
Análisis

Principales características e impactos de la “extranjerización” reciente de la economía argentina

Un análisis del desempeño de las grandes empresas transnacionales durante la década de los noventa*

*María Agustina Briner***
*Martín Schorr****

Este trabajo se propone analizar algunos de los resultados más significativos del proceso de “extranjerización” de la economía argentina que se registró en el transcurso de la década pasada, identificando las transformaciones económicas y sociales que se asociaron con el cambio en la composición de los liderazgos empresarios. Sobre ese diagnóstico, y en el marco de la profundización de la crisis doméstica que ha derivado de la decisión de abandonar el esquema de la convertibilidad a partir de una maxidevaluación de la moneda local, se considera que es indispensable delinear nuevas acciones de política que permitan no sólo regular este proceso de “desnacionalización”, sino también medir su impacto en el nuevo escenario, identificar su relevancia para tomar medidas que ayuden a superar –siquiera parcialmente– la crisis y accionar contra los efectos negativos que ha generado.

* Los autores agradecen los valiosos comentarios realizados por Daniel Azpiazu, Eduardo Basualdo y Matías Kulfas a versiones preliminares del presente trabajo y, naturalmente, los eximen de toda responsabilidad en cuanto a los errores u omisiones existentes. Asimismo, se agradece al equipo de profesionales del INDEC encargado de realizar la Encuesta Nacional a Grandes Empresas por la elaboración de ciertos tabulados básicos que fueron imprescindibles para la realización del estudio.

** Economista e Investigadora del Centro de Estudios para el Desarrollo Económico Metropolitano.

*** Sociólogo, Investigador del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y becario del CONICET.

I. Introducción

Durante el último cuarto de siglo, la expansión de las empresas transnacionales se generalizó en el ámbito mundial. La producción se ha ido organizando también en escala global, en gran medida como resultado del desarrollo de nuevas tecnologías. Sin embargo, resultan notables las diferencias en las modalidades de producción por regiones y sectores, en especial, respecto de los impactos derivados de las inversiones directas de esas empresas entre los años setenta y ochenta con las desarrolladas durante la década pasada, sobre todo en algunos países periféricos como, por ejemplo, la Argentina.

En los años noventa las modalidades de inserción de las firmas de capitales extranjeros en las economías latinoamericanas no sólo surgieron como estrategias globales de producción de éstas, sino que respondieron, en buena medida, a los factores de atracción ofrecidos por las economías locales y sus políticas de incentivos a la inversión extranjera directa. El contexto de profundas reformas políticas y económicas en los países latinoamericanos en general, y en la Argentina en particular, conformó un escenario de acción particular, altamente atractivo para los capitales extranjeros pero de consecuencias no siempre auspiciosas para los países receptores, que en la actualidad, fundamentalmente en el caso argentino, de-

mandan ser enfrentadas con nuevas políticas.

Las transformaciones que se implementaron estuvieron motivadas y consensuadas por la corriente de pensamiento dominante de los economistas neoliberales y los organismos multilaterales de crédito, concretando muchas de las “sugerencias” de política que se derivan del denominado Consenso de Washington. En ese contexto, se destacaron los beneficios que este tipo de flujo de capital externo podía provocar en la economía doméstica. No obstante, a medida que este proceso fue ganando intensidad, incluso desde la óptica dominante, algunos autores advirtieron sobre las desventajas que podían ocasionar estas inversiones.

Al respecto, analizando el comportamiento de las empresas transnacionales en algunos países subdesarrollados durante los primeros años de la década de los noventa, Dunning observó que las estrategias que predominaron estuvieron orientadas al aprovechamiento del mercado nacional o regional, tanto en la explotación de recursos naturales o insumos estratégicos, como en la descentralización de actividades trabajo-intensivas dada la disponibilidad de mano de obra con bajos niveles salariales. En el marco de la globalización, estas inversiones se volcaron hacia sectores productores de bienes transables o altamente competitivos, en mercados

que aparecieron como “nichos”, y que reconocen como su principal denominador común una escasa integración con el resto de la trama económica. Dunning advierte en este fenómeno un **síndrome de economía dual** en la medida que los supuestos resultados positivos asociados con la afluencia de capitales extranjeros orientados al proceso productivo, en materia de “derrame” sobre el nivel de actividad, la generación de empleo y la productividad de los factores, no se suelen reflejar en la economía agregada (salvo que se implemente un apropiado *set* de políticas locales para su regulación)¹.

La experiencia latinoamericana reveló esas modalidades predominantes de expansión de las empresas transnacionales en los países de la región, sucedidas en dos fases: una primera signada por una estrategia de penetración al mercado local, auspiciada en los primeros años de la década pasada por los procesos de reforma económica y de liberalización de las economías, y una segunda que puede ubicarse a partir de la crisis del Tequila, que se destacó por una fuerte penetración asociada con un intenso proceso de fu-

siones y adquisiciones que derivaron en reestructuraciones empresariales de suma relevancia, con efectos tanto regionales como globales².

En el caso argentino, el incremento de las inversiones de empresas transnacionales durante los años noventa se dio en correspondencia con esas etapas y en el marco de la implementación de políticas de ajuste estructural inspiradas en dicho paradigma neoliberal (cuyos pilares centrales fueron la apertura de la economía a los flujos internacionales de bienes y capitales, la desregulación—o, según los casos, la re-regulación— de un amplio espectro de actividades y la privatización de empresas públicas). Estas políticas derivaron en una alta concentración de los beneficios en los grandes capitales, de origen local y extranjero, brindando en muchos casos facilidades para el desarrollo de tasas extraordinarias de rentabilidad, superiores a las internacionales. Así se configuró un escenario propicio para estas inversiones tanto por la omisión de normas tendientes a moderar los efectos negativos de la inserción local de las empresas extranjeras, como por las expresas ac-

¹ Para este autor, los países en desarrollo pueden encontrar en el proceso de globalización una instancia positiva *sólo* si logran desarrollar sus políticas de acción para el crecimiento de sus propias cadenas de valor agregado en la interacción con actividades de aprendizaje, y en la medida que esto promueva el propio desarrollo de ventajas comparativas dinámicas. Al respecto, véase Dunning, J.: “Globalization economic restructuring and development”, Prebisch Lectures/UNCTAD, 1994.

² Para ampliar este proceso, consultar: *La inversión extranjera directa en América latina y el Caribe*, CEPAL, 2000.

ciones orientadas a configurar mercados seguros y altamente rentables para los capitales privados. Las grandes empresas fueron las principales ganadoras del proceso de transformación económica, con un creciente dinamismo, y consolidándose como un agente decisivo de la estructura económica local. Pero sus beneficios no se extendieron hacia el resto de los agentes productivos ni provocaron los efectos “derrame” que los propulsores de estas políticas habían estipulado a principios del decenio.

Este trabajo se propone analizar algunos de los resultados más significativos del proceso de “extranjerización” de la economía argentina que se registró en el transcurso de la década pasada, identificando las transformaciones económicas y sociales que se asociaron con el cambio en la composición de los liderazgos empresarios. Sobre ese diagnóstico, y en el marco de la profundización de la crisis doméstica que ha derivado de la decisión de abandonar el esquema de la convertibilidad a partir de una maxidevaluación de la moneda local, se considera que es indispensable delinear nuevas acciones de política que permitan no sólo regular este proceso de “desnacionalización”, sino también medir su impacto en

el nuevo escenario, identificar su relevancia para tomar medidas que ayuden a superar –siquiera parcialmente– la crisis y accionar contra los efectos negativos que ha generado.

Atento a tales objetivos, en la Sección II se busca identificar las principales diferencias, tanto estructurales como de *performance*, que se manifiestan entre los distintos tipos de firmas que integran el núcleo del capital más concentrado de la economía argentina³. Sobre esa base, en la Sección III se intenta determinar si, en el contexto actual, el creciente control extranjero sobre buena parte de los sectores de actividad constituiría una condición necesaria y suficiente para garantizar un crecimiento sostenido de la economía argentina y, por esa vía, revertir el cuadro recesivo en el que se halla inmerso el país desde hace cuatro años o si, por lo contrario, operará agudizando dicha situación. Finalmente, y a modo de conclusión, en la Sección IV se presentan algunos lineamientos de política que podrían implementarse para hacer frente a las restricciones que, sobre el sendero evolutivo de mediano/largo plazo de la economía argentina, se derivan de su creciente “transnacionalización”.

³ La focalización analítica en las grandes empresas deviene del hecho de que se trata de firmas que, dado su cada vez más acentuado poder oligopólico –y, en algunos casos, monopólico– sobre los distintos sectores en los que actúan, poseen un alto grado de determinación sobre el sendero por el que transitan dichas actividades y, en un plano más global, el conjunto de la economía argentina.

II. Heterogeneidades estructurales y de comportamiento en el interior de la elite empresaria local

El Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) publicó recientemente uno de sus tradicionales y valiosos relevamientos de información básica. Se trata, en este caso, del estudio sobre las “Grandes empresas en la Argentina, 2000”, que aporta una amplia y variada gama de estadísticas económicas referidas al comportamiento y al perfil estructural de la cúpula empresaria del país (las 500 firmas de mayor tamaño –según valor de producción– que actúan en los distintos sectores de actividad, con la excepción del agropecuario y el financiero)⁴. El informe brinda herramientas suficientes como para captar e inter-

pretar parte sustantiva de las profundas transformaciones económicas y sociales a las que ha venido asistiendo la Argentina en el transcurso del decenio de los noventa, y permite avanzar en una caracterización apropiada del intenso proceso de “extranjerización” de la economía doméstica que tuvo lugar en los últimos años.

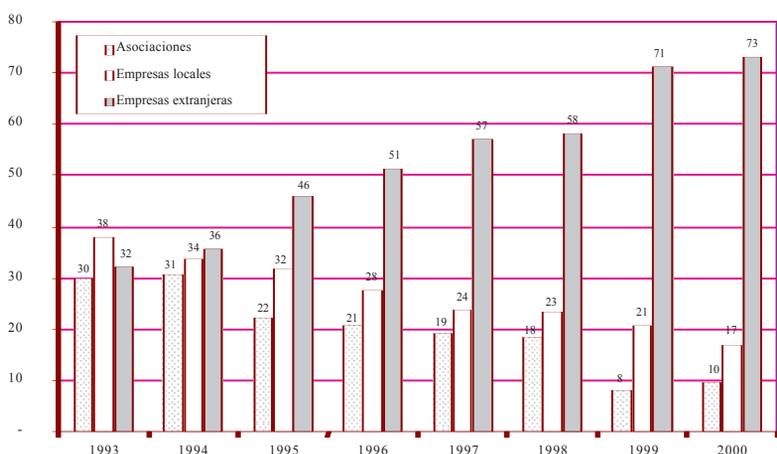
Como una primera aproximación a la temática mencionada, en el **gráfico N° 1** se presenta la evolución de la participación de los distintos tipos de firmas que integran la elite empresaria local en el producto bruto generado por ese universo de compañías líderes⁵. Entre 1993 y 2000, en un contexto signado por un aumento en la concentración global de la economía argentina a favor de las empresas de la cúpula⁶, la contribución relativa de las empresas locales al valor agregado generado

⁴ En el transcurso de la década pasada el proceso de “extranjerización” también se manifestó en el sector financiero y, en muy menor medida, en el agropecuario, *pari passu* un incremento de consideración en los niveles de concentración económica de los distintos mercados que los conforman.

⁵ En lo que sigue, se considera como “empresas locales” a aquellas con participación mayoritaria de capitales nacionales en el “paquete” accionario (puede incluir hasta un 10% de participación de capital de origen extranjero); las “asociaciones” son aquellas firmas que integran el panel del INDEC en las que la participación accionaria del capital transnacional es mayor al 10% y menor al 50%; mientras que las “empresas extranjeras” son aquellas con participación superior al 50% de socios foráneos.

⁶ Entre 1993 y 2000, el PIB global (tomado a precios corrientes) creció un 17,1%, mientras que el generado, de conjunto, por las 500 empresas de mayor envergadura del país experimentó un aumento del 44,3% (de excluir la ponderación de las actividades informales en el cálculo del PIB, la participación relativa de esas 500 compañías líderes en el producto bruto total se elevaría, en 2000, a aproximadamente el 40%). Sin duda, se trata de un muy elevado nivel de concentración global que hace abstracción de un fenómeno característico de la economía argentina en el último cuarto de siglo: que un número importante de las principales empresas del país es propiedad de algunos grandes grupos económicos (de capital local y extranjero). Ello indica que el índi-

Gráfico N° 1. Distribución del valor agregado de la elite empresaria local según el origen del capital de las firmas, 1993-2000 (porcentajes)



Fuente: Elaboración sobre INDEC, Encuesta Nacional a Grandes Empresas

por el conjunto de esa elite disminuyó casi un 55% (pasó del 38% al 17%)⁷, mientras que la de las asociaciones entre capitales locales y transnacionales se contrajo aproximadamente un 67% (cayó del 30% al 10%). Como contrapartida, en el mismo período se registró un aumento significativo e ininterrumpido de la importancia rela-

tiva de las empresas controladas por actores extranjeros: mientras que en 1993 la participación de este tipo de firmas en el producto bruto global de la cúpula fue del 32%, en 2000 ascendió al 73 por ciento⁸.

Con respecto a esta fuerte –y creciente– “desnacionalización”

ce de concentración presentado no refleja en toda su intensidad –en rigor, subestima– el grado de oligopolización real del conjunto de la economía doméstica, o, en otras palabras, que seguramente mucho menos de 500 grandes actores económicos controla –como mínimo– las dos quintas partes del producto bruto de la Argentina.

⁷ Las evidencias disponibles indican que las firmas de capital nacional que integran la elite empresaria local –aquellas que el INDEC clasifica como “nacionales” – pertenecen, en su gran mayoría, a los principales grupos económicos del país. Con respecto a la evolución reciente de las empresas “locales” dentro de la cúpula, véase Basualdo, E.: *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP, 2000.

⁸ La fuerte “transnacionalización” del núcleo del capital más concentrado de la economía argentina también queda reflejada cuando se observa la evolución de la cantidad de cada uno de los tipos de firma que integran el panel elaborado por el INDEC: mien-

de la cúpula empresaria local, cabe destacar que está vinculado con la articulación de distintos procesos:

- **La oportunidad de participar en mercados que antes estaban a cargo del estado**, a partir de los **procesos de privatizaciones** de los servicios públicos y de las actividades industriales, y de extracción y procesamiento de petróleo que realizaba el sector público (las empresas extranjeras tuvieron una participación muy activa en el vasto programa desestatizador encarado en el país bajo la administración Menem).
- **La radicación –o, en algunos casos, el regreso al país– de algunas firmas extranjeras de envergadura**. En este sentido, el caso paradigmático lo constituye la industria automotriz, ya que en el transcurso de los noventa, se registró el ingreso de algunas grandes terminales de origen transnacional que, hasta entonces, no actuaban en el medio local, al tiempo que regresaron algunas firmas que en los años ochenta habían repatriado sus capitales en el marco de una aguda crisis industrial que afectó el complejo metalmeccánico en general, y al automotor en particular.
- **El crecimiento diferencial de los mercados en los que actúan las empresas extranjeras integrantes de la elite**. Esta expansión estuvo asociada, entre otros factores, con el comportamiento de la demanda de los productos elaborados, el grado de transabilidad real de los bienes producidos, la configuración estructural de tales sectores y, derivado de ello, el poder de mercado de las firmas y el –mayor o menor– grado de integración vertical y/u horizontal de sus actividades.
- **La disolución de algunas importantes asociaciones de capital**. Este proceso –que si bien se manifestó en distintos sectores, fue particularmente intenso en el ámbito de los servicios públicos privatizados y de la industria automotriz– determinó que un número considerable de actividades quedara en manos de capitales extranjeros, mientras que los actores locales se desligaron del control de las empresas y acumularon una gran liquidez por la venta de sus participaciones accionarias (mayoritariamente remitida al exterior) al tiempo que se posicionaron estratégicamente en producciones muy ligadas con las exportaciones.
- **El proceso de centralización del capital que se registró con notable intensidad a partir de 1995 en prácticamente la totalidad de los sectores de actividad** y supuso, en la generalidad

tras que en 1993 había 156 empresas extranjeras, 64 asociaciones y 280 controladas por capitales nacionales, en 2000 había 258, 56 y 186, respectivamente.

de los casos, una considerable reasignación de la propiedad del capital existente desde actores nacionales a extranjeros asociada con la más importante ola de fusiones y adquisiciones de empresas que tuvo lugar en el país (tanto por la cantidad de operaciones registradas como por los montos involucrados)⁹.

Los procesos mencionados respondieron a las diferentes modalidades de acción de las empresas extranjeras que se instalaron en el país, motivadas por los factores de atracción locales que ofrecían ventajas de localización de la producción, y por los atractivos que ofrecieron las políticas locales con diversas medidas directas e indirectas de **promoción e incentivo a la inversión**.

Entre estas últimas se destacan, en primer lugar, la inducción a la participación de capitales extranjeros en las privatizaciones de las empresas estatales prestadoras de servicios públicos (asociados, en la generalidad de los casos, con actores nacionales). En segundo lugar, la decisión gubernamental de consolidar el mercado ampliado del Mercosur. En tercer lugar, la vigencia de ciertos incentivos de carácter institucional como los casos de los regímenes

especiales de promoción a la industria automotriz y a la minería. En cuarto lugar, la vigencia de una legislación sumamente permisiva en lo que se vincula con el tratamiento a los capitales foráneos que actúan en la economía doméstica (las firmas extranjeras tuvieron los mismos derechos y obligaciones que las locales y absoluta libertad en lo que se refiere a la remisión de utilidades y a la repatriación de capitales, tras las modificaciones a la ley de Inversiones Extranjeras realizadas en 1993). En quinto lugar, los beneficios ligados con la importación de bienes de capital, con la reducción arancelaria y la adopción de sistemas de promoción (plantas “llave en mano”, admisión temporaria, etc.) que facilitaron el establecimiento local de firmas extranjeras, utilizando la misma red de proveedores que el resto de las filiales de su casa matriz en el mundo. En sexto lugar, la sobrevaluación de la moneda doméstica durante la vigencia de la convertibilidad, que viabilizó, en algunos sectores, la obtención de una elevada –en términos internacionales– masa de ganancia en dólares gracias a la conversión 1 a 1 de los ingresos generados en esas actividades¹⁰.

Para precisar las características del intenso proceso de “extranjeri-

⁹ Con respecto a este último punto, consultar Kulfas, M.: “El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local”, CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas N° 2, mayo 2001.

¹⁰ Para un tratamiento detenido de estas cuestiones, consultar Chudnovsky, D., López, A.: *La transnacionalización de la economía argentina*, EUDEBA/CENIT, 2001.

zación” al que asistió la economía argentina en los últimos años, así como sus efectos de mayor relevancia, vale la pena incorporar un breve análisis de la composición sectorial del producto bruto generado por los distintos tipos de firma que integran la elite empresaria

local. Para ello, en el **cuadro Nº 1** se presenta, para el año 2000, la distribución del valor agregado según el origen del capital de las compañías y el sector de actividad en que se desenvuelven en forma preponderante.

Cuadro Nº1. La elite empresaria local. Distribución del valor agregado según el origen del capital de las firmas y el sector de actividad, 2000 (millones de pesos y porcentajes)

	Empresas locales (%)		Asociaciones (%)		Empresas extranjeras (%)		Total	(%)
Minas y canteras	140,7	1,8	194,4	4,8	6.913,3	21,4	7.248,4	16,4
(%)	1,9		2,7		95,4		100,0	
Industria manufacturera	3.137,6	40,2	2.525,1	62,2	13.385,8	41,3	19.048,5	43,1
(%)	16,5		13,3		70,3		100,0	
Alimentos, bebidas y tabaco	1.535,8	19,7	510,2	12,6	4.335,5	13,4	6.381,5	14,4
(%)	24,1		8,0		67,9		100,0	
Combustibles, químicos y plásticos	584,1	7,5	894,0	22,0	6.537,8	20,2	8.015,9	18,1
(%)	7,3		11,2		81,6		100,0	
Maquinarias, equipos y vehículos	159,7	2,0	64,0	1,6	1.365,3	4,2	1.589,0	3,6
(%)	10,1		4,0		85,9		100,0	
Resto industria	858,0	11,0	1.056,9	26,0	1.147,2	3,5	3.062,1	6,9
(%)	28,0		34,5		37,5		100,0	
Electricidad, gas y agua	795,8	10,2	489,5	12,1	3.096,1	9,6	4.381,4	9,9
(%)	18,2		11,2		70,7		100,0	
Comunicaciones	462,3	5,9	0,0	0,0	5.413,0	16,7	5.875,3	13,3
(%)	7,9		0,0		92,1		100,0	
Resto actividades*	3.277,0	41,9	851,3	21,0	3.565,0	11,0	7.693,3	17,4
(%)	42,6		11,1		46,3		100,0	
Total	7.813,4	100,0	4.060,3	100,0	32.373,2	100,0	44.246,9	100,0
(%)	17,7		9,2		73,2		100,0	

Empresas locales: aquéllas con participación mayoritaria de capitales nacionales en la estructura accionaria de la firma (puede incluir hasta un 10% de participación de capital de origen extranjero).

Asociaciones: aquéllas en las que la participación accionaria del capital extranjero es mayor al 10% y menor al 50%.

Empresas extranjeras: aquéllas con participación superior al 50% de capitales extranjeros.

* Incluye las empresas que actúan en la construcción, el comercio, el transporte y otros servicios.

Fuente: Elaboración propia sobre INDEC, “Encuesta Nacional a Grandes Empresas”.

De la evidencia empírica presentada se desprende, en primer lugar, que las firmas controladas por capitales foráneos tienen una participación mayoritaria en los distintos agrupamientos sectoriales. En efecto, las empresas extranjeras controlaban, en 2000, alrededor del 95% del producto bruto generado, en conjunto, por las líderes que actúan en el ámbito de “minas y canteras” (se trata, básicamente, de empresas que se dedican a la producción de gas y/o petróleo, así como, en menor medida, a la explotación minera), y una proporción similar del de las que se desempeñan en el ámbito de las “comunicaciones”; el 86% del de las que fabrican “maquinarias, equipos y vehículos”¹¹; el 82% del valor agregado de las que se especializan en la elaboración de “combustibles, químicos y plásticos” (en este rubro son predominantes las firmas que actúan en el ámbito de la refinación de hidrocarburos y de ciertos segmentos del complejo petroquímico, y algunos grandes laboratorios); aproximadamente el 71% del de las que prestan los servicios de “electricidad, gas y agua” (con alguna posible excepción, las firmas

de este sector surgieron de las distintas privatizaciones –nacionales y provinciales– realizadas durante el decenio pasado); y cerca de un 70% del generado por las que se dedican a la manufactura de “alimentos, bebidas y tabaco”.

Este generalizado control extranjero sobre el producto bruto de los distintos sectores de actividad diferenciados por el INDEC no es casual, ya que, como se señaló precedentemente, el proceso de “extranjerización” al que asistió la economía argentina en el transcurso de los noventa (muy particularmente en su segunda mitad) se manifestó en un amplio espectro de actividades. Ello contrasta con lo sucedido durante la segunda etapa de la sustitución de importaciones, en la que hubo un fuerte proceso de “transnacionalización” de la economía argentina que se concentró fundamentalmente en el sector industrial, y estuvo asociado, en lo sustantivo, con la radicación en el país de un número importante de grandes empresas transnacionales (con eje en la metalmecánica y en el complejo químico-petroquímico), lo cual derivó en un incremento en el *stock* de capital de la economía¹².

¹¹ Si bien por una cuestión relacionada con el respeto al secreto estadístico el INDEC presenta la información en forma agregada –es decir, sin mencionar cuáles son las firmas que integran cada uno de los sectores–, las evidencias disponibles permiten inferir que en el rubro “comunicaciones” tienen un peso significativo las empresas telefónicas privatizadas y, en menor grado, las que prestan los servicios de televisión por cable, de telefonía celular y de correo telepostal, mientras que en el ámbito de la producción de “maquinarias, equipos y vehículos” son las grandes terminales automotrices las que controlan una proporción mayoritaria del producto sectorial.

¹² Un análisis detenido de la “desnacionalización” de la industria argentina durante este período, puede consultarse, entre otros, en Azpiazu, D.: “Las empresas transnaciona-

Complementariamente, la composición del producto bruto global de cada fracción empresaria según los distintos sectores de actividad permite determinar más específicamente sobre qué bases económico-productivas se ha sustentado la retracción, durante la década de los noventa, de los capitales locales y de las asociaciones, y la creciente participación de las firmas extranjeras en el interior de la elite empresaria doméstica. En otras palabras, en torno de qué sectores de actividad las diferentes firmas líderes tienden a estructurar sus respectivos procesos de acumulación y reproducción ampliada del capital en el ámbito doméstico.

Del **cuadro N° 1** se desprende que, siempre en 2000, más de un 90% del valor agregado total de las firmas controladas por accionistas foráneos provenía de una diversa gama de actividades (“minas y canteras”, “combustibles, químicos y plásticos”, “comunicaciones”, “alimentos, bebidas y tabaco”, “resto de actividades”, y “electricidad, gas y agua”)¹³. Por su parte, las actividades más importantes dentro de las firmas lo-

cales de la elite eran la llamada “resto de actividades” (explicaba más del 40% del producto bruto global de este subconjunto de compañías líderes) y la producción de “alimentos, bebidas y tabaco” (19,7%); mientras que en el caso de las asociaciones el grueso del valor agregado provenía de los agrupamientos “resto de industria”, “combustibles, químicos y plásticos”, “resto actividades” y, en menor grado, “alimentos, bebidas y tabaco” y “electricidad, gas y agua”.

En función de los datos observados, puede inferirse que las actividades que tienen mayor gravitación agregada dentro de la estructura económico-productiva de las compañías extranjeras fueron, principalmente, aquellas favorecidas —por acción u omisión— por la orientación adoptada por las distintas políticas públicas implementadas durante la década de los noventa. En efecto, en nivel de la estructura productiva, la creación de espacios de valorización del capital se ha concentrado, en lo sustantivo, en torno de la privatización de activos estatales (básicamente, en el ámbito de los servi-

les en una economía en transición. La experiencia argentina en los años ochenta”, CEPAL, Serie Estudios e Informes N° 91, 1995; Basualdo, E., Lifschitz, E., Roca, E.: “Las empresas multinacionales en la ocupación industrial en la Argentina, 1973-1983”, OIT, Programa de Empresas Multinacionales, Documento de Trabajo N° 51, 1988; y Sourrouille, J.: “La presencia y el comportamiento de las empresas extranjeras en el sector industrial argentino”, CEDES, 1985.

¹³ La muy reducida participación (4,2%) del agrupamiento “maquinarias, equipos y vehículos” en el producto bruto generado por las empresas extranjeras que integran el panel del INDEC, está directamente vinculada con la fuerte contracción de la actividad automotriz que se registró a partir de 1998.

cios públicos y de la actividad petrolera), algunos sectores vinculados con el aprovechamiento de la dotación local de recursos naturales (por ejemplo, la industria alimenticia), la elaboración de ciertos insumos intermedios de uso difundido y unas pocas actividades que contaron —en un contexto de apertura y desregulación de la economía— con regímenes especiales de promoción y protección (automotriz y minería).

Adicionalmente, las evidencias presentadas permiten concluir que en la actualidad, en consonancia con la consolidación de los procesos de desindustrialización y de reestructuración regresiva del aparato productivo doméstico, una parte mayoritaria del proceso de acumulación del capital de las empresas transnacionales gira alrededor de un conjunto de actividades que presentan, en la generalidad de los casos, un reducido dinamismo en lo que se relaciona con la generación de valor agregado, encadenamientos productivos y puestos de trabajo (se trata de una similar inserción estructural a la que caracteriza a las líderes de origen local). En suma, son sectores que, por un lado, se han encontrado estrechamente asociados con la generación y apropiación de rentas naturales y/o ganancias extraordinarias vinculadas con posiciones de mercado monopólicas u oligopólicas y, por otro, poseen reducidas articulaciones con el resto de la trama económica (tal como señala Dun-

ning para aquellos países subdesarrollados donde se presenta el fenómeno de la *economía dual*).

En este contexto, y a los efectos de enriquecer los análisis precedentes, cabe incorporar algunas referencias en cuanto a las diferencias —tanto estructurales como de comportamiento— que se manifiestan entre las grandes compañías extranjeras y el resto de las integrantes de la cúpula empresarial local. En tal sentido, en el **cuadro N° 2** se verifica que en 2000 las firmas controladas por inversores foráneos tenían una participación mayoritaria en las principales variables económicas relevadas en el estudio del INDEC. Los disímiles niveles de participación permiten inferir la presencia de diferencias significativas entre las empresas transnacionales y el resto de las compañías líderes que actúan en el ámbito doméstico en términos de, entre otros aspectos, los tamaños medios de las firmas, las productividades relativas, los respectivos niveles salariales, la distribución funcional del ingreso en su interior, la tasa de inversión, los márgenes de rentabilidad, y los niveles de apertura al mercado mundial.

Al respecto, el tamaño promedio de las firmas extranjeras (medido por el cociente entre el volumen global de producción y la cantidad de empresas) fue un 33% superior que el correspondiente al conjunto de la elite, un 37% más holgado que el de las asociaciones, y un

Cuadro N° 2. La elite empresaria local. Principales indicadores estructurales y de comportamiento según el origen del capital de las firmas, 2000 (valores absolutos, porcentajes, millones de pesos e índice Total=100)

	Empresas locales	Asociaciones	Empresas extranjeras	Total
Cantidad de empresas	186	56	258	500
Participación en la cantidad de empresas (%)	37,2	11,2	51,6	100,0
Participación en la producción total (%)	20,6	10,9	68,6	100,0
Participación en el valor agregado total (%)	17,1	9,8	73,1	100,0
Participación en las utilidades totales (%)	4,8	11,5	83,7	100,0
Participación en la ocupación total* (%)	38,1	9,8	52,1	100,0
Participación en los salarios totales abonados (%)	32,0	10,9	57,1	100,0
Participación en la inversión bruta fija total (%)	11,4	8,0	80,5	100,0
Participación en las exportaciones totales** (%)	24,2	11,0	64,8	100,0
Participación en las importaciones totales** (%)	15,5	6,3	78,2	100,0
Saldo de balanza comercial** (millones de pesos)	1.772,3	905,6	-536,5	2.141,4
Saldo de balanza comercial** (%)	82,8	42,3	-25,1	100,0
Tamaño medio por empresa según valor de producción (índice Total = 100)	55,3	97,0	132,9	100,0
Productividad (índice Total = 100)	45,0	99,2	140,4	100,0
Salario medio (índice Total = 100)	83,9	110,9	109,7	100,0
Productividad/Salario medio (índice Total = 100)	53,7	89,4	127,9	100,0
Participación de los salarios en el ingreso total (%)	50,7	30,4	21,2	27,2
Superávit bruto de explotación por ocupado (índice Total=100)	30,5	94,8	151,8	100,0
Requerimiento de empleo (índice Total=100)	185,3	90,5	75,9	100,0
Tamaño medio por empresa según cantidad de ocupados (índice Total=100)	102,4	87,8	100,9	100,0
Tasa de inversión*** (%)	14,7	18,1	24,2	22,0
Coefficiente de exportaciones**** (%)	16,5	19,4	16,8	17,0
Coefficiente de importaciones***** (%)	9,2	9,7	17,6	14,8
Coefficiente de apertura global***** (%)	25,7	29,1	34,4	31,8
Tasa de utilidades sobre valor de producción***** (%)	1,7	7,8	9,0	7,4
Tasa de utilidades sobre valor agregado***** (%)	4,8	20,5	19,8	17,3
Utilidades promedio por empresa***** (índice Total = 100)	12,8	103,1	162,2	100,0

Empresas locales: aquellas con participación mayoritaria de capitales nacionales en la estructura accionaria de la firma (puede incluir hasta un 10% de participación de capital de origen extranjero).

Asociaciones: aquellas en las que la participación accionaria del capital extranjero es mayor al 10% y menor al 50%.

Empresas extranjeras: aquellas con participación superior al 50% de capitales extranjeros.

* En el relevamiento del INDEC la ocupación se mide exclusivamente por los puestos de trabajo asalariado de cada firma.

** Los datos de comercio exterior corresponden al año 1999.*** Medida como el cociente entre la inversión bruta fija y el valor agregado. **** Medido como el cociente entre las exportaciones de bienes y servicios y la producción. ***** Medido como el cociente entre las importaciones de bienes y servicios y la producción. ***** Surge de la suma entre los coeficientes de exportaciones y de importaciones. ***** Las utilidades son antes del pago del impuesto a las ganancias.

Fuente: Elaboración propia sobre INDEC, "Encuesta Nacional a Grandes Empresas".

140% más elevado que el de las líderes de capital local.

Tales diferencias son igualmente pronunciadas en caso de considerar las respectivas productividades de la mano de obra (valor agregado por ocupado): el rendimiento medio de los asalariados empleados en las empresas extranjeras fue un 40% más elevado que el de la elite en su conjunto, un 41% superior que el de las asociaciones, y alrededor de un 210% más holgado que el correspondiente a las empresas locales del panel. El hecho de que las brechas salariales existentes en el interior del panel de las firmas más grandes del país según el origen del capital hayan sido mucho menos acentuadas que en el caso de las respectivas productividades del trabajo¹⁴, sugiere que en el ámbito de las líderes controladas por inversores extranjeros se manifiesta una mucho más regresiva distribución interna del ingreso que en el resto de las grandes firmas (y, naturalmente, del conjunto de la elite) o, en otros términos, que los capitalistas se apropian de una mayor porción relativa del producto generado por los asalariados.

Ello se refleja, por ejemplo, en que, siempre en 2000, la relación productividad/salario medio en las firmas transnacionales (o margen bruto de explotación, que constitu-

ye un indicador *proxy* de la distribución interna de recursos entre el capital y el trabajo) fue un 28% más holgada que la correspondiente a la totalidad de las firmas que integran la cúpula, y cerca de un 138% superior que la registrada en el subconjunto de las líderes controladas por capitales locales; o en que la participación en el valor agregado generado de los trabajadores empleados en las compañías controladas por inversores foráneos (21,2%), representa menos de la mitad de la incidencia relativa que se verifica en el ámbito de las nacionales y aproximadamente el 70% de la que se registra en las asociaciones; o en que el superávit bruto de explotación por ocupado (esto es, la parte del producto bruto por asalariado de la que se apropia el empresario una vez descontada la masa salarial) en las extranjeras es 5,0 veces más elevado que en las controladas por accionistas locales, y 1,6 veces superior que el que se manifiesta en las asociaciones.

La participación relativa en la cantidad de firmas, la producción y el empleo globales, sugieren que las empresas líderes en las que los capitales extranjeros tienen una proporción mayoritaria del "paquete" accionario presentan, *vis-à-vis* las restantes empresas del panel, una menor capaci-

¹⁴ La información que consta en el cuadro N° 2 indica que la retribución promedio de los asalariados ocupados en las firmas de la cúpula controladas por capitales extranjeros es prácticamente la misma que se verifica en las asociaciones, y se ubica casi un 31% por encima de la abonada en las grandes empresas de origen local.

dad de generación de puestos de trabajo. Ello se visualiza en el relativamente bajo nivel de requerimiento de empleo (medido por la cantidad de ocupados por cada millón de pesos producido) que caracteriza a este tipo de empresas¹⁵, o en que la cantidad promedio de asalariados por empresa en las extranjeras prácticamente no difiere de la correspondiente al resto de las empresas del panel (en especial, en las controladas por accionistas nacionales). El hecho de que las firmas de propiedad transnacional sean, en promedio, las más grandes (en términos productivos) dentro de las de mayor envergadura de la economía doméstica y que, al mismo tiempo, sean las menos demandantes de empleo, sugiere que se trata de empresas que operan en actividades caracterizadas por funciones de producción más capital-intensivas al tiempo que cuentan con elevadas escalas productivas.

En materia de formación de capital, la información presentada por

el INDEC indica que, en 2000, las firmas transnacionales constituyeron la tipología empresaria de la cúpula que registró la mayor tasa de inversión (algo superior al 24%). Ello se vincula con la considerable gravitación económica que estas compañías tienen en sectores de actividad en los que se registraron inversiones de cierta envergadura durante el transcurso de la década pasada (tal el caso de lo acontecido en el ámbito minero y en el de la producción de hidrocarburos).

Vale la pena introducir un somero comentario en relación con el grado de inserción en el comercio internacional de las distintas empresas que integran la cúpula¹⁶. De la información suministrada por el **cuadro N° 2** se desprende que tanto las grandes firmas de capital local como las que tienen —más o menos— participación extranjera en su propiedad accionaria presentan, en términos globales, una similar “propensión exportadora”, lo cual se refleja en que los respectivos coeficientes

¹⁵ Como se puede apreciar en el cuadro de referencia, este indicador se ubica por debajo del promedio de la elite y, obviamente, del resto de las líderes.

¹⁶ Al respecto, cabe realizar tres aclaraciones: en primer lugar, la información de comercio exterior corresponde al año 1999 y no al 2000 como en el resto de las variables analizadas. En segundo lugar, debe tenerse en cuenta que no todas las empresas líderes realizan exportaciones y/o importaciones (por ejemplo, en 1999, sobre un total de 500 firmas que integran el panel de las de mayor envergadura del país, 342 —el 68%— realizaban ventas al exterior, y 423 —el 85%— adquiría productos en el extranjero). Los coeficientes de exportaciones e importaciones fueron calculados tomando en cuenta la producción generada por el conjunto de las firmas de la muestra y no sólo por las que exportan y/o importan. En tercer lugar, la información presentada por el INDEC corresponde a las exportaciones e importaciones de bienes y servicios (en ambos casos, prácticamente la totalidad es explicada por la venta a y/o adquisición de bienes en el extranjero).

de exportación se ubican entre el 17 % y el 19% del valor de producción. Sin embargo, cuando se analiza el peso relativo que tienen las importaciones de bienes y servicios en la producción total, se comprueba que las empresas controladas por inversores foráneos son mucho más importadoras que el resto de las líderes: en 1999, el coeficiente global de importaciones de las primeras es de aproximadamente el 18%, mientras que el de las nacionales es de "apenas" un 9% y el de las asociaciones alrededor de un 10 por ciento¹⁷.

Lo anterior indica que las extranjeras son aquellas compañías que presentan el mayor coeficiente de apertura global al mercado mundial. Ello se debe a la conjunción de diversos factores como, entre otros, la presencia determinante de estas empresas en sectores industriales donde las exportaciones y/o las importaciones tienen

un peso relevante en la producción total (tales los casos de, por ejemplo, la fabricación de alimentos y otros productos derivados de la explotación agropecuaria, la elaboración de vehículos automotores, la industria petrolera, la fabricación de productos y sustancias químicas, y la producción siderúrgica); y/o su difundida presencia en actividades con un muy elevado componente importado (como la prestación de servicios públicos). Por otro lado, dado que se trata, en muchos casos, de filiales de empresas multinacionales, esa mayor exposición al comercio internacional también responde al proceso de integración y/o complementación productiva internacional de la respectiva casa matriz, así como a la distribución de áreas de mercado entre sus diferentes filiales en el exterior (tal el caso de muchas firmas vinculadas con la producción de alimentos, químicos y de vehículos automotores)¹⁸.

¹⁷ Estos disímiles coeficientes de exportación y de importación de las diferentes formas empresarias que integran la cúpula permiten explicar sus respectivos saldos de balanza comercial. Así, mientras las empresas extranjeras registraron, en 1999, un déficit del orden de los 536 millones de pesos, las controladas por accionistas locales tuvieron un superávit de aproximadamente 1.770 millones de pesos, y las asociaciones operaron con un saldo positivo superior a los 900 millones de pesos.

¹⁸ De la información disponible se infiere que, en materia de comercio exterior, los flujos intracorporación de bienes y/o servicios que caracterizan a las empresas extranjeras es elevado, y que, en algunos sectores, ello se encuentra relacionado con ciertos mecanismos de elusión impositiva. A título ilustrativo, cabe mencionar lo acontecido en el sector automotor, en el que el déficit comercial de las empresas automotrices durante los años noventa ha estado asociado, en cierta medida, con los precios de transferencia vinculados con el importante comercio intrafirma que se da entre terminales pertenecientes a una misma casa matriz que operan en el mercado argentino y en el de otros países (en especial, el brasileño). Dicha situación permite a tales firmas transferir al exterior una parte importante de las utilidades generadas en

En síntesis, el segmento de las empresas extranjeras ha pasado a ocupar un papel protagónico en el interior de la elite empresaria local, lo cual se refleja en su participación relativa mayoritaria en las distintas variables analizadas. Adicionalmente, la evidencia empírica presentada permite concluir que se trata de las firmas de mayor tamaño de la cúpula (y, naturalmente, de toda la economía argentina), son las que presentan los mayores niveles de productividad laboral y, en estrecha relación con ello, las que abonan los salarios medios más elevados¹⁹. Asimismo, siempre en relación con el resto de las compañías líderes, son empresas que se caracterizan por un escaso dinamismo relativo en lo que a creación de empleo se refiere, y una importante “propensión importadora”, al tiempo que se trata de firmas en las cuales, a pesar de que abonan, en promedio, las remuneraciones más elevadas, se registran los más regresivos patrones de distribución interna del ingreso.

El hecho de que las firmas transnacionales del panel sean las que registran los mayores márgenes brutos de explotación y en las que los capitalistas se apropian de una proporción mayor del excedente generado por los trabajadores es uno de los principales factores explicativos de que este subgrupo de empresas haya registrado un mejor desempeño económico. Como se aprecia en el **cuadro Nº 2**, cualquiera sea el indicador de rentabilidad que se considere (utilidades sobre valor de producción, o respecto del valor agregado), las empresas extranjeras presentan un margen de beneficio más elevado que el conjunto de la cúpula y, sobre todo, que las controladas por capitales locales. Los mejores rendimientos de las líderes controladas por accionistas extranacionales se visualizan también cuando se consideran los respectivos volúmenes medios de beneficio por firma que registran las distintas fracciones empresarias: siempre en 2000, la masa de ganancias promedio de las compañías controladas por socios fo-

el ámbito local y, de esa manera, eludir el pago del impuesto a las ganancias, a la vez que reasignar el excedente en el espacio regional. Este tipo de proceso se caracteriza por traer aparejada cierta subvaluación de las exportaciones y/o cierta sobrevaluación de las importaciones realizadas por las empresas que operan en el mercado nacional, lo que repercute sobre el saldo de la balanza comercial de este tipo de firmas. Para un tratamiento más detenido de estas cuestiones, consultar Basualdo, E.: “Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros”, op. cit.; y Chudnovsky, D., López, A.: “La transnacionalización de la economía argentina”, op. cit.

¹⁹ Estas compañías pueden pagar las retribuciones salariales medias más elevadas en tanto las mismas son –más que– compensadas por los mayores rendimientos productivos de los trabajadores ocupados.

raneos fue 1,6 veces superior que la registrada por las asociaciones, y 12,7 veces más elevada que la que se manifiesta en el ámbito de las locales.

Esta mejor *performance* relativa de las líderes controladas por actores extranjeros *vis-à-vis* el resto de las integrantes de la elite no sólo deriva de que manifiestan una más inequitativa distribución interna del ingreso, sino que también se encuentra estrechamente relacionada con las principales características de los sectores en torno de los cuales estas firmas han estructurado sus respectivos procesos de acumulación y reproducción del capital en la Argentina. Como fue analizado, las compañías extranjeras tienen una participación mayoritaria en actividades tales como la prestación de servicios públicos (por lejos, el sector más rentable de la economía argentina durante la década pasada), la industria petrolera (que, a favor del despliegue de prácticas oligopólicas por parte de las empresas líderes, también se

ubicó entre las actividades más favorecidas por la estructura de beneficios relativos que se tendió a configurar en los noventa), y ciertas producciones manufactureras (en las que las —altamente concentradas— estructuras de mercado prevalecientes permitió a las firmas que operan en ellas internalizar ingentes márgenes de ganancias)²⁰.

En relación con lo anterior, distintos estudios realizados permiten afirmar que las brechas de rentabilidad existentes entre las firmas que integran la cúpula empresaria son más acentuadas que lo que sugiere la información que consta en el **cuadro N° 2**. Ello, por cuanto las empresas extranjeras suelen implementar distintos mecanismos de transferencia del excedente generado en nivel doméstico. En tal sentido, y a modo de ejemplo, cabe señalar la fijación de precios de transferencia entre las filiales locales y sus casas matrices en el exterior y/o subsidiarias de la misma matriz radicadas en otro país²¹ o, como

²⁰ Al respecto, consultar Azpiazu, M., Schorr, M.: "Privatizaciones, rentas de privilegio y acumulación del capital en la Argentina contemporánea", Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos, diciembre 2001; y Basualdo, E.: "Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros", op. cit..

²¹ A través de diversas prácticas (como, a título ilustrativo, la sobrefacturación de importaciones o el endeudamiento externo con firmas relacionadas societariamente), las empresas transnacionales elevan artificialmente sus costos internos y, de esa manera, al disminuir el volumen de sus beneficios, eluden el impuesto a las ganancias y transfieren al exterior parte del excedente generado en el ámbito local. En este sentido, es indudable que una parte no despreciable del elevado monto de las importaciones que registran las firmas extranjeras del panel (explican cerca del 80% de las importaciones globales de la elite en 1999) está vinculado con el establecimiento de tal

en el caso particular de ciertas empresas de la cúpula controladas por algunos de los principales conglomerados extranjeros que actúan en el país, la posibilidad de realizar transferencias de excedente entre las distintas firmas que forman parte del complejo empresario (a partir de, por ejemplo, la instrumentación de subsidios cruzados, la reducción de los denominados costos de transacción, el aprovechamiento de los beneficios derivados de la integración vertical y/u horizontal de las actividades, etcétera).

III. El proceso de “extranjerización” y los posibles derroteros futuros de la economía argentina

Los desarrollos precedentes brindan importantes elementos de juicio para comprender más acabadamente los aspectos centrales que presentó el proceso de “extranjerización” que se registró en el país durante la década pasada y, derivado de ello, intentar determinar algunos de los rasgos que muy probablemente caracterizarán —y condicionarán— la evolución de la economía argentina en los próximos años.

En el último tiempo, en paralelo

con la agudización de la crisis socioeconómica, vastos integrantes del *establishment* político, académico y empresarial han destacado que la cada vez más acentuada “transnacionalización” de la economía local estaría reflejando —y traería aparejado— un importante proceso de “modernización”. En tales afirmaciones subyace el supuesto de que la empresa extranjera constituye uno de los principales agentes del desarrollo, en tanto, a partir de su mejor posicionamiento relativo respecto de sus similares de origen local (en materia de control de aspectos tecnoproductivos, desarrollo de importantes economías de escala y/o de especialización, la capacidad de contar con mayores —y más baratas— oportunidades de financiamiento, o su mayor tamaño y niveles de productividad), puede liderar un proceso de crecimiento y reconversión de la economía nacional en lo que se relaciona con sus rasgos más modernizantes.

No obstante, el análisis de la inserción sectorial y de los principales aspectos estructurales y de comportamiento que caracterizan a los factores extranacionales que actúan en el nivel doméstico plantea ciertos —e importantes— interrogantes en cuanto a los efectos sobre el entramado productivo lo-

mecanismo de elusión impositiva. Asimismo, cabe destacar que, según surge de la información proporcionada por el estudio del INDEC, en el caso de las compañías controladas por accionistas foráneos el endeudamiento con el exterior representa cerca del 54% de sus pasivos totales, porcentual que se ubica en alrededor del 50% en el caso de las asociaciones entre firmas extranjeras y locales, y del 28% en el de las líderes nacionales.

cal que subyacen en tal afirmación, a la vez que permite identificar las restricciones de mayor significación que, sobre el sendero evolutivo de mediano/largo plazo de la economía argentina, se desprenden del creciente control extranjero sobre buena parte de los sectores de actividad.

Al respecto, cabe destacar, en primer lugar, que una parte importante de las inversiones de firmas extranjeras que se registraron durante los años noventa se orientó hacia actividades caracterizadas por un escaso grado de integración y articulación con el resto de la trama económica. Es el caso de, por ejemplo, la prestación de servicios públicos, el comercio minorista y algunas actividades productivas orientadas a la explotación de recursos naturales y a la exportación de productos de baja elaboración y, derivado de ello, de

escaso dinamismo en materia de generación de valor agregado, eslabonamientos productivos y puestos de trabajo (petróleo y minería). Por su parte, en el ámbito industrial, cabe destacar que las empresas foráneas ejercen, en la generalidad de los casos, un control oligopólico sobre aquellas ramas más dinámicas y de mayor gravitación relativa del tejido manufacturero local, gran parte de las cuales se encuentra ubicada en las primeras etapas del procesamiento fabril²². Si bien se trata de actividades que se expandieron en el transcurso de la década pasada —en algunos casos, a tasas elevadas—, demostraron una significativa incapacidad para traccionar con su dinamismo otras actividades fabriles, tanto en términos productivos como respecto de la creación de empleo²³.

²² Tales los casos de la agroindustria, la elaboración de productos derivados del petróleo, la manufactura de ciertos bienes intermedios de uso difundido (en particular, aquellos vinculados con las industrias química y siderúrgica), y la fabricación de vehículos automotores (una actividad que, en los años noventa, se vio favorecida por un régimen de promoción y protección especial que impulsó la importación de autopartes y trajo aparejada una profunda desarticulación de este complejo económico). Al respecto, consultar, entre otros, Azpiazu, D., Basualdo E., Schorr, M.: "La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial argentina durante las últimas décadas", Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos, agosto 2000; Katz, J., Stumpo, G.: "Regímenes competitivos sectoriales, productividad y competitividad internacional", CEPAL, Serie Desarrollo Productivo N°103, julio 2001; y Kosacoff, B., Ramos, A.: "Cambios contemporáneos en la estructura industrial argentina (1975-2000)", Universidad Nacional de Quilmes Ediciones, 2001.

²³ En relación con esto último, cabe destacar que entre 1993 y 2000, el PIB total (medido a precios constantes) se incrementó un 17%, al tiempo que el correspondiente al conjunto de las actividades manufactureras lo hizo en apenas un 3%, de resultados de los cuales se registró una caída de consideración en el peso relativo de la industria dentro del PBI global (pasó de representar el 18,2% al 16,0%). En el mismo período la ocupación fabril disminuyó aproximadamente un 25%, al tiempo que se registró un

En consecuencia, lejos de promover la “modernización” de la estructura económica interna, el crecimiento sostenido de la producción y la creación de puestos de trabajo, es de esperar que el predominio de esta modalidad de inserción estructural en el nivel doméstico de grandes capitales extranjeros contribuya a profundizar aún más la crisis económica y de desindustrialización que se ha venido registrando en el país en el último tiempo (que no sólo se ha expresado en la menor incidencia relativa del sector manufacturero en el PIB global y en la caída en la ocupación, sino también en la agudización de, entre otros, los procesos de desaparición de una cantidad considerable de PyMEs, de desarticulación de numerosos complejos productivos, y de reducción en el grado de integración nacional de la producción). En otros términos, de no mediar un cambio *radical* en la orientación de las políticas públicas y de mantenerse este perfil de inserción sectorial de los capitales foráneos, cabe esperar una profundización de la *economía dual* de la que habla Dunning.

Otro de los argumentos frecuentemente utilizados para destacar la importancia que se desprende de una mayor presencia de acto-

res transnacionales en la economía local, es que dicha situación permitiría renovar y modernizar el conjunto de la estructura productiva dado que, según se afirma, las empresas extranjeras tienen una elevada “propensión a invertir”, a la vez que introducen en el país bienes de capital de alta complejidad tecnológica y realizan importantes gastos en materia de Investigación y Desarrollo (I&D) en el ámbito doméstico, con el consiguiente “efecto derrame” que ello conllevaría.

Sin embargo, a partir del decenio de los noventa muchas grandes empresas extranjeras que actúan en la Argentina han tendido a externalizar sus áreas de ingeniería local, reemplazándolas por la incorporación de tecnología importada y casi sin desarrollo nacional, lo cual disminuyó aún más los —ya de por sí escasos— vínculos de estas firmas con el entramado local de proveedores y/o subcontratistas. En este sentido, las evidencias disponibles indican que las empresas foráneas han conservado en sus países de origen tanto la fabricación de bienes de capital de alta tecnología y valor agregado, como la casi totalidad de sus inversiones en materia de I&D. Todo lo anterior indica que, en el plano local, las compañías extran-

significativo empeoramiento en las condiciones laborales de la mano de obra empleada (creciente intensificación del proceso de trabajo, deterioro salarial, distribución regresiva del ingreso, etc.). Al respecto, consultar Kulfas, M., Schorr, M.: “La industria argentina ante el fin de la convertibilidad. Perspectivas y desafíos tras una etapa de desindustrialización y desintegración productiva”, Area de Economía y Tecnología de la FLACSO, abril 2002, mimeo.

geras no han sido, como se señala, agentes difusores del cambio y/o la innovación tecnológica sino más bien fuertes importadoras de bienes de capital, contribuyendo a profundizar el deterioro de la industria local de maquinaria y equipos (actividad en la que las PyMEs tenían una considerable significación agregada)²⁴.

Por otro lado, el hecho de que una proporción mayoritaria del ingreso de capitales extranjeros a la economía local se haya producido a partir de la adquisición de plantas y/o firmas ya existentes²⁵, y no, por ejemplo, mediante la instalación de nuevas unidades productivas, trae aparejada una disminución en la capacidad de crecimiento de largo plazo de la economía argentina. Ello, por cuanto dicho patrón de implantación en el nivel nacional determinó que, si bien se han registrado incrementos sustantivos en el *stock* de capital del conjunto de la economía, éste no derivó en un aumento de su capacidad de producción ni de generación de empleo ni encadenamientos productivos (es más,

en numerosos casos, la transferencia de empresas locales al capital extranjero devino en el cierre de líneas enteras de producción). Así, este patrón se expresa en la menor demanda de empleo por unidad producida que presentan las grandes firmas extranjeras con respecto al resto de las líderes.

Asimismo, resulta interesante indagar acerca de los principales impactos que la creciente “transnacionalización” de la economía argentina ha tenido sobre las cuentas externas del país. El ingreso de capitales provenientes del exterior fue empleado en forma recurrente por el *establishment* para resaltar la supuesta mayor “confianza” que despertaba la economía nacional en el mercado mundial. Al respecto, si bien los flujos de inversión extranjera directa que se registraron durante toda la década colaboraron para el resultado positivo de la cuenta capital y financiera, el desempeño de las firmas transnacionales que se involucraron en la actividad productiva argentina repercutió negativamente en otras cuentas

²⁴ En este sentido, el ejemplo que ofrecen las prestatarias privadas de servicios públicos es sumamente ilustrativo. Durante los noventa el grueso de los insumos y de los bienes de capital que incorporaron estas empresas provino del exterior, sin control ni consideración oficial alguna sobre los –más que presuntos– precios de transferencia ni, menos aún, sobre los efectos negativos que tales importaciones tuvieron sobre la –hasta ese momento muy dinámica– industria nacional de proveedores (esto último, en el marco de una absoluta despreocupación oficial por hacer cumplir las leyes de “compre argentino” y de “contrate nacional”).

²⁵ La agudización de la crisis derivada del nuevo escenario macroeconómico emergente de las modalidades que asumió el abandono del régimen de la convertibilidad permite suponer que el proceso mencionado de centralización del capital se profundizará en los próximos años.

de la balanza de pagos. Una parte significativa de su expansión económica durante el decenio pasado se financió con endeudamiento de corto plazo en el sector financiero local, y de largo plazo en el mercado internacional (en muchos casos, con compañías vinculadas societariamente). Los niveles de endeudamiento con el exterior fueron muy altos y marcadamente superiores a los de las empresas locales, tanto para los pasivos corrientes como para los no corrientes²⁶. En consecuencia, resulta posible afirmar que las empresas de capital extranjero fueron las que generaron los mayores montos en materia de intereses pagados por el sector privado que han fluido hacia el extranjero y que impactaron negativamente en el resultado de la balanza de pagos doméstica.

Las limitaciones de esta modalidad de financiamiento de las empresas transnacionales se han hecho manifiestas en el nuevo contexto macroeconómico que se abrió a partir de la abrupta salida de la convertibilidad (en especial, para aquellas compañías que

prestan servicios públicos y/o que destinan su producción al mercado doméstico, en tanto presentan elevados niveles de endeudamiento en dólares e ingresos –devaluados– en pesos). De allí que no sea casual que en la actualidad estos actores, bajo la amenaza de abandonar el país y/o de declararse en *default* o en convocatoria de acreedores, estén reclamando la garantía estatal de un seguro de cambio para las deudas empresarias privadas con el exterior (reclamo en el que cuentan con el apoyo de los principales grupos económicos locales, que también se beneficiarían por estas medidas para mantener los mecanismos de valorización financiera que sostuvieron durante la convertibilidad, que les permitieron enviar al exterior sus capitales, muchos de los cuales se generaron a través de las ventas masivas de sus empresas y/o de sus participaciones accionarias en importantes compañías de diversos sectores productivos²⁷).

Por otra parte, otras operaciones involucraron salidas de capitales provocadas por la acción local de

²⁶ Para una breve identificación de las prácticas diferenciadas de endeudamiento entre las firmas líderes extranjeras y las nacionales, véase Briner, M.: "Una aproximación al impacto de la inversión directa de empresas transnacionales en la Argentina durante la década de los '90", Facultad de Ciencias Económicas (UBA), 2001.

²⁷ Un análisis detenido de la evolución de la fuga de capitales locales al exterior durante el decenio pasado puede consultarse en Basualdo, E.: *Acerca de la naturaleza de la deuda externa y la definición de una estrategia política*, IDEP/Universidad Nacional de Quilmes/Página 12, 2000; Basualdo, E., Kulfas, M.: "Fuga de capitales y endeudamiento externo en la Argentina", en Revista **Realidad Económica**, N° 173, 2000; y Kulfas, M.: "El rol del endeudamiento externo en la acumulación del capital durante la Convertibilidad", en Revista *Epoca*, Año 3, N° 3, 2001.

las firmas transnacionales tales como la remisión de utilidades y dividendos²⁸, la importación de bienes finales y/o de insumos para la producción que realizan las mismas, el pago de regalías por la compra y/o el uso de tecnologías y/o patentes, la fijación de precios de transferencia —o alguna otra forma de reasignación del excedente— entre las subsidiarias y sus respectivas casas matrices, entre otras prácticas. Vale la pena enfatizar que el reducido coeficiente de reinversión de las utilidades se combinó con las prácticas de alto endeudamiento que antes se mencionaron. Al respecto, gran parte de la inversión estuvo asociada con la importación de bienes de capital e insumos (es decir, que no se tradujo en incrementos significativos en la producción y el empleo locales de tales bienes y contribuyó a profundizar los desequilibrios externos de la economía).

Asimismo, la información disponible indica que, replicando un comportamiento típico del capital concentrado local durante las últimas décadas, una parte significativa del endeudamiento de las empresas transnacionales no se invirtió en el proceso productivo, sino que se volcó al circuito financiero local (aprovechando las dife-

rencias existentes entre las tasas de interés internas e internacionales) obteniendo, así, ingentes beneficios financieros. Esto último se ha venido dando en el marco de la vigencia de una legislación que no impone a las empresas extranjeras (ni a las de capitales locales) ningún tipo de restricción en cuanto a la remesa de utilidades y dividendos ni a la repatriación de capitales, y de una economía que ha presentado, como una de sus principales restricciones estructurales, un nivel de endeudamiento sin precedentes y un saldo de balanza de cuenta corriente fuertemente deficitario, a lo cual cabe adicionar la creciente fuga de capitales locales al exterior motorizada, principalmente, por los grupos económicos y otras fracciones del gran capital doméstico. De esta forma, cabe suponer que, de no mediar una reorientación de las políticas estatales, los efectos positivos manifestados en el corto plazo, derivados de la incorporación de una importante masa de capital extranjero, se verán más que compensados en el mediano/largo plazo por las salidas de capital asociadas con estos comportamientos.

A su vez, cabe incorporar una somera digresión vinculada con el hecho de que, dentro del núcleo

²⁸ A título ilustrativo, vale la pena mencionar que, según estimaciones oficiales, a comienzos de los años noventa, las empresas foráneas reinvertían en el país cerca del 70% de las utilidades generadas en el ámbito local, mientras que hacia fines del decenio, el coeficiente de reinversión había descendido a menos del 30%. Al respecto, ver Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación: "La inversión extranjera directa en Argentina, 1992-1998", Argentina, 1999.

del capital más concentrado de la economía argentina, las empresas extranjeras hayan sido, por lejos, las que presentaron la mayor "propensión importadora" y un abultado déficit comercial. Una proporción considerable de las importaciones que realizan estas firmas corresponde a insumos para la producción y/o bienes de capital y/o productos finales para ser vendidos en el mercado doméstico (a partir del aprovechamiento de los canales de distribución y comercialización instalados). Así, si no se instauran mecanismos de financiamiento a la actividad empresarial de pequeña y mediana escala con la finalidad de aprovechar las oportunidades que, en materia de sustitución de importaciones, ha abierto el actual contexto cambiario, es de esperar que se profundicen aún más los procesos de desintegración de la producción fabril local y de desarticulación de numerosas cadenas de valor que se registraron durante la década pasada y, de resultas de ello, la destrucción de una parte importante del tejido manufacturero.

Los defensores del *shock* devaluatorio aplicado durante la administración Duhalde señalan que el mismo inducirá un proceso virtuoso de sustitución de importacio-

nes. Sin embargo, al ostensible desmantelamiento del aparato industrial que se registró en el transcurso de la década pasada se le adicionan en la actualidad la ausencia de voluntad política para modificar la estructura arancelaria vigente por otra compatible con una nueva estructura productiva y para regular el comportamiento de los grandes agentes económicos en lo que se vincula con la fijación de precios, el elevado componente importado que caracteriza buena parte de las actividades económicas, las fuertes restricciones crediticias que enfrenta la economía, y la ausencia de definiciones en materia de políticas orientadas al incentivo de actividades productivas. En este marco, el incremento de la paridad cambiaria, más que contribuir a sustituir importaciones, ha derivado en un aumento significativo de los precios de la mayoría de los bienes industriales y, asociado con ello, en la profundización de la crisis de un amplio espectro de empresas (en especial, las de pequeña y mediana dimensión)²⁹.

Por último, esta dinámica económica crecientemente controlada por capitales extranjeros encuentra como principal condición de posibilidad un patrón de distribución interna del ingreso cada vez

²⁹ De todos modos, no puede dejar de mencionarse que el proceso maxidevaluatorio que se inició a partir del abandono de la convertibilidad ha abierto oportunidades sustitutivas en algunos sectores (es el caso de, por ejemplo, las industrias textil y del calzado, la producción de neumáticos, la elaboración de algunos minerales no metálicos, y la fabricación de diversos productos químicos).

más desigual y regresivo. Ello remite directamente a la inserción estructural de estas firmas en la economía local. Como fue mencionado, una parte importante de este conjunto de empresas se dedica a la producción agroindustrial (en especial, a la elaboración de los denominados “bienes salariales”), una de las actividades de mayor dinamismo del espectro manufacturero local, cuya considerable expansión durante la década de los noventa se sustentó, principalmente, sobre las exportaciones. En el caso de estas firmas, la contracción de las retribuciones salariales y la concentración del ingreso resultan altamente funcionales a su proceso de acumulación en un doble sentido: incrementando los saldos exportables disponibles e induciendo una mejora del —ya de por sí muy competitivo, por la maxidevaluación— tipo de cambio real (asociada con una caída en los costos empresarios)³⁰.

Asimismo, otro subconjunto de firmas líderes de origen foráneo se desenvuelve en sectores que se caracterizan por presentar una demanda cautiva (es el caso de aquellas que se dedican a la prestación de servicios públicos privatizados), mientras que otros se dedican a la elaboración y/o a la comercialización de bienes y a la

prestación de servicios demandados por los sectores de mayor poder adquisitivo de la población (cuyos ingresos están muy poco asociados con los vaivenes del ciclo económico), de lo cual se desprende que los asalariados —en particular, los de menores ingresos— no constituyen, precisamente, el sector social que dinamiza el proceso de acumulación y reproducción del capital de estas empresas. En el caso de este grupo de compañías monopólicas u oligopólicas, la disminución de los salarios no afecta, en lo sustantivo, sus respectivos niveles productivos y sus ingresos por ventas, al tiempo que les permite incrementar sus ganancias (en muchos casos, de las más elevadas de la economía argentina).

De las consideraciones anteriores se infiere que, para las grandes firmas que actúan en el país, el salario ha perdido crecientemente su importancia como un elemento central de la demanda agregada, consolidándose como un costo empresario (que, como tal, debe reducirse lo más posible). Ello sugiere que en la actualidad prácticamente no existen límites estructurales a la baja de los ingresos de los asalariados (salvo, obviamente, en lo que se relaciona con la propia reproducción de la fuerza de trabajo y con la ca-

³⁰ En este grupo de firmas también quedan incluidos los oligopolios comercializadores de granos y/u otros productos agropecuarios que seguramente integran el panel de las 500 empresas de mayor tamaño (se trata de un conjunto acotado de grandes firmas que se encuentran entre las principales compañías exportadoras del país).

pacidad de resistencia y lucha de los sectores populares) o, desde otra perspectiva, que la caída real de los salarios, así como la distribución regresiva del ingreso que de ella emana, constituye un elemento decisivo para comprender la forma y la intensidad con que el capital concentrado transnacional se expande tras la década de los noventa³¹. Esto último se ve potenciado si se considera que, como fuera analizado, en las grandes empresas controladas por inversores extranjeros se manifiesta una muy inequitativa distribución interna del ingreso (mucho más regresiva que la que se verifica en el resto de las firmas de la cúpula).

En definitiva, lo expuesto permite identificar algunas de las principales consecuencias que se han derivado —o podrían ir derivándose— de la creciente “extranjerización” de la economía local. En tal sentido, puede concluirse que, en el contexto actual, la cada vez

más marcada y decisiva presencia de factores transnacionales no promoverá ni garantizará la modernización y/o el desarrollo del sector fabril, sino que muy probablemente operará profundizando aún más la desindustrialización ligada a la crisis de las PyMEs y al deterioro de la situación de los asalariados, la desintegración y desarticulación del entramado económico local, la brecha tecnológica y de productividad que separa a la Argentina de los países desarrollados, los desequilibrios externos, la crisis del mercado de trabajo y la regresividad existente en materia distributiva³².

IV. Reflexiones finales

En virtud de lo analizado a lo largo del trabajo, es indudable que la “desnacionalización” de la economía argentina que se registró durante el decenio de los noventa no sólo generó transformaciones relevantes en la estructura producti-

³¹ A los efectos de aprehender más cabalmente lo señalado, cabe destacar que durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones la disminución de las remuneraciones de los trabajadores, así como el aumento del desempleo y de la inequidad distributiva, se encontraban estructuralmente limitados. Ello, por cuanto los salarios constituían un costo empresario, pero también un elemento central de la demanda interna (tanto para las grandes firmas como para el resto del espectro empresario). Un análisis detenido de estas cuestiones se puede consultar en Arceo, E., Basualdo, E.: “Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del noventa”, en Revista *Cuadernos del Sur*, N° 29, 1999.

³² Se trata de impactos similares a los que se desprenden del modelo de “reindustrialización” con eje en las exportaciones y en el “empresariado nacional” impulsado por los grupos económicos locales. Para un tratamiento detenido de estas cuestiones, consultar Azpiazu, D., Basualdo, E., Schorr, M.: “La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial argentina durante las últimas décadas”, *op. cit.*

va local, sino que también trajo aparejadas consecuencias negativas para alcanzar un sendero de crecimiento sustentable en el mediano/largo plazo acompañado de crecientes niveles de inclusión; tendencia que se agudizó de manera notable en el transcurso de los últimos años *pari passu* la profundización de la crisis socioeconómica. En ese marco, y a los efectos de morigerar tales impactos, en lo que sigue se plantean algunas posibles “líneas de acción” vinculadas con el tratamiento que se le podría dar a las empresas extranjeras que actúan en la economía local, sobre todo teniendo en cuenta el nuevo escenario macroeconómico que se abrió a partir del abandono del régimen de la convertibilidad³³:

- Dado el elevado grado de “extranjerización” del aparato manufacturero local, y consideran-

do que el grueso de la inversión extranjera directa en la industria se dirigió hacia actividades que se ubican en las primeras etapas del procesamiento manufacturero (con escasas articulaciones con el resto de la trama económica tanto en términos productivos como en lo que respecta a la generación de empleo), y que las empresas extranjeras son relativamente más “mercado-internistas” que sus similares nacionales, se debería **estimular la inversión productiva en otras actividades de mayor agregación de valor**, para inducir un nuevo perfil de especialización productiva menos ligado con el aprovechamiento de recursos naturales y más vinculado con actividades ubicadas en las etapas finales del proceso productivo. Esto podría impulsarse, adicionalmen-

³³ Naturalmente, en este nuevo contexto, las políticas que a continuación se mencionan, a simple título ilustrativo, deberían ir necesariamente acompañadas por otras medidas. Por ejemplo, la instrumentación de un conjunto de políticas que apunten a una redistribución progresiva del ingreso nacional tanto entre el trabajo y el capital como, dentro de este último, entre las grandes empresas y las PyMEs; la modificación en la estructura tributaria con la finalidad de incrementar la presión impositiva sobre los sectores de más altos ingresos (en especial, los más favorecidos con el *shock* devaluatorio actual) y, en paralelo, la reducción de los gravámenes que pesan sobre los sectores de menores recursos y, dentro del espectro empresarial, las firmas de menor tamaño. Por otra parte, habría que reducir las fuertes asimetrías de acceso al crédito que enfrentan las distintas fracciones empresarias, incentivar la reindustrialización de las economías regionales y configurar un nuevo perfil productivo en el que tengan creciente preponderancia actividades que se encuentran en los últimos eslabones de la cadena de valor agregado. Al respecto, consultar los siguientes documentos realizados en el Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos (CTA): “Transformar la crisis en una oportunidad. *Shock* redistributivo y profundización democrática”, 2000, y “Políticas económicas para el *shock* redistributivo, la recuperación productiva y el crecimiento. Política comercial externa de importaciones”, 2002.

te, a partir de la **promoción de exportaciones de bienes diferenciados con un alto grado de elaboración**, lo cual permitiría no sólo aumentar las –hoy escasas– exportaciones de productos manufacturados, sino también empezar a rearticular, reintegrar y “reindustrializar” el tejido fabril³⁴.

- En el contexto del actual proceso de renegociación de los contratos con las empresas privatizadas y de las posibilidades que abre la maxidevaluación en materia de sustitución de importaciones, se debería **propender a que dichas firmas implementen programas de desarrollo de proveedores locales, en el marco del cumplimiento de las legislaciones de “compre argentino” y de “contrate nacional”**. Esto último es sumamente relevante si se considera, por un lado, la elevada demanda de insumos y de bienes de capital que caracteriza a las prestatarías privadas de servicios públicos, su considerable “propensión importadora” y, por otro, las principales características estructurales de estas ma-

nufacturas (son importantes generadoras de valor agregado, encadenamientos productivos y puestos de trabajo –en especial, de elevada calificación–, presentan considerables “derrames” en materia científica y tecnológica, etcétera).

- Considerando la ostensible permisividad de la legislación vigente en lo que se refiere a la remisión de utilidades y a la repatriación de capitales, y atento a las acuciantes restricciones externas de la economía argentina, es indispensable establecer una legislación más restrictiva que se oriente **a reducir lo más posible el constante drenaje de divisas que realizan (remisión de utilidades, pago de royalties e intereses, etc.)**. Esto se podría implementar a partir de, por caso, el **establecimiento de restricciones a la remisión de utilidades, la imposición de niveles mínimos de utilidades que deben reinvertirse en el país, la garantía de cumplimiento del mencionado régimen de “compre nacional”**.
- En relación con lo anterior, aten-

³⁴ Políticas de esta naturaleza fueron implementadas, durante los años ochenta, en algunos países del sudeste asiático, como Taiwán y Corea, mediante el establecimiento de metas de exportación de recursos naturales procesados con agregación de valor y cláusulas de transferencia tecnológica hacia empresas nacionales por parte de aquellas firmas –tanto extranjeras como locales– que incorporasen tecnologías importadas. Al respecto, véase Amsdem, A: “Trade Policy and Economic Performance in South Korea”, en Agosin, M., Tussie, D.: “Trade and Growth”, *New Dilemmas in Trade Policy*, 1993.

to al elevado componente importado que caracteriza a las actividades internas controladas por grandes empresas extranjeras, ***podría establecerse algún tipo de arancel/gravamen sobre aquellos bienes finales y/o de capital y/o insumos importados por las transnacionales que son elaborados localmente***, lo cual, junto con el “margen de protección” que se deriva del actual nivel del tipo de cambio, permitiría empezar a reconstruir una parte importante de la red local de proveedores y subcontratistas y, por esa vía, rearticular y reintegrar el aparato productivo (sin duda, esto está estrechamente vinculado con la problemática del “compre argentino” y con la puesta en práctica de una política industrial tendiente al desarrollo –y, en numerosas ramas, a la reconstrucción– de ciertos sectores indispensables para la existencia –y reproducción– de una estructura económica autosuficiente)³⁵.

- Dado que una de las formas tradicionales con que las empresas extranjeras reasignan el ex-

cedente en nivel de la corporación de la cual forman parte está vinculado con la manipulación de ***precios de transferencia*** (por ejemplo, vía la sobrefacturación de importaciones, la subvaluación de exportaciones o el crédito con empresas relacionadas societariamente), ***un estricto control sobre tal tipo de prácticas debería constituir un objetivo central de política económica*** (más aún cuando, en un contexto de agudísimos desequilibrios fiscales, tales conductas conllevan importantes efectos negativos sobre las cuentas del sector público –una de las principales formas con que estas firmas eluden el pago del impuesto a las ganancias en el país se relaciona con la forma en que “inflan” artificialmente sus costos a partir de las prácticas mencionadas–). A su vez, resulta de suma relevancia ***la instauración de mecanismos fiscales, e incluso estadísticos, que permitan realizar un seguimiento permanente de las actividades importadoras con la finalidad de controlar y regular el uso de precios de transferencia (esto debería ir***

³⁵ En este sentido, el caso asiático brinda nuevamente un ejemplo de políticas acertadas en la medida que se implementó una protección selectiva y temporal de sectores que se querían promocionar tanto para sustituir importaciones como para promocionar exportaciones de recursos naturales manufacturados con la finalidad de generar un superávit comercial caracterizado por un mayor grado de industrialización. El contexto devaluatorio actual, con escasas opciones de crédito, obligaría en algún sentido a practicar estas promociones selectivas de sectores que podrían ser más competitivos con incentivos fiscales y arancelarios temporarios y enmarcados con cláusulas de compromiso de producción y empleo. En este sentido, consultar Amsdem, A.: op. cit..

acompañado por un reforzamiento de los –sumamente laxos– controles aduaneros existentes y por una mejor utilización de la legislación anti-dumping).

- Dado que, en la generalidad de los sectores de actividad, las firmas extranjeras controlan una proporción muy importante de la producción y que, en muchos casos, presentan un alto grado de diversificación y/o integración vertical y/u horizontal de sus actividades, es imprescindible que se realice **un control estricto del comportamiento empresario, con la finalidad de prevenir la implementación de distintos tipos de prácticas de carácter abusivo** (en relación con esto último, cabe mencionar que la maxidevaluación posconvertibilidad configuró un escenario signado por un importante proceso inflacionario, asociado, en cierta medida, con que muchas grandes empresas –tanto extranjeras como nacionales– aplicaron fuertes incrementos en los precios, con la finalidad de mantener el valor en dólares de sus ingresos y beneficios –proceso que fue particularmente intenso en el ámbito las industrias elaboradoras de insumos difundidos y otros bie-

nes intermedios–). En este sentido, resulta necesario **asegurar el cumplimiento efectivo de la legislación de defensa de la competencia que existe en el país, y avanzar hacia una legislación antimonopólica más abarcativa del fenómeno de la centralización del capital**. A su vez, dichas regulaciones se podrían combinar con la disminución de los aranceles que gravan las importaciones que compiten con los productos domésticos de mercados concentrados –tanto en manos del capital extranjero como del local– actuando como política disciplinadora de la inflación.

- Dadas las características del empleo en las firmas extranjeras de mayor envergadura, y en el contexto de la crítica coyuntura actual, sería fundamental realizar un **estricto control sobre la política laboral de las empresas, sobre todo a corto y mediano plazo**, para evitar despidos masivos y/o medidas tendientes a precarizar aún más las condiciones de trabajo y, a su vez, evitar reducciones salariales que, por esa vía, agudicen la regresividad distributiva prevaliente en el ámbito de las transnacionales³⁶.
- Por último, en tanto las empre-

³⁶ En el último tiempo, con la finalidad de obtener nuevas prebendas por parte del gobierno de Duhalde (por ejemplo, un seguro de cambio para las deudas con el exterior), tanto las grandes compañías transnacionales como los principales conglomerados empresarios de capital local han venido amenazando con reducir sus planteles laborales en forma considerable, con disminuir salarios, con suspender inversiones, etcétera.

sas extranjeras que actúan en el país conservan en sus países de origen una proporción abrumadoramente mayoritaria de sus gastos e inversiones en materia de Inversión y Desarrollo (I&D), debería aplicarse algún tipo de medida que apunte a ***incrementar los –hoy insignificantes– niveles de gasto e inversión en I&D en el país*** (en

este punto, se abriría un espacio de necesaria confluencia entre las empresas y los distintos organismos de promoción científico-tecnológica que existen en el país y de cláusulas de transferencia tecnológica similares a las que se experimentaron en otras economías).

Junio de 2002