley in Europe” (2004), en donde documenta cómo Alemania, el caso prototipo de las EMC, se desempeñó de manera sobresaliente en comparación al resto de las economías europeas en lo que respecta a biotecnología y software, dos industrias típicas de la innovación radical característica de las EML. La disponibilidad de capital de riesgo internacional por las bajas tasas de ahorro contingente de la época de los 90’, la transferencia de conocimiento a través de círculos académicos internacionales y la adopción de políticas públicas disruptivas en sectores específicos por parte de los gobiernos de las EMC son uno de los factores mencionados como habilitantes para la construcción de pequeños *Silicon Valley* en economías que, a priori, no son propicias para su desarrollo. De hecho, Schneider mismo admite que “(...) podría ser más útil pensar en todas las economías nacionales como mezclas evolutivas de varios tipos [de capitalismo]” (2009, p. 22), aunque, para que eso sea posible, primero deben delinearse tipos ideales precisos que permitan analizar los patrones divergentes con cierta claridad conceptual.

Marco teórico y metodológico

Esta investigación surge de la observación de que la firma tecnológica en Argentina tiene un comportamiento empresarial distinto del que caracteriza tanto a los grupos económicos como a las multinacionales, los dos tipos de firmas preeminentes en la región. La firma tecnológica no se comporta como debería esperarse de una firma inserta dentro del capitalismo distintivo de América Latina, la Economía de Mercado Jerárquica (EMJ). El **objetivo de la tesis** es, entonces, determinar qué modelo de la literatura de Variedades de Capitalismo (coordinado, liberal o jerárquico) describe de mejor manera el comportamiento de la firma tecnológica en Argentina.

En pos de este objetivo se hará un estudio de las dos firmas tecnológicas argentinas de mayor peso y trayectoria en el país: **Mercado Libre y Globant**. Estas firmas fueron seleccionadas por varios motivos. En primer lugar, ambas pertenecen al grupo de los trece unicornios argentinos (firmas que alcanzaron una capitalización de mercado superior a los mil millones de dólares). A junio de 2022, los trece unicornios argentinos son Tiendanube, Mercado Libre, OLX y Despegar (e-commerce), SoFi Technologies, Ualá y Bitfarm (fintech y criptomonedas), Satellogic (satélites), y Globant, Vercel, Mural, Auth0 y Aleph (soluciones digitales). Entre estos, Mercadolibre y Globant están entre aquellos con mayor trayectoria: fueron fundadas en 1999 y 2003, respectivamente. Además, ambas cotizan en bolsas de valores estadounidenses, por lo que ciertos datos de indicadores críticos de esta investigación son más accesibles y comparables. Por último, MercadoLibre y Globant proveen servicios y tienen clientes diferentes, y esta divergencia es de utilidad para analizar los resultados de ambas empresas en las dimensiones construidas. En este punto es necesario remarcar que bajo ningún punto de vista se busca extender las conclusiones arribadas en esta investigación a la totalidad del sector del software y servicios informáticos ya que los casos de Mercado Libre y Globant no son representativos de la totalidad de firmas que componen al sector. En cambio, la intención es estudiar el tipo de capitalismo de las dos empresas de mayor valuación, trayectoria y peso del sector y, en extensión, también del país.

El alcance de esta investigación es **descriptivo con orientación teórica**. El objetivo será primordialmente demostrar qué tipo de capitalismo explica mejor el comportamiento de ambas firmas detallando sus propiedades y características, aunque también se abordará tangencialmente la incógnita sobre qué explica la diferenciación de estas firmas con el tipo de economía en el que están insertas. La decisión de realizar una investigación con alcance descriptivo se explica por el conocimiento actual del tema de la investigación (Hernández Sampieri et al., 2003). Las disrupciones que produjo la economía digital en las lógicas empresariales de grandes tecnológicas del mundo desarrollado han sido documentadas con avidez en la última década desde la economía política (Davis, 2016; Srnicek, 2017; Thelen, 2018; Soskice, 2020). A pesar de que la digitalización de la economía ha irrumpido fuertemente en América Latina también, la literatura al respecto está mucho menos desarrollada. En este sentido, para alcanzar un entendimiento comprensivo del fenómeno primero es necesario identificar y definir patrones precisos a partir de los cuales puedan hacerse, posteriormente, investigaciones explicativas.

Sin embargo, es esencial resaltar que la descripción será teóricamente orientada. Esta tesis se construirá **“con” y “contra” Variedades de Capitalismo**. Con VdC, ya que las

cuatro dimensiones que orientarán la tesis, con sus consecuentes indicadores, estarán construidas en base a las cuatro dimensiones de análisis que plantea la teoría (gobernanza corporativa; relaciones industriales; habilidades y educación y relaciones entre firmas). Esta elección se debe a i) la exhaustividad de sus dimensiones de análisis, ii) el fértil diálogo que entablan entre sí a partir del concepto de *complementariedad institucional* y iii) porque sus herramientas analíticas permiten navegar entre niveles micro y macro y resultan útiles para definir el nivel de complementariedad o tensión que presentan Mercado Libre y Globant con el tipo de capitalismo nacional. Sin embargo, esta tesis también se construye contra VdC, ya que el fundamento metodológico de esta investigación se basa en la tercera crítica hacia la teoría presentada en el estado del arte. Estudiar a la firma tecnológica desde VdC responde a la crítica sobre cuán descriptivo es proponer un solo tipo de capitalismo a nivel nacional en un contexto globalizado. Entendiendo que las tipologías de capitalismo se construyen bajo principios ordenadores que gobiernan las estrategias empresariales en cada economía de mercado, un análisis que mire por debajo de los Estado Nación podría ser más descriptivo de la heterogeneidad institucional dentro de cada economía nacional. Ante la creciente internacionalización de las actividades económicas, las firmas pueden nutrir sus estrategias empresariales a partir de instituciones que no sean las domésticas (por ejemplo, a partir de vías de financiamiento extranjeras) y así crear “núcleos capitalistas diferenciados”. Además, este matiz sectorial permite responder a la pregunta por el cambio institucional de manera más pragmática: la globalización no provoca una convergencia radical de modelos nacionales de capitalismo hacia el liberal. En cambio, las instituciones capitalistas propias de las EML se han introducido en ciertos sectores y regiones más que en otros, no sin tensiones y conflictos con las dinámicas del capitalismo regional.

Las cuatro dimensiones que orientarán esta investigación serán: i) gobernanza corporativa, ii) relaciones industriales, iii) régimen de habilidades y capacitación y iv) I+D. Cada una de estas dimensiones podrá adoptar tres posibles modelos de capitalismo, coordinado, liberal o jerárquico, según lo elaborado por Hall y Soskice (2001) y Schneider (2009). A continuación se detallarán las cuatro dimensiones y sus respectivos indicadores.

1) Gobernanza corporativa. La dimensión de gobernanza corporativa se pregunta, principalmente, por cuál es la **vía de financiamiento** de las empresas y cuál es su **estructura propietaria**. A partir de la literatura de Variedades de Capitalismo pueden distinguirse tres modelos de gobernanza corporativa: la liberal, la coordinada y la jerárquica. En el tipo ideal coordinado las empresas se financian a través de grandes accionistas institucionales, como

bancos y otras empresas: en 1997, por ejemplo, un 42% de las acciones totales en circulación en Alemania estaba en manos de empresas, un 10% en manos de bancos (en Reino Unido era del 2,3%) y un 4% en manos del sector público (en Reino Unido era del 0.2%) (Vitols, Hall y Soskice, 2001). En el tipo ideal jerárquico, en parte debido al desarrollo superficial de los mercados de capitales de la región, los grupos económicos suelen financiarse a través de ingresos devenidos y préstamos internacionales o estatales y, como consecuencia, su estructura propietaria suele estar altamente concentrada. Particularmente, los grupos económicos de la región suelen estar en manos de familias. De los principales 21 grupos económicos presentes en Argentina en 2007, el 21% tenía entre un 1 y un 49% de participación familiar en la empresa, el 63% tenía entre el 50 y el 99% de la firma en manos de una familia, y el 16% tenía la totalidad de la empresa en manos de una familia (Fracchia et al., 2010).

La gobernanza corporativa de las EML es un poco más compleja, ya que la misma ha atravesado dos profundas transformaciones en los últimos 70 años. Hall y Soskice (2001) miran las EML de la posguerra, en donde la estructura propietaria dispersa en accionistas individuales pasivos generaba una primacía del *management* de la empresa en la toma de decisiones (Sabeel Rahman y Thelen, 2018). Hacia la década de los 90', sin embargo, la participación directa de muchos accionistas dispersos empezaría a ser intermediada por grandes inversores institucionales, lo cual viró el centro del poder desde el *management* hacia el accionariado. El comportamiento estratégico de la firma financierizada ahora sería el de aumentar la ganancia de sus accionistas a través de la maximización a corto plazo de las ganancias, muchas veces a expensas de otras dimensiones de la vida de la firma, como sus relaciones laborales o su inversión en I+D de largo plazo. Algunos indicadores de que la gobernanza corporativa de la empresa está guiada por la primacía del accionista son que i) su accionariado está compuesto principalmente por inversores institucionales; ii) estos tienen una influencia considerable (principalmente a través de derechos de voto en la compañía) y iii) las compensaciones ejecutivas fluctúan con el valor de las acciones de la empresa (Lianos, 2021).

Ahora bien, ciertas transformaciones estructurales del nuevo capitalismo de plataformas parecieran estar dando lugar a una segunda reconversión de la gobernanza corporativa de las EML. Si bien la vía de financiamiento es siempre la misma -mercados de capitales-, ciertos comportamientos de las grandes tecnológicas, particularmente de las GAFAM (Google -hoy Alphabet-, Amazon, Facebook -hoy Meta-, Apple y Microsoft) atenúan la primacía del accionista característica de la década de los 90'. Al retener los

fundadores de la compañía una mayoría de las acciones totales (como es el caso de Jeff Bezos con Amazon) o al implementar estructuras de voto duales que otorgan mayor derecho a voto a insiders y/o fundadores de la compañía (como son los casos de Alphabet, Facebook y LinkedIn, quienes otorgan 10 votos por acción a sus fundadores), se diluye la figura de los inversores institucionales y se apuntala no al *management*, sino ya directamente a los fundadores de las empresas (Davis, 2016b; Lianos, 2021). Podrían identificarse, entonces, tres variantes de la estructura propietaria de las empresas en las EML: i) dispersa con primacía en el *management* (característica de la posguerra), ii) concentrada con primacía en el accionista (característica de la década de los 90'), y iii) concentrada con primacía en el fundador (característica del capitalismo de plataformas).

Figura 1: Gobernanza corporativa según tipo de capitalismo, conceptualización.

Dimensión	Indicador	Modelo liberal	Modelo coordinado	Modelo jerárquico
Gobernanza corporativa.	Vía de financiamiento.	Mercados de capitales.	Capital paciente. Bancos domésticos.	Ingresos devenidos. Préstamos.
	Estructura propietaria ¹	1 - Dispersa, primacía en el <i>management</i> . 2 - Concentrada, primacía en el accionista. 3 - Concentrada, primacía en el fundador.	Concentrada en block holdings de acciones cruzadas.	Concentrada principalmente en familias.

Fuente: elaboración propia en base a Hall y Soskice (2001), Schneider (2009), Davis (2016) y Sabeel Rahman y Thelen (2018).

2) Relaciones industriales. La dimensión de las relaciones industriales refiere a las estrategias que adoptan las empresas para dirimir conflictos a su interior; esto es, cuál es la relación que tienen para con sus empleados. Los indicadores utilizados en este caso son: **i) el nivel de rotación laboral**, que permitirá determinar si las relaciones laborales son de corta

¹ La conceptualización de tres variantes de la gobernanza corporativa en las EML no fue elaborada por Hall y Soskice (2001). Las variantes correspondientes a la década de 1990 y del capitalismo de plataformas son de elaboración propia y fueron incluidas con el objetivo de atender a la crítica sobre el impacto que tiene la globalización sobre cada tipología de capitalismo, enfatizando que la globalización no solo lleva a la liberalización de las EMC sino que además se suceden transformaciones dentro del corazón de las EML.

duración o si tienen un carácter de más largo plazo **ii)** el **nivel de sindicalización**, definido a partir del nivel de cobertura de CCTs de la masa empleada de cada empresa y **iii)** el **mecanismo de negociación salarial**, dependiendo si este tiene al mercado y la productividad o la negociación colectiva como principio organizador. En la Figura 2 se detalla cómo varían estos indicadores según cada variedad de capitalismo. Como fue mencionado anteriormente, en esta dimensión se hará especial énfasis en la crítica realizada a VdC sobre la ausencia de poder ya que la puja de poder entre capital y trabajo en la industria tecnológica del siglo XXI adopta un carácter particular.

Figura 2: Relaciones industriales según tipo de capitalismo, conceptualización.

Dimensión	Indicador	Modelo liberal	Modelo coordinado	Modelo jerárquico
Relaciones industriales	Rotación laboral.	Corto plazo. Determinada por el mercado.	Largo plazo. Negociada.	Corto plazo. Determinada por el mercado.
	Nivel de sindicalización	Bajo nivel de sindicalización.	Alto nivel de sindicalización.	Bajo nivel de sindicalización.
	Mecanismo de negociación salarial	Negociación al nivel de la firma.	Negociaciones colectivas.	Negociación al nivel de la firma.

Fuente: elaboración propia en base a Hall y Soskice (2001) y Schneider (2009).

3) Régimen educativo y de capacitación. La principal pregunta de esta dimensión es **qué tipo de habilidades** requieren las empresas y **qué tipo de capacitaciones** implementar los empleadores para formar a sus empleados en dichas habilidades. Como se ha desarrollado anteriormente, Variedades de Capitalismo explica que el régimen de habilidades y de capacitación podrá seguir tres modelos: el liberal, si priman las habilidades generales y transferibles entre distintas industrias y, por lo tanto, la principal estrategia de las empresas es la de fortalecer en general al sistema formal de instrucción y los planes educativos universales; el modelo coordinado, si priman las habilidades específicas a industrias particulares y, por lo tanto, la principal estrategia de las empresas es diseñar sistemas de

capacitación y formación profesional específicos al sector que sean ejecutados por asociaciones empresarias y sindicatos, mientras que seguirá el modelo jerárquico si las firmas procuran empleo mayoritariamente no calificado y no tienen incentivos para invertir en la formación de sus empleados.

Figura 3. Régimen de habilidades y de capacitación según tipo de capitalismo, conceptualización.

Dimensión	Indicador	Modelo liberal	Modelo coordinado	Modelo jerárquico
Régimen de habilidades y de capacitación.	Tipo habilidades.	Habilidades calificadas y generales.	Habilidades calificadas y sectoriales.	Habilidades no calificadas y generales.
	Presencia y tipo de capacitaciones.	Nula. Educación elemental universal.	Alta. Capacitaciones laborales tripartitas de habilidades sectoriales específicas.	Nula. Educación elemental universal.

Fuente: elaboración propia en base a Schneider (2009) y Hall y Soskice (2001).

4) I+D. La dimensión de I+D se pregunta por la manera en que las firmas realizan investigaciones para el desarrollo de sus productos y, de manera secundaria, de qué manera interactúan con el resto del entramado científico-tecnológico en su transcurso. Los indicadores que denotan el tipo de I+D de una empresa están determinados, entonces, por **i)** su **nivel de inversión** en investigación y desarrollo y **ii)** su **tipo de transferencia de tecnologías**. En los modelos tanto liberal como coordinado de capitalismo hay altos niveles de inversión en I+D, al contrario del caso en los modelos jerárquicos. Sin embargo, este no es el único parámetro de comparación. Entre las economías que tienen un alto nivel de inversión en I+D, Variedades de Capitalismo identifica dos modelos de transferencia de tecnologías e innovaciones productivas. Por un lado, el modelo liberal está caracterizado por la transferencia tecnológica a través de i) movimientos de científicos e ingenieros de una compañía a otra permitido por mercados laborales fluidos y ii) un sólido régimen de licencias y patentes. En el sentido opuesto, el modelo coordinado se caracteriza por un un I+D desarrollado a través de i) la organización programas subvencionados por fondos públicos o en colaboración con institutos de investigación semipúblicos y ii) la investigación conjunta

entre dos o más empresas permitida por asociaciones sectoriales fuertes que promueven los contratos relacionales (Hall y Soskice, 2006).

Figura 4. I+D según tipo de capitalismo, conceptualización.

Dimensión	Indicador	Modelo liberal	Modelo coordinado	Modelo jerárquico
I+D	Nivel de inversión en I+D	Alta.	Alta.	Nula o baja.
	Tipo de transferencia de tecnologías	Transferencia de tecnologías a través de i) poaching y ii) compra de licencias.	Transferencia de tecnologías a través de i) la colaboración con institutos semipúblicos y ii) difusión del conocimiento a nivel sectorial.	-

Fuente: elaboración propia en base a Hall y Soskice (2001) y Schenider (2009).

Por último, un breve comentario acerca de las fuentes de donde se extrajeron los datos. Cada una de las dimensiones está sustentada con evidencia empírica recogida principalmente de los Reportes anuales 20F (Globant) y 10K (Mercado Libre) que presentan ambas firmas a la Securities and Exchange Commission de Estados Unidos e informes elaborados por la Cámara de la Industria del Software. En dos indicadores (i. salarios y ii. tipo de habilidades de la masa empleada de ambas firmas) se recurrió a fuentes secundarias: Glassdoor y LinkedIn. En ambos casos los datos provistos deben ser interpretados como estimativos ya que no son oficiales de las empresas estudiadas (Mercado Libre y Globant). En el caso del uso de LinkedIn Premium para determinar el tipo de habilidades que presenta la masa empleada de ambas firmas debe aclararse que la plataforma cuenta con información de 22401 empleados de Mercado Libre, lo que representa el 74,7% de los empleados totales de la empresa a 2021 (29957), y de 22125 empleados de Globant, lo que representa el 94% de los empleados totales de la empresa a 2021 (23525). Si bien LinkedIn solo cuenta con la información que proveen los empleados de las firmas y, por ende, no es oficial, los altos porcentajes de inscripción disminuyen los márgenes de error. En segundo lugar, Glassdoor se utilizó para estimar los salarios de las distintas ocupaciones en ambas firmas. Glassdoor es

una de las mayores plataformas de empleo y reclutamiento del mundo que, a través de métodos de crowdsourcing, recibe los aportes de empleados que comparten de manera anónima su salario y despliega en su página un promedio estimado de los salarios de la empresa distinguiendo por ocupación. Estas estimaciones representan la mediana del rango de salarios que se compartieron de manera anónima. Para mejorar la legitimidad de los resultados, la plataforma indica el nivel de confianza de cada uno de los promedios (“muy alta confianza”; “alta confianza” y “baja confianza”) dependiendo del nivel de aportes de remuneración que recibió en cada posición profesional. Para esta investigación solo se consideraron aquellos salarios con niveles de “muy alta confianza”. La plataforma actualiza el cálculo de manera mensual y considera los aportes de usuarios realizados con hasta 24 meses de antigüedad. Como el rango de dos años resulta conflictivo para el nivel inflacionario de Argentina, la desactualización salarial del promedio es considerada dentro del análisis en el apartado de relaciones industriales.

Capítulo II. Argentina: entre la jerarquía y la coordinación.

En esta sección se realizará una descripción del modelo de capitalismo de Argentina en las dimensiones elaboradas por la literatura de Variedades de Capitalismo latinoamericano: la preeminencia de dos tipos de firmas (grupos económicos y MNC), relaciones industriales, el régimen educativo y de capacitación, e I+D.

Argentina, como suele ser el caso en materia comparada, es un país de difícil categorización. El país comparte similitudes con la trayectoria dependiente de otros países de la región por procesos históricos, geográficos y del sistema internacional comunes a América Latina y, por lo tanto, ciertas dimensiones del capitalismo argentino son características de las Economías de Mercado Jerárquicas. Sin embargo, ciertos períodos han presentado cualidades más típicas de las Economías de Mercado Coordinadas y han construido en Argentina un legado institucional de tipo más bien coordinado. Específicamente, podría considerarse que con la democratización del bienestar del período 1943-55 (Pastoriza y Torre, 2002) emergió un régimen educativo y de capacitación y un tipo de relaciones industriales fuertemente coordinadas. Por diversos factores, sean coyunturales o por decisión política, el carácter coordinado de estas dimensiones no perdura con la misma fuerza hasta la actualidad. En cambio, el tipo de firmas presentes en el país y el I+D han presentado históricamente un carácter más bien jerárquico. A continuación se hará un breve recorrido por cada una de estas dimensiones en Argentina con el objetivo de poder contrastar en el capítulo 3 qué complementariedades y qué tensiones presenta el tipo de capitalismo nacional con aquel de Mercado Libre y Global.

Grupos económicos y MNCs

Uno de los principales rasgos jerárquicos del capitalismo argentino ha sido la preeminencia de uno de los dos tipos de firmas identificadas por Schneider (2009): los grupos económicos. Los grupos económicos, entendidos como los conglomerados diversificados controlados familiarmente, han ocupado un rol central en la vida económica y política de Argentina. Tres dimensiones son de particular relevancia para entender la lógica de los grupos en Argentina: i) la estructura propietaria, ii) las vías de financiamiento, y iii) la diversificación en varios sectores como estrategia empresarial recurrente.

En primer lugar, dentro de la dimensión de gobernanza corporativa, la línea entre la propiedad y el manejo de la firma en los grupos económicos es muy fina debido a que estos

suelen ser controlados por familias. Los grupos tienen un accionista principal, usualmente un grupo familiar, que es propietario de la mayor parte de las acciones de la firma. En una encuesta realizada a los 21 grupos con mayor presencia en Argentina en 2010, por ejemplo, se relevó que en el 94% de ellos había algún tipo de involucramiento activo por parte de miembros familiares y que más del 50% del capital del grupo estaba en manos de una familia en el 79% de los casos (Fracchia et al., 2010). Además, la estructura propietaria familiar se relaciona con una segunda dimensión: sus vías de financiamiento. Pocos grupos se financian de manera pública, en principio debido al poco desarrollo de los mercados capitales en Argentina. Asimismo, a pesar de que en las últimas décadas ha habido una mejoría, el financiamiento del sector privado por medio de créditos bancarios domésticos no se ha desarrollado con profundidad en América Latina en comparación con otras regiones (Banco Mundial, 2012). Ante la ausencia de financiamiento externo, sea de manera pública (como es el caso de las EML) o por medio de bancos domésticos (como es el caso de las EMC), las principales vías de financiamiento de los grupos económicos han sido los ingresos devenidos de su actividad económica y el endeudamiento con organizaciones privadas internacionales o con el Estado (Schneider, 2013). En la misma encuesta realizada por Fracchia et al. (2010) se relevó que el 42% de los grupos en Argentina no tenía ningún porcentaje de su capital comercializado de manera pública. Esta característica está estrechamente relacionada con la principal estrategia empresarial característica de los grupos: la diversificación. Cada grupo suele tener varias subsidiarias en distintos sectores de la economía, incluso en sectores no relacionados entre sí. Ante la alta volatilidad de la economía argentina, la diversificación le permite a los grupos sortear las crisis de una parte de la empresa compensando con el aporte del resto de los sectores. Los grupos de Argentina que realizaban actividades relacionadas entre sí en 1990 se insertaron, en promedio, en 2,6 sectores industriales, mientras que aquellos que diversificaron sus actividades en sectores no relacionados entre sí se insertaron, en promedio, en 5,8 sectores (Fracchia et al., 2020,).

El segundo tipo de firma característica de las Economías de Mercado Jerárquicas, las multinacionales, pisan fuerte en Argentina. Las empresas extranjeras constituyen desde un tercio a la mitad de las firmas más grandes en América Latina, y esta tendencia se profundiza en Argentina. A fines de 2003, por ejemplo, la participación de las empresas transnacionales en las ventas de las empresas líderes de Argentina llegaba al 82%, mientras que en Brasil era del 51% y en Uruguay del 31% (Chudnovsky y López, 2007). De hecho, la gran participación de las empresas multinacionales en el país y menor cantidad de grupos económicos en Argentina en comparación con otros países de la región (como en México y Colombia) ha

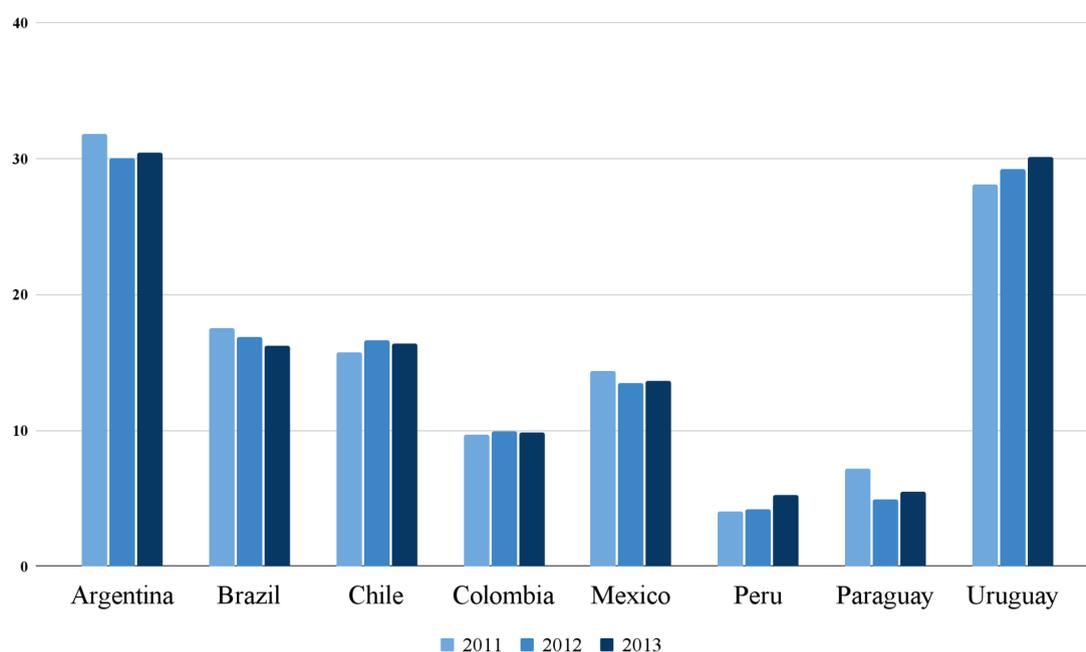
llevado a que Schneider plantee que, en ciertos puntos, el capitalismo argentino se asemeja al modelo de “Economías de Mercado Dependientes” típicas de Europa del Este (Nölke y Vliegthart, 2009).

Relaciones industriales

Las instituciones del mercado de trabajo son centrales en la determinación de los distintos tipos de capitalismo. Producto de la adopción de distintas estrategias de desarrollo, con mayor o menor presencia del Estado, esta dimensión presenta una particular variación en los distintos países latinoamericanos. Schneider propone un análisis de los mercados laborales de América Latina compuesto por cinco indicadores: i) la fortaleza de los sindicatos, ii) el nivel de informalidad, iii) la antigüedad en el empleo y iv) la regulación laboral. En cada uno de estos indicadores, Argentina ha presentado históricamente un mercado laboral que se diferencia de los de la región y es el frente en donde Argentina presenta rasgos más típicos de las Economías de Mercado Coordinadas.

En primer lugar, la vida sindical en Argentina es la dimensión que presenta rasgos más característicos de las EMC. La tendencia en América Latina de una baja densidad sindical, poco margen de negociación política y débil negociación económica no se repite con exactitud en Argentina. La densidad sindical de Argentina es de las más altas de toda la región, únicamente comparable con la de Uruguay: mientras que en 2013 la densidad sindical en Argentina alcanzaba un 30%, en Chile el porcentaje era del 16% y en Perú del 5% (OIT), (Gráfico 5). Particularmente, en el período 2003 - 2013 hubo una recomposición de la clase obrera calificada apoyada sobre el fortalecimiento de los sindicatos en el país. Mientras que en los 90' se homologaron anualmente 200 convenios colectivos en promedio, en 2013 la cifra fue de 1700, y en 2014 el salario de convenio llegó a representar más del 75% del salario efectivamente pagado por las empresas (Palomino y Dalle, 2016). De esta manera, podría decirse que gran parte de la intermediación de los intereses de la clase trabajadora en Argentina sucede en arenas institucionales, a través de sindicatos que los nuclean y organizan. El fuerte poder asociativo de los sindicatos y la negociación colectiva salarial por sector con altos niveles de cobertura han sido factores centrales en la determinación salarial de la fuerza laboral argentina, otorgando así a los sindicatos un rol pivotal en la escena política y económica nacional.

Gráfico 5: Densidad sindical en países seleccionados de América Latina, en %, 2011 - 2013.

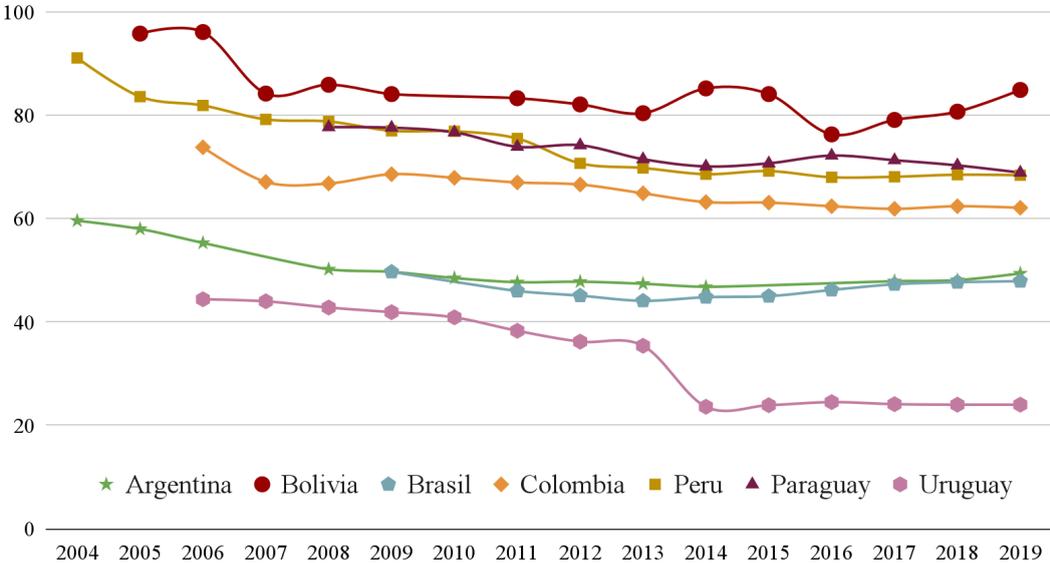


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) e información oficial del país.

Sin embargo, a pesar de distanciarse del resto de los países de la región, la vida sindical argentina no puede ser descrita enteramente por el modelo de las EMC. En primer lugar, a pesar de que las negociaciones colectivas por sector alejen a Argentina del modelo laboral atomizado de la región, no existe ningún tipo de negociación colectiva intersectorial como es el caso de la Europa continental, nórdica, o el caso uruguayo en América Latina a partir de 2005 (Etchemendy y Pastrana, 2021). En segundo lugar, a diferencia de las economías coordinadas y en sintonía con los mercados laborales de la región, casi la mitad del empleo en Argentina no se encuentra registrado, impidiendo que una gran parte de los salarios de la clase trabajadora argentina se encuentre protegida por los sindicatos y negociaciones colectivas de trabajo. A pesar de que Argentina presenta un nivel de informalidad menor que el promedio regional (Gráfico 6), sigue siendo lo suficientemente significativo como para que Argentina alcance niveles efectivos de coordinación laboral. Esta dualidad ha llevado a que Argentina presente un tipo de “neocorporativismo segmentado” (Etchemendy, 2019). Neocorporativista ya que, como sucede en las economías coordinadas, la coordinación salarial se desarrolla de manera centralizada a través de negociaciones

tripartitas entre gobierno y sindicatos relativamente autónomos. Segmentada, ya que los beneficios de estas negociaciones no cubren a casi la mitad de la fuerza laboral. Además, la caída del empleo registrado en los últimos 4 años han acentuado el carácter segmentado del neocorporativismo argentino, disminuyendo el impacto que la negociación colectiva tiene sobre el total del mercado laboral argentino y distanciando la vida sindical argentina de la coordinación salarial efectiva.

Gráfico 6: Proporción de empleo informal sobre empleo total (%), países seleccionados de América Latina, 2004 - 2019.

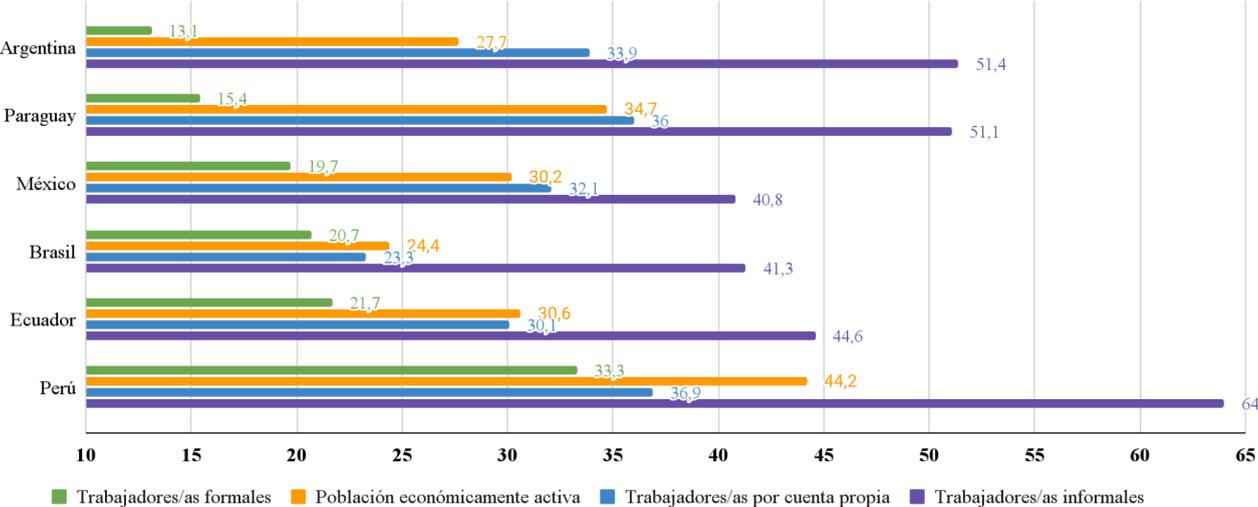


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

En segundo lugar, la rotación laboral y antigüedad en el empleo. La antigüedad promedio en el empleo en América Latina, considerando 14 países en 2014, fue de 7.6 años para los trabajadores ocupados y 5.9 años para los asalariados, mientras que el promedio en la OCDE para el mismo año fue de 9.8 años para ocupados y 9.3 para asalariados (Gualavi y Oliveri, 2016). Dada la categorización que hace la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) sobre la variable antigüedad en el empleo, no es posible calcular la antigüedad promedio en Argentina. Sin embargo, es posible analizar la situación midiendo el porcentaje de ocupados entre 15 y 64 años con una antigüedad en el empleo mayor a 5 años. Con un porcentaje del 48.5%, Argentina mejora levemente el promedio regional (46.2%), pero sigue estando lejos

del promedio de los países de la OCDE (59.4%). Es remarcable que, de los 14 países estudiados, Argentina presentó el mayor crecimiento (6.2 puntos porcentuales) en el grupo de trabajadores con una antigüedad mayor a 5 años entre 2006 y 2014 (Gualavi y Oliveri, 2016). Por otro lado, a partir de un estudio realizado por Beccaria y Maurizio (2018) sobre las tasas de rotación laboral puede observarse que Argentina muestra, para el período de 2003 a 2015, la menor tasa de rotación en el caso de los trabajadores/as formales (13,1%) y la segunda menor para la población económicamente activa (27,7%), luego de Brasil (Gráfico 7). Nuevamente, a pesar de mejorar el promedio regional, este indicador de las relaciones industriales en Argentina sigue quedando distante de economías coordinadas como la alemana, quien en 2015 presentó una tasa de rotación laboral del 7,5% (CEDEFOP, 2022; Banco Mundial, 2022).

Gráfico 7: Tasa de rotación laboral por grupos de trabajadores en países seleccionados de América Latina (%)².



Fuente: elaboración propia en base a datos de Beccaria y Maurizio (2018).

En tercer lugar, la regulación laboral de Argentina. El Índice de Legislación de Protección Laboral (EPLEX según sus siglas en inglés) de la Organización Internacional del Trabajo mide 8 indicadores relacionados a la regulación laboral (causas válidas para despidos,

² Los autores proveen el promedio de datos de panel anuales que abarcan los períodos 2003-2015 para Argentina y Brasil, 2004-2015 para Ecuador, 2005-2015 para México y 2005–2010 para Perú.

condiciones prohibidas para el despido, períodos de prueba, notificaciones procedimentales para despidos, períodos de notificación, indemnización por despidos, prestaciones de desempleo, y vías de comunicación ante despidos indebidos) en 109 países. Los resultados del índice exhiben que en el año 2017, la mediana para el índice de legislación de protección laboral de América Latina fue 3.6 y el de Argentina 3.1, mientras que en Estados Unidos fue del 2.2 y en Alemania fue del 4.4 (OIT, 2020). Considerando que valores más bajos representan niveles de protección del empleo más bajos *de jure*, la regulación laboral relacionada a los despidos en Argentina no solo se distancia del modelo coordinado de capitalismo, sino que además se asemeja y profundiza el modelo regional.

En conclusión, Argentina mejora levemente la mayoría de los indicadores que revelan un carácter jerárquico del capitalismo latinoamericano (mayor densidad sindical, menor nivel de informalidad y una leve mayor antigüedad en el empleo que el promedio regional) y se acerca a un capitalismo más bien coordinado. Sin embargo, es necesario resaltar que la diferencia con el resto de los países de la región no es abismal y que, además, la mayoría de los datos recabados corresponden a períodos de 5 y hasta 9 años atrás. Considerando la recesión económica que ha enfrentado el país desde 2018 y el impacto de la pandemia de 2020, es probable que los indicadores de cada una de estas dimensiones hayan empeorado y que Argentina presente un mercado laboral con una tendencia más inclinada hacia un tipo jerárquico de capitalismo.

Régimen educativo y de capacitación

En segundo lugar, el régimen educativo y de capacitación de Argentina. La formación de habilidades se refiere a la adquisición de competencias, blandas y duras, a través de distintas instancias educativas que posteriormente son colocadas en el mercado laboral con mayor o menor éxito. En América Latina la ausencia de una mano de obra calificada ha sido identificada como una de las principales razones por las que la región se encuentra en la “Trampa del Ingreso Medio” por gran parte de la literatura de capitalismo comparado (Schenider y Doner, 2017; Bensusán, 2014; Schneider y Karcher, 2010; Bogliaccini y Madariaga, 2020). La cobertura y calidad de los sistemas educativos en América Latina, sea de instancias de educación generales (primaria y secundaria) como de capacitaciones vocacionales terciarias o de grado, es deficiente en comparación con otros tipos de capitalismo. Mientras que en América Latina la cantidad de años promedio de formación educativa dentro de la población adulta es de 5.7 años, el promedio en las LME es de 11 años

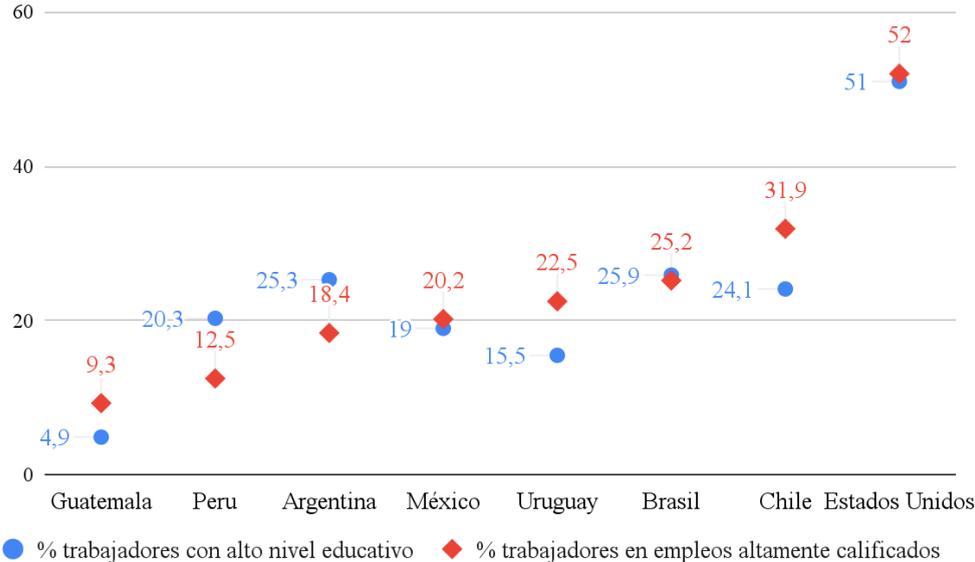
y en las CME de 9.9 (Schneider y Karcher, 2010). Al mismo tiempo, independientemente de la cobertura educativa en términos de años, el déficit también se presenta en la calidad educativa provista, observable en los resultados que los y las estudiantes de América Latina han obtenido el Programa para la Evaluación Internacional de Estudiantes (PISA), una encuesta internacional que mide el conocimiento y las habilidades de estudiantes de 15 años. Por ejemplo, según los resultados de 2018, uno de cada dos estudiantes de la región latinoamericana (medida en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, México, Panamá, Perú y Uruguay) no alcanza los niveles de lectura requeridos por PISA, comparado con uno de cada cinco estudiantes de la países pertenecientes a la OCDE (Di Gropello et al., 2019).

Yendo hacia la vinculación entre habilidades, calificación y trabajo, Argentina ha estado históricamente entre los países con un mayor porcentaje de empleos en áreas de alta productividad. En la década de 1990, Argentina fue el país que presentó el mayor porcentaje de empleos en sectores de alta productividad, seguido por Chile y Venezuela (Bogliaccini y Madariaga, 2020). Sin embargo, esta tendencia se ha ralentizado en las últimas dos décadas. Podemos observar que a pesar de que Argentina cuente con uno de los porcentajes más altos de trabajadores con alto nivel educativo de la región (25,3), este patrón no se repite con respecto al porcentaje de trabajadores en empleos altamente calificados (18,4). Esto quiere decir que en el mercado laboral argentino hay un desajuste de habilidades en el que trabajadores altamente calificados se están desempeñando en trabajos que requieren un menor nivel de calificación (Gráfico 8). Curiosamente, este es un patrón que suele hallarse entre países de altos ingresos, aunque con porcentajes de nivel educativo mucho mayores (Stoevska, 2021).

Al mismo tiempo, la calidad educativa y el carácter universalista de las instancias formativas en Argentina se ha visto en retracción, sobre todo en la última década. Bogliaccini y Madariaga (2020) identifican cuatro perfiles de oferta de habilidades en América Latina: universalista, dual orientado a la academia, dual orientado a educación y entrenamiento vocacional (VET), y exclusionario. Los autores demuestran con distintos indicadores que, a pesar de haber construido un robusto Estado de bienestar en otros períodos, Argentina ha quedado rezagada con respecto a sus pares regionales. Argentina ha tenido, históricamente, la mayor cobertura educativa en el nivel primario y secundario de la región y la mayor tasa de inscripción en educación terciaria de Sudamérica después de Chile (Auguste et al., 2008). Hoy, los autores categorizan a Argentina como un país con una oferta de habilidades dual orientado a la academia, lo que puede explicar también en parte el desajuste de habilidades

presente en el Gráfico 4. Por ejemplo, mientras que la población entre 20 y 24 años con el secundario completo en 2014 fue de 83.2% en Chile y del 81,6% en Perú, en Argentina fue del 65.9%. En la misma línea, en 2013 sólo 27% de los estudiantes en niveles terciarios en Argentina completaron sus estudios, mientras que la cifra fue del 39% en México, 41% en Chile y 50% en Brasil (Monroy, 2018). Estas cifras corresponden a patrones educativos duales y exclusionarios más que universalistas, por lo que podría decirse que la tendencia de la última década ha ido en contra de los estándares educativos elevados de Argentina en comparación con la región.

Gráfico 8: Porcentaje de trabajadores con nivel educativo alto y en empleos altamente calificados en países seleccionados (%), 2019-2020.



Fuente: elaboración propia en base a datos de Stoevska para la OIT (2021).

I+D

La construcción de un ecosistema de innovación entendido como un sistema de instituciones interconectadas que crean, almacenan y transfieren el conocimiento, las habilidades y los artefactos necesarios para la definición de nuevas tecnologías (Metcalf, 1995) es una faceta fundamental para el crecimiento sostenido y sustentable de una economía. El desarrollo de las capacidades productivas y tecnológicas de un país, fundamentalmente a través de la ciencia y la investigación, es una empresa que involucra a distintos actores de la

sociedad, netamente al sector privado, el sector académico, y el sector público. Siguiendo el marco teórico de Variedades de Capitalismo, esta cooperación puede tener como principio ordenador al mercado, como sería el caso de Estados Unidos, o la coordinación multisectorial, como sería el caso de Alemania. En el primer caso se desarrollaría una innovación de tipo radical, propia de los sectores de las telecomunicaciones, la industria tecnológica informática y la industria farmacéutica, mientras que en el segundo caso se desarrollaría una innovación de tipo incremental, propia de los sectores de la ingeniería civil, el transporte y la maquinaria agrícola (Hall y Soskice, 2001, p. 43). En el caso de América Latina, ciertos factores estructurales habrían llevado a que no se haya desarrollado un ecosistema de innovación ni radical ni incremental. Dados los incentivos que tienen los grupos económicos de la región y las multinacionales, el I+D nunca se habría desarrollado por completo en América Latina.

Los principales indicadores para el estudio de las capacidades tecnológicas y de innovación de cada economía se basan en la investigación y desarrollo (I+D), el proceso de investigación en conocimientos científicos y técnicos que se realizan en un período determinado. La caracterización del I+D puede realizarse a través de indicadores como: i) el nivel de inversión en I+D, ii) el organismo que lo realiza y iii) el tipo de investigación realizada. A continuación se hará un breve recorrido del estado del I+D en Argentina en los tres indicadores.

En primer lugar, el nivel de inversión en I+D como porcentaje del PBI en América Latina es mucho menor que en países pertenecientes a la OCDE, Estados Unidos o China. Según informa la CELAC (2022), el líder de la región es Brasil, quien destinó entre 1 y 1.3% de su PIB a I+D entre 2014 y 2019, mientras que en ese mismo período la inversión fue entre 0.4 y 0.6% en Argentina y Uruguay, 0.2 y 0.3% en Colombia y Chile, y menos del 0.1% en los casos de Guatemala y Perú. Estas cifras se distancian de las tasas de inversión por encima del 2% de la OCDE y de China, y del 2.5% en el caso de EE.UU. No solo el nivel de inversión en I+D es menor en la región, sino que además ha disminuido en los últimos años.

La segunda característica saliente del I+D en América Latina es que los gobiernos son quienes realizan la mayor parte de la inversión y el sector educativo es quien lo implementa en mayor medida, mientras que en los países desarrollados el sector privado es quien lidera la inversión y la implementación del I+D. Los gobiernos explican cerca del 60% de la inversión en I+D en América Latina y cerca del 30% en Estados Unidos y la OCDE. Al contrario, las empresas explican el 35% de la inversión en América Latina entre 2013 y 2019, el 60% en la OCDE y Estados Unidos, y cerca del 75% en China (CELAC, 2022). Además, cabe

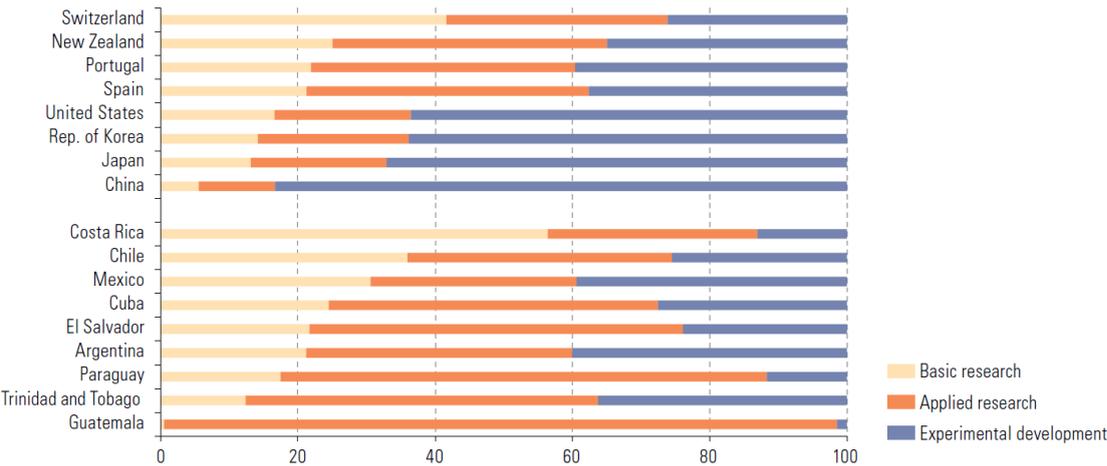
mencionar que la educación superior fue el primer sector en ejecutar la inversión en I+D en América Latina entre 2013 y 2019 (en un 42%), mientras que las empresas fueron quienes lideraron la implementación en Estados Unidos, la OCDE y China (entre un 65 y 80%). En esta dimensión, Argentina presenta una tendencia similar al de la región. En 2017 el financiamiento del I+D provino en un 67% del sector público y en un 23% del sector privado, mientras que 42% de la ejecución fue explicado por organismos públicos, el 30% por empresas y el 26% por universidades públicas (Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación, 2018).

En este punto, el nivel y la forma de articulación entre los distintos actores del ecosistema tecnológico (gobierno, empresas y universidades) es de especial relevancia. Argentina tiene una de las comunidades científico-tecnológicas más vibrantes de la región. Particularmente, y de especial interés en esta investigación, los principales espacios de investigación en computación, ciencias de la información, ingeniería en software e inteligencia artificial son coordinados por el CONICET en conjunto con otras universidades públicas, como es el caso del Instituto de Investigación de Ciencias de la Computación (ICC) con la Universidad de Buenos Aires; el Instituto de Ciencias e Ingeniería de la Computación (ICIC) con la Universidad Nacional del Sur; el Instituto Superior de Ingeniería de Software de Tandil en conjunto con la Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires; el Instituto de Investigación en Señales, Sistemas e Inteligencia Computacionales en conjunto con la Universidad Nacional del Litoral, por mencionar algunos. La falta de interlocución entre la comunidad científico-universitaria con el sector productivo de la Argentina es una problemática reconocida por los principales actores del ecosistema, y en la última década se ha procurado una mayor sinergia entre ambos mundos. La Fundación Sadosky, institución público privada creada en 2009 y presidida por el Ministro de Ciencia, Tecnología e Innovación y el presidente de la Cámara Argentina del Software (CESSI), es la representación paradigmática de esta empresa. Entre otras actividades que articulan al sistema científico tecnológico con la estructura productiva, el área de Vinculación Tecnológica de la Fundación se ocupa de la ejecución de proyectos de I+D+i (investigación, desarrollo e innovación) en colaboración entre Empresas y Universidades para la generación de productos y servicios de tecnologías de la información y comunicación (TIC).

Por último, es relevante considerar qué tipo de investigación se realiza en cada economía. Como puede observarse, en América Latina predomina la investigación básica (dirigida a incrementar el conocimiento sobre cierto fenómeno), en menor medida la investigación aplicada (que busca solucionar una problemática específica), y en último lugar

al desarrollo experimental (que tiene el objetivo de mejorar la producción de ciertos materiales, sistemas o procesos) (Gráfico 9). En Argentina, en 2017, un 26% de la investigación fue básica, un 43% aplicada y un 31% experimental (Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación de Argentina, 2018). En 2018, según informa el gráfico 5, la investigación experimental llegó a representar el 40% del total. De esta manera, Argentina se distancia del modelo de investigación regional, pero no llega a las cifras consolidadas en los países desarrollados, en donde el desarrollo experimental explica el 80% de la investigación en China y más del 60% en Estados Unidos. Este punto es relevante ya que es el tipo experimental de investigación el que estimula la innovación en procesos productivos y traslada el conocimiento en la comercialización de tecnologías valiables en mayor medida que los otros tipos de investigaciones.

Gráfico 9: Inversión en I+D según tipo de investigación, países seleccionados, 2018.



Fuente: CELAC (2022) en base a información oficial de Indicadores de Ciencia y Tecnología de la Red Iberoamericana (RICyT) y la OCDE.

A diferencia de las últimas dos dimensiones de análisis, relaciones industriales y régimen educativo, Argentina presenta un I+D que está más bien alineado al modelo jerárquico de capitalismo. Si bien Argentina invierte un mayor porcentaje de su PBI en I+D que la región (0,49% en 2018) y presenta un mayor desarrollo del tipo de investigación experimental (40% en 2018), no presenta valores tan dispares para ser considerada un *outlier*.

Conclusión

En conclusión, podría decirse que Argentina presenta un tipo de capitalismo que oscila entre los modelos jerárquico y coordinado. La dimensión en donde presenta indicadores de tipo más bien coordinado es en el de relaciones industriales: Argentina presenta la densidad sindical de las más altas y tasas de rotación laboral de las más bajas de la región, mientras que su nivel de informalidad laboral es más bajo que el del promedio latinoamericano. Sin embargo, los mecanismos de negociación salarial y un promedio de un 40% de informalidad laboral limitan su coordinación en esta área. Si bien el régimen educativo y de capacitación de Argentina supo ser universalista y de excelente calidad en el siglo XX, actualmente el país presenta patrones educativos más exclusionarios e indicadores clave (años de estudio en promedio y porcentaje de finalización de estudios) bastante degradados, acercando al país hacia el modelo jerárquico de la región. En términos cuantitativos, Argentina mejora a la región en lo que respecta al nivel de inversión en I+D y tiene un gran porcentaje de investigación experimental. Sin embargo, quienes financian y ejecutan el I+D son los gobiernos e instituciones públicas en mayor medida que el sector privado, acompañado de una ausencia de articulaciones sustanciales y sostenidas entre el sector público y privado en I+D, elemento clave en el modelo coordinado. Por último, Argentina presenta las firmas características de las EMJ, los grupos económicos familiares y las multinacionales, con el mismo patrón de comportamiento, aunque cabe resaltar que el país tiene una menor cantidad de grupos y una mayor presencia de MNCs que el promedio regional. Con una dimensión más bien coordinada y tres que, a pesar de demostrar mejores resultados que el promedio regional, tienen un carácter más bien jerárquico que liberal o coordinado, la variedad de capitalismo de Argentina contrasta fuertemente con el tipo liberal de capitalismo presente tanto en Globant como en Mercado Libre, el cual será desarrollado en el capítulo siguiente.

Capítulo III. El capitalismo de Mercado Libre y Globant.

En este capítulo, que constituye el núcleo de esta investigación, se hará un recorrido por la gobernanza corporativa, las relaciones industriales, el régimen educativo y de capacitación y el I+D de Mercado Libre y Globant. En las cuatro dimensiones se determinará qué tipo de capitalismo, liberal, coordinado o jerárquico, explica en mayor medida el comportamiento de ambas firmas. A modo de introducción, a continuación se hará una breve presentación de los datos principales de cada empresa.

Mercado Libre es la empresa de *e-commerce* de América Latina, así, con artículo definido. Fundada en 1999 por Marcos Galperín y Hernán Kazah, a 2021 la compañía está presente en 18 países en América Latina, alcanza a 9 millones de vendedores y 600.000 pequeñas y medianas empresas que venden sus productos a través de la plataforma, a 67.1 millones de compradores y tiene 29.000 empleados. En términos de visitas mensuales a las plataformas de *e-commerce* en América Latina, Mercado Libre lidera la región ampliamente (Gráfico 6). De manera similar a grandes tecnológicas estadounidenses como Amazon o Alphabet, Mercado Libre se ha ido diversificando para poder desarrollar puertas adentro los distintos servicios involucrados en su producto madre como lo son el pago electrónico, el almacenamiento, y la distribución de la compra. Por ello, hoy el ecosistema de Mercado Libre consiste de i) su marketplace (Mercado Libre), ii) sus servicios fintech (Mercado Pago), iii) sus centros de distribución y logística (Mercado Envíos) y iv) sus servicios de publicidad (Mercado Anuncios). La compañía fue incluida en el listado de las 100 compañías más influyentes de 2021 por la revista TIME y se encuentra actualmente dentro del listado de las Top 100 tecnológicas de Nasdaq.

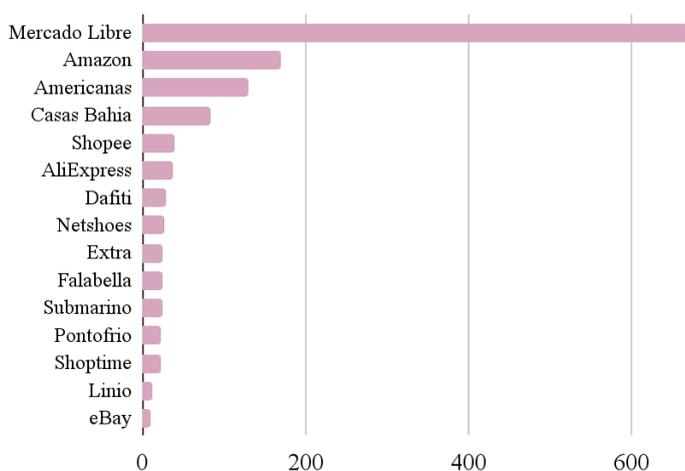


Gráfico 10:
Ranking de plataformas de e-commerce en América Latina por número de visitas mensuales (en millones).

Fuente: elaboración propia en base a WebRetailer.³

³ <https://www.webretailer.com/b/online-marketplaces-latin-america/>.

Globant, por su parte, es lo que se conoce como una “fábrica de software” para grandes empresas internacionales: la empresa desarrolla las últimas tecnologías en el mercado para innovar los procesos de producción de sus clientes. Internamente la empresa se divide en i) “Reinvention Studios” que trabajan en la reinención de industrias específicas como servicios financieros, gaming, ciencias de la vida y medios y ii) “Digital Studios” enfocados en el desarrollo de capacidades técnicas para la transformación digital de cualquier empresa, compuesta por divisiones como blockchain, datos e inteligencia artificial, marketing digital, internet de las cosas, metaverso, optimización de procesos, experiencia del usuario, entre otros. Según su fundador y CEO Martín Migoya, los procesos tecnológicos que han desarrollado afectan a más de 2 mil millones de usuarios en todo el mundo e incluyen productos como el FIFA, LinkedIn o el desarrollo del home banking de bancos internacionales. Ha contado con clientes como DELL, Disney, Electronic Arts (EA), FOX, Google, JPMorgan, LinkedIn, SONY, YouTube, entre otros. En 2021 la empresa tuvo presencia en 18 países de América, Europa y Asia, contó con 23.526 empleados y generó un valor económico de 1.297 millones de dólares que provino en un 64% de Norteamérica, en un 22.6% de América Latina y en un 11% de Europa. En 2022 Globant ingresó al “Top 10 de compañías de servicios IT” elaborado por Brand Finance en donde están empresas como Accenture, IBM, Infosys o Cognizant⁴.

A continuación se procederá con el análisis de las cuatro dimensiones que construyen el “tipo de capitalismo” de Mercado Libre y Globant.

a) Gobernanza corporativa

Mercado Libre

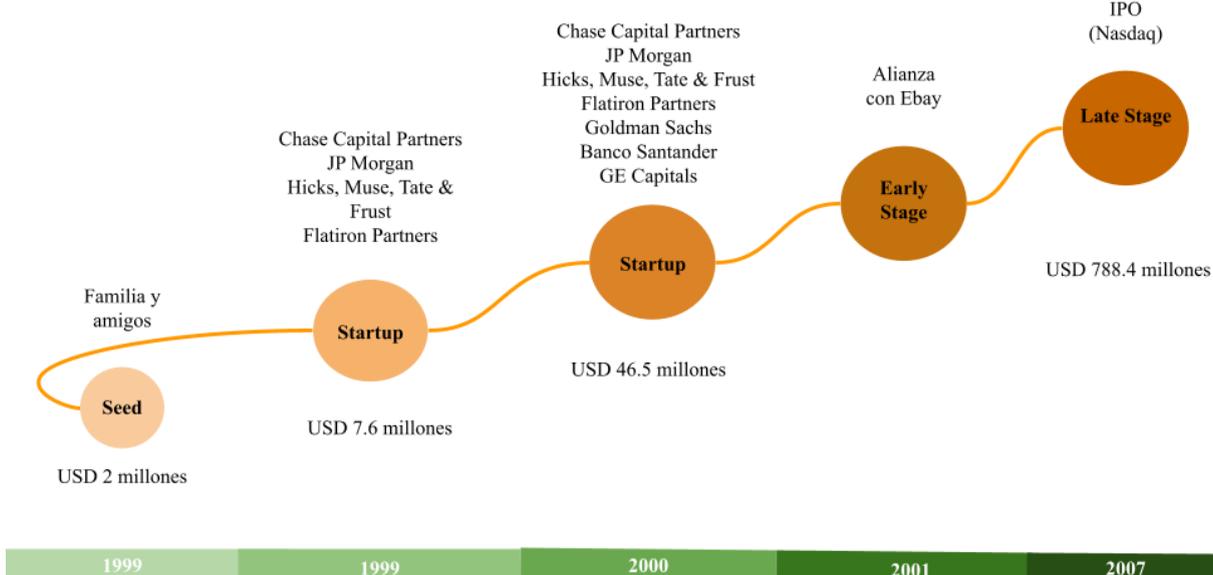
¿Cómo hizo Mercado Libre para pasar de ser el proyecto de un estudiante en 1997 a convertirse en la empresa mejor valuada del país en menos de 20 años? En primer lugar, el currículo internacional del emprendedor fue fundamental. Durante una clase de finanzas en su posgrado en Stanford, cuna de Silicon Valley, Galperín conoció a John Muse, integrante del fondo Hicks, Muse, Taste & Furst, quien al finalizar el intercambio le dijo “Si necesitas plata,

⁴ Migoya, Martín (@migoya) [2022, 31 de enero]. *Por primera vez @Globant está en el ranking “Top 10 strongest IT services brands” de @BrandFinance. Emprender en el mercado global, competir cada día y pensar a largo plazo. Crear oportunidades y dejar brillar a nuestra gente, el camino para Argentina.* Twitter, disponible en: <https://twitter.com/migoya/status/1488139837689323525>.

avisame” (Arzuaga y Arzuaga, 2001). Antes de utilizar ese recurso, sin embargo, otra fuente de financiamiento fue clave: en la etapa semilla de la empresa, la primera inversión fue realizada por la familia de Galperín y amigos (Catalano, 2017). Contrario al mito del garaje, el primer fondeo de 2 millones de dólares fue facilitado por la familia Galperín, propietaria de SADESA, uno de los mayores grupos curtidores del mundo.

A partir de ese capital inicial, el proyecto de Galperín y Kazah iniciaría sus principales operaciones y tendría su primera ronda de inversión oficial en 1999, en la que recaudaron 7.6 millones de dólares provenientes de Chase Capital Partners; Hicks, Muse, Taste & Furst; JP Morgan y Flatiron Partners, y una segunda ronda unos meses después en donde recaudarían 46.5 millones de dólares por parte de los mismos inversores, además de Goldman Sachs, Banco Santander y GE Capitals, como puede observarse en la Figura 11. Otro hito relevante de la empresa fue la alianza que entabló con eBay en 2001, gigante norteamericano del e-commerce que, aunque para no implicó financiación, sí significó un acuerdo de i) no competencia, ii) la adquisición de una subsidiaria de eBay en Brasil, y iii) mejores prácticas que permitieron a Mercado Libre acceder al capital intelectual de eBay, a cambio de que eBay se quede con el 19,5% de Mercado Libre.

Figura 11: Evolución del financiamiento de Mercado Libre, nacimiento - IPO.



Fuente: elaboración propia en base a datos de Crunchbase, Catalano (2017) y Benítez (2018).

La crisis de las dotcom en el 2000 marcó un parate en el flujo de liquidez reinante en la década anterior y durante varios años el acceso a financiamiento estuvo más restringido. Es interesante resaltar que esta primera etapa de financiación tuvo un carácter propio del capitalismo de plataformas: si bien hay una relación a largo plazo y una apuesta por parte del *venture capitalist* hacia la startup, el principal indicador que mide si la inversión ha sido correcta no es la maximización de ganancias de la empresa, sino el efecto de red de la misma (esto es, la creciente y continua captación de usuarios). De hecho, MercadoLibre no fue rentable hasta 2007, año en el que la empresa completó su oferta pública inicial (IPO por sus siglas en inglés) en la bolsa de valores norteamericana NASDAQ. El precio fijado por acción fue de USD18 y el precio al final del primer día fue de USD 28, se vendieron 16.077.185 acciones, generando ingresos netos aproximados de USD 49.6 millones y dejando la valuación de la empresa en USD 788 millones (Benitez, 2018). Además de NASDAQ, Mercado Libre también cotiza en la Deutsche Boerse AG (Alemania), Wiener Boerse AG (Austria), London Stock Exchange (Reino Unido), la Bolsa Mexicana de Valores Mexicana, la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y la Bolsa de Valores de São Paulo.

En segundo lugar, Mercado Libre presenta una estructura propietaria liberal en su segunda variante: concentrada con primacía en el accionista. Siguiendo los tres indicadores planteados por Lianos (2021) para medir el nivel de financiarización de la empresa, la estructura propietaria de Mercado Libre está concentrada predominantemente en inversores institucionales. Según cifras de Nasdaq⁵, la propiedad de la empresa se reparte en un 81.7% en inversores institucionales, un 10.3% por el público general y un 7,7% por empresas privadas. El 60,7% de la empresa está en manos de los primeros 25 accionistas y el 26% de la empresa está en manos de tres fondos de inversión: Baillie Gifford & Co, Capital Research Global Investors y Galperín Trust ([Tabla 1 del Anexo](#)). Con respecto al nivel de influencia de los inversores institucionales, Mercado Libre respeta la ecuación una acción, un voto. Aunque el fondo vinculado al fundador, Galperín Trust, tenga un porcentaje considerable de la empresa (el 7,7%), no es el principal accionista de la firma (que es Baillie Gifford & Co, con el 10% de las acciones). La fluctuación de las compensaciones ejecutivas sobre el valor de las acciones de la empresa, tercer indicador de financiarización de la empresa, también está presente en Mercado Libre. Los salarios de los principales ejecutivos⁶ están compuestos por

⁵ Consultado en mayo de 2022 en:

<https://www.nasdaq.com/market-activity/stocks/meli/institutional-holdings>.

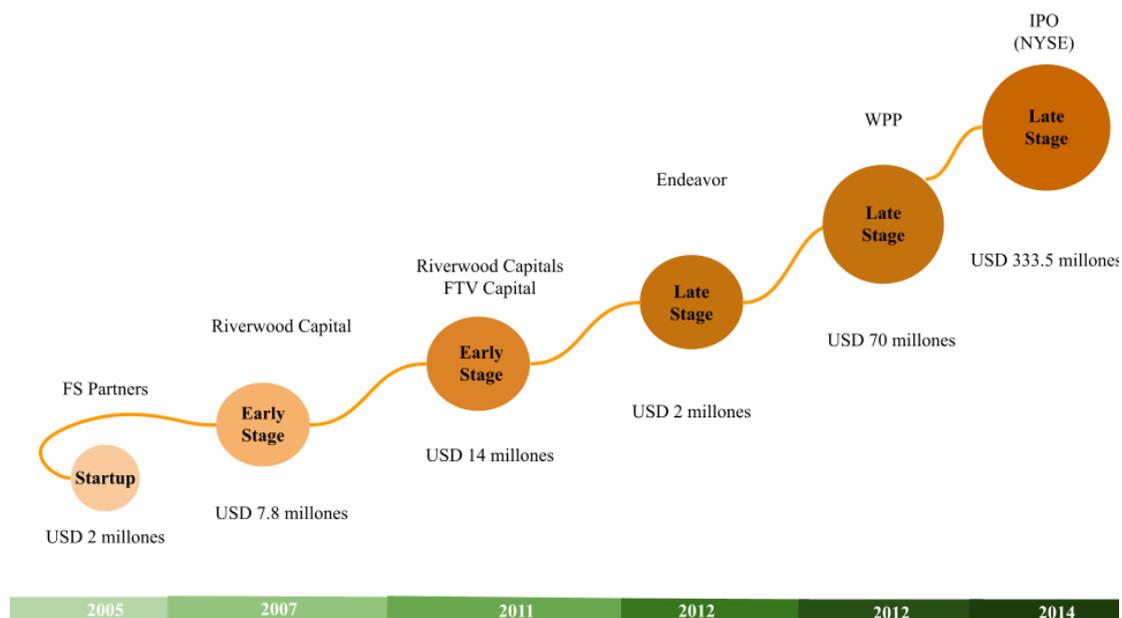
⁶ Marcos Galperin (Presidente y CEO), Pedro Arnt, (Vicepresidente Ejecutivo y CFO), Stello Tolda (Presidente Comercial), Osvaldo Giménez, (Presidente Fintech), Daniel Rabinovich (Vicepresidente Ejecutivo y COO).

un salario base anual (sobre la base de sus responsabilidades), un bono anual (dependiendo del logro de objetivos operacionales y financieros de corto plazo) y un bono de “retención a largo plazo” (un incentivo basado en pagos fijos anuales y pagos variables que dependen del valor promedio de la acción de la empresa en los últimos 60 días hábiles del año, sobre un período de 6 años previos) (Mercado Libre, 2022c). Este último componente, variable sobre el valor de la empresa, representó el 95,7%% del salario de Marcos Galperín (USD 16.928.476 de 17.671.854), el 84,7% del de Pedro Arnt (USD 3.115.345 de 3.674.642) y el 86% del de Daniel Rabinovich (USD 4.377.734 de 5.086.358) en 2021 ([Tabla 2 del Anexo](#)).

Globant

En su búsqueda por financiamiento, Globant atravesó el mismo camino de atracción de *venture capitalists*, aunque con el ecosistema tecnológico argentino ya más consolidado por las trayectorias previas de Mercado Libre y Despegar. Martín Migoya, Néstor Nocetti, Martín Umaran y Guibert Englebienne, provenientes de La Plata y de Mar del Plata e ingenieros egresados de la universidad pública (UNLP y UNICEN), dejaron sus trabajos en el 2001 para iniciar Globant. Con un aporte de 5000 dólares por parte del conjunto de los fundadores y aprovechando la competitividad argentina en dólares, las operaciones de Globant comenzaron en 2002. Uno de los elementos decisivos en la expansión de la empresa fue su contrato con LastMinute a partir del cual llegaron en 2006 a ser la primera relación de *outsourcing* de Google a nivel internacional y, por ende, a ganarse la confianza de Silicon Valley (Catalano, 2017). En ese mismo año recibirían un fondeo de USD por parte de Pedro Querio y Pablo Teubal, quienes en un futuro constituirían FS Partners. El ciclo de inversión continuaría con USD 7.8 millones por parte de la firma de *private equity* Riverwood Capital en 2007, la cual reinvertiría en la empresa al año siguiente en conjunto con FTV Capital por un monto de USD 14 millones. En 2012 entrarían dos inversores nuevos: Endeavor Global, la rama inversora de la organización argentina que busca desarrollar un ecosistema global de emprendedores, se volvería accionista minoritario de la compañía con una inversión de USD 2 millones, mientras que WPP, un gigante inglés de publicidad, marketing y comunicación, se haría del 20% de la empresa con una inversión de 70 millones de dólares (Benitez, 2018; Catalano, 2017), como puede observarse en la Figura 12.

Figura 12: Evolución de la financiación de Globant, nacimiento - IPO.



Fuente: elaboración propia en base a datos de Crunchbase, Catalano (2017) y Benítez (2018).

Debido a la estructura de ingresos construida sobre la base de tempranas contrataciones con grandes jugadores para el desarrollo e innovación de productos tecnológicos, Globant fue rápidamente rentable. A pesar de que las inversiones fueron numerosas y significativas del 2006 al 2014, la compañía se preparó tempranamente para realizar su IPO. Así, en julio del 2014 Globant realizó su IPO en la bolsa de valores norteamericana NYSE, con un precio de cierre a a USD 11.25, un total de 5.850.000 acciones vendidas generando ingresos aproximados de USD 58.5 millones, y valuando a la empresa por USD 333.5 millones (Benitez, 2018).

Al igual que Mercado Libre, Globant presenta una estructura propietaria característica de las EML. Particularmente, presenta una estructura concentrada con primacía en el accionista. La financiarización de la empresa se puede observar, en primera medida, en la concentración de los inversores institucionales sobre la posesión de acciones totales: un 89.6% de las acciones está en manos de inversores institucionales, un 2,2% por el público general y un 2,1% por insiders individuales⁷. Los primeros 25 accionistas concentran el 62,6% de las acciones de la empresa, mientras que los primeros tres (Blackrock, Wasatch Advisors y Morgan Stanley) concentran el 20,7% de la empresa ([Tabla 3 del Anexo](#)). En la misma línea, la primacía del accionariado puede observarse en el respeto de Globant de la

⁷ Según cifras de Nasdaq (<https://www.nasdaq.com/market-activity/stocks/glob/institutional-holdings>) y Yahoo Finance (<https://finance.yahoo.com/quote/GLOB/>) a mayo de 2022.

ecuación una acción, un voto. Por último, el tercer indicador de la financiarización de la firma está presente en la remuneración del senior management de la empresa, la cual está compuesta por un salario fijo y, desde 2014, también por una compensación basada en las acciones de la empresa. Según el reporte 20-F 2022 de la empresa, en conjunto, estos dos elementos constituyeron salarios de USD 6,7 millones, 6.6 millones y 6.9 millones en 2021, 2020 y 2019, respectivamente, para los miembros del directorio y del *senior management*.

En conclusión, Mercado Libre y Globant presentan un tipo de gobernanza corporativa casi idéntica representada por el modelo liberal de capitalismo: su principal vía de financiamiento son los mercados de capitales - NASDAQ y NYSE, respectivamente - y ambas firmas presentan una estructura propietaria financiarizada con primacía del accionariado e incentivos gerenciales de corto plazo. Esta vía de financiamiento así como una estructura de ingresos diversificada en varios países de Latinoamérica (en el caso de Mercado Libre) y clientes principalmente norteamericanos (en el caso de Globant) le ha permitido a ambas empresas sortear los vaivenes y desordenamientos macroeconómicos que caracterizan a la Argentina y construir un tipo de gobernanza corporativa diferente a la de los grupos económicos locales. A pesar de no ser complementaria con la variedad de capitalismo de Argentina en lo que respecta al tipo de firmas predominantes, su tipo de financiación y su estructura propietaria, no hay una clara tensión con las instituciones locales. En cambio, lo que se observa en este caso es una especie de “fuga por arriba” del entramado institucional argentino dada por la internacionalización de las estrategias de financiación de ambas empresas.

b) Relaciones industriales

Mercado Libre

Mercado Libre presenta un tipo de relaciones industriales marcadamente liberales. En su conjunto, la empresa mantiene con sus empleados i) relaciones laborales fluidas, ii) un férreo anti sindicalismo y iii) salarios competitivos determinados por las habilidades y la productividad del trabajador.

En primer lugar, en lo que respecta a la antigüedad en el empleo y la rotación laboral, puede notarse en la Tabla 13 que la firma presenta altos números de desvinculaciones y altas tasas de rotación laboral en la región, aunque menores en el caso argentino: 22% en 2018 (15% en Argentina), 57% en 2019 (35% en Argentina), 12% en 2020 (9% en Argentina) y

21% en 2021. Estos datos presentan un patrón de rotación laboral más bien errático, que pasa de tasas bajas a altas en años consecutivos (cabe resaltar que la cifra de 2020 en Argentina probablemente se vea influida por la prohibición de los despidos en el marco de la crisis por el COVID-19). Para complementar esta información, según datos de LinkedIn, la duración en el empleo promediada entre 22401 trabajadores de Mercado Libre a nivel regional es de 1,4 años. Esto representa un nivel inferior a la antigüedad promedio de 9.3 para asalariados en la OCDE, inferior a la antigüedad promedio de 5.9 años para asalariados en América Latina ([p. 17](#)). A pesar de que la cifra pueda verse influida por el hecho de que Mercado Libre ha tenido un crecimiento exponencial de empleados en los últimos años, el resultado denota una relación laboral más bien fluida y característica del modelo liberal de capitalismo.

Tabla 13: Número de desvinculaciones de empleados de Mercado Libre y tasa de rotación laboral, 2018-2021⁸.

Desvinculaciones por país	2018	2019	2020	2021
Argentina	417	1454	549	-
Brasil	639	1972	692	-
Chile	34	102	37	-
Colombia	107	389	117	-
México	34	196	79	-
Uruguay	184	604	109	-
Venezuela	54	133	4	-
Perú	1	2	3	-
Desvinculaciones totales	1470	4852	1590	4787
Tasa de rotación laboral general ⁹	22,93%	57,28%	12,59%	21,04%
Tasa de rotación laboral en Argentina	14,84%	35,43%	9,24%	-

Fuente: elaboración propia en base a Mercado Libre 2019, 2020, 2021b, 2022b.

El segundo indicador que denota el carácter liberal de las relaciones industriales de Mercado Libre es el nivel de sindicalización de los empleados de la empresa. En cuanto a la

⁸ La empresa no publicó información sobre la cantidad de desvinculaciones en sus reportes previos a 2018 y a partir de 2021 dejó de diferenciar el número de desvinculaciones según país.

⁹ La tasa de rotación laboral se calcula considerando el total de desvinculaciones en un año / el promedio de trabajadores al inicio y al final del período.

densidad sindical presente en Mercado Libre, el porcentaje de la masa empleada cubierta por convenios colectivos de trabajo en Argentina fue del 46% en 2017, mientras que la cifra fue del 33% en 2018, del 42% en 2019 y 2020, y del 38,3% en 2021 (Mercado Libre, 2018, p. 48; 2019, p. 69; 2020, p. 72; 2021b, p. 82; 2022b, p. 68)¹⁰. Durante todo este período el porcentaje de trabajadores que formaron parte de acuerdos de negociación colectiva fue del 100% en Brasil y del 0% en los casos de Colombia, Venezuela, Perú, Chile y México.

Sin embargo, para entender mejor cuál es el tipo de relación que la empresa mantiene con los sindicatos es necesario ir hacia las pujas de poder que se han sucedido con respecto al encuadramiento sindical que diversos sindicatos reclaman sobre los empleados de Mercado Libre. Según indica el Reporte Anual de 2021 de la empresa, sus empleados en Argentina se encuentran representados por el Sindicato de Empleados de Comercio y, en el caso específico del sector de logística, por el Sindicato de Carga y Descarga (p. 11). En el mismo reporte, en la sección de “factores de riesgo”, la empresa explica a sus inversores que “ (...) podríamos incurrir en incrementos de los gastos en salarios y ver nuestra flexibilidad reducida ante regulaciones laborales si la sindicalización ocurriera en otros países, cualquiera de ellos pudiendo impactar negativamente sobre nuestra empresa. Además, *podríamos vernos afectados por conflictos entre sindicatos que se reclaman para sí la representación de nuestros empleados, lo cual podría generar mayores gastos salariales y conflictos laborales*”. (p. 29)¹¹. Efectivamente, el encuadramiento sindical de los trabajadores de Mercado Libre ha sido un factor de discusión recurrente en la opinión pública. En el contexto de la economía de plataformas, la ausencia de regulaciones laborales específicas al trabajo en plataformas en el país, aunque también a nivel mundial, ha acentuado el desbalance de poder entre capital y trabajo (Ottaviano et al., 2019). Las plataformas, al mismo tiempo, han utilizado esta ventana para elaborar estrategias que les permitan sortear sus obligaciones patronales; particularmente, la del correcto encuadramiento sindical de sus empleados. A pesar de que puede existir una disputa legítima en la naturaleza de la tarea realizada, por ejemplo, por un trabajador de una fintech como la es Mercado Pago, los términos de la contienda real se basan

¹⁰ Estos datos fueron presentados en el apartado 102-41 “Collective bargaining agreements” de los Reportes de Sustentabilidad de Mercado Libre de 2017 a 2021. Según Global Reporting Initiative (GRI), en este apartado la empresa debe: “reportar el porcentaje del total de empleados cubiertos por acuerdos de negociación colectiva, entendidos como las negociaciones que tienen lugar entre uno o más empleadores o asociaciones de empleadores y uno o más de un sindicato, con el objetivo de alcanzar un acuerdo sobre condiciones laborales y de empleo (salarios y tiempo laboral)”. [<https://www.globalreporting.org/pdf.ashx?id=12358>, p. 49).

¹¹ Traducción propia, cursivas añadidas a la cita original.

en si el encuadramiento recae sobre un sindicato de mayor o menor poder asociativo, y con mejor o peor poder de negociación en paritarias.

En este sentido, dos son las contiendas que han denotado una fuerte tensión entre la firma y los sindicatos. La primera fue con el sindicato de Camioneros: luego de varios episodios de tensión en años anteriores, el sindicato bloqueó cinco centros de distribución de Mercado Libre en el marco de un reclamo a varias empresas de logística en julio de 2020 (Filipetto y Pontoni, 2020). El malestar del sindicato para con Mercado Libre yacía en que la empresa había encuadrado a sus trabajadores de logística dentro del Sindicato de Carga y Descarga, y, más particularmente, porque ambos acordaron un convenio colectivo descentralizado a nivel empresa que fue homologado por el Ministerio de Producción y Trabajo de 2018. El convenio, aplicado únicamente a trabajadores del centro de almacenamiento y distribución del Mercado Central de Buenos Aires, contiene jornadas laborales de hasta 192 horas mensuales; crea un banco de horas semestral para compensar el tiempo trabajado en exceso; pauta un procedimiento de conciliación por el cual los trabajadores no podrán adoptar medidas de acción directa durante al menos 15 días en caso de reclamos y se prevén guardias mínimas que deberán funcionar en caso de huelga para “garantizar los servicios básicos, la seguridad e integridad del Establecimiento” (Convenio Colectivo de Trabajo N° 1591/19 “E”, 2018, p. 15). A pesar de no haber llegado a la acción directa, el segundo conflicto con el sindicato de la Bancaria ha ido en la misma línea de disputa por el encuadramiento sindical, aunque en este caso de los trabajadores de la fintech Mercado Pago. Ante la denuncia del sindicato de que “hay violencia laboral en Mercado Pago, comenzando por la violencia del fraude que supone negarles las condiciones de nuestro Convenio Colectivo a sus trabajadores, imponiéndoles salarios y otras condiciones laborales que las que corresponden” (La Bancaria, 2019), Mercado Pago respondió con un comunicado que decía “repudiamos el camino de la violencia verbal y las amenazas que dificultan el desarrollo de la industria en el país”. La disputa sigue abierta en la actualidad.

En la misma línea, el CEO de la empresa ha manifestado públicamente en numerosas instancias su visión sobre los sindicatos y las negociaciones salariales en Argentina, perceptible en una respuesta que dio a sus ante una pregunta sobre aumentos salariales en 2018: “Si su prioridad número uno de su trabajo en Mercado Libre es el sueldo y les molesta que el aumento fue del 5% versus del 6% o del 8%, seguramente Mercado Libre no es el lugar para ustedes” (Galperín, 2018). El empresario también se ha quejado numerosas veces sobre la regulación laboral vigente en Argentina, expresando que “Hay un todo un marco laboral que hace que generar empleo sea muy difícil: cinco empleos son cinco problemas,

cien empleos son cien problemas en la Argentina” (Galperín, 2019), y fue una figura emblemática en el intento de reforma laboral de la administración de Mauricio Macri en 2018: “Yo creo que el marco laboral argentino es terriblemente anticuado. Está hecho para un país de hace 100 años. (...) Creo que en el mediano plazo, si no reformamos nuestro marco laboral, es muy difícil que sigamos adelante” (Galperín, 2018b).

Por último, el tercer indicador que denota el carácter liberal de las relaciones industriales de la firma es su mecanismo de negociación salarial. La ausencia de los sindicatos es proporcional a la importancia de la productividad y las habilidades del trabajador en la determinación del salario. La empresa concibe sus relaciones laborales a partir de lo que considera el *ADN emprendedor* de Mercado Libre, contruidos alrededor de 6 principios: “estamos en beta continuo”; “competimos en equipo para ganar”; “creamos valor para el usuario”; “ejecutamos con excelencia”; “emprendemos tomando riesgos”; “damos el máximo y nos divertimos” (Mercado Libre, 2022). Estos principios guían las evaluaciones que se realizan sobre los trabajadores dos veces al año que determinan si el mismo está por “arriba” o por “debajo” de las expectativas. El resultado que obtiene cada trabajador influye sobre su salario - aumenta si está por arriba de las expectativas y disminuye si está por debajo - y, en caso de que el trabajador esté por debajo de las expectativas durante dos evaluaciones consecutivas, se genera un *improvement plan*, a partir del cual se puede desvincular al trabajador en caso de que la evaluación no mejore (Filipetto y Pontoni, 2020; Palermo y Ventrici, 2020).

En distintas crónicas y entrevistas que se le ha realizado a empleados y ex-empleados de la empresa se detalla el sistema de recompensas y castigos determinados en cada tipo de posición de Mercado Libre. Una historia acerca de las condiciones de trabajo en Mercado Libre que resultó viral en 2021 fue la de Sebastian Manzoni, quien ocupaba la posición de *picker* (preparador de pedidos) en el Centro de Distribución en La Matanza de Mercado Libre, contratado de manera tercerizada a través de la empresa Randstad Argentina: “(...) Ellos trabajan con un sistema de productividad en el que te exigen, por ejemplo en mi caso, entre 90 y 100 productos. No hay manera de hacerlo a tu ritmo, o a un ritmo sano para tu cuerpo. Es tan grande el depósito que si no trotas o corres un poco, no llegas a esa productividad. Termina pasando que cuando termina la jornada, a vos te muestran en una pantalla que dice quién quedó primero, segundo, tercero. Todo un ranking de puestos como si fuera una competencia. Ves muchísimos chicos que estamos con un contrato eventual. Los chicos están preocupados por la efectivización y se esfuerzan el cuádruple para llegar bien a

la productividad. Ves como hay un montón de eventuales que se la pasan toda la noche corriendo, y te dan media hora o veinte minutos de descanso” (Manzoni, 2021).

La otra faceta del mecanismo de negociación salarial de Mercado Libre, también dentro del marco del modelo liberal de capitalismo, son los altos salarios que ofrece. Las remuneraciones de la empresa son información confidencial entre la misma y sus empleados. Sin embargo, considerando los resguardos desarrollados en la parte metodológica, los promedios salariales publicados por Glassdoor sobre la base de los aportes de los empleados de la empresa presentan un estimativo útil para el caso. Según la plataforma, a precios de mayo de 2022, el promedio de remuneración mensual para un desarrollador de software¹² es de \$191.589; el de un ingeniero de software¹³ es de \$261.257; el de un ingeniero de software senior¹⁴ es de \$342.315; y el de un representante de envíos¹⁵ (encargado de la recepción y descarga de pedidos, del embalaje, acondicionamiento, empaquetamiento y etiquetado de la mercadería) es de \$108.592 por mes. Se puede distinguir, como es el caso de las “plataformas austeras” (Srnicek, 2017) dentro de la economía de plataformas como la es Uber, una estructura polarizada de la masa asalariada dentro de Mercado Libre: un ingeniero de software, un trabajo calificado que requiere conocimientos de los lenguajes de programación Java, GO, C++, Python o .Net¹⁶, gana hasta tres veces más que un representante de envíos, un trabajo que requiere únicamente el título de secundario completo¹⁷. Sin embargo, es necesario considerar tres puntos sobre la comparación de la estructura polarizada de empleo de Mercado Libre con lo que se conoce como “plataformas austeras” (Srnicek, 2017) del tipo de Uber: i) dado que el promedio salarial de Glassdoor se construye sobre la base de los aportes realizados en los últimos 24 meses, los salarios que indica la plataforma probablemente están por debajo de los salarios reales de los representantes de envíos de Mercado Libre a junio de 2022; ii) aún con la posible desactualización salarial, los trabajos menos calificados de la empresa siguen siendo mejor remunerados que los del promedio de los trabajadores del sector

¹² Sobre la base de 57 sueldos actualizado al 13 de mayo de 2022. Categoría de confianza: muy alta.

¹³ Sobre la base de 41 sueldos actualizado al 13 de mayo de 2022. Categoría de confianza: muy alta.

¹⁴ Sobre la base de 18 sueldos actualizado al 13 de mayo de 2022. Categoría de confianza: muy alta.

¹⁵ Sobre la base de 22 sueldos actualizado al 13 de mayo de 2022. Categoría de confianza: muy alta.

¹⁶ Requisitos demandados en la descripción del puesto “Ingeniera/o de software backend - ID: 27381”, consultado el 15/05/2022 en <https://mercadolibre.eightfold.ai/careers?query=Software%20Engineering&pid=1390034&domain=mercadolibre.com&triggerGoButton=false>.

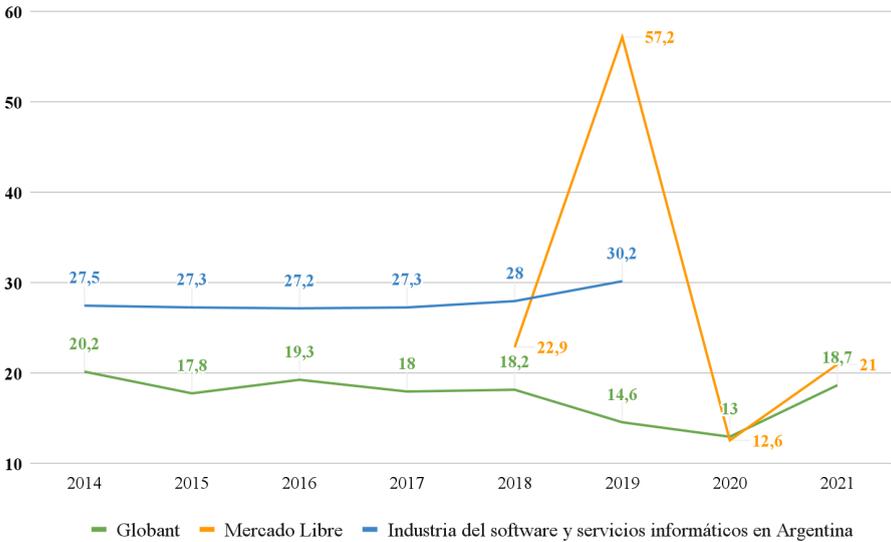
¹⁷ Requisito demandado en la descripción del puesto “Representante de Envíos - ID: 48612”, consultado el 15/05/2022 en <https://mercadolibre.eightfold.ai/careers?query=Env%C3%ADos&pid=8982299&domain=mercadolibre.com>.

privado en febrero de 2022¹⁸, que fue de \$91.866 (Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, 2022) y iii) a pesar de que las condiciones laborales de los empleados con menor calificación de Mercado Libre sean inferiores a las de los empleados calificados (por tercerización laboral o por su encuadramiento en un convenio colectivo al nivel de la empresa), estos trabajadores mantienen una relación laboral en dependencia, sea con una empresa tercera o con Mercado Libre, que no es reconocida por las plataformas austeras como puede ser el caso de Uber, Rappi o Pedidos Ya.

Globant

En primer lugar, Globant presenta una tasa de rotación laboral inferior tanto a la de la industria del software como a la de Mercado Libre, como lo demuestra el Gráfico 14. El punto más alto de rotación llegó al 20% en 2014, por debajo de los máximos de Mercado Libre en Argentina (35% en 2019) y de la industria del software en Argentina (30% en 2019). Esta característica puede explicarse debido a que, a diferencia de Mercado Libre, la proporción de trabajadores vinculados a la tecnología representó entre el 83% y el 88% de la masa total de empleados entre 2014 y 2021 (Globant, 2015, 2016b, 2017b, 2018b, 2019b, 2020b, 2021b, 2022b).

Gráfico 14: Tasa de rotación laboral anual de Globant (nivel regional), Mercado Libre (nivel regional) y la Industria del Software y Servicios Informáticos (%), 2014 - 2021.



¹⁸ Valor correspondiente al último informe publicado por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Argentina.

Fuente: elaboración propia en base a datos de Globant, 2017; 2018; 2019; 2020; 2021; 2022; Mercado Libre 2019, 2020, 2021b, 2022b y Cámara de la Industria Argentina del Software, 2020.

La actividad que realiza Globant demanda altos números de trabajo calificado en informática, por lo que la construcción de relaciones laborales a largo plazo que contribuyan al crecimiento de la empresa resultan de especial importancia. De hecho, en cada uno de los reportes anuales de la empresa está presente la preocupación sobre la rotación laboral de la industria y cómo sortearla: “Nuestro plan de negocios se basa en contratar y entrenar a un número significativo de profesionales de tecnología cada año para poder sortear la rotación y el incremento de nuestras necesidades de *staff*. Nuestra capacidad de realizar correctamente nuestros proyectos, de mantener y renovar compromisos existentes y de ganar más mercado depende, en gran parte, de nuestra capacidad de contratar y retener profesionales de IT calificados¹⁹” (Globant, 2014, p. 8).

En segundo lugar, en lo que respecta al sindicalismo de Globant, no solo se repite la ausencia de una fuerza trabajadora sindicalizada sino que además se profundiza. A pesar de que la cantidad de trabajadores de Globant en Argentina más que se duplicó entre 2014 y 2021, el número de trabajadores cubiertos por el Convenio Colectivo de Trabajo de la Federación Argentina de Empleados de Comercio y Servicios (FAECyS) se mantuvo casi estable, como puede observarse en el Gráfico 15. Hasta 2018 la mayoría de los trabajadores cubiertos por CCT correspondían a una sede de la empresa en Rosario, mientras que el pico de 2019 se explica por la adquisición que hizo Globant de la empresa mendocina Belatrix: 188 de los 230 trabajadores pertenecían a la empresa adquirida ese año (Globant, 2020b). Desde entonces, la cantidad de trabajadores cubiertos por CCTs vuelve a descender hasta llegar al 2% en 2021.

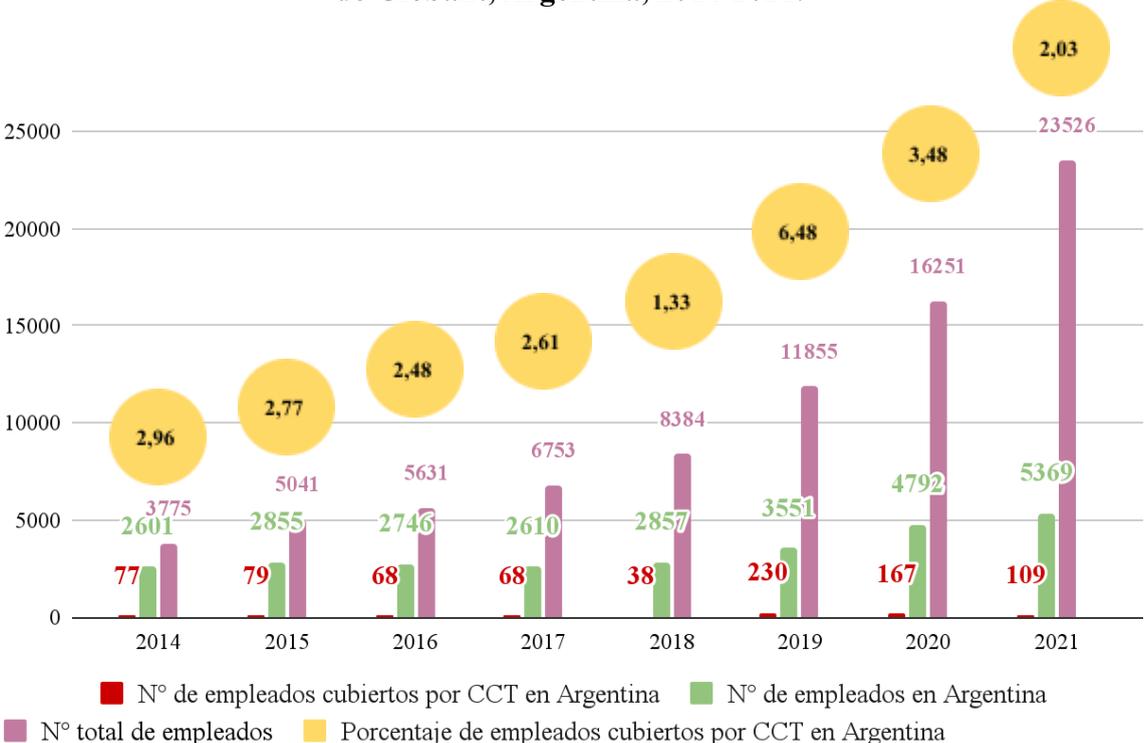
La virtual ausencia de cualquier tipo de sindicalización de los trabajadores IT no es específica de Globant sino general del sector. Si bien hace décadas que existen trabajadores que se desempeñan en el sector de informática, recién en 2020 la Asociación Gremial de Computación de Argentina (AGC) obtuvo personería gremial y en junio de 2022 el Presidente de La Nación Alberto Fernández convocó por primera vez a una mesa paritaria para los trabajadores del sector informático y a la confección de un convenio colectivo específico del sector²⁰. Aunque resta que sean traducidos en negociaciones efectivas, estos gestos contrastan

¹⁹ La traducción es propia.

²⁰ Weiss Auberdiac, P. (Junio 06, 2022): “Alberto Fernández da luz verde a la "primera paritaria del software": qué beneficios buscará el gremio”. iProUp: <https://www.iproup.com/innovacion/31947-el-presidente-anuncio-la-creacion-de-paritarias-para-informaticos>.

fuertemente con una trayectoria histórica del sector del software en donde los sindicatos y los trabajadores informáticos han estado virtualmente ausentes de las mesas de trabajo sectoriales con el Estado.

Gráfico 15: Evolución del número de empleados totales y empleados cubiertos por CCT de Globant, Argentina, 2014-2021.



Fuente: elaboración propia en base a Reportes Anuales 20-F de Globant (2014 - 2022).

En palabras de Ezequiel Tosco, Secretario General de AGC, el modelo sindical que plantea la empresa tecnológica presenta una sintonía fina con el que caracteriza a la economía de plataformas: “En el plenario una de las cosas que se planteó fue el modelo sindical, el modelo más exitoso es el que Alemania usó en la posguerra con un acuerdo entre el capital y el trabajo. Así, permitió que los trabajadores organizados puedan tener hasta directores en las empresas que defiendan el interés nacional. (...) Lo que están haciendo las empresas argentinas es orientar este modelo al americano: desde Amazon o Google se organizaron las empresas para trabajar activamente en contra de la organización gremial. (...) El sector informático argentino, lamentablemente, se orienta al comportamiento de las empresas estadounidenses contra el modelo sindical. Me parece que falta un diálogo serio y responsable entre el sector empresario y los trabajadores organizados, con la representatividad y legalidad

suficiente”²¹. En la misma nota, además, el Secretario General mencionó que “Globant es la principal empresa que orienta su trabajo de recursos humanos en contra del modelo sindical”.

Por último, el tercer indicador que denota el modelo liberal de las relaciones industriales de Globant es la negociación salarial caracterizada por altos salarios determinados por la alta demanda laboral de habilidades específicas de informática; esto es, salarios determinados primordialmente por la demanda del mercado y marcados por la ausencia de negociaciones colectivas. Nuevamente, por cuestión de confidencialidad de los salarios de la empresa, los promedios salariales de Glassdoor pueden servir de estimación para el caso. Según la plataforma, a precios de mayo de 2022, el promedio de remuneración mensual para un desarrollador de software es de \$160.093²²; el de un ingeniero de software es de \$174.656²³; el de un ingeniero de DevOps es de \$198.340²⁴; y el de un *Project Manager* es de \$246.667²⁵. Nuevamente, considerando que la plataforma considera los aportes realizados dentro de los últimos 24 meses y actualiza el promedio con una frecuencia mensual, los datos recopilados probablemente representen un piso de las remuneraciones de la firma. En todo caso, estos salarios de piso, al igual que Mercado Libre, estarían bien por arriba de la remuneración promedio de los trabajadores privados en febrero de 2022, que fue de \$91.866²⁶ (Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, 2022).

En conclusión, al igual que como sucede con la gobernanza corporativa, tanto Mercado Libre como Globant presentan relaciones industriales profundamente liberales. La principal diferencia entre Mercado Libre y Globant radica en que la primera presenta una estructura de empleo polarizada en la que la calidad del trabajo varía fuertemente sobre el nivel de calificación del empleado, mientras que en la segunda hay una masa empleada mucho más homogénea. En el resto de los indicadores, si bien Globant presenta un nivel de rotación laboral menor que el de Mercado Libre, ambas están por arriba del promedio 13% en trabajadores formales en Argentina entre 2003 y 2015 (Gráfico 4). En el área de la sindicalización de sus empleados y del tipo de negociación salarial, ambas firmas presentan el mismo modelo liberal. A pesar de que el conflicto en materia sindical sea más público en el

²¹ Weiss Auberdiac, P. (Junio 08, 2022): “Gremio de la primera paritaria IT: “Cuatro empresas se quedan con los beneficios de Ley del Conocimiento”. iProUp: <https://www.iproup.com/finanzas/32009-ley-del-conocimiento-4-empresas-acaparan-beneficios-segun-agc>.

²² Sobre la base de 69 sueldos actualizado el 16 de mayo de 2022. Nivel de confianza: muy alto.

²³ Sobre la base de 47 sueldos actualizado el 16 de mayo de 2022. Nivel de confianza: muy alto.

²⁴ Sobre la base de 44 sueldos actualizado el 16 de mayo de 2022. Nivel de confianza: muy alto.

²⁵ Sobre la base de 73 sueldos actualizado el 16 de mayo de 2022. Nivel de confianza: muy alto.

²⁶ Valor correspondiente al último informe publicado por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Argentina.

caso de Mercado Libre por la visibilidad del posicionamiento de su CEO y los conflictos que mantiene la empresa con sindicatos fuertes como Camioneros o La Bancaria, en términos prácticos la presencia de los sindicatos en las relaciones industriales es baja en ambas empresas. Esto contrasta fuertemente con la tendencia laboral que fue tejida en Argentina entre los años 2003 - 2015 y fue desarrollada en el Capítulo II. La dimensión de relaciones industriales de Mercado Libre y Globant, entre todas las dimensiones, es la que contiene la tensión más fuerte con el tipo de capitalismo de Argentina más bien coordinado en materia laboral y sindical.

c) Régimen de habilidades y de capacitación

MercadoLibre

Al tratarse de una empresa de e-commerce, la masa empleada de Mercado Libre dedicada exclusivamente a informática y desarrollo de tecnologías es mucho menor que la de Globant. Según los reportes anuales de Mercado Libre, el porcentaje de empleados en información y tecnología aumentó considerablemente en la última década (del 13% en 2007 al 31% en 2021), pero, aún así, la proporción sigue siendo mucho menor que el sostenido 85% de trabajadores dedicados a tareas de informática en Globant. Según informa LinkedIn²⁷, del total de empleados de Mercado Libre registrados en la plataforma a junio de 2022 (22401), un 35% se desempeña en tareas de ingeniería y tecnologías de la información, un 17% en operaciones, un 13% en ventas y desarrollo comercial, un 6% en atención al cliente, un 3% en finanzas, un 3% en marketing, un 2% en recursos humanos, un 2% en gestión de proyectos, un 2% en administración, un 2% en arte y diseño, y un 13% no reportó actividades específicas. Esto es, aproximadamente el 65% de la empresa se desempeña en áreas que no involucran habilidades específicas de la industria del software. A medida que se acrecienta el volumen de compras en la plataforma, además, el tipo de mano de obra que se demanda en mayor proporción es la que trabaja en los centros de distribución: en abril de 2021, por ejemplo, Mercado Libre compartió que sumaría a 16 mil puestos de empleo en toda la región, de los cuales el 70% correspondería a Centros de Almacenamiento y un 25% a equipos de tecnología²⁸.

²⁷ Recaudos en el marco metodológico.

²⁸ Mercado Libre [@mercadolibre] (2021, 6 de abril). *¡Este año vamos a sumar 16 mil personas, duplicando el tamaño de nuestro equipo en toda la región! Estamos muy contentos de anunciar este*

En este sentido, el régimen de habilidades de Mercado Libre se explica bien por el modelo liberal en donde el trabajador cuenta con habilidades generales que tienen un valor independiente del tipo de industria o empresa en la que se inserta. De hecho, de manera compatible con este modelo de capitalismo, la empresa presenta una estructura empleada polarizada característica de las plataformas austeras como Uber o Amazon Mechanical Turk. Como ya fue mencionado anteriormente, en términos de relaciones industriales la analogía con estas dos empresas no es completa: a pesar de que la masa empleada no calificada de Mercado Libre presente condiciones laborales degradadas a partir de su tercerización o el encuadramiento en un Convenio Colectivo establecido al nivel de la firma, la relación laboral no se desconoce por completo. Sin embargo, en términos de las habilidades y el nivel de calificación que la empresa demanda de sus empleados, la estructura polarizada se repite. Una parte de los empleados - insertos en las áreas de tecnología, marketing y administración en general - presentan credenciales educativas altas y transferibles mientras que la otra parte - sobre todo empleada en los centros de distribución de la empresa - suele ser no calificada.

En términos de su régimen de capacitación, Mercado Libre presenta varias instancias de formación para sus empleados al interior de la empresa, como puede observarse en la [Tabla 5 del anexo](#). Resulta interesante resaltar que, según puede observarse en sus Reportes de Sustentabilidad, el régimen de capacitación estaría orientado a fortalecer las habilidades de liderazgo, metodologías ágiles y conocimiento corporativo de su masa empleada más que a la adquisición de habilidades específicas de la industria del software (únicamente presente en su programa “IT Bootcamp”). Sumado a esto, otro punto que diferencia a Mercado Libre de Globant es que quizás incluso más importante que su régimen de capacitación para con sus empleados son las distintas instancias de formación que provee a distintas comunidades regionales y a organizaciones no gubernamentales propios de la crecientemente relevante Responsabilidad Social Empresaria (RSE) como, por ejemplo, la alianza que mantienen desde 2017 con la ONG Chicas en Tecnología, a través de la cual forman a mujeres jóvenes en tecnología y emprendedorismo.

A pesar de que Mercado Libre participó de las instancias de capacitación a nivel sectorial a través de su membresía en la Cámara Argentina del Software (CESSI) detalladas en la [Tabla 4 del Anexo](#), no tuvo una participación tan activa como la tuvo Globant. Considerando, entonces, la estructura de empleados de la empresa (y su consecuente régimen de habilidades), el tipo de capacitaciones que brinda a sus empleados y su nivel de

plan de contrataciones que va a permitir que miles de jóvenes accedan a su primer empleo en Latinoamérica. Twitter. <https://twitter.com/Mercadolibre/status/1379481705715748865>.

involucramiento con el régimen de capacitación sectorial, podría decirse que Mercado Libre se ve más representada por el modelo liberal de capitalismo. Su estrategia para con el sistema educativo de Argentina para la formación de sus empleados con credenciales educativas (marketing, diseño, finanzas) podría bien insertarse en la descripción que se hace en Variedades de Capitalismo de la formación de habilidades en el modelo liberal: “(...) Las startups de software en Estados Unidos toman la ventaja de un mercado laboral altamente flexible con personas de nivel educativo alto combinado con habilidades generales excelentes y un conocimiento valioso en la industria adquirido de la rotación de un trabajo a otro” (Estevez-Abe, Iversen y Soskice, 2001). Si bien el factor “déficit de mano de obra informática” es relevante en su modelo de negocios, este pesa menos que en el caso de Globant. Otros cuellos de botella que presenta la economía del conocimiento en Argentina, como por ejemplo, la digitalización de las PyMEs, quizás sean de mayor importancia para la empresa.

Globant

En lo que respecta al tipo de habilidades de Globant, la empresa presenta una masa empleada con un alto nivel de calificación y formación en informática. De 2014 a la fecha, el porcentaje de los empleados desempeñándose en tareas de informática ha sido consistentemente mayor al 85%, mientras que el 15% restante se desempeña en tareas operativas, ventas y marketing y administración de la empresa. Esto es, más del 85% de los empleados de Globant cuentan con habilidades específicas de la industria del software. Además, según sus reportes anuales, entre 2014 y 2021 más del 94% del total de la fuerza laboral de la empresa tenía un título universitario o estaba cursando una carrera de grado.

Con respecto al régimen de capacitación de la empresa, Globant presenta una amplia gama de instancias formativas hacia el interior de la empresa y ha participado activamente de gran parte de las capacitaciones realizadas a nivel sectorial. Al nivel de la firma, según reportes de la empresa, el número de empleados con algún tipo de capacitación en la empresa pasó de 6.256 en 2017 a 25.049 en 2021, y la cantidad de horas totales de entrenamiento per cápita de 22.2 en 2017 a 31.1. Del 2014 a la actualidad la empresa ejecutó, como mínimo, 9 programas al interior de la firma destinados a la incorporación o fortalecimiento de habilidades técnicas (específicamente en informática y tecnología) de sus empleados, y en menor medida programas destinados a fortalecer sus habilidades de liderazgo y lingüísticas, como puede observarse en la [Tabla 6 del Anexo](#). Además, Globant también ha entablado

alianzas con universidades como la UCEMA, la Universidad de CAECE y la Universidad Tecnológica Nacional (UTN) para la ejecución conjunta de programas especializados en negocios digitales, ingeniería en sistemas e información y tecnología en general.

A nivel sectorial, Globant participó activamente en la mayoría de las capacitaciones diseñadas por el Estado nacional y la CESSI, por ejemplo, incorporando fuerza laboral que participó de estas instancias (como fue el caso de Empleartec desde 2012 o 111 mil desde 2017). En este punto es fundamental resaltar que la industria del software se destaca del resto del entramado productivo argentino por el profundo esfuerzo mancomunado realizado para la formación de trabajadores con habilidades sectoriales específicas. El trabajo informático requiere de habilidades específicas del sector que pueden ser adquiridas a través de carreras de grado, terciarios o cursos de meses de duración, siendo estos últimos dos particularmente comunes entre quienes se dedican al desarrollo de software dada la diversidad de lenguajes de programación y a la constante actualización del conocimiento en cuestión. A pesar de que las instancias de formación en la materia han aumentado en los últimos años, el nivel de capacitación no pudo alcanzar el ritmo de crecimiento que han tenido las empresas del sector, generando que queden puestos de trabajo sin ocupar año a año (según datos de la CESSI, las compañías del sector de IT no llegarían a cubrir entre 5.000 y 10.000 puestos cada año)²⁹. Este es un patrón que se diferencia fuertemente de la situación general del mercado laboral argentino en donde, como pudo apreciarse en el [Gráfico 4](#), Argentina se destaca en la región por tener un alto porcentaje de trabajadores con alto nivel educativo, pero un menor porcentaje de trabajadores en empleos altamente calificados. Por este motivo, como puede apreciarse en la [Tabla 4 del Anexo](#), en los últimos 20 años puede identificarse una verdadera política de Estado en materia de formación profesional IT visible en los 8 programas de carácter nacional que han capacitado, cada uno, a más de 1000 personas en conocimientos de software e informática ejecutados en conjunto por el Estado, la CESSI y varias empresas del sector.

Considerando lo anterior, el régimen de capacitación de Globant (aunque, en extensión, también el régimen de capacitación del sector del software en general) podría categorizarse como el de una “coordinación limitada”. La empresa claramente se distancia del régimen jerárquico de capacitación, en donde las habilidades específicas están más bien ausentes y no hay incentivos para la capacitación de los empleados. Al mismo tiempo, al estar

²⁹ iProUp (2021, 28 de septiembre). “Radiografía del sector IT en Argentina: sueldazos, escasez de talento, alta oferta y más”. <https://www.iproup.com/finanzas/26287-cessi-publico-una-radiografia-del-sector-it-argentino>.

el 85% de su masa empleada abocada a tareas de informática, la vía de fortalecimiento al sistema educativo nacional en su conjunto, estrategia característica del régimen liberal de capacitación, tampoco le es sustentable. En cambio, Globant ha desarrollado un sólido sistema de capacitación al interior de la empresa y se ha vinculado consistentemente con el Estado nacional y gobiernos provinciales para la capacitación y formación de trabajadores informáticos, abordando la solución al déficit de mano de obra especializada en el área a través de la coordinación sectorial. Sin embargo, el rasgo limitado de la coordinación de Globant viene dado por la ausencia del actor sindical en su régimen de capacitación. Este patrón se repite a nivel sectorial: la única instancia coordinada con el Estado que involucra a la Asociación Gremial de Computación empezó a tener lugar recién en 2021 ([Tabla 4](#)), y no participaron de manera oficial en ninguno de los otros cursos diseñados entre la CESSI y el Estado.

En conclusión, a diferencia del carácter marcadamente liberal de la gobernanza corporativa y las relaciones industriales de la firma tecnológica, el régimen de habilidades y capacitación es la dimensión que presenta rasgos más difusos. En ninguno de los casos es posible identificar rasgos jerárquicos, ni a nivel sectorial ni en las empresas estudiadas. Tanto la presencia de habilidades sectoriales específicas como de capacitaciones sectoriales y dentro de la firma son rasgos ausentes en las EMJ por los incentivos que tienen las firmas típicas del modelo (grupos económicos y multinacionales) para la contratación y capacitación de sus empleados. En cambio, el modelo liberal de habilidades avanzadas y transportables está más presente en el caso de Mercado Libre, la cual presenta una masa empleada más bien heterogénea en términos de habilidades y calificaciones, mientras que tanto en Globant como a nivel sectorial predomina un modelo más bien coordinado debido a la especificidad de las habilidades demandadas y la cooperación empresa-Estado mantenida a lo largo de los años. Sin embargo, en ambos casos el modelo de coordinación es limitado por la falta de interlocución con los sindicatos del sector: la coordinación sectorial no es completa sin instancias tripartitas.

En términos de complementariedad o tensión para con la variedad de capitalismo referente al régimen de capacitación en Argentina, ninguna de las estrategias implementadas por las empresas presenta una clara complementariedad. Sin embargo, mientras que en el caso de Mercado Libre no pareciera haber una tensión clara, en el caso de Globant hay lo que denomino como una “asimilación dual”. Como hay una falta de mano de obra especializada en informática, Globant debe relacionarse activamente con el entramado institucional argentino, situación que no se repite, por ejemplo, en las dimensiones de gobernanza

corporativa e I+D. Cuando esto sucede, Globant y el sector del software en general recurren a un arreglo institucional coordinado con el Estado (atípico en sus estrategias), pero este es un arreglo institucional que excluye al actor sindical del esfuerzo (atípico del entramado institucional coordinado construido en Argentina especialmente en el período 2003 - 2015). En este sentido, ambas variedades de capitalismo “ceden” aspectos críticos de sus principios organizativos para relacionarse entre sí.³⁰

d) I+D

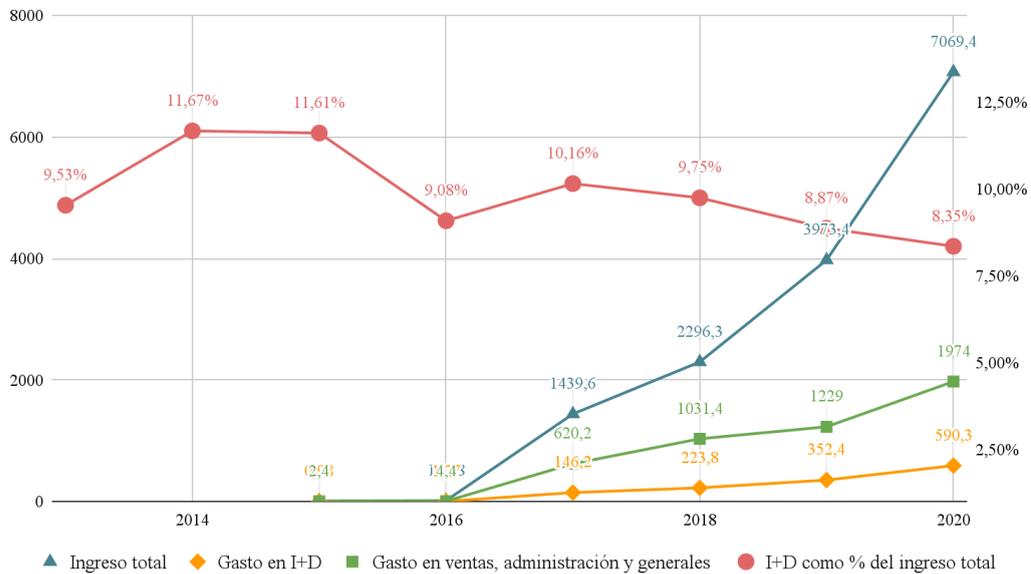
Mercado Libre

Mercado Libre presenta altos niveles de inversión en I+D tanto en términos absolutos como relativos. A pesar de que hubo una dilución de la inversión en términos relativos debido al crecimiento exponencial que presentan los ingresos de la empresa hace 5 años, el porcentaje invertido en I+D ha estado consistentemente por arriba del 8% del total de los ingresos desde 2013, alcanzando un pico del 11,6% en 2014 y 2015 (ver Gráfico 16). En términos comparativos, estos niveles de inversión i) mejoran fuertemente las inversiones globales en I+D por parte del sector privado en Argentina, que suele estar entre el 0,1 y el 0,2% de las ventas (Cámara de la Industria Argentina del Software, 2018) y ii) mejora la inversión en I+D como porcentaje de las ventas de las empresas de software y servicios informáticos en Argentina, que fue del 5,7% en 2020 (Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación, 2020). Sin embargo, la inversión en I+D como porcentaje de los ingresos totales de Mercado Libre se encuentra a niveles inferiores al de las grandes tecnológicas como Alphabet (12,25%); Amazon (12,43%); Meta (20,91%) y Microsoft (12,32%)³¹ en 2021.

³⁰ A pesar de no ser el objetivo de esta investigación, resulta interesante resaltar que, contrario a lo que se esperaría del modelo jerárquico de capitalismo en América Latina, hay una fuerte presencia de multinacionales como IBM, Cisco, Oracle o Sun Microsystems en el diseño y la ejecución de programas de capacitación a nivel sectorial en Argentina. Según la teoría, las multinacionales que buscan la ampliación de su mercado o la extracción de recursos naturales realizan aquellas etapas productivas que requieren mano de obra calificada en sus casas matrices y, por lo tanto, no tienen incentivos para invertir en la capacitación de habilidades en América Latina, ni generales ni sectoriales. Este patrón no se repite en el caso de la industria del software. Esta observación podría dar pie a una investigación que complejice el modelo de EMJ diferenciando el comportamiento de las MNCs según el sector de la economía en el que se inserten.

³¹ Según datos de Nasdaq consultados en junio de 2022:
<https://www.nasdaq.com/market-activity/stocks/googl/financials>;
<https://www.nasdaq.com/market-activity/stocks/amzn/financials>;
<https://www.nasdaq.com/market-activity/stocks/meta/financials>;
<https://www.nasdaq.com/market-activity/stocks/msft/financials>.

Gráfico 16: Nivel de inversión en I+D de Mercado Libre, miles de dólares, 2014 - 2020.



Fuente: elaboración propia en base a datos de los Reportes 10K de Mercado Libre.

Ahora bien, el alto nivel de inversión en I+D es representativo tanto del capitalismo liberal como coordinado: lo que hace liberal a la dimensión de I+D de Mercado Libre es su tipo de transferencia de tecnologías. Según los reportes 10K, la mayoría del software y las distintas tecnologías que utilizan son desarrolladas puertas adentro en dos centros de desarrollo localizados en la Ciudad de Buenos Aires y otro en Córdoba, aunque también, en menor medida, en Centros de San Luis, Mendoza, Santa Fe, Entre Ríos, y en Uruguay, Brasil y Chile. Sin embargo, otros dos mecanismos, las adquisiciones y la compra de licencias y patentes, son vías fundamentales para el incremento de la capacidad innovadora de la firma. De las 18 adquisiciones declaradas en sus reportes 10K de 2007 a 2021, siete fueron empresas dedicadas exclusivamente a desarrollo de software y una al desarrollo de inteligencia artificial. Es decir, el 44% de las adquisiciones de Mercado Libre se realizaron con el objetivo de mejorar las capacidades de la compañía en términos de desarrollo de software e inteligencia artificial. Por otro lado, la empresa declara que también dependen de “ciertas tecnologías que licenciamos de terceras partes, proveedores de bases de datos de tecnología claves, sistemas operativos y hardware específico para nuestros servicios” (Mercado Libre, 2019, p. 8). Salvo por una alianza estratégica establecida en 2007 con la Universidad Tecnológica de La Punta en San Luis a partir de la cual Mercado Libre pudo acceder a

instalaciones de desarrollo aplicado de la universidad, no se observan vinculaciones significativas de la empresa con institutos de investigación públicos o en conjunto con otras empresas, características del modelo coordinado de I+D.

El correlato de esta estrategia en I+D (altos niveles de inversión puertas adentro, adquisiciones y compra de licencias) es su producto: una innovación de tipo radical característica de las economías de mercado liberales (Hall y Soskice, 2001). La siguiente cita, que podría pertenecer a la explicación que realizan Hall y Soskice sobre la innovación radical, pertenece al apartado de “Desarrollo del producto y Tecnología” del reporte 10K de Mercado Libre (2019): “(...) Creemos que el pilar de nuestro futuro dependerá de nuestra capacidad de adaptarnos a tecnologías disruptivas que se modifican rápidamente, adaptar nuestros servicios a una industria y estándares regulatorios en constante desarrollo y mejorar continuamente la *performance*, las funciones, la experiencia del usuario y la confiabilidad de nuestros servicios en respuesta a la competitiva oferta de productos y servicios y demandas fluctuantes que presenta el mercado” (p. 9).

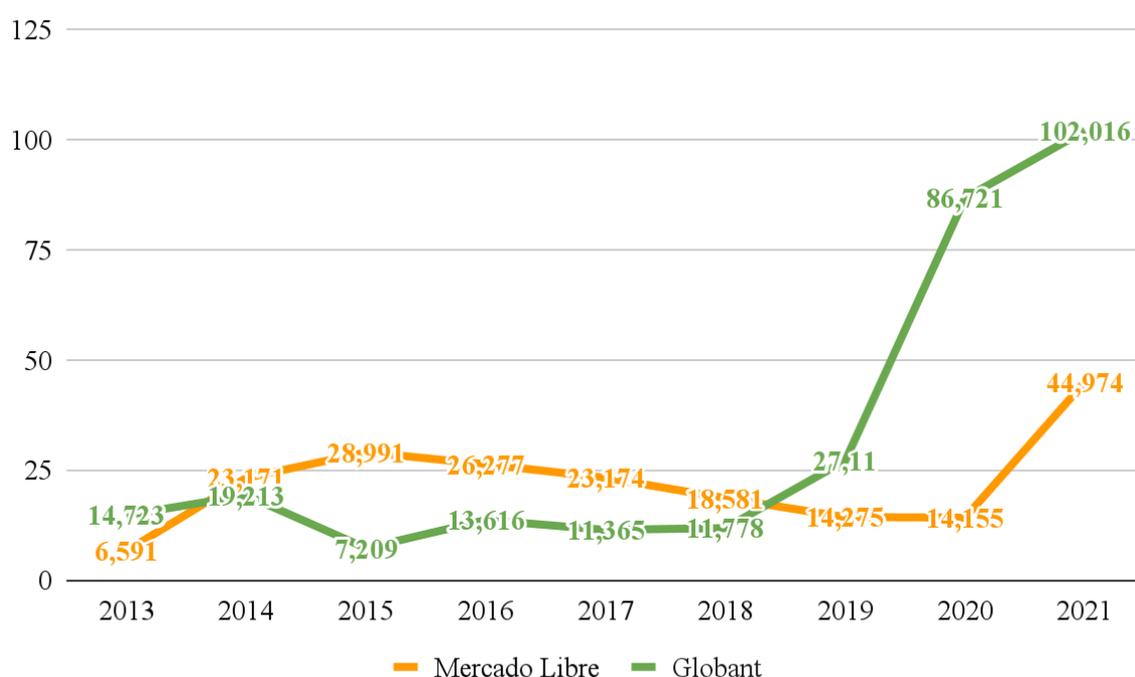
Globant

El nivel de inversión de Globant en I+D es desconocido ya que la empresa no comparte este dato en ninguno de sus reportes emitidos a la *Securities and Exchange Commission* de Estados Unidos, probablemente debido a las provisiones contractuales entabladas con sus clientes. Sin embargo, el desarrollo y la prestación de tecnologías de punta a *Big Techs* líderes a nivel mundial como lo son Electronic Arts, Google o LinkedIn por parte de Globant podría indicar que su nivel de inversión en I+D tiene que ser necesariamente alto. La investigación y el desarrollo de innovaciones no significa para Globant un agregado que mejora su producto, sino directamente el producto que constituye su estructura de ingresos. Entendiendo que el I+D puede ser medido no solo desde su input (nivel de inversión) sino también desde su output (como el número de patentes), las 6 patentes que la empresa tiene registradas por parte de sus subsidiarias norteamericana y española reflejan un serio compromiso de la empresa para con la investigación, el desarrollo y la innovación.

Otro proxy del nivel de inversión de I+D de la empresa es la cantidad de activos intangibles que posee en comparación con Mercado Libre, quien, como se mencionó, tiene altos niveles de inversión en I+D (Gráfico 17). Los activos intangibles de una empresa son aquellos recursos no financieros que carecen de representación física (inmuebles o máquinas, por ejemplo) y pueden traer retornos en un futuro, como lo son, entre otros, las patentes,

trademarks, copyright, software y licencias (IFRS, 2012). Este tipo de recursos ha adquirido una particular relevancia en el contexto del capitalismo de plataformas en donde los datos, intangibles y transfronterizos, se han convertido en el pilar del modelo de negocios digital: Alibaba, Alphabet, Amazon, Apple, Facebook, Microsoft y Tencent en su conjunto han pasado de tener activos intangibles valorados en USD 26 mil millones en 2010 a 192 mil millones en 2019 (Fernandez et al., 2020).

Gráfico 17: Activos intangibles de Globant y Mercado Libre (en miles de dólares), 2013 - 2021³².



Fuente: elaboración propia en base a datos de Reportes 10K de Mercado Libre y Reportes 20F de Globant.

Con respecto al tipo de transferencia de tecnologías, Globant presenta un patrón similar al de Mercado Libre: desarrollo interno, adquisiciones de otras empresas y licencias adquiridas externamente. Del total de licencias y desarrollos tecnológicos que fueron agregados en 2021, por ejemplo, un 5% estuvo vinculado a la adquisición de nuevas

³² Tanto Mercado Libre como Globant diferencian “Recursos Intangibles” de “Goodwill” (o fondo de comercio) en el valor de sus activos totales. Esta diferenciación es relevante ya que el segundo concepto refiere a la valoración que se hace de aspectos inmateriales de una empresa (como su clientela, eficiencia o prestigio) y que no se vinculan tan directamente a la capacidad de innovación de la empresa como sí sus patentes, licencias, software, etc.

empresas, un 18,7% a la compra de licencias y un 76% a desarrollos internos de la empresa (mayor precisión en la [Tabla 7 del Anexo](#)). Esto denota el nivel de inversión que desarrolla Globant hacia adentro para producir tecnología de punta para sus clientes. Con respecto a las adquisiciones como modo de transferencia de tecnologías, de las 22 adquisiciones realizadas por Globant desde 2008 a 2022, 20 fueron empresas dedicadas al desarrollo de tecnologías que constituyen el núcleo de la capacidad innovadora de la empresa, empresas dedicadas al desarrollo del software, productos digitales y soluciones de gaming, marketing online, servicios especializados en blockchain, entre otros (Globant 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022). Sin embargo, como se puede ver en la [Tabla 7 del Anexo](#), las adquisiciones no representaron una transferencia significativa de tecnologías. Por último, Globant no presenta vinculaciones público privadas sustanciales en lo que respecta al desarrollo de sus tecnologías. Al igual que Mercado Libre, entonces, el modelo que caracteriza mejor el tipo de I+D de Globant es el liberal y, en última instancia, el tipo de innovación que produce Globant es claramente radical, caracterizada por cambios sustanciales y precipitados sobre las líneas de producción. Según las propias palabras de la empresa: “Globant es y ha sido siempre una compañía enfocada en la reinención. Reinventar es lo que hacemos. Es por qué existimos. Creemos que el éxito de cualquier compañía yace en su habilidad de reinventarse. Es por eso que hemos reinventado a nuestros clientes desde que nacimos ayudándolos a crearse un camino hacia un futuro sustentable”³³ (Globant, 2021, p. 19).

En conclusión, tanto Mercado Libre como Globant presentan un serio compromiso para con el I+D de sus compañías visible tanto en el nivel de inversión de I+D en el caso de la primera, como en el número de patentes y el porcentaje de desarrollos tecnológicos producidos al interior de la firma en el caso de la segunda. Además, ambas presentan un tipo de transferencia de tecnologías característico del modelo liberal de capitalismo. Sobre todo, en los reportes de las empresas es perceptible un discurso reminiscente del tipo de innovación radical que Hall y Soskice conceptualizan como propio de las EML. Mercado Libre fue de las primeras en introducir la comercialización *online* de productos en América Latina y, para mantenerse en la posición de hegemonía regional en la que se encuentra, debe contar con las últimas tecnologías de punta que utilizan otras *Big Tech* a nivel internacional en un sector que se mueve constante y velozmente. En el caso de Globant la situación es la misma, pero la presión es aún mayor: la transformación radical de distintos procesos tecnológicos no es un

³³ Traducción propia.

plus sino ya directamente el producto que vende a sus clientes. En ambos casos, la variante liberal de las dos empresas no es complementaria con el tipo más bien jerárquico de I+D presente en Argentina, en donde a pesar de existir una fuerte comunidad científico-tecnológica, la misma es financiada y ejecutada principalmente en instituciones públicas (a diferencia de lo que ocurre en el promedio de los países de la OCDE) y no hay una articulación público-privada sustancial. Al igual que ocurre con la dimensión de gobernanza corporativa, esta no complementariedad, sin embargo, no constituye una tensión: más bien hay una segunda “fuga por arriba” marcada por la internacionalización de su relacionamiento con otras empresas (a través de licencias y adquisiciones de firmas extranjeras) y un fuerte desarrollo de tecnologías puertas adentro.

Capítulo IV. Reflexiones finales.

Las transformaciones tecnológicas de las últimas décadas han visto no solo la emergencia de una nueva industria sino también la transformación y reinención de otras industrias en el marco de una transición estructural hacia un modo de producción basado en la extracción, el procesamiento y la utilización de datos a nivel internacional. Entender qué modelo de capitalismo explica la lógica de la firma tecnológica, entonces, resulta fundamental en el presente y el futuro a venir.

A nivel nacional, además, la relevancia de la firma tecnológica viene dada no solo por la transición estructural del capitalismo sino también por la búsqueda de un sector punta que actúe como promotor del desarrollo económico de un país que hace décadas presenta una economía volátil y un patrón de acumulación inestable. Particularmente, empresas como Mercado Libre y Globant parecieran ser concebidas como “campeones nacionales”, compañías que contribuirían a un sendero de desarrollo nacional al difundir productividad, demanda e innovación en sus cadenas de valor locales (Fernández et al., 2021).

Sin indagar en si efectivamente estas empresas son “campeones nacionales”³⁴, la tarea emprendida en esta investigación fue, en primer lugar, la de determinar qué tipo de capitalismo explica el comportamiento de Mercado Libre y el de Globant; en segundo lugar, la de contrastar el nivel de complementariedad o tensión presentan con el tipo de capitalismo de Argentina y, en última instancia, proveer herramientas a la lectora para que pueda reflexionar sobre el rol que les cabe a ambas empresas en el contexto de una creciente relevancia estructural de la firma tecnológica directamente proporcional a la creciente inestabilidad económica, social y política nacional e internacional de las últimas décadas.

A modo de síntesis, Mercado Libre y Globant representan un *núcleo de capitalismo diferenciado* explicado por el modelo liberal que contrasta fuertemente con la variedad de capitalismo de Argentina. En dos de las dimensiones, la gobernanza corporativa y el I+D, podría considerarse que las empresas adoptaron estrategias “por arriba”. Ante la ausencia de un mercado de capitales desarrollado, tanto Mercado Libre como Globant buscaron financiamiento externo primero con *venture capitalists* y *private equity funds* internacionales y después cotizando en NASDAQ y NYSE, respectivamente. Ante la ausencia de un entramado público privado sustancial en materia de I+D, ambas empresas adoptaron un modelo de transferencia de tecnologías liberal a partir del desarrollo interno de productos y

³⁴ Para un abordaje de este estilo ver Fernández, Graña y Rikap (2021).

adquisiciones de empresas y licencias a nivel internacional. En ambos casos hay un contraste pero no una tensión visible entre el tipo de capitalismo de las empresas y el de Argentina: más bien hay una especie de “fuga” por arriba y de una internacionalización de sus estrategias.

El caso del régimen de habilidades y de capacitación es un poco menos obvio. Si bien Mercado Libre presenta una estructura de empleados polarizada y una estrategia más bien liberal para con el régimen de formación y capacitación, Globant presenta una estructura de empleados más homogénea, calificada y con habilidades específicas que requiere del fortalecimiento de un régimen de capacitación sectorial. Estos incentivos distancian al régimen de Globant y del sector del software del modelo liberal de capitalismo pero, aún así, no llega a ser completamente coordinado. En esta dimensión podría hablarse de una “asimilación dual” entre ambos tipos de capitalismos: Globant y el sector del software en general recurren a un arreglo institucional coordinado con el Estado (atípico en sus estrategias) pero excluyendo al actor sindical del esfuerzo (atípico del entramado institucional coordinado construido en Argentina especialmente en el período 2003 - 2015).

La dimensión de relaciones industriales es la que contrasta y tensiona en mayor medida el capitalismo de Mercado Libre y Globant con respecto al nacional. El nivel de rotación laboral, la densidad sindical y el mecanismo de negociación laboral de las dos empresas presentan resultados ajenos a la vida laboral y sindical de las últimas dos décadas de Argentina y esto se ha materializado en episodios de tensión específicos.

Sea a través de “fugas por arriba”, de una “asimilación dual” o de tensión, el comportamiento Mercado Libre y Globant en las cuatro dimensiones nunca es enteramente complementario con el entramado institucional de Argentina. Al contrario, casi la totalidad de las dimensiones estudiadas son complementarias entre sí, constituyendo de esta manera un tipo de *núcleo de capitalismo diferenciado* representado por el modelo liberal de capitalismo. Si Argentina ha sabido sortear varias dimensiones típicas del modelo jerárquico de capitalismo por la vía coordinada, Mercado Libre y Globant han hecho lo suyo por la vía liberal.

Los modelos de capitalismo coordinado y liberal han demostrado ser igual de eficientes y favorables a efectos del desarrollo económico de cada país. En donde difieren es en la agencia que otorga cada uno a distintos actores económicos y sociales en sus respectivos entramados institucionales y sus efectos redistributivos. Contar con las herramientas para identificar qué tipo de capitalismo caracteriza a la empresa tecnológica a nivel internacional en general y al nivel de América Latina y de Argentina en particular resulta fundamental para aportar una mayor claridad conceptual a un futuro que ya es presente.

Anexo

Tabla 1: Estructura propietaria de Mercado Libre, principales 25 accionistas a mayo de 2022.

Número	Inversor institucional	Cantidad de acciones en posesión	Porcentaje sobre total de acciones en circulación
1	BAILLIE GIFFORD & CO	5035323	9,99%
2	CAPITAL RESEARCH GLOBAL INVESTORS	4185439	8,31%
3	GALPERIN TRUST	3900000	7,74%
4	MORGAN STANLEY	2997557	5,95%
5	JENNISON ASSOCIATES LLC	2459395	4,88%
6	JPMORGAN CHASE & CO	1658446	3,29%
7	SANDS CAPITAL MANAGEMENT, LLC	1307891	2,60%
8	BLACKROCK INC.	1056024	2,10%
9	CAPITAL INTERNATIONAL INVESTORS	935805	1,86%
10	CAPITAL WORLD INVESTORS	794701	1,58%
11	UBS ASSET MANAGEMENT AMERICAS INC	677017	1,34%
12	GOLDMAN SACHS GROUP INC	581907	1,16%
13	FRANKLIN RESOURCES INC	522469	1,04%
14	PRICE T ROWE ASSOCIATES INC /MD/	492483	0,98%
15	SCHRODER INVESTMENT MANAGEMENT GROUP	483097	0,96%
16	GENERATION INVESTMENT MANAGEMENT LLP	441529	0,88%
17	ALKEON CAPITAL MANAGEMENT LLC	422245	0,84%
18	STATE STREET CORP	387085	0,77%
19	NORGES BANK	353439	0,70%
20	ARTISAN PARTNERS LIMITED PARTNERSHIP	350289	0,70%
21	WILLIAM BLAIR INVESTMENT MANAGEMENT, LLC	347698	0,69%
22	SUMITOMO MITSUI TRUST HOLDINGS, INC.	339491	0,67%
23	AMERIPRISE FINANCIAL INC	329917	0,65%

24	FISHER ASSET MANAGEMENT, LLC	294241	0,58%
25	BESSEMER GROUP INC	264157	0,52%

Fuente: elaboración propia en base a datos de Nasdaq y Yahoo Finance.

Tabla 2: Elementos de la remuneración pagada a ejecutivos nombrados³⁵ en 2021, 2020 y 2019.

ELEMENTS OF COMPENSATION PAID TO NAMED EXECUTIVE OFFICERS IN 2021, 2020 AND 2019

IN U.S. DOLLARS	YEAR	BASE SALARY (\$) ⁽¹⁾	ANNUAL BONUS (\$) ⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾	LONG TERM RETENTION PLANS (CASH) ⁽⁴⁾								TOTAL (\$) ⁽⁵⁾
				2012 (\$)	2014 (\$)	2015 (\$)	2016 (\$)	2017 (\$)	2019 (\$)	2020 (\$) ⁽²⁾	2021 \$	
Marcos Galperin President and CEO	2021	400,146	343,232	—	—	—	6,707,822	4,696,339	2,716,874	1,798,279	1,009,162	17,671,854
	2020	350,973	264,355	—	—	6,067,354	6,883,905	4,815,408	2,779,380	1,834,748	—	22,996,123
	2019	507,186	103,886	989,436	2,810,295	2,650,085	2,965,835	2,165,974	1,388,541	—	—	13,581,238
Pedro Arnt Executive VP and CFO	2021	369,264	190,033	—	—	—	1,263,413	884,552	705,374	—	262,006	3,674,642
	2020	324,904	78,335	—	—	1,142,782	1,296,578	906,979	721,602	—	—	4,471,180
	2019	263,251	61,165	478,759	529,317	499,142	558,613	407,960	360,503	—	—	3,158,710
Stelleo Tolda Commerce President	2021	248,213	180,397	—	—	—	1,263,413	987,223	720,790	477,086	394,487	4,271,609
	2020	249,835	183,757	—	—	1,142,782	1,296,578	1,012,253	737,373	486,761	—	5,109,339
	2019	302,831	50,365	478,759	529,317	499,142	558,613	455,312	368,382	—	—	3,242,721
Osvaldo Giménez Fintech President	2021	378,123	253,682	—	—	—	1,263,413	987,223	707,381	468,210	394,487	4,452,519
	2020	337,485	82,115	—	—	1,142,782	1,296,578	1,012,253	723,655	—	—	4,594,868
	2019	275,953	64,116	478,759	529,317	499,142	558,613	455,312	361,528	—	—	3,222,740
Daniel Rabinovich Executive VP and COO	2021	433,989	274,635	—	—	—	1,692,071	1,184,668	705,374	466,882	328,739	5,086,358
	2020	328,227	235,492	—	—	1,530,511	1,736,489	1,214,703	721,602	476,350	—	6,243,374
	2019	266,150	42,630	190,230	529,317	668,493	748,142	546,374	360,503	—	—	3,351,839

Fuente: Mercado Libre (2022c), 2022 Proxy Statement.

Tabla 3: Estructura Propietaria de Globant, primeros 25 inversores institucionales a mayo de 2022.

Número	Inversor institucional	Cantidad de acciones en posesión	Porcentaje sobre total de acciones
1	BLACKROCK INC.	3365219	8,06%
2	WASATCH ADVISORS INC	2801217	6,71%
3	MORGAN STANLEY	2512265	6,01%

³⁵ Marcos Galperin (Presidente y CEO), Pedro Arnt, (Vicepresidente Ejecutivo y CFO), Stelleo Tolda (Presidente Comercial), Osvaldo Giménez, (Presidente Fintech), Daniel Rabinovich (Vicepresidente Ejecutivo y COO).

4	JPMORGAN CHASE & CO	1907474	4,57%
5	RIVERBRIDGE PARTNERS LLC	1474571	3,53%
6	SANDS CAPITAL MANAGEMENT, LLC	1341415	3,21%
7	JENNISON ASSOCIATES LLC	1276485	3,06%
8	WILLIAM BLAIR INVESTMENT MANAGEMENT, LLC	1273843	3,05%
9	INVESCO LTD.	1232195	2,95%
10	FISHER ASSET MANAGEMENT, LLC	952083	2,28%
11	PRICE T ROWE ASSOCIATES INC /MD/	916483	2,19%
12	CAPITAL INTERNATIONAL INVESTORS	822632	1,97%
13	FMR LLC	796853	1,91%
14	CAPITAL WORLD INVESTORS	653894	1,57%
15	AXIOM INVESTORS LLC /DE	543874	1,30%
16	ABRDN PLC	541383	1,30%
17	TT INTERNATIONAL	531631	1,27%
18	AMERIPRISE FINANCIAL INC	528477	1,27%
19	FRED ALGER MANAGEMENT, LLC	520556	1,25%
20	ALLSPRING GLOBAL INVESTMENTS HOLDINGS, LLC	495435	1,19%
21	1832 ASSET MANAGEMENT L.P.	495100	1,19%
22	GRANDEUR PEAK GLOBAL ADVISORS, LLC	466631	1,12%
23	STATE STREET CORP	44458	0,11%
24	Martín Gonzalo Umaran (fundador)	355911	0,85%
25	NORGES BANK	343339	0,82%

Fuente: elaboración propia en base a datos de Nasdaq y Yahoo Finance.

**Tabla 4: Programas de capacitación para la formación de trabajadores en informática³⁶
realizados a nivel sectorial, 2005 - actualidad**

³⁶ Selección de programas de formación en habilidades técnicas de informática de nivel nacional, multisectorial y con resultados igual o mayores a un número de 1000 capacitaciones. No se incluyeron programas a nivel provincial ni municipal.

Programa	Descripción del programa	Resultados	Organismo ejecutor	Año de ejecución
+MÁS	Cursos y capacitación a jóvenes en habilidades técnicas de desarrollo de software a través de la plataforma tecnológica.NET.	Capacitación de 1000 jóvenes en 2005.	Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, CESSI y Microsoft. Colaboración de polos tecnológicos de Buenos Aires, Tandil y Rosario y universidades (UBA, UTN, UNLP, Universidad del Sur, del Centro de la Provincia de Buenos Aires, de la Punta (San Luis), Argentina de la Empresa (UADE), de la Matanza, FASTA, Abierta Interamericana (UAI) y la Escuela ORT).	2005
EnterTech I y II	Programa de becas en cursos de 20 clases sobre Administración de Bases de Datos, Oracle 10g Java Programming, y Java Inicial e Intermedio dictados en cinco Academias de la Red Proydesa: UTN Delta, UTN Avellaneda, Universidad Nacional de la Plata, Instituto Superior Inmaculada Concepción y Fundación Proydesa.	Capacitación de 4000 jóvenes durante 2006, 2007 y 2008.	Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, CESSI, Oracle y Sun Microsystems.	2006 - 2008
Becas Control + F	Cursos gratuitos de capacitación en tecnología a través de una beca de formación técnica y funcional.	Capacitación de 12000 jóvenes de bajos recursos y 480 formadores de 2009 a 2011.	Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social y CESSI. Colaboración de Microsoft, Oracle, IBM, Sun Microsystems y Cisco.	2009 - 2011
Becas Control + A	Cursos gratuitos de formación en conocimientos informáticos básicos y alfabetización digital.	Capacitación de 4000 jóvenes en 2011 - 2012.	Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social y CESSI. Colaboración de Microsoft, Oracle, IBM, Sun Microsystems y Cisco.	2011 - 2012
EMPLEAR TEC	Red de centros de Formación Profesional gratuita en Software y Tecnología. Conjunción de las dos becas anteriormente mencionadas (Control + F/A).	Capacitación de 30000 personas desde 2006.	Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Dirección Nacional de Formación Continua y CESSI. Participación activa de Globant.	2012 - 2018
111 mil	Programa que buscó promover y capacitar técnicamente a recursos humanos orientados al sector de servicios basados en el conocimiento. Específicamente, el objetivo era capacitar a 100,000 programadores, 10,000 ingenieros, y 1,000 emprendedores en cinco años.	126.401 inscriptos/as/ y 1718 certificados emitidos de 2016 a 2019.	Ministerio de Producción y Ministerio de Educación y Deportes. Colaboración de las firmas IBM, Globant, Neoris, Harriague, Ryaco, Codes, Misiones OnLine, Moebius y Saladillo. Participación activa de Globant.	2016 a 2019

Argentina Programa	Capacitación en programación gratuita y virtual organizada en las etapas #SéProgramar (fundamentos básicos de la programación con entrenamiento en Gobstones, JavaScript y Ruby) y #YoProgramo (profundización de los conocimientos y capacitación en programación full stack).	157596 inscriptos/as (2020). Todavía no finalizó.	Ministerio de Desarrollo Productivo y CESSI. Colaboración del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) en la segunda etapa. Participación activa de Globant y Mercado Libre.	2020 - actualidad
Formación Profesional TI	Compuesto por dos trayectos formativos: programación y testing.	42.389 preinscripciones. 1942 vacantes asignadas.	Asociación Gremial de Computación y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad	2021 - actualidad

Fuente: elaboración propia en base a Cohen (2013), Cámara de la Industria Argentina del Software (2018), Adamini (2020) y Firtman (2020) y páginas web de instituciones mencionadas.

Tabla 5: Régimen de capacitación de Mercado Libre, nivel de la firma.

Programa	Descripción	Años de ejecución
LeaderME	3 días + sesiones online para 275 personas.	2016 - 2017
Idiomas	Cursos en 3 idiomas, 80 horas por año para 1421 participantes.	2017
Adn MELI	40 horas para 450 participantes.	2017
Feedback workshops for leaders	23 workshops para 663 participantes.	2017
Learning Agility workshops	17 workshops para 300 participantes.	2017
Work environment workshops	23 workshops para 663 participantes.	2017
LeaderME	3 días + sesiones online para 280 personas.	2017-2018
Open Learning	Programa de capacitación general con cursos en línea, reuniones entre empleados, workshops y meetups, entre otras actividades. Open Learning aportó, en promedio, 12 horas de capacitación a empleados/as de Mercado Libre en 2019.	2019
IT Bootcamp	Programa de capacitación para trabajadores de tecnología en idiomas, metodologías ágiles, herramientas de monitoreo y otras habilidades de la ocupación.	2021
Leadership principles development program	Programa de capacitación sobre prácticas, herramientas, historias y corrientes de conocimiento corporativo dirigido a 684 Senior Managers.	2021

Fuente: elaboración propia en base a Reportes de Sustentabilidad de MercadoLibre.

Tabla 6: Régimen de capacitación de Globant, nivel de la firma.

Programa	Descripción	Años de ejecución
U-Grow	Programa que capacita en tecnologías, procesos, metodologías y habilidades interpersonales a estudiantes universitarios que realizan pasantías en Globant con el objetivo de proveer a la firma de empleados de nivel junior.	2014 - 2020
U-Certificate	Programa que capacita en gestión técnica y de personas a empleados existentes.	2014
Learning on Demand	Plataforma en línea con cursos, videos y materiales que permiten a los empleados aprender o mejorar habilidades técnicas.	2014
Design Center	Programa de capacitación para formar diseñadores en una primera práctica profesional en el área de Diseño.	2015 - 2020
Globant Academy	Programa de capacitación continua compuesta por 4 escuelas: Tecnología (formación en ciencia, tecnología, ingeniería, desarrollo y diseño de software); Liderazgo (formación en habilidades sociales para el desarrollo personal), Institucional (formación acerca de metodologías ágiles, procesos y procedimientos internos de la empresa) e Idiomas. Se emplean metodologías de e-learning, aprendizaje virtual, presencial e híbrido dependiendo de los requisitos de cada programa particular.	2015 - 2020
Bootcamps	Programa que selecciona, entrena y contrata empleados destacados.	2016 - actualidad
Acámica	Plataforma en línea que provee capacitación técnica a los empleados a través de cursos en persona y videos.	2016 - actualidad
Leadership Accelerator Program (LeAP)	Programa que capacita a los empleados en las herramientas necesarias para que mejoren sus habilidades de gestión y liderazgo.	2018 - actualidad
Globant University	Continuación y ampliación de Globant Academy. Está compuesta por i) My Growth (espacio en donde los empleados pueden gestionar su posición profesional, sus áreas de expertise y sus oportunidades de carrera) y ii) Campus (espacio en donde los empleados pueden encontrar "mapas de aprendizaje" (artículos, videos y cursos externos), sesiones en vivo, capacitaciones a ritmo propio y evaluaciones para el aumento de sus habilidades). Para la capacitación en habilidades técnicas se ofrecen "Academies" (programas de entrenamiento cortos que permiten el <i>reskilling</i> y <i>upskilling</i> del empleado) y cursos a ritmo propio en Acámica y Udemy for Business. Para la capacitación en habilidades de liderazgo se ofrece el "Leadership Accelerator Program", el "Leader Maturity Program" y el "Leadership Development Program". Para habilidades ágiles y blandas se ofrecen sesiones en vivo, mapas de aprendizaje de smart working y cursos online en Coursera for Business. Para habilidades de diversidad e inclusión, se ofrecen los programas "Be Kind Learning Program" y mapas de aprendizaje sobre diversidad. Para habilidades lingüísticas, se ofrecen cursos en distintos idiomas.	2020 - actualidad

Fuente: elaboración propia en base a Reportes de Sustentabilidad de Globant.

Tabla 7: Licencias y desarrollos tecnológicos de Globant añadidos por año según origen, miles de dólares, 2013 - 2021³⁷.

Año	Adquiridos por adquisiciones y combinaciones con otras empresas	Adquiridos externamente	Desarrollados internamente	Total de licencias y desarrollos tecnológicos añadidos
2013	0	-	-	5198
2014	0	-	-	7899
2015	296	-	-	12611
2016	28	-	-	18591
2017	7	-	-	27381
2018	0	3480	6104	36957
2019	0	4188	7212	48318
2020	813	7065	17388	72538
2021	2031	7316	29713	99036

Fuente: elaboración propia en base a reportes 20F de Globant 2014 - 2021.

³⁷ La empresa no especificó la proporción de licencias y desarrollos tecnológicos correspondientes a la adquisición externa ni el desarrollo interno de 2013 a 2017.

Referencias

- Adamini, M. (2018). Un gigante des-sindicalizado: implicancias laborales de la ausencia de regulación gremial en la industria del software y servicios informáticos. X Jornadas de Sociología de la Universidad Nacional de La Plata. <http://jornadassociologia.fahce.unlp.edu.ar>.
- Adamini, M. (2020). Políticas de formación para el futuro del trabajo. Un análisis sobre el Plan 111 mil en Tandil a cuatro años de su implementación. *Revista Argentina de Sociología*, 15 (27).
- Auguste, S.; Echart, M.; Franchetti, F. (2008). The quality of education in Argentina. IDB Research Project.
- Arzuaga, G. & Arzuaga, F. (2001). *CasosDestacados.com*. Buenos Aires: Gestatio.
- Baccaro, L.; Pontusson, J. (2016). Rethinking Comparative Political Economy: The Growth Model Perspective. *Politics & Society*, 44(2), 1-33. DOI:10.1177/0032329216638053.
- Banco Interamericano de Desarrollo (2021). Tecnolatinas 2021: the LAC startup ecosystem comes of age. Reporte realizado por Ignacio Peña. IDB-MG-905
- Banco Mundial. (2012). El Desarrollo Financiero en América Latina y el Caribe: El Camino por Delante. Washington DC, EEUU.: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento / Asociación Internacional de Desarrollo. DOI: 10.1596/978-0-8213-9490-8.
- Banco Mundial. (2022). Population, female (% of total population) - Germany. Disponible en: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL.FE.ZS?locations=DE>.
- Banco Mundial (2022b). Research and development expenditure (% of GDP). Disponible en: <https://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS>.
- Barlow, J.P. (1996). A Declaration of the Independence of Cyberspace. Davos: Electronic Frontier Foundation. Disponible en: <https://www.eff.org/cyberspace-independence>.
- Beccaria, L. & Maurizio, R. (2018). Labour market turnover in Latin America: How intensive is it and to what extent does it differ across countries? *International Labour Review*, 159(2), 161-193. DOI: <https://doi.org/10.1111/ilr.12105>.
- Becker, U. & Vasileva, A. (2017). Russia's political economy re-conceptualised: a changing hybrid of liberalism, statism and patrimonialism. *Journal of Eurasian studies*, 8 (1), 83–96.
- Benitez, M.A. (2018). Análisis comparativo de las fuentes de financiación de los unicornios argentinos: Estudio de los casos MercadoLibre, Despegar y Globant. Tesis de Licenciatura en Administración de Empresas, UdeSA.

- Bensusán, G. (2014). Los Sistemas de Relaciones Laborales y las Políticas Públicas en cuatro países de América Latina: rupturas, continuidades y contradicciones en Bizberg, I (Ed.) *Varietades de Capitalismo en América Latina: los casos de México, Brasil, Argentina y Chile* (pp. 545-621). México: El Colegio de México.
- Bizberg, I., (2019). *Diversity of capitalisms in Latin America*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Bohle, D. & Greskovits, B. (2012). *Capitalist diversity on Europe's periphery*. Ithaca: Cornell University Press.
- Bogliaccini, J., & Madariaga, A. (2020). Varieties of Skills Profiles in Latin America: A Reassessment of the Hierarchical Model of Capitalism. *Journal of Latin American Studies*, 52(3), 601-631. doi:10.1017/S0022216X20000322.
- Botero, J.C.; Djankov, S.; La Porta, R.; Lopez-de-Silanes, F.; Schleifer, A. (2004). The Regulation of Labor. *The Quarterly Journal of Economics*, 119(4), 1339–1382, <https://doi.org/10.1162/0033553042476215>.
- Boyer, R. (2005). How and Why Capitalisms Differ. Max Planck Institute for the Study of Societies Cologne Discussion Paper 05/4.
- Bloomberg (2021). Tech Giants Risk Losing Top S&P 500 Spots After \$2 Trillion Wipeout, por Lipschultz, B y Serafino, P. Disponible en: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-03-14/behemoths-risk-fall-from-peak-in-2-trillion-wipeout-tech-watch>.
- Cámara de la Industria Argentina del Software (2018). La economía de la industria argentina del software. Ley de Promoción del software y su impacto en la evolución del sector. Comparación internacional. Trabajo realizado por la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL) para la Cámara de la Industria Argentina del Software.
- Cámara de la Industria Argentina del Software (2020). Sector SSI/OPSSI. Coyuntura 2019-2020. Comisión de Estadística de CESSI.
- Casper, C. (2007) *Creating Silicon Valley in Europe: Public Policy Towards New Technology Industries*. Oxford: Oxford University Press.
- Catalano, S. (2017). *Los nuevos reyes argentinos*. Ediciones Paidós.
- CB Insights (2022). State Of Venture 2021, Global Full Report. Disponible en: <https://www.cbinsights.com/research/report/venture-trends-2021>.
- CEDEFOP (2022). Job turnover indicator, Germany, 2015. Disponible en: <https://www.cedefop.europa.eu/en/tools/skills-intelligence/job-turnover?year=2015&country=DE#5>.

- CELAC (2022). Innovation for development: the key to a transformative recovery in Latin America and the Caribbean (LC/CCITIC.3/3), Santiago de Chile, Chile.
- Chudnovsky, D. & López, A. (2007). Inversión extranjera directa y desarrollo: la experiencia del Mercosur. *Revista de la CEPAL*, 92, 7-23.
- Cohen, C.E. (2013). La problemática de la escasez de profesionales IT en el marco del creciente desarrollo de las tecnologías de la información. Maestría en Recursos Humanos de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, Tesis.
- Comisión Europea (2018). The 2018 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. Disponible en: <https://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard/2018-eu-industrial-rd-investment-scoreboard#:~:text=They%20include%20577%20EU%20companies, respect%20to%20the%20previous%20period.>
- Convenio Colectivo de Trabajo N° 1591/19 “E” (2018). Recuperado el 16/05/2022 en: [https://convenios.trabajo.gob.ar/include/showfile.asp?ArchivoId=3F761F229ADFB83C35F4237C14D131775811552959B8D71B5408FBE2501DBDF9.](https://convenios.trabajo.gob.ar/include/showfile.asp?ArchivoId=3F761F229ADFB83C35F4237C14D131775811552959B8D71B5408FBE2501DBDF9)
- Crouch, C. (2005a). Complementarity and Fit in the Study of Comparative Capitalisms. En G. Morgan, R. Whitley, & E. Moen (Eds.), *Changing Capitalisms?* (pp. 167-189). Oxford: Oxford University Press.
- Crouch, C. (2005b). *Capitalist Diversity and Change: Recombinant Governance and Institutional Entrepreneurs*. Oxford: Oxford University Press.
- Crouch, C.; Streeck, W.; Boyer, R.; Amable, B.; Hall, P.A.; Jackson, G. (2005). Dialogue on ‘Institutional complementarity and political economy’. *Socio-Economic Review*, 3(2), 359–382. DOI: <https://doi.org/10.1093/SER/mwi015>.
- Davis, G. (2016): “What Might Replace the Modern Corporation? Uberization and the Web Page Enterprise” *Seattle University Law Review*, 39 (2).
- Davis, G. (2016b). *The Vanishing American Corporation. Navigating the Hazards of a New Economy*. Berrett-Koehler Publishers.
- Di Gropello, E.; Vargas, M.J.; Pagans, M.Y. (2019). What are the main lessons from the latest results from PISA 2018 for Latin America? World Bank Blogs, Latin America and Caribbean. Disponible en: [https://blogs.worldbank.org/latinamerica/what-are-the-main-results-pisa-2018-latin-america.](https://blogs.worldbank.org/latinamerica/what-are-the-main-results-pisa-2018-latin-america)
- Doner, R. & Schneider, B.R. (2016). The Middle-Income Trap: More Politics than Economics. *World Politics*, 68 (4), 608-644.
- El Cronista (2021). El sector tecnológico busca 5000 empleados: cómo postularse. Recuperado el 16/05/2022. en

<https://www.cronista.com/infotechnology/actualidad/el-sector-tecnologico-busca-5000-empleados-como-postularse/>.

- Estevez-Abe, M.; Iversen, T.; Soskice, D. (2001). Social Protection and the Formation of Skills: A Reinterpretation of the Welfare State. En Hall, P & Soskice, D. (2001). *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press, Capítulo 4, p. 145-184.
- Etchemendy, S. (2019). The Rise of Segmented Neo-Corporatism in South America: Wage Coordination in Argentina and Uruguay (2005-2015). *Comparative Political Studies*, 52(10), 1427–1465. <https://doi.org/10.1177/0010414019830729>.
- Etchemendy, S. & Collier RB. (2007). Down but Not Out: Union Resurgence and Segmented Neocorporatism in Argentina (2003–2007). *Politics & Society*, 35 (3), 363-401. doi:10.1177/0032329207304318.
- Etchemendy, S. & Pastrana, F. (2021). Hacia un modelo coordinado de negociación salarial en Argentina: macroeconomía, política de ingresos y acuerdos sociales. Documento de trabajo, *Fundación para el Desarrollo Argentino*.
- Fernández, R.; Ilke, A.; Klinge, T.J.; Hendrikse, R. (2020). Engineering digital monopolies: the financialisation of Big Tech. Amsterdam: The Centre for Research on Multinational Corporations (SOMO).
- Fernández, S. F.; Graña, J.M.; Rikap, C. (2021). Digital economy and development in Latin America. The case of Mercado Libre. Draft.
- Filipetto, S. M. & Pontoni, G.A. (2020) Relaciones laborales y economía de plataformas. El caso de MercadoLibre en la Argentina reciente. *Realidad Económica*, 335, 15-44.
- Financial Times. (2021). How Latin America became tech's next big frontier. Disponible en <https://www.ft.com/content/5440b1cf-3523-4a4d-96bc-07a2c2132069?signupConfirmation=success>.
- Firtman, M. (2021). ¿Argentina programa? ¿O frustra a los que quieren programar? Disponible en: <https://maxifirtman.medium.com/argentina-programa-o-frustra-a-los-que-quieren-programar-49c0533a2088>.
- Fracchia, E; Mesquita, L. & Quiroga, J. (2010). Business Groups in Argentina. In A.M. Colpan: T. Hikino & J.R. Lincoln (Ed.) *The Oxford Handbook of Business Groups*, ch. 12, 325-254. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.
- Galperín, M. (2018). Q&A de Mercado Libre en Facebook for Work. Fragmento de la entrevista disponible en:

https://www.reddit.com/r/argentina/comments/93p9qy/si_les_molesta_que_el_aumento_fue_del_5_mercado/.

Galperín, M (2018). Entrevista a Galperin fundador de Mercado Libre, habla de criptomonedas etc etc, Longobardi CNN. Disponible en: https://youtu.be/WRZyV29l_gA?t=945.

Galperín, M. (2019). "5 empleos son 5 problemas. 100 empleos son 100 problemas en la Argentina", Marcos Galperín. Audio publicado en el programa de radio Pasaron Cosas. Disponible en: <https://ar.radiocut.fm/audiocut/5-empleos-son-5-problemas-100-empleos-son-100-problemas-en-argentina-marcos-galperin/#>.

Globant (2015). Form 20-F, Year 2014. Disponible en: <https://app.quotemedia.com/data/downloadFiling?webmasterId=101533&ref=100364896&type=PDF&symbol=GLOB&companyName=Globant+S.A.&formType=20-F&dateFiled=2015-04-27&CK=1557860>,

Globant (2016b). Form 20-F, Year 2015. Disponible en: <https://app.quotemedia.com/data/downloadFiling?webmasterId=101533&ref=100236572&type=PDF&symbol=GLOB&companyName=Globant+S.A.&formType=20-F&dateFiled=2016-04-29&CK=1557860>.

Globant (2017b). Form 20-F, Year 2016. Disponible en: <https://app.quotemedia.com/data/downloadFiling?webmasterId=101533&ref=100132295&type=PDF&symbol=GLOB&companyName=Globant+S.A.&formType=20-F&dateFiled=2017-04-07&CK=1557860>.

Globant (2018). Integrated Report 2017. Disponible en: https://drive.google.com/file/d/1u5atfI0PSnBq9FOJPL_KXdEx5_9xzzUC6/view?usp=sharing

Globant (2018b). Form 20-F, Year 2017. Disponible en: <https://app.quotemedia.com/data/downloadFiling?webmasterId=101533&ref=102192864&type=PDF&symbol=GLOB&companyName=Globant+S.A.&formType=20-F&dateFiled=2018-04-13&CK=1557860>.

Globant (2019). Integrated Report 2018. Disponible en: <http://investors.globant.com/image/Integrated+Report+2018.pdf>.

Globant (2019b). Form 20-F, Year 2018. Disponible en: <https://app.quotemedia.com/data/downloadFiling?webmasterId=101533&ref=112870523&type=PDF&symbol=GLOB&companyName=Globant+S.A.&formType=20-F&dateFiled=2019-03-29&CK=1557860>.

- Globant (2020). Integrated Report 2019. Disponible en: https://filecache.investorroom.com/mr5ir_globant/293/Integrated%20Report%202019.pdf.
- Globant (2020b). Form 20-F, Year 2019. Disponible en: <https://app.quotemedia.com/data/downloadFiling?webmasterId=101533&ref=114839694&type=PDF&symbol=GLOB&companyName=Globant+S.A.&formType=20-F&dateFiled=2020-02-28&CK=1557860>.
- Globant (2021). Integrated Report 2020. Disponible en: <https://www.globant.com/sites/default/files/2021-04/Globant%20-%20Integrated%20Report%202020.pdf>.
- Globant (2021b). Form 20-F, Year 2020. Disponible en: <https://app.quotemedia.com/data/downloadFiling?webmasterId=101533&ref=115678230&type=PDF&symbol=GLOB&companyName=Globant+S.A.&formType=20-F&dateFiled=2021-02-26&CK=1557860>.
- Globant (2022). Integrated Report 2021. Disponible en: <https://investors.globant.com/2022-03-02-Globant-Files-Annual-Report-for-2021>.
- Globant (2022b). Form 20-F, Year 2021. Disponible en: https://investors.globant.com/image/GLOB+%28Globant+S.A.%29++%2820-F%29+2022-02-28.pdf_.pdf.
- Gontero, S. & Novella, R. (2021). El futuro del trabajo y los desajustes de habilidades en América Latina. Documentos de Proyectos (LC/TS.2021/206), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- GSSB (2016). GRI 401: EMPLOYMENT, 2016. Disponible en: <https://www.globalreporting.org/standards/media/1016/gri-401-employment-2016.pdf>.
- Gualavisi, M. & Oliveri, M.L. (2016). Antigüedad en el empleo y rotación laboral en América Latina. Nota técnica del BID; 1072.
- Hall, P & Soskice, D. (2001). *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.
- Hall, P. & Soskice, D. (2006). A propósito de los capitalismos contemporáneos: Variedades de capitalismo: Algunos aspectos fundamentales. *Desarrollo Económico*, 45 (180), 573-590.
- Hernández Sampieri, R. Fernández Collado, C. y Pilar, B.L. (2003). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill.
- Hope, D. & Soskice, D. (2016) Growth models, varieties of capitalism and macroeconomics. *Politics and Society*, 44 (2), 209-226.

- Howell, C. (2003). Varieties of Capitalism: And Then There Was One? [Review of Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage; The Origins of Nonliberal Capitalism: Germany and Japan in Comparison; Models of Capitalism: Growth and Stagnation in the Modern Era, by P. Hall, D. Soskice, W. Streeck, K. Yamamura, & D. Coates]. *Comparative Politics*, 36(1), 103–124. DOI: <https://doi.org/10.2307/4150162>.
- IFRS (2012). IAS 38 Intangible Assets. Disponible en: [https://popp.undp.org/UNDP_POPP_DOCUMENT_LIBRARY/Public/Admin%20Service_Asset%20Management_IAS%2038_Intangible%20Assets%20\(by%20IFRS%202012\).pdf](https://popp.undp.org/UNDP_POPP_DOCUMENT_LIBRARY/Public/Admin%20Service_Asset%20Management_IAS%2038_Intangible%20Assets%20(by%20IFRS%202012).pdf).
- Infobae (2019). Dura respuesta de la empresa de Marcos Galperín al jefe de La Bancaria: "Repudiamos la violencia verbal y las amenazas". Disponible en: <https://www.infobae.com/economia/2019/07/08/dura-respuesta-de-la-empresa-de-marcos-galperin-al-jefe-de-la-bancaria-repudiamos-la-violencia-verbal-y-las-amenazas/>.
- Jacinto, C. (2015). Nuevas lógicas en la formación profesional en Argentina. Redefiniendo lo educativo, lo laboral y lo social. *Perfiles Educativos*, 37 (148), 120-137.
- Jackson, G & Deeg, R. (2006). How many Varieties of Capitalism? Comparing the Comparative Institutional Analyses of Capitalist Diversity. Max Planck Institute for the Study of Societies Cologne Discussion Paper 06/2.
- Korpi, W. (2006). Power Resources and Employer-Centered Approaches in Explanations of Welfare States and Varieties of Capitalism: Protagonists, Consenters and Antagonists. *World Politics*, 58(2), 167–206.
- Kuhn, T. S. (1962). *The structure of scientific revolutions*. University of Chicago Press: Chicago.
- La Bancaria (2019). Mercado Pago, violencia y fraude laboral. Disponible en: <http://admin.labancaria.org/storage/comunicados%202019/mercado%20pago.pdf>.
- Lauder, H.; Brown, P.; Ashton, D. (2008). Globalisation, Skill Formation and the Varieties of Capitalism Approach. *New Political Economy*, 13(1), 19–35. doi:10.1080/13563460701859678.
- Lianos, I. & McLean, A. (2021). Competition Law, Big Tech and Financialisation: The Dark Side of the Moon. Centre for Law, Economics and Society (CLES) Faculty of Laws, UCL London, WC1H 0EG.
- Manzoni, S. (2021). Sebastián Manzoni - Precarización laboral en Mercado Libre. Entrevista realizada a Sebastián Manzoni el 11 de mayo de 2021 en *FMDeLaCalle*. Disponible en: <https://radiocut.fm/audiocut/sebastian-manzoni-precarizacion-laboral-en-mercado-libre/#>.

- Metcalfe, S. (1995). The Economic Foundations of Technology Policy: Equilibrium and Evolutionary Perspectives. En P. Stoneman (ed.), Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change, Blackwell Publishers, Oxford (UK)/Cambridge (US).
- Mercado Libre (2018). Sustainability Report 2017. Disponible en: https://meli-sustentabilidad-assets.s3.sa-east-1.amazonaws.com/MELI_Reporte_2017_EN_6e88ab4bfe.pdf.
- Mercado Libre (2019). Sustainability Report 2018. Disponible en: <http://investor.mercadolibre.com/static-files/b4f4df6f-2daa-40a6-8502-ef37308b260b>.
- Mercado Libre (2020). Sustainability Report 2019. Disponible en: https://meli-sustentabilidad-assets.s3.sa-east-1.amazonaws.com/MELI_Reporte_2019_ENG_52d66213de.pdf.
- Mercado Libre (2021). Form 10-K. Disponible en: <https://investor.mercadolibre.com/static-files/5d0af003-73a2-4e5e-898c-95957b644583>.
- Mercado Libre (2021b). Impact Report 2020. Disponible en: https://meli-sustentabilidad-assets.s3.sa-east-1.amazonaws.com/Meli_2020_ENG_911744a20e.pdf.
- Mercado Libre (2022). Cómo trabajamos. Página web. Recuperado el 15/05/2022 en: https://jobs.mercadolibre.com/content/Como-trabajamos/?locale=es_ES.
- Mercado Libre (2022b). Impact Report 2021. Disponible en: <https://mercadolibre.gcs-web.com/static-files/bd56372b-ddd9-4e5a-a981-e4cc5e3a8300>.
- Mercado Libre (2022c). 2022 Proxy Statement. Disponible en: <https://investor.mercadolibre.com/static-files/5e2df931-e082-49f0-9f55-38309c99b758>.
- Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación (2018). Indicadores de Ciencia y Tecnología. Argentina 2018. Publicación anual ISSN 1853-3299.
- Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación (2020). Encuesta sobre I+D del sector empresario argentino. Informe 2020. Disponible en: https://argentina.gob.ar/sites/default/files/2018/05/informe_final_de_resultados_empresas_2020.pdf.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2022). Situación y evolución del trabajo registrado. Informe de 2022, descargado el 15/05/2022 en https://www.trabajo.gob.ar/downloads/estadisticas/trabajoregistrado/trabajoregistrado_2202_informe.pdf.
- Monroy, C. (2018). Education in Argentina. *World Education Services* (WES). Disponible en: <https://wenr.wes.org/2018/05/education-in-argentina>.

- Montes Cató, J.S. (2011). El trabajo en la sociedad de la información: desafíos para el movimiento obrero. Universidad Nacional de San Luis; Kairos. 27 (5), 15-35.
- Nölke, A. & Vliegthart, A. (2009). Enlarging the Varieties of Capitalism: The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe. *World Politics* 61(4), 670–702. DOI: 10.1017/S004 3887109990098.
- Nölke, A. (2011). Transnational economic order and national economic institutions: comparative capitalism meets international political economy, MPIfG Working Paper, No. 11/3, Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (Political Economy of Institutions and Decisions). Cambridge: Cambridge University Press. DOI:10.1017/CBO9780511808678.
- OECD y Eurostat. (2005). Oslo Manual. The Measurement of Scientific and Technological Activities. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd edition. Paris, Francia: OECD y Eurostat.
- OIT (2020). Employment Protection Legislation: Summary Indicators in the Area of Terminating Regular Contracts (Individual Dismissals). ILO: Geneva. Disponible en: <https://eplex.ilo.org/#indicators-section>.
- Observatorio Permanente de la Industria del Software y los Servicios Informáticos - OPSSI (2021): “Coyuntura 2020 y expectativas 2021”. Comisión de Estadística, Informe Anual.
- Ottaviano, J.M.; O’Farrell, J. & Maito, M. (2019). Organización sindical de trabajadores de plataformas digitales y criterios para el diseño de políticas públicas. Fundación Friedrich Ebert, Análisis N° 49.
- Palermo, H.M.; Ventrici, P. (2020). Creativos, divertidos, emprendedores y meritocráticos. El trabajo en contexto de las tecnologías de la información. Cuadernos de antropología social, núm. 52, 2020, Mayo-Octubre, pp. 37-53. DOI: <https://doi.org/10.34096/cas.i52.6905>.
- Palomino, H. y Dalle, P. (2016). “Movilización, cambios en la estructura de clases y convergencia de ingresos en Argentina entre 2003 y 2013”, *Desarrollo económico*, 57 (218): 59-100.
- Passos, N. & Morlin, G. (2020). Growth models and comparative political economy in Latin America. Conference: 32nd Annual Meeting, SASE.At: Amsterdam.
- Puente, I. & Schneider, B.R. (2020). Business and development: how organization, ownership and networks matter. *Review of International Political Economy*, 27(6), 1354-1377. DOI: 10.1080/09692290.2020.1727548.

- Rabosto, A. & Zukerfeld, M. (2019). El sector argentino de software: desacoples entre empleo, salarios y educación. *Ciencia, Tecnología y Política*, 2(2). doi: <https://doi.org/10.24215/26183188e021>.
- Regini, M. (2006). A propósito de los capitalismo contemporáneos: Del neocorporativismo a las variedades de capitalismo. *Desarrollo Económico*, 45(180), 609-612.
- Sabeel Rahman, K. & Thelen, K. (2018). Broken Contract: The rise of the networked firm and the transformation of twenty-first century capitalism. Draft.
- Sabeel Rahman, K. & Thelen, K. (2019). The Rise of the Platform Business Model and the Transformation of Twenty-First-Century Capitalism. *Politics and Society*, 7 (2), 177-204.
- Schedelik, M., Nölke, A., Mertens, D. & May, C. (2020). Comparative Capitalism, Growth Models and Emerging Markets: The Development of the Field. *New Political Economy*, 26(4), 514-526. DOI: 10.1080/13563467.2020.1807487.
- Schmidt, V. (2002). *The Futures of European Capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Schneider, B.R. (2009). Hierarchical Market Economies and Varieties of Capitalism in Latin America. *Journal of Latin American Studies*, 41(3), 553 - 575.
- Schneider, B.R. (2013). *Hierarchical Capitalism in Latin America: Business, Labor, and the Challenges of Equitable Development*. Cambridge: Cambridge University Press. DOI: 10.1017/CBO9781107300446.
- Schneider, B.R & Karcher, S. (2014). La política de las empresas en Latinoamérica: investigando sus estructuras, preferencias e influencia. *Apuntes. Revista De Ciencias Sociales*, 39(70), 7-28. DOI: <https://doi.org/https://doi.org/10.21678/apuntes.70.644>.
- Schneider, B. R., & S. Karcher. (2010). “Complementarities and Continuities in the Political Economy of Labour Markets in Latin America.” *Socio-Economic Review*, 8(4), 623–651. <http://dx.doi.org/10.1093/ser/mwq022>.
- Soskice, D. (2020). The American knowledge economy. Working paper (51). International Inequalities Institute. London School of Economics and Political Science: London, UK.
- Streeck, W. (2010). E pluribus unum? Varieties and commonalities of capitalism. Discussion Paper, No. 10/12. Max Planck Institute for the Study of Societies: Cologne.
- Streeck, W. (2016). Varieties of Varieties: “VoC” and the Growth Models. *Politics & Society*, 44(2) 243 –247.
- Srnicek, N. (2017). *Platform capitalism*. Cambridge: Polity.
- Stoevska, V. (2021). Only half of workers worldwide hold jobs corresponding to their level of education. Reporte de ILO. Disponible en:

<https://ilostat.ilo.org/only-half-of-workers-worldwide-hold-jobs-corresponding-to-their-level-of-education/>.

Thelen, K. (2012). Varieties of Capitalism: Trajectories of Liberalization and the New Politics of Social Solidarity. *Annual Review of Political Science*, 15 (8), 137-159.

Thelen, K. (2018). Regulating Uber: The Politics of the Platform Economy in Europe and the United States. *Perspectives on Politics*, 16(4), 938-953. doi: 10.1017/S1537592718001081.

Torre, J. C. y Pastoriza, E. (2002). “La democratización del bienestar”, en Torre J. C. (Dir.), *Los años peronistas (1943-1955)*, 257-312. Buenos Aires: Sudamericana.

Unión Informática (2019). Informe ante la OIT: La situación del trabajo en la industria informática. Disponible en: <https://unioninformatica.org/la-situacion-del-trabajo-en-la-industria-informatica-una-aproximacion-desde-la-perspectiva-gremial/amp/>.

Walter, A. & Zhang, X. eds. (2012). *East Asian Capitalism: Diversity, Continuity, and Change*. Oxford, UK: Oxford University Press.

Zukerfeld, M. & Rabosto, A.N. (2017). Precarity, precariousness and software workers: Wages, unions and subjectivity in the Argentinian software and information services sector; Pluto Journals; *Work Organisation, Labour & Globalisation*; 11 (1), 87-102.