

I JORNADAS DE ECONOMÍA POLÍTICA

6 y 7 de diciembre de 2007 - Campus UNGS

APORTES DEL CAPITAL TRANSNACIONAL A LA ECONOMÍA ARGENTINA

Sonia M. Filipetto

INSTITUTO DE INDUSTRIA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE GENERAL SARMIENTO

jornadaecopol@ungs.edu.ar / www.ungs.edu.ar/ecopol
(54 11) 4469-7552 o 4469-7500 int. 7160

APORTES DEL CAPITAL TRANSNACIONAL A LA ECONOMÍA ARGENTINA

Sonia M. Filipetto.

I. Introducción

El objetivo del presente trabajo será estudiar al capital extranjero bajo la forma de empresas transnacionales en la Argentina durante la década del noventa en términos de sus contribuciones a la economía nacional centrándose en las cuestiones de capacidad tecnológica y reinversión de utilidades de las firmas de capital extranjero.

Se reconoce que el capital extranjero encierra una problemática multifacética y que, dada la profundidad del tema y los límites del trabajo, la elección de las variables representa solo una mínima parte del estudio de su dinámica.

El capital extranjero se presenta en distintas formas, comúnmente préstamos e inversiones directas, y cada una de ellas responde a distintos objetivos. Como el trabajo centrará su atención en cuestiones de estructura productiva, no se analizará el caso de ingreso de capitales bajo forma de créditos ya que este cumple un papel esencialmente financiero y, la Inversión Extranjera Directa (IED), si bien presenta distintas facetas: política, financiera y comercial esta tiene mas relación con la producción. En cuanto al aspecto productivo, la inversión extranjera trae consigo nuevos diseños y variedades de productos, promoción de normas de consumo distintas, capacidad administrativa, conocimiento tecnológico, mercados externos, etc. La naturaleza de cada uno de estos componentes puede contribuir o no al desarrollo nacional.

Por lo general se manifiestan posiciones polarizadas frente al capital extranjero; actitudes a favor de una entrada sin restricciones confiando en sus supuestos beneficios, o de rechazo total, otorgándole la responsabilidad exclusiva de mantener a los países en el subdesarrollo. Aquí no se partirá de ninguno de estos dos extremos sino que se analizarán las características del capital extranjero en función de sus aportes a la Argentina en la etapa en cuestión. Si bien se cree que el capital extranjero no es una variable para librarse del subdesarrollo, se intentará ver si los aportes del mismo representan un complemento para remover trabas que obstaculizan el desarrollo. Es decir, si el capital extranjero, puede ayudar a concretar algunas potencialidades nacionales; realizando inversiones que el país no puede realizar, financiando compras en el exterior, resolviendo problemas coyunturales de balanza de pagos, etc. Es importante destacar que tanto la opinión pública como reconocidos economistas y los organismos financieros internacionales, por lo general, resaltan estos últimos aspectos al referirse al capital extranjero.

El Banco Mundial considera que la IED puede hacer una contribución favorable para los países en desarrollo por dos tipos de canales. El primero es macroeconómico, financiando al balance de

pagos, como fuente de ahorro externo que cierra la brecha entre ahorro doméstico e inversiones, mejorando la eficiencia en la asignación de recursos y la productividad, incrementando el stock de capital, etc. Y el segundo es microeconómico, porque el país receptor de la inversión adquiere tecnologías más modernas, accede a redes comerciales internacionales y se incrementa la competencia en los mercados locales.

La hipótesis que se plantea es que la inserción de capital extranjero en la Argentina en la década del noventa bajo empresas transnacionales no constituyó un aporte significativo a la economía nacional en términos de reinversión de sus utilidades ni en base a sus comportamientos en materia tecnológica.

El trabajo se divide en las siguientes secciones: La primera comprende una introducción al análisis junto con la definición de la hipótesis y los objetivos de la investigación. La segunda, define algunos de los conceptos que se emplean a lo largo del trabajo. La tercera desarrolla una descripción del marco teórico sobre tema en cuestión.

Las sección cuarta consiste en una breve descripción sobre el escenario internacional de los años noventa. En la sección quinta se analizan los cambios que acontecieron en la Argentina y se evalúa la importancia de las empresas transnacionales en la economía nacional. La sección sexta examina el destino de las utilidades de las inversiones extranjeras. En la sección séptima se estudia, en términos comparativos con las firmas nacionales, los aportes de las firmas extranjeras en materia tecnológica.

Por último, en la sección octava, se desarrollan las conclusiones finales del trabajo.

II. Cuestiones conceptuales

Resulta apropiado definir algunos términos que se emplearán a lo largo del trabajo.

Consideramos al desarrollo como un fenómeno caracterizado por el aumento del bienestar de las personas. En él podemos identificar distintas dimensiones que hacen a ese bienestar y van desde las condiciones materiales hasta los múltiples elementos que hacen a la calidad de vida de los individuos.

Si bien no existe un único camino para alcanzar al desarrollo, debemos reconocer que hoy en día hay factores que no podemos ignorar al referirnos al mismo. Dentro de estos factores o variables claves encontramos al desarrollo de la tecnología como vía de aumento de la productividad del trabajo y al perfeccionamiento y fortalecimiento de instituciones, entendidas a estas como normas y como pautas de comportamiento, que regulan a la sociedad. Debemos reconocer que si pensamos al desarrollo como algo que va estrictamente más allá de lo material y se funda exclusivamente en las

libertades y capacidades de las personas, el análisis debería ser encarado con otro tipo de variables; pero el presente análisis se enfocará desde la perspectiva anterior.

Dado el gran déficit que nuestro país presenta en materia tecnológica, resulta oportuno ver el estado de la situación conforme a los fines del trabajo. La elección de esta variable, responde también al hecho que bien describen Sábato y Botana: “La ciencia y la técnica son dinámicos integrantes de la trama misma del desarrollo; son efecto pero también causa; lo impulsan pero también se realimentan de él... la investigación científico-tecnológica es una poderosa herramienta de transformación de una sociedad.”¹

Por otro lado se considera importante estudiar la remisión de utilidades ya que dentro de esta cuestión esta involucrada la distribución del excedente.

Con respecto a las empresas transnacionales consideramos como tal a las firmas cuya participación de no residentes en el capital accionario supera el 10%. En el caso argentino, esta cifra se ve ampliamente superada; la mayoría de las empresas transnacionales poseen una participación extranjera en el capital accionario superior al 50%. Dentro de sus más destacadas características podemos decir que una empresa es multinacional o transnacional en el sentido que opera en una serie de naciones con el fin de maximizar la ganancia, no de las unidades individuales de base nacional sino del grupo como un todo. Esto implica que las decisiones de producción e inversión responden a una estrategia global y los intereses de la casa matriz pueden contradecirse con los del país donde se localiza la filial de la empresa multinacional. La nacionalidad del capital no es la de la nación donde está localizado sino más bien de las personas que lo controlan (Paul Sweezy). La contratación de personal directivo que realizan las subsidiarias no tiene nada que ver con la distribución del control.

El impulso para invertir en el exterior de las empresas no es estimulado únicamente por la presión de fondos excedentes; el capital se traslada también por ventajas de costos como por ejemplo salarios bajos y otras beneficios como mayor control del mercado, etc. que le permitan asegurar su lucratividad.

III. Una revisión sobre el pensamiento económico

Las distintas corrientes del pensamiento económico, analizando la realidad de cada momento, se han planteado la cuestión de que es lo que lleva a que flujos de capital a moverse entre naciones y en algunos casos, analizaron los efectos de tales movimientos.

Resulta pertinente revisar las distintas ideas de los principales teóricos a lo largo de la historia². En el marco de los Clásicos, Adam Smith afirmaba que: “*Cuando el capital de una nación ha llegado a tomar tal incremento que no cabe emplearlo todo en surtir el consumo doméstico y sostener el*

trabajo productivo del país, la porción excedente se desplaza naturalmente hacia el comercio de tránsito”³, más tarde, David Ricardo nos dice “...no hay cantidad de capital que no pueda ser empleado en un país... cuando los comerciantes comprometen sus capitales en el comercio exterior, o en el transporte, siempre lo hacen como consecuencia de una elección, y nunca de una necesidad...”⁴.

Marx, por un lado, se diferencia de Smith diciendo: “*Si se envía capital al exterior, ello no ocurre porque sea absolutamente imposible ocuparlo en el interior. Sucede porque en el exterior puede ocupárselo con una tasa más elevada de ganancia*”⁵ y por otro lado se diferencia de Ricardo afirmando que: “*La tendencia a crear el mercado mundial está dada directamente en la idea misma del capital*”⁶.

En relación a los teóricos del imperialismo Hilferding afirma: “*la transferencia de la producción capitalista al mercado externo lo libera completamente de la barrera interpuesta por la capacidad interna de consumo*”⁷ a su vez cree más importante la exportación de capital industrial que la exportación de capital en forma de préstamo dado que en el primer caso la disposición sobre el capital es inmediata y el control es directo.

Posteriormente, Sweezy reconoce: “*Nada de lo que se ha dicho sobre la exportación de capital autoriza la suposición de que éste contribuye directamente a una rápida industrialización de las regiones atrasadas. Los campos en que el capital tiende a afluir son más bien empréstitos garantizados por el gobierno para varias clases de obras públicas, ferrocarriles, servicios públicos, explotación de recursos naturales y comercio: en resumen, actividades que no compiten con las exportaciones de mercancías de países industrialmente avanzados. La exportación de capital conduce, por consiguiente, a un desarrollo muy unilateral de la economía de las regiones atrasadas. Una burguesía nativa aparece y trata de impulsar el desarrollo de las industrias nacionales, pero los obstáculos son enormes y el progreso, en el mejor de los casos, es lento*”⁸.

La corriente Neoclásica, a pesar de la magnitud de los flujos de capital de fines del siglo XIX y principios del siglo XX, se mantuvo por un largo tiempo con el supuesto de Ricardo de la inmovilidad internacional del capital; aún después del modelo de Heckscher Ohlin basado en las diferencias en la dotación de factores, los movimientos de capitales se asumieron de modo circunstancial. De esta manera, se asumen a los flujos de capital como un mecanismo de ajuste y no como una transferencia de fuerza productiva.

Recién para el período posterior a la Segunda Guerra Mundial y anterior a los años setenta, momento en que se amplían las operaciones internacionales de las grandes corporaciones de los países desarrollados, se comienza a estudiar a los movimientos de capitales en relación a estas empresas. Los análisis sobre las empresas transnacionales, en el marco de la corriente Neoclásica,

comenzaban a cuestionar el supuesto de la inmovilidad de factores, ya que las transnacionales son un medio de transferencia de recursos productivos. Uno de ellos es el del “ciclo del producto” de R. Vernon quien diferencia distintos momentos de la producción según la localización.

La literatura suponía que el ingreso de capitales en los países atrasados iba a cerrar la brecha que mantenían con los avanzados, pero dado que la realidad no lo estaba demostrando surgieron algunas explicaciones sobre este hecho. Autores como A. Emmanuel y S. Amin creyeron que la brecha se profundizaba porque el centro y la periferia experimentaban una relación de “Intercambio desigual” basada en la creciente movilidad internacional del capital y la relativa inmovilidad del factor trabajo.

En América Latina, durante el período de auge de los ingresos de inversión directa, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) es la que se encarga de estudiar las relaciones económicas latinoamericanas con el resto del mundo y algunos investigadores abordaron el tema de las empresas transnacionales. Los análisis relacionaban a estas empresas con el Balance de Pagos y con la inversión necesaria para que sea compatible con el desarrollo de los países de América Latina, reconociendo los inconvenientes que imponía el capital extranjero a las economías receptoras. Dentro de los estudiosos del tema encontramos a Raúl Prebisch, Aníbal Pinto, Ricardo Ffrench Davis y otros.

Al mismo tiempo en que se desarrollaban estos análisis, hubo otros investigadores latinoamericanos que estudiaron al fenómeno de las transnacionales que son los “teóricos de la dependencia”. Ellos critican a la CEPAL por no haber estudiado al tema con la suficiente profundidad. Dentro de los principales autores tenemos a Cardoso y Faletto quienes toman a las empresas transnacionales como actores del imperialismo actual que ponen límites al desarrollo de las economías latinoamericanas y crean un nuevo tipo de dependencia. Estos autores no creían en la capacidad del capital extranjero de complementar al ahorro nacional y lo consideraban un mecanismo de extracción de excedente.

Actualmente, en América Latina, el tema del capital transnacional continúa siendo estudiado por la CEPAL y por otros investigadores latinoamericanos que no se ubican ni en la CEPAL ni en la teoría de la dependencia.

Varios estudios recientes sobre los determinantes e impactos de inversiones extranjeras y el comportamiento de empresas transnacionales se basan en el llamado “paradigma ecléctico” que desarrolló Dunning en 1988. Según el mismo, la decisión de la firma de internacionalizar su producción se basa en aprovechar las ventajas de localización que le ofrece el país receptor. Las ventajas que puede poseer un país receptor consisten básicamente en: cantidad, calidad y costo de los recursos naturales y recursos humanos calificados, infraestructura, estabilidad macroeconómica, grado de apertura al capital extranjero, incentivos otorgados al mismo, etc. La empresa

transnacional tiene distintas maneras de utilizar esas ventajas: exportar los bienes que produce donde ya esta localizada, otorgar licencias a otras firmas para que puedan producir esos bienes en el mercado receptor, instalar unidades de producción propias o adquirir plantas que ya existen en ese mercado. La firma decide invertir o aumentar la producción en el país o región en cuestión si los costos de organizar una nueva unidad de producción son inferiores a los costos de transferir sus capacidades (patentes, marcas, capacidades tecnológicas o de management) a un productor local o a exportar los bienes desde su país de origen.

IV. Contexto internacional

Durante los años ochenta, los países en vías de desarrollo se enfrentan a una escasez de crédito disponible para financiar sus proyectos. A principios de la nueva década, esta situación llega a su fin. Se produce un cambio en la política monetaria de Estados Unidos, bajan las tasas de interés y nuevos flujos de capital se dirigen a la periferia. Dentro de estos fondos ahora también se encuentran los fondos de pensión y otros capitales que antes no operaban como activos financieros. El universo de los inversores extranjeros se diversifica. Paralelamente, se intensifica la competencia global y se aceleran las fusiones y adquisiciones de empresas transnacionales. La periferia recibe relativamente más inversiones que en el pasado. La IED no solo implica una transferencia de recursos, sino que uno de sus principales aspectos es permitir la formación de organizaciones multinacionales, es decir, el propósito esencial es la ampliación del control a nivel global. De esta manera el ciclo reproductivo se asienta directamente sobre la economía mundial.

Para analizar la internacionalización de los procesos productivos resulta apropiado mencionar las modificaciones de las modalidades de inversión que tuvieron lugar en las últimas décadas.

Hasta los años setenta, las grandes empresas cuando invertían en el exterior lo hacían principalmente para satisfacer la demanda del mercado en cuestión instalando filiales en los respectivos países, y lo fundamental de la decisión de inversión eran las características del mercado receptor: su tamaño, su posición geográfica, la política arancelaria, la competencia, etc. Pero a partir de los años setenta, como describe Enrique Arceo, la búsqueda por elevar los beneficios, en un contexto de caída de las tasas de ganancia presente en los países industrializados y de competencia incrementada, llevan a la creación de filiales-taller que son unidades productivas que elaboran solo una parte del producto final.

Esto se dio porque el intercambio de productos dentro de una empresa comenzó a resultar más beneficioso que realizar las transacciones con otras empresas y pudo ser posible gracias a los avances en comunicaciones y en el procesamiento de datos. De esta manera, la mayor parte del comercio internacional pasa a ser comercio intra-industrial.

Este es uno de los motivos por los que el gran capital transnacionalizado alienta a la liberalización de la economía mundial y al establecimiento de un régimen de comercio lo más abierto posible. Ahora la producción ya no se dirige al mercado interno sino al mercado mundial. La producción se localiza de acuerdo a las ventajas en disponibilidad de recursos naturales, provisión de insumos y mano de obra, condiciones de competencia, etc.

V. Situación local

La presencia de capital extranjero es un elemento fundamental a la hora de analizar la configuración de la estructura económica argentina. En la historia de nuestro país, podemos distinguir tres momentos de grandes ingresos de inversiones extranjeras. La primera se ubica aproximadamente entre fines del siglo XIX y principios del siglo XX. La entrada de capital, en su mayoría británico, en infraestructura resultó crucial para la consolidación del modelo agro exportador.

Luego vinieron las guerras mundiales y Argentina inicia un proceso de industrialización por sustitución de importaciones.

Recién a fines de los años cincuenta se registra una segunda oleada de capitales. El gobierno de Frondizi incentivó una afluencia de capital orientada al sector petrolero, la industria petroquímica y automotriz y manufacturera. Las políticas de atracción junto con el contexto de estabilidad y crecimiento crearon un ambiente favorable a la entrada de empresas transnacionales. Más tarde se registraron compras de empresas locales. La presencia de capital extranjero se destaca en los años sesenta. Las empresas transnacionales estaban concentradas en sectores capital intensivo. Aunque las filiales se desempeñaban mejor que las firmas nacionales estas no operaban con tecnología de punta. Las empresas transnacionales se instalaban para satisfacer al mercado interno y exportaban solo ocasionalmente, cuando el mercado interno no absorbía la producción. En los años setenta comienza a sentirse el agotamiento del modelo sustitutivo de importaciones, y en 1976, se produce un gran cambio cuando el gobierno militar decide desregular las actividades de la mayoría de las empresas transnacionales. Hacia finales de la década algunas empresas transnacionales se van del país.

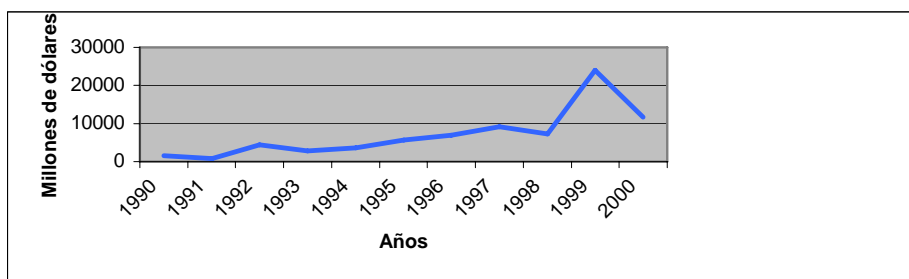
Durante los años ochenta, se cierran filiales de empresas transnacionales del sector automotriz. La mayoría de las inversiones se relacionan con las políticas de promoción industrial de las cuales se benefician algunos grupos económicos locales. Aprovechando el poder que estos últimos iban adquiriendo algunas empresas transnacionales se muestran dispuestas a asociarse con el capital local. A fines de la década, la mayoría de la deuda capitalizada se vincula a proyectos industriales de empresas transnacionales.

Por último, en los años noventa, las modificaciones en el contexto internacional más los cambios en la política económica local crearon nuevas condiciones favorables a la entrada de capital extranjero. Se establece de un programa de reformas estructurales y se configuran nuevas condiciones de competencia. Las políticas de privatización y concesión favorecieron la inserción de capital extranjero dado que parte del monto para la adquisición debía estar integrado por el aporte de bonos de la deuda argentina que eran tenencias de los bancos extranjeros principalmente. Los consorcios adquirieron inicialmente una estructura conformada por inversores extranjeros y bancos. Luego comenzó un lento proceso de venta de acciones de los bancos extranjeros y de grupos económicos locales a los inversores extranjeros. La liberalización de la producción y la desregulación de diversos mercados establece igual tratamiento al capital nacional y al extranjero y elimina las pautas que necesitaba la IED para ser previamente aprobada.

La apertura comercial para la mayoría de los sectores implementada con la reducción de aranceles y eliminación de restricciones a la importación fueron otras de las medidas tomadas en pro de la eficiencia y para modernizar al aparato productivo por la posibilidad de renovar los equipos y para reducir costos mediante el acceso a insumos más baratos.

Al analizar la evolución de los flujos de IED podemos ver que presentan una tendencia creciente a lo largo de los años noventa, el monto de IED que ingresó al país asciende a U\$S 70 mil millones para este período.

Gráfico 1. Flujos de IED, 1990-2000.



Elaboración propia en base a datos de CEPAL.

A continuación, veremos la importancia de las firmas de capital extranjero en la industria. En el cuadro podemos ver que, en 1994, había 69 empresas de capital extranjero entre las primeras 200 empresas industriales del país; éstas pasan a ser 103 en 1996 y 129 en 1998, alcanzando a participar de 69,2% de las ventas del conjunto y generando el 36,9% del valor de la producción industrial del país.

Cuadro 1. Primeras 200 empresas industriales del país

| Años | Primeras 200 empresas industriales del país | Total de la industria |
|------|---|-----------------------|
| 1994 | 69 | 69,2% |
| 1996 | 103 | 36,9% |
| 1998 | 129 | 36,9% |

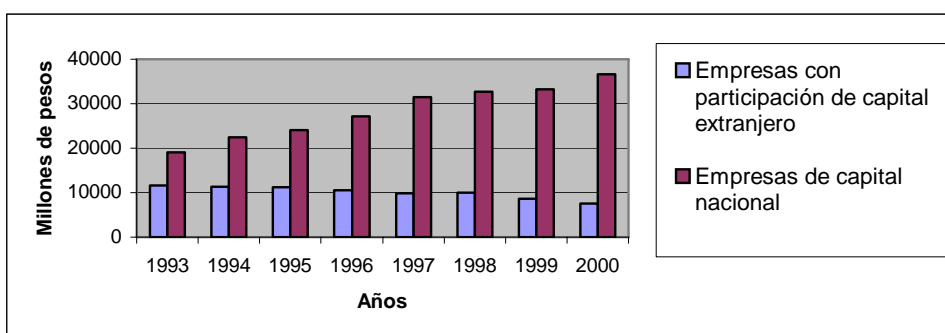
| | Ventas totales (1) | Ventas de CX* (2) | Participación de CX* en Ventas | Nro de CX* | Valor bruto de la producción industrial (3) | (2) / (3) |
|------|-----------------------|----------------------|--------------------------------------|---------------|---|-----------|
| 1994 | 44751 | 19433 | 43,4% | 69 | 94436 | 20,6% |
| 1995 | 46674 | 22195 | 47,6% | 87 | 93579 | 23,7% |
| 1996 | 49870 | 29825 | 59,8% | 103 | 102137 | 29,2% |
| 1997 | 55823 | 35790 | 64,1% | 117 | 111998 | 32,0% |
| 1998 | 58804 | 40679 | 69,2% | 129 | 110333 | 36,9% |

Fuente: CEP 1999.

*CX: Firmas de capital extranjero.

El gráfico nos indica como va aumentando la presencia de estas firmas dentro de las de mayor tamaño en la cuanto a la generación de valor agregado:

Gráfico 2. Valor agregado por origen del capital, 1993-2000.



Fuente: Informe Grandes Empresas en la Argentina 2000. INDEC.

Dada la participación que ha adquirido el capital extranjero en la economía argentina, en ese apartado analizaremos principalmente cuáles fueron los destinos de las inversiones extranjeras.

Hay un hecho que marca claras diferencias en términos históricos que es el libre acceso del capital extranjero a la totalidad de las actividades económicas, incluso hacia aquellas en que habían existido fuertes restricciones, tales como los servicios públicos y las actividades extractivas (CEPAL).

Cuadro 2. Evolución sectorial del stock de IED en Argentina, 1993-1999.

| Sector | 1993 | 1995 | 1997 | 1999 |
|------------------------------------|------|-------|-------|-------|
| <i>Petróleo</i> | 3099 | 3949 | 4746 | 14813 |
| <i>Minería</i> | 60 | 113 | 997 | 1083 |
| <i>Ind. Manufacturera</i> | 6668 | 10554 | 16235 | 18610 |
| <i>Papel</i> | 386 | 567 | 1319 | 1271 |
| <i>Alimentos, bebidas y tabaco</i> | 1874 | 3552 | 4377 | 5277 |
| <i>Química, caucho y plástico</i> | 2012 | 3186 | 4368 | 5302 |
| <i>Ind. Automotriz</i> | 1139 | 1414 | 3235 | 3010 |

| | | | | |
|------------------------------------|------|------|------|------|
| <i>Maquinaria y equipos</i> | 508 | 638 | 980 | 1415 |
| <i>Electricidad, gas y agua</i> | 3229 | 4875 | 6549 | 8306 |
| <i>Transporte y Comunicaciones</i> | 2081 | 2887 | 4117 | 5196 |
| <i>Comercio</i> | 519 | 1161 | 1838 | 3002 |
| <i>Bancos</i> | 1748 | 2528 | 4507 | 6403 |

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales del Ministerio de Economía de la RA.

Con respecto al petróleo, a fines de los años ochenta el sector comienza un proceso de privatización y desregulación. Se da la concesión a empresas privadas para explorar áreas y luego se avanza hacia la privatización de YPF vendiendo destilerías, refinerías y otras instalaciones. En 1999, la abultada cifra se corresponde con la adquisición de los activos por parte de la española Repsol, presente en la mayoría de los países del Cono Sur, dando fin así al proceso de privatización del sector.

En minería, hubo legislación que promocionó la inversión en el sector. Al ser un sector poco desarrollado en Argentina, los beneficios de la promoción fueron más accesible para los inversores extranjeros.

En cuanto a la entrada de capital extranjero en los servicios públicos privatizados, esta es una inversión exclusivamente orientada al mercado interno. Estos sectores son monopolios naturales y en la Argentina durante los años noventa alcanzaron altas tasas de rentabilidad. En telecomunicaciones, la rentabilidad se explica por la ampliación del servicio hacia nuevos clientes y con nuevos productos. Hubo cambio técnico en el sector, pero ese aumento de la eficiencia no fue transmitido a los usuarios vía reducción de precios. En el resto de los servicios públicos no hubo cambios técnicos importantes; la rentabilidad se debió a la racionalización y modernización operativa (CEPAL).

En el sistema financiero, los bancos extranjeros ocuparon un lugar preponderante. Estos fueron adquiriendo activos de bancos privados nacionales y de bancos públicos.

Entre 1993 y 1999, el stock de inversiones extranjeras en el sector alcanza a triplicarse. En cuanto al comercio, se destaca la entrada de grandes cadenas de hipermercados. En estos sectores, el tipo de internacionalización de la filial es débil, y sus vínculos con la casa matriz prácticamente se limitan a transferencias de capital.

La IED en la industria manufacturera registró un importante aumento. Si bien la apertura y el atraso del tipo de cambio no generaron los incentivos para la producción local de manufacturas, la demanda interna en expansión y las ventajas del MERCOSUR fueron dos factores decisivos para la inversión en el sector.

En alimentos, bebidas y tabaco, el principal factor de atracción fue la disponibilidad de la materia prima. Es otro de los sectores donde el stock de IED a crecido de manera importante a lo largo de la

década. Las empresas transnacionales han desplazado o absorbido a muchas firmas locales productoras de estos bienes.

La industria química ha recibido inversiones extranjeras, estas se han dirigido principalmente a agroquímicos, petroquímica y productos farmacéuticos y de limpieza.

El sector automotor fue promovido con políticas específicas. Se le otorgó protección e importaciones subsidiadas. Sobre el mercado regional se configura una lógica de especialización y complementación productiva que llevó a un aumento del comercio intraindustrial. Se desarrollan unidades productivas a escala regional dadas las menores barreras a la circulación de bienes y factores. Hay una articulación con las plantas existentes en Brasil para el intercambio de partes. Es con este país con el que se desarrolla la mayor parte del comercio exterior del sector.

En cuanto al sector energético, la inversión extranjera se vio atraída por la privatización de las empresas eléctricas y gasíferas, la desregulación de la extracción de hidrocarburos, las abundantes reservas de gas natural a explotar y la demanda creciente de países limítrofes como Brasil, Chile y Uruguay.

Hay otro aspecto que distingue a la década que estudiamos. Mientras en la etapa de sustitución de importaciones la IED conformaba con inversiones de tipo *greenfield*, es decir, inversiones que implican la instalación de una nueva unidad productiva; en los años noventa, predominan las inversiones asociadas a la adquisición de empresas ya existentes.

Como podemos ver en el siguiente cuadro, casi dos tercios de las inversiones externas en formación de capital corresponden a ampliaciones, mientras que sólo un tercio al establecimiento de nuevas instalaciones (CEPAL). Por otro lado, en cuanto a las transferencias de empresas, las fusiones y adquisiciones de empresas privadas adquieren una participación del 75% en tal concepto.

En el gráfico podemos ver la evolución de las transferencias de empresas a lo largo de los años noventa. Hasta el año 1994 aproximadamente predominan las operaciones vinculadas a las privatizaciones y desde ese año hasta fines de la década prevalecen las fusiones y adquisiciones.

Cuadro 3. Inversión de firmas extranjeras según tipo de operación, 1990-1999.

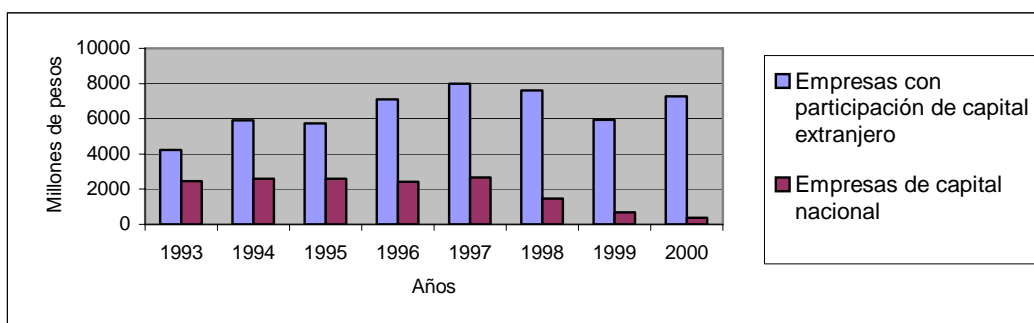
| | Millones de US\$ | (%) |
|--|------------------|-------------|
| Inversiones físicas | 61783 | 48,8 |
| <i>Greenfields</i> | 21128 | 34,2 |
| <i>Ampliaciones</i> | 40655 | 65,8 |
| Transferencias de empresas | 64855 | 51,2 |
| <i>Privatizaciones</i> | 16243 | 25 |
| <i>Fusiones y adquisiciones de empresas privadas</i> | 48612 | 75 |
| Total | 126638 | 100 |

Fuente: CEP, 2000.

VI. El destino de las utilidades

Durante los años noventa, las utilidades de las empresas de capital extranjero se fueron incrementando y, año a año, estas empresas fueron aumentando su participación en la cúpula empresaria como nos indica el gráfico. Dado estos resultados, resulta relevante estudiar el destino de esas utilidades.

Gráfico 1. Utilidades según origen del capital, 1993-2000.



Fuente: Informe preliminar de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE*) en la Argentina 2002. INDEC.

*La ENGE toma como muestra a las 500 empresas no financieras más grandes del país.

Para estudiar si las utilidades de estas empresas fueron reinvertidas en el país o remitidas al exterior utilizaremos como fuente de información al balance de pagos.

Al observar al balance de pagos, encontramos que, durante la década de 1980, el saldo comercial y el ingreso de capitales compensatorios financiaron la fuga de capitales y los déficits en servicios financieros. En los años noventa, la dinámica de financiamiento se ve modificada. La apertura comercial, la sobrevaluación cambiaria y el despegue del consumo llevaron a crecientes déficits comerciales en los períodos de expansión. A su vez, los residentes argentinos son en conjunto deudores netos del resto del mundo lo cual da lugar a un flujo de intereses negativos. Una parte no menor del déficit de cuenta corriente pudo financiarse con el ingreso de IED.

Entre 1992 y 1999, la IED representó el 80% del déficit acumulado en la cuenta corriente y el 60% de los ingresos netos de la cuenta capital y financiera (CEPAL). Si bien el papel de la IED en la cuenta capital es más que notable; no resulta menor el hecho de que las empresas extranjeras profundizan los déficits de cuenta corriente con la remisión de utilidades.

Al analizar la composición de los ingresos de capitales en concepto de IED durante los años 1990-1999, Dentro de este componente la inversión directa explica menos de la mitad de los saldos. El componente más destacado durante 1992 y 1999 fueron los cambios de mano.

el componente más importante, como fue mencionado anteriormente, estuvo constituido por los cambios de mano (1999 representa un año particular por la operación YPF-Repsol). En los primeros

años los vinculados a las privatizaciones y en la segunda mitad de la década los relacionados con el cambio de manos de empresas privadas y bancos (ver cuadro).

La diferenciación es sumamente relevante porque nos sugiere que la mayor parte de la IED no tuvo como destino ampliar la capacidad productiva del país. En segundo lugar se ubicaron los aportes. Su crecimiento a lo largo de la década responde al aumento de la participación extranjera en la economía.

Una de las series más sugestivas resulta ser la Reinversión de utilidades. Lo llamativo de la misma es que a lo largo de la década las cifras se mantienen relativamente estables mientras que el stock de IED registra una tasa de crecimiento única para la Argentina. Entre 1992 y 1999 pasa de 16303 a 71819 millones de dólares. Que la reinversión se haya mantenido estable mientras las utilidades totales se iban incrementando es un indicio de la creciente remisión de utilidades al exterior.

Cuadro 1. Evolución de los flujos, renta y stock de IED, 1990-1999
(en millones de dólares corrientes)

| | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | Acum. |
|---------------------------|-------------|------------|-------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|
| Flujos de IED | 1553 | 828 | 4431 | 2793 | 3635 | 5609 | 6949 | 9162 | 7293 | 23930 | 66183 |
| Reinversión de utilidades | | | 857 | 878 | 898 | 659 | 397 | 726 | 788 | -144 | 5059 |
| Aportes de capital | | | 474 | 628 | 1287 | 1685 | 2011 | 2580 | 3179 | 4116 | 15960 |
| Deuda con filiales | | | 371 | 251 | 387 | 700 | 1526 | 1161 | 804 | 1571 | 6771 |
| Cambios de mano | | | 2730 | 1036 | 1063 | 2566 | 3014 | 4694 | 2522 | 18386 | 36011 |
| <i>a. Privatizaciones</i> | <i>1174</i> | <i>460</i> | <i>2344</i> | <i>935</i> | <i>136</i> | <i>1113</i> | <i>580</i> | <i>892</i> | <i>334</i> | <i>4192</i> | <i>12160</i> |
| <i>b. Fusiones y Adq.</i> | | | <i>385</i> | <i>101</i> | <i>927</i> | <i>1453</i> | <i>2434</i> | <i>3802</i> | <i>2188</i> | <i>14194</i> | <i>25484</i> |
| Stock IED | | | 16303 | 18520 | 22428 | 27991 | 33557 | 42013 | 47797 | 71819 | 280428 |
| Renta | | | 1196 | 1724 | 1928 | 1967 | 1850 | 2369 | 2380 | 1658 | 15072 |

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Internacionales del Ministerio de Economía de la República Argentina.

A lo largo de la década del noventa, el coeficiente de remisión de utilidades (en relación a las utilidades totales del la IED) alcanzó un promedio del 61,6%, con un mínimo del 28,2% en 1992 y un máximo de casi el 80% para el año 1996. Desde el año 1995, el coeficiente no bajó del 60%. Al comparar la década del 1990 con los años ochenta -en los que los flujos de IED fueron mucho menores- encontramos que la remisión de utilidades como proporción del ingreso de IED es similar pero el coeficiente de reinversión resulta ser bastante más bajo. Frente a este fenómeno, estudios de la CEPAL sugieren que el nuevo ambiente normativo facilita la remisión porque las empresas privatizadas, cuyas utilidades representan casi el 40% de las utilidades totales, poseen una política de distribución de beneficios que maximiza los retiros.

Cuadro 2. Flujos de la IED, 1980-1999

(en millones de dólares corrientes)

| Período | Flujos IED (1) | Utilidades totales (2) | Remisión (3) | Reinversión (4) | (3)/(1) | (3)/(2) | (4)/(2) |
|------------------|----------------|------------------------|--------------|-----------------|--------------|--------------|--------------|
| 1980-1984 | 442 | 497 | 245 | 252 | 55,4% | 49,3% | 50,7% |
| 1985-1989 | 730 | 561 | 31 | 530 | 4,2% | 5,5% | 94,5% |
| 1980-1989 | 586 | 529 | 138 | 391 | 23,5% | 26,1% | 73,9% |
| 1990-1993 | 2875 | 1091 | 493 | 598 | 17,1% | 45,2% | 54,8% |
| 1994-1996 | 5397 | 1915 | 1264 | 651 | 23,4% | 66,0% | 34,0% |
| 1997-1999 | 13312 | 2278 | 1501 | 777 | 11,3% | 65,9% | 34,1% |
| 1990-1999 | 6763 | 1694 | 1027 | 667 | 15,2% | 60,6% | 39,4% |

Fuente: Chudnovsky – López (2001)

Más allá de las cuestiones coyunturales, se espera que las etapas tempranas del ingreso de IED coincidan con bajos coeficientes de remisión de utilidades en términos relativos, los que tenderían a incrementarse a medida que la inversión alcance etapas más maduras. Pero en el caso argentino, como podemos observar en el cuadro, el coeficiente de remisión de utilidades ya desde el año 1993 resulta más que notable. Una probable explicación de esto serían la existencia de estrategias cortoplacistas en gran parte de las empresas transnacionales junto con un contexto de alta rentabilidad.

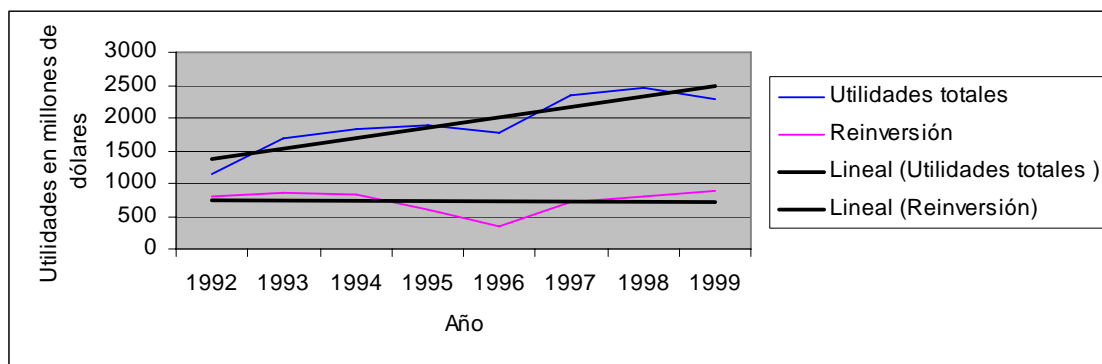
Cuadro 3. Utilidades devengadas sobre la IED, Reinversión y Remisión, 1992-1999

(en millones de dólares)

| Año | Utilidades totales (UT) | Reinversión | Remisión | Remisión / UT |
|-----------|-------------------------|-------------|----------|---------------|
| 1992 | 1133 | 813 | 320 | 28,2% |
| 1993 | 1678 | 870 | 808 | 48,2% |
| 1994 | 1820 | 840 | 980 | 53,8% |
| 1995 | 1893 | 609 | 1284 | 67,8% |
| 1996 | 1762 | 355 | 1407 | 79,9% |
| 1997 | 2331 | 716 | 1615 | 69,3% |
| 1998 | 2465 | 813 | 1652 | 67,0% |
| 1999 | 2298 | 888 | 1410 | 61,4% |
| Acumulado | 15380 | 5904 | 9476 | 61,6% |

Fuente: Damill, Mario "El balance de pagos y la deuda externa pública bajo el esquema de la Convertibilidad"

Gráfico 2. Utilidades devengadas sobre IED y Reinversión



Fuente:

Elaboración propia en base a los datos del Cuadro.

Por otro lado, es factible que parte de las utilidades de las empresas de capital extranjero se oculten y se giren al exterior mediante los precios de transferencia intrafirma –que son los que involucran a las transacciones entre filiales de una misma empresa– y vía pagos a la casa matriz en concepto de abastecimiento de tecnología y otros servicios. A pesar del importante monto de egresos que se registra, no existe un registro público que analice y controle la composición de los montos.

Tampoco se conoce ningún mecanismo para regular estas transferencias ocultas que se realizan al interior de las firmas que terminan resultando una carga para las cuentas públicas porque de esta manera las empresas eluden obligaciones impositivas.

Para concluir, podemos decir que, en la medida que la inversión extranjera sea creadora de riqueza y origine una corriente de bienes que de otra manera no hubiera sido posible, la repatriación de utilidades no sería tan discutible puesto que la entrada de capital extranjero contribuiría positivamente a la economía. Pero en el caso argentino, la inversión extranjera en los años noventa no solo no ha contribuido de manera sustancial a la estructura productiva sino que el monto de utilidades remitido es de tal magnitud que ha ocasionado problemas de diversa índole.

VII. Impactos de carácter tecnológico

Se cree que dentro de los beneficios de una economía que recibe IED pueden encontrarse la difusión de nuevas tecnologías y sus derrames sobre el tejido productivo. Esto podría mejorar los precios, la variedad y calidad de los productos e incrementar el consumo y la productividad. Dado que la presencia de empresas transnacionales innovadoras resulta importante en una amplia gama de sectores de la economía como nos muestra el cuadro 1, examinaremos los esfuerzos realizados por estas firmas y sus alcances.

Cuadro 1. Empresas Transnacionales Innovadoras en Argentina según sector, 1998.

| Sector | Empresas Transnacionales | | |
|--|--------------------------|----------|----------------------------|
| | Innovadoras | Universo | Innovadoras / Universo (%) |
| <i>Automotriz</i> | 14 | 24 | 58% |
| <i>Tabaco</i> | 1 | 2 | 50% |
| <i>Abonos, fertilizantes y plaguicidas</i> | 1 | 4 | 25% |
| <i>Jabones y detergentes</i> | 6 | 12 | 50% |
| <i>Cemento, cal y yeso</i> | 2 | 6 | 33% |
| <i>Químicos y plásticos</i> | 6 | 22 | 27% |
| <i>Químicas medicinales</i> | 12 | 22 | 55% |
| <i>Refinación de petróleo</i> | 1 | 6 | 17% |
| <i>Fibras sintéticas</i> | 3 | 4 | 75% |
| <i>Pinturas</i> | 1 | 3 | 33% |

Fuente: CEPAL

A continuación se analiza la evidencia sobre las actividades tecnológicas desarrolladas por alrededor de 1600 empresas manufactureras a partir de la Encuesta sobre la Conducta Tecnológica de las Empresas Industriales Argentinas 1992-1996 y de la Encuesta Nacional de Innovación y Conducta Tecnológica de las Empresas Argentinas 1998-2001 siendo comparables los indicadores de ambas encuestas.

El análisis se centra en las diferencias de desempeño entre distinto tipos de firmas: nacionales y extranjeras.

Cuadro 2. Comparación de las mejoras de capacidad tecnológica de las firmas nacionales y extranjeras (1992-1996)

| | Total firmas extranjeras* | % sobre facturación | Total firmas nacionales | % sobre facturación |
|----------------------------------|------------------------------|------------------------|----------------------------|------------------------|
| Nro de firmas | 316 | | 1323 | |
| Facturación total | 26.090.704,49 | 100,00 | 24.720.438,77 | 100,00 |
| Gastos en I+D | 36.128,1 | 0,14 | 43.371,70 | 0,18 |
| Gastos salariales | 25.665,40 | 0,10 | 33.327,60 | 0,13 |
| Otros gastos | 10.462,70 | 0,04 | 10.044,10 | 0,04 |
| Gastos de innovación | 80.807,50 | 0,31 | 97.869,16 | 0,40 |
| Gastos salariales | 61.564,70 | 0,24 | 76.470,50 | 0,31 |
| Otros gastos | 19.242,80 | 0,07 | 21.425,66 | 0,09 |
| Tecnología no incorporada | 197.877,61 | 0,76 | 132.330,80 | 0,54 |
| Transferencias | 106.481,00 | 0,41 | 68.783,00 | 0,28 |
| Software | 53.316,71 | 0,20 | 30.992,70 | 0,13 |

| | | | | |
|---------------------------------------|-------------------|-------------|-------------------|-------------|
| Consultorías | 38.079,90 | 0,15 | 32.555,10 | 0,13 |
| Tecnología incorporada | 555.500,31 | 2,13 | 641.377,50 | 2,59 |
| Bienes de capital de origen nacional | 238.226,79 | 0,91 | 324.026,29 | 1,31 |
| Bienes de capital de origen importado | 317.273,52 | 1,22 | 317.351,21 | 1,28 |
| Capacitación | 36.907,92 | 0,14 | 12.915,58 | 0,05 |
| Acuerdos | 4.464,88 | 0,02 | 6.168,80 | 0,02 |
| Total mejoras tecnológicas | 911.686,32 | 3,49 | 934.033,54 | 3,78 |

Fuente: Encuesta sobre la Conducta Tecnológica de las Empresas Industriales Argentinas 1992-1996. INDEC. * Se considera firma extranjera a toda aquella que posee algún tipo de participación accionaria de origen externo.

De los datos anteriores podemos ver que 316 firmas extranjeras facturan más que 1323 firmas nacionales y sin embargo las mejoras en las capacidades tecnológicas son inferiores para las firmas de capital extranjero. También lo son los gastos en innovación y en tecnología incorporada. A su vez, el gasto total en salarios resulta menor que en las firmas nacionales. La incorporación de bienes de capital parece ser la principal categoría para ambos tipos de firma. Las firmas nacionales incorporan más bienes de capital de origen nacional que las extranjeras, y la incorporación de bienes de capital importados es más pareja entre ambos tipos de firma.

Para el universo de firmas los esfuerzos en materia de I+D, Consultorías y Acuerdos pueden considerarse bajos en términos absolutos y relativos.

En cuanto a los gastos en tecnología no incorporada, en todos los rubros, las firmas de capital extranjero superan a las nacionales.

Se le otorga importancia a los datos de la encuesta realizada para el período 1998-2001 ya que estos pueden ser considerados como el resultado de lo que nos dejó la década de los noventa en materia tecnológica.

Se observa que para el universo de las firmas encuestadas los esfuerzos destinados a mejorar las capacidades tecnológicas se concentraron en la adquisición de tecnología incorporada al igual que en el período 1992-1996, sobre todo en bienes de capital, como lo muestra el siguiente cuadro:

Cuadro 3. Actividades de innovación y gasto acumulado (1998-2001)

| Actividades de innovación | Acumulado 4 años | |
|----------------------------------|------------------|-----|
| | Monto | (%) |
| I+D interna | 456.074.426 | 9% |
| I+D externa | 80.281.816 | 2% |
| Adquisición de bienes de capital | 3.570.369.181 | 67% |
| Adquisición de hardware | 191.088.675 | 4% |
| Adquisición de software | 188.023.417 | 4% |
| Transferencia de tecnología | 343.836.220 | 6% |
| Ingeniería y diseño industrial | 198.656.492 | 4% |

| | | |
|--------------|----------------------|-------------|
| Gestión | 89.645.466 | 2% |
| Capacitación | 120.040.570 | 2% |
| Consultorías | 88.475.387 | 2% |
| Total | 5.326.491.650 | 100% |

Fuente: Encuesta Nacional de Innovación y Conducta Tecnológica de las Empresas Argentinas 1998-2001. INCEC.

Las cifras anteriores nos muestran que no hay equilibrio entre las actividades de innovación. Dado que los recursos son limitados para las firmas, la contracara de concentrar los gastos en tecnología incorporada es el bajo monto de recursos destinados al desarrollo local de tecnología. Al no invertir para mejorar las capacidades locales no sólo se pierde la autonomía en materia tecnológica sino que el desarrollo de capacidades endógenas es también necesario para aprovechar de manera óptima a las tecnologías importadas. Por más que se emplee el mismo nivel de tecnología que en los países más avanzados gracias a las condiciones favorables para la importación, es probable la existencia de diferencias en la eficiencia con que se usan esas tecnologías. Este hecho se da por el carácter tácito del conocimiento relacionado con las nuevas tecnologías. Parte de este conocimiento se adquiere con el aprendizaje y no se puede comprar porque no es transmisible ni codificable. Esto implica que aunque la tecnología esté disponible en el mercado mundial lleva tiempo aprender a usarla y es necesario destinar recursos para usarla de la manera más apropiada.

A continuación analizaremos las actividades de innovación para el período 1998-2001.

En cuanto al porcentaje de facturación destinada a actividades de innovación y a I+D, las empresas que no cuentan con participación de capitales extranjeros superan a las que sí lo tienen. Vemos que para el año 1998, las empresas con participación de capital extranjero efectuaron gastos en actividades de innovación por alrededor de 900 millones de pesos que equivalen para ese año al 2,05% de su facturación. Mientras que las firmas sin participación de capital extranjero desembolsaron un monto aproximado de 444 millones. Si bien esta suma es casi la mitad de la anterior, representa el 2,28% de la facturación de las firmas para ese año, lo cual nos indica que el esfuerzo relativo de las firmas sin participación de capital extranjero fue mayor.

Cuadro 4. Gasto realizado por las empresas en actividades de innovación según actividad por origen del capital para el año 1998

| Actividades | CX* | | | SX* | | | Totales | |
|-------------|----------------|-------------|---------------------|----------------|-------------|---------------------|----------------|-------------|
| | Monto en pesos | % del total | % de la facturación | Monto en pesos | % del total | % de la facturación | Monto en pesos | % del total |
| I+D interna | 43.660.242 | 5% | 0,10% | 44.044.768 | 10% | 0,23% | 87.705.010 | 7% |
| I+D externa | 8.444.505 | 1% | 0,02% | 9.060.294 | 2% | 0,05% | 17.504.799 | 1% |

| | | | | | | | | |
|----------------------------------|-------------|------|-------|-------------|------|-------|---------------|------|
| Adquisición de bienes de capital | 607.016.041 | 67% | 1,38% | 327.904.246 | 74% | 1,68% | 934.920.287 | 70% |
| Adquisición de hardware | 44.006.196 | 5% | 0,10% | 11.399.869 | 3% | 0,06% | 55.406.065 | 4% |
| Adquisición de software | 23.920.627 | 3% | 0,05% | 12.952.309 | 3% | 0,07% | 36.872.936 | 3% |
| Transferencia de tecnología | 92.255.889 | 10% | 0,21% | 4.810.317 | 1% | 0,02% | 97.066.206 | 7% |
| Ingeniería y diseño industrial | 35.229.735 | 4% | 0,08% | 14.259.622 | 3% | 0,07% | 49.489.357 | 4% |
| Gestión | 15.347.165 | 2% | 0,03% | 7.764.757 | 2% | 0,04% | 23.111.922 | 2% |
| Capacitación | 18.138.006 | 2% | 0,04% | 6.679.497 | 2% | 0,03% | 24.817.503 | 2% |
| Consultorías | 12.630.178 | 1% | 0,03% | 5.312.963 | 1% | 0,03% | 17.943.141 | 1% |
| Total | 900.648.584 | 100% | 2,05% | 444.188.642 | 100% | 2,28% | 1.344.837.226 | 100% |

Fuente: Encuesta Nacional de Innovación y Conducta Tecnológica de las Empresas Argentinas 1998-2001. INDEC. *

CX: Empresas con participación de capital extranjero; SX: Empresas sin participación de capital extranjero.

Como vemos en los cuadros siguientes, hay un alto porcentaje de firmas innovativas (78,3% del panel) pero aunque son numerosas las firmas que logran realizar actividades de innovación, hay baja magnitud de gastos en actividades de innovación.

El cuadro 6 nos muestra como a lo largo de la década se mantuvieron los desequilibrios entre los gastos en actividades de innovación. Esto puede deberse a múltiples causas, dentro de las más importantes podemos decir que se encuentran: la configuración de precios relativos que dio el esquema de la Convertibilidad y los escasos incentivos otorgados a las firmas para vincularse con otros agentes, instituciones y empresas. Estos y otros factores llevaron a las empresas a sesgar sus decisiones a favor de la adquisición de bienes de capital. La relevancia que adquirió este rubro en términos relativos nos indica que no sólo los esfuerzos endógenos, como I+D interna e Ingeniería y diseño industrial, fueron poco importantes sino que tampoco fueron significativas otras fuentes exógenas como I+D externa, Consultorías e incluso en el rubro Transferencias de tecnología. En el cuadro 6 podemos ver cómo perdió importancia hacia el año 1998. Observamos también que el gasto en I+D va aumentando a lo largo de la década y parte del hecho puede considerarse como una respuesta a la disminución en la inversión de bienes de capital y hardware que da desde mediados de los noventa en adelante.

Cuadro 5. Número de empresas innovadoras por tipo de innovación y origen del capital (1998-2001)

| Conducta Innovadora* | Totales | % | CX** | % | SX** | % |
|----------------------|-------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Nro de firmas | 1688 | 100% | 403 | 100% | 1285 | 100% |
| Innovativas | 1322 | 78% | 389 | 97% | 933 | 73% |

| | | | | | | |
|-----------------------------------|-------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Innovadoras | 1023 | 61% | 310 | 77% | 713 | 55% |
| <i>Producto</i> | 779 | 46% | 238 | 59% | 541 | 42% |
| <i>Proceso</i> | 796 | 47% | 264 | 66% | 532 | 41% |
| <i>Organización</i> | 604 | 36% | 207 | 51% | 397 | 31% |
| <i>Comercialización</i> | 465 | 28% | 162 | 40% | 303 | 24% |
| Innovadoras TPP | 949 | 56% | 291 | 72% | 658 | 52% |
| Potencialmente innovadoras | 373 | 22% | 98 | 24% | 275 | 21% |
| No Innovativas | 366 | 22% | 14 | 3% | 352 | 27% |

Fuente: Encuesta Nacional de Innovación y Conducta Tecnológica de las Empresas Argentinas 1998-2001. INCEC. *

Definiciones: Innovativas: empresas que realizaron actividades de innovación (AI) independientemente de los resultados obtenidos; Innovadoras: empresas que alcanzaron al menos uno de los tipos de innovaciones consultados; Innovadoras TPP: empresas que realizaron AI y lograron mejoras de producto o proceso; Potencialmente innovadoras: empresas que realizaron AI y no obtuvieron resultados o solo lograron innovaciones organizativas o de comercialización y No innovativas: empresas que no realizaron AI. ** CX: Empresas con participación de capital extranjero; SX: Empresas sin participación de capital extranjero.

Cuadro 6. Variación del gasto en Actividades de Innovación como porcentaje de la facturación (1992-1996-1998)

| Actividades | Gasto en Innovación sobre facturación | | |
|---|---------------------------------------|-------------|-------------|
| | 1992 | 1996 | 1998 |
| I+D Total | 0,15 | 0,16 | 0,17 |
| Adquisición de bienes de capital | 1,77 | 2,36 | 1,47 |
| Adquisición de hardware | 0,17 | 0,25 | 0,09 |
| Adquisición de software | 0,13 | 0,17 | 0,06 |
| Transferencia de tecnología | 0,34 | 0,34 | 0,15 |
| Ingeniería, diseño industrial y gestión | 0,17 | 0,2 | 0,11 |
| Capacitación | 0,14 | 0,1 | 0,04 |
| Consultorías | 0,1 | 0,14 | 0,03 |
| Total | 2,97 | 3,72 | 2,12 |

Elaboración propia en base a la Encuesta Nacional de Innovación y Conducta Tecnológica de las Empresas Argentinas 1998-2001. INCEC.

Resulta conveniente ver qué tipo de innovaciones realizaron las firmas y que alcance tuvieron esas innovaciones. Al analizar a las firmas innovativas en cuanto a actividades de innovación no aparecen diferencias significativas según el origen del capital.

En ambos casos las actividades de menor importancia son la I+D externa y la Transferencia de tecnología. Las de capital extranjero muestran diferencias con las de capital nacional en la adquisición de software y en capacitación, pero las discrepancias no son de gran magnitud.

Cuadro 7. Número de empresas que realizaron actividades de innovación según origen del capital (1998-2001)

| Actividades de innovación | Firmas con participación de capital extranjero | % sobre Total Innovativas | Firmas sin participación de capital extranjero | % sobre Total Innovativas |
|----------------------------------|--|---------------------------|--|---------------------------|
| Panel Total | 403 | | 1285 | |
| Empresas innovativas | 389 | 100% | 933 | 100% |
| I+D interna | 210 | 54,0% | 491 | 52,6% |
| I+D externa | 95 | 24,4% | 200 | 21,4% |
| Adquisición de bienes de capital | 238 | 61,2% | 496 | 53,2% |
| Adquisición de hardware | 238 | 61,2% | 462 | 49,5% |
| Adquisición de software | 259 | 66,6% | 491 | 52,6% |
| Transferencia de tecnología | 110 | 28,3% | 111 | 11,9% |
| Ingeniería y diseño industrial | 193 | 49,6% | 342 | 36,7% |
| Gestión | 170 | 43,7% | 333 | 35,7% |
| Capacitación | 232 | 59,6% | 469 | 50,3% |
| Consultorías | 160 | 41,1% | 285 | 30,5% |

Elaboración propia en base a la Encuesta Nacional de Innovación y Conducta Tecnológica de las Empresas Argentinas 1998-2001. INCEC.

Por otro lado, resulta oportuno observar si se presentan diferencias entre la relación de firmas que realizan actividades de innovación y las que efectivamente obtienen resultados, entre las empresas de capital nacional y capital extranjero. Si bien a mayor gasto en I+D hay mayor probabilidad de ser más productivo, hay que tener en cuenta que la innovación es incierta, que el gasto en I+D representa un potencial que puede materializarse o no. Por este motivo se discriminan a las firmas en innovativas e innovadoras. El conjunto de firmas con participación del capital extranjero muestra una mayor proporción de empresas que lograron innovaciones (77% versus al 55% de las firmas que no cuentan con capitales extranjeros). El 59% de las empresas de capital extranjero afirma haber logrado innovaciones de producto, mientras que el 66% ha logrado innovaciones de proceso. Por su parte, las empresas sin participación de capitales extranjeros presentan una tasa de innovación de producto y de proceso del 42% y 41% respectivamente. La relación es semejante con las innovaciones organizacionales y en materia de comercialización. Estos datos si bien son favorables para las firmas de capital extranjero, no demuestran una diferencia radical con las firmas nacionales. Esta diferencia se torna aún menor si analizamos cómo las firmas financiaron las actividades de innovación.

Para el período 1998-2001 encontramos que la principal fuente de financiamiento han sido recursos propios de las empresas dentro de los cuales lidera la reinversión de utilidades. Como nos muestra el Cuadro 7, el 56,7% de las firmas lo señalaron como fuente. A ello se le suman los aportes de los

socios (8,2%), de la casa matriz (5,6%) y de otras empresas del grupo (1,7%). Los fondos de bancos públicos y privados se ubican en segundo plano. Sólo el 14% de las empresas han financiado sus gastos en innovación mediante ellos, frente al 72,3% que declara haber utilizado fuentes propias.

**Cuadro 8. Origen de los fondos aplicados a las actividades de innovación
(1998-2001)**

| Fuente de financiamiento | Respuestas afirmativas sobre el total | Subtotales |
|-----------------------------------|--|-------------------|
| Reinversión de utilidades | 56,80% | 72,30% |
| Aportes de los socios | 8,20% | |
| Casa Matriz | 5,60% | |
| Otras empresas del grupo | 1,70% | |
| Banca comercial pública o privada | 14,00% | 14,00% |
| Proveedores | 6,30% | 8,00% |
| Clientes | 1,50% | |
| Otras empresas | 0,20% | |
| Organismos públicos de fomento | 1,70% | 4,50% |
| Organismos internacionales | 1,90% | |
| Fundaciones, ONG's | 0,70% | |
| Universidades públicas o privadas | 0,20% | |
| Otras fuentes | 2,40% | |

Fuente: Informe de resultados. Encuesta Nacional de Innovación y Conducta Tecnológica de las Empresas Argentinas 1998-2001. INCEC.

Dado un contexto donde las firmas tienden a autofinanciarse, las empresas que mejor pueden afrontarlo son las que presentan el mayor margen de utilidades y se vinculan con otras empresas o con su casa matriz.

En las encuestas realizadas para los años 1992-1996 y 1998-2001, al analizar los principales obstáculos de las firmas para innovar, encontramos que en ambas el principal factor que obstaculiza el proceso de innovación son las dificultades de acceso al financiamiento. Un 61.5% y 57.5% de las firmas para los años respectivos lo han colocado en primer lugar. El hecho de que las firmas de capital extranjero se encuentran en una mejor posición relativa en cuanto al financiamiento, como fue expuesto anteriormente, nos demuestra que las empresas de capital nacional realizan un mayor esfuerzo relativo en materia de innovación.

Un aspecto llamativo es que, en cuanto a obstáculos para innovar, un 42.2% y un 39.7% de las firmas han mencionado a las falencias en las políticas públicas de promoción de ciencia y tecnología, y a las escasas posibilidades de cooperación con otras instituciones respectivamente

como otros de los impedimentos. Aquí vemos la necesidad de intervención gubernamental. Incluso la compra de tecnología en el mercado mundial por parte de las firmas necesita de la mediación del Estado. En el mercado de tecnología, al igual que en otros mercados, se necesita información sobre el bien que está a la venta como calidad, fuentes alternativas, efectos, etc. Y la tecnología misma es un tipo de información; muchas veces esos dos tipo de información son la misma cosa. Nos encontramos frente a la siguiente paradoja: queremos comprar algo que lo necesitamos antes de comprarlo, y si lo tenemos, no necesitamos comprarlo. Es así como el comprador presenta una debilidad estructural en su formulación de demanda de información o tecnología. Para él, el costo marginal de desarrollar una tecnología alternativa con sus propios recursos es muy alto. En cambio, para el oferente, el costo marginal de vender una tecnología ya desarrollada es muchas veces próximo a cero. Así el precio que se fija entre estos dos extremos depende totalmente del poder de negociación entre los dos agentes (C. Vaitsos). Por este motivo, también se necesita del Estado como agente imprescindible en la negociación de tecnología.

Toda la información analizada en este apartado nos permite afirmar que el capital extranjero en los años noventa no ha aportado a la estructura productiva nacional tecnología capaz de transformar al aparato productivo como señalaban muchos de sus defensores. Tampoco el capital extranjero ingresó en las ramas más modernas en términos tecnológicos como hoy lo son la biotecnología, la microelectrónica, la ingeniería de materiales, etc. que son sectores ausentes en el país. Hay ramas que trabajan intensivamente con tecnología donde la innovación adquiere un papel fundamental y las filiales de las empresas transnacionales presentan porcentajes muy bajos de firmas innovadoras respecto al universo. En el caso argentino, estos sectores son químicos y plásticos, pinturas, fertilizantes y refinación de petróleo (ver cuadro 1). Tampoco se presentan diferencias sustanciales con las firmas de capital nacional a pesar de las desventajas relativas que presentan estas últimas. La evidencia nos demuestra que no podemos esperar que la entrada de estas empresas solucione el déficit tecnológico de nuestro país. Su ingreso no es condición suficiente para contar con una estructura productiva moderna.

VIII. Conclusiones

La información analizada en esta investigación no nos permite afirmar que las firmas de capital extranjero han realizado aportes significativos a la economía nacional, por lo tanto, la hipótesis planteada es aceptada. Tampoco nos demuestra que las firmas de capital extranjero se han desempeñado de forma sustancialmente mejor que las nacionales.

En cuanto al balance de pagos, si bien el aporte de la IED al financiamiento de la cuenta capital fue positivo, el déficit de cuenta corriente vinculado a las empresas transnacionales presenta

importantes montos negativos. Junto con las propensiones a importar de estas firmas, la remisión de utilidades es otro de los elementos que agravan la restricción externa. La remisión de utilidades llegó a representar un 61% de las utilidades totales que obtienen las filiales de empresas transnacionales. El significativo monto de utilidades remitidas implica una pérdida para el Estado de ingresos tributarios, teniendo en cuenta que éste a cambio presta servicios públicos -como infraestructura y formación de recursos humanos calificados- a los inversores extranjeros.

En el aspecto tecnológico, los esfuerzos relativos de innovación de las firmas extranjeras no presentan grandes diferencias con los de las firmas nacionales. La relevancia que tuvo adquisición de tecnología incorporada en la década y la baja proporción de gastos en investigación y desarrollo como porcentaje de la facturación total de las firmas ponen en juego el desarrollo de capacidades locales. El capital extranjero tampoco invirtió en ramas ausentes en la estructura productiva del país que se destacan por trabajar con tecnología de punta.

Dados todos estos resultados, cabe preguntarnos, ¿Por qué se sobreestiman los aportes de las firmas de capital extranjero -y hasta se espera que tal ingreso sea un impulso hacia el desarrollo- si la evidencia no nos demuestra sus “virtudes”?

Parece ser, como nos sugiere Paul Krugman, que se instalan fuertes argumentos en la opinión pública y se crean certidumbres compartidas sobre cuestiones que son, en realidad, sumamente inciertas. El caso del capital extranjero en los países del tercer mundo como camino hacia el desarrollo parece adaptarse a este tema. Se fundan creencias económicas sobre cuestiones que no se tienen pruebas o que las pruebas no las respaldan. La comprensión de los fenómenos económicos desde su lógica de funcionamiento resulta fundamental para comprender y luego resolver los problemas que hoy enfrenta la Argentina y las demás economías periféricas.

Notas

¹Jorge A. Sábato y Natalio Botana, *“La ciencia y la tecnología en el desarrollo futuro de América Latina”*.

² Para elaborar esta revisión sobre las principales líneas de análisis de pensamiento económico ha sido de gran ayuda el trabajo de Jaime Estay R. *“Exportación de capitales y endeudamiento externo en las principales corrientes del pensamiento económico”* Universidad Autónoma de Puebla, México.

³ Adam Smith, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*.

⁴ David Ricardo, *Principios de Economía Política y Tributación*.

⁵ Karl Marx, *El Capital*, Tomo III.

⁶ Karl Marx, *El Capital*, Tomo III.

⁷ Rudolf Hilferding, *El Capital Financiero*.

⁸ Paul Sweezy, *Teoría del desarrollo capitalista*.

Bibliografía

- Aronskind, Ricardo, *¿Más cerca o más lejos del desarrollo?, transformaciones económicas en los '90*, 2 serie extramuros, Libros del Rojas, UBA, 2001.

- Basualdo, Eduardo, *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del noventa*, Universidad Nacional de Quilmes, 2000.
- Cardoso y Faletto, *Dependencia y desarrollo en América Latina*, Siglo XXI editores, 27ª edición, 1996.
- Chudnovsky, Daniel y López, Andrés, *La transnacionalización de la economía argentina*, Eudeba-CENIT, 2001.
- Chudnovsky, Daniel, López, Andrés y Kosacoff, Bernardo, *Las multinacionales latinoamericanas, sus estrategias en un mundo globalizado*.
- Cueva, Agustín, *El desarrollo del capitalismo en América Latina*, Siglo XXI editores, 16ª edición, 1998.
- Diamand, Marcelo, *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*.
- Ffrench-Davis, Ricardo, *Economía Internacional, teorías y políticas para el desarrollo*, México, FCE, 1979.
- Di Filippo, Armando, *La visión centro-periferia hoy*, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento, CEPAL.
- Heymann, Daniel, “Políticas de reforma y comportamiento macroeconómico, la Argentina en los noventa” *CEPAL, Serie Reformas Económicas nro.61, Año 2000*.
- Hymer, Stephen, *Empresas multinacionales, la internacionalización del capital*.
- INDEC - SECyT, Encuesta Tecnológica sobre las Empresas Industriales en Argentina, 1992-1996 y 1998-2001.
- INDEC, Informe sobre Grandes Empresas en la Argentina: 1993, 1998 e informe preliminar del año 2000.
- Kosacoff, Bernardo y Ramos, Adrián, “Reformas de los noventa, estrategias empresariales y el debate sobre el crecimiento económico” *Boletín Informativo Techint nro.310*
- Krugman, Paul, “Los ciclos en las ideas dominantes con relación al desarrollo económico” *Revista Desarrollo Económico, vol. 36, nro. 143, Octubre-Diciembre 1996*.
- Kulfas, Matías; Porta, Fernando y Ramos, Adrián, “Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía argentina” *CEPAL, Serie estudios y perspectivas*, Agosto de 2002.
- Molero, José (compilador), *El análisis estructural en economía*, FCE, 1981.
- Pinto, Aníbal, “La internacionalización de la economía mundial y la periferia, significados y consecuencias” *Revista de la CEPAL nro.9*.
- Prebisch, Raúl, *El capitalismo periférico, crisis y transformación*, FCE, 1981.
- Sábato, Jorge (compilador), *El pensamiento latinoamericano en la problemática ciencia – tecnología – desarrollo – dependencia*.
- Schvarzer, Jorge, *La industria que supimos conseguir*, Ed. Planeta, 1996.
- Sweezy, Paul; Magdoff, Harry; O’Connor, James; Vaitsos, Constantino, *Teoría y práctica de la empresa multinacional*, Ediciones Periferia, 1969.
- Tomassini, Luciano (compilador), *Relaciones internacionales de la América Latina*, FCE, 1981.