



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



Mutaciones en la actividad transnacional y sus evidencias en la industria Argentina

Ramos González, Sergio Alexander

1998

Cita APA: Ramos González, S. (1998). Mutaciones en la actividad transnacional y sus evidencias en la industria Argentina.

Buenos Aires : Universidad de Buenos Aires.

Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Posgrado

Este documento forma parte de la colección de tesis de posgrado de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios". Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.

Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

Coli 1502/0179

ACEPTABLE

José U. Kefauver

17/1/99

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
MAESTRÍA EN POLÍTICA ECONÓMICA

CATALOGADO

Mutaciones en la Actividad Transnacional y sus Evidencias en la Industria Argentina

Sérgio Alexandre Ramos González

top. D.120; D.122
RAM
Tesis M

Supervisión: Bernardo Kosacoff

Tesina de Conclusión de la Maestría en Política Económica

Buenos Aires/Porto Alegre
Noviembre de 1998

REGISTRO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
Profesor Emérito Dr. ALFREDO L. PALACIOS

Agradecimientos

A Norberto González, Carlos García Tudero y Pablo Alá Rué, por la confianza dispensada.

A Ernesto, Juan Carlos, Laura, Mercedes, Pablo y Silvina, por enriquecer la convivencia con los estudios.

A Cacho, Lena y Carla, por las inyecciones frecuentes de estímulo.

A Tisiane, por la tolerancia infinita.

A Kosacoff, por las sugerencias indispensables.

A todos los demás, que estuvieron a mi lado durante este recorrido.

ÍNDICE

Introducción	3
1) La Producción Internacional a la Luz de la Teoría Económica	6
1.1) Consideraciones Iniciales	6
1.2) El Paradigma Ecléctico	9
2) El Desarrollo de la Producción Internacional: de la Multinacionalización Clásica a la Globalización	19
3) Dos Inflexiones en la Trayectoria Reciente de las Filiales Argentinas	24
3.1) Análisis Previo	24
3.2) La Estrategia Exportadora en los '80	25
3.3) La Estrategia de Supervivencia Competitiva en los '90	32
Conclusiones	58
Anexo Estadístico	67
Bibliografía	78

INTRODUCCIÓN

En las dos últimas décadas, se ha consolidado una tendencia de crecimiento de los flujos de inversión directa extranjera. La reactivación se manifiesta inicialmente en las economías centrales, cedendo la primacía para las naciones de sudeste de Asia y América Latina en los años '90. Las evidencias disponibles (UNCTAD, 1992, 1994) también han permitido establecer una correlación positiva entre el ingreso de capitales transnacionales y el desempeño de la economía huésped en el período, aunque con rasgos de calidad distintos entre los países. Ambos hechos están identificados en los círculos políticos y de prensa como un síntoma del fenómeno contemporáneo de la "Globalización".

La acepción comúnmente dada a este concepto se revela muy vaga en términos analíticos. En muchas afirmaciones cotidianas la expresión se encuentra asociada a la idea de libre intercambio comercial entre los países. Con tal sentido, la disputa en condiciones iguales entre el producto nacional y el producto extranjero anunciaría la presencia de la Globalización. A su vez, en otras voces hegemónicas se transmite la noción de que este acontecimiento refleja la acción competitiva de las firmas por la conquista de mercados internacionales. La preferencia por las exportaciones en lugar de la satisfacción de la demanda doméstica representaría la conducta microeconómica típica de los tiempos modernos.

Sin embargo, ninguna de las definiciones satisface a la hipótesis de migración productiva. Fuera de ese tratamiento el fenómeno no adquiere consistencia, pues pierde la supuesta condición de novedoso. Además de eso, la opinión pública ha utilizado la Globalización como término de moda, a medida que suele ser invocada en argumentos cargados de juicio de valor negativo con respecto a las funciones de producción y regulación del Estado (Chesnais, 1992).

Las dificultades de percepción acerca de la importancia que ha logrado la inversión directa extranjera también se reproducen en las interpretaciones académicas. Más bien, la ortodoxia neoclásica a lo largo del siglo apenas ha generado contribuciones poco rigurosas en el debate. Tal hecho se puede verificar en los libros de texto, donde la lectura teórica sobre las relaciones entre países está subdimensionada al punto de vista de la circulación de mercancías y del capital financiero.

Compartimos la perspectiva encontrada en formulaciones alternativas a esta corriente del pensamiento económico la cual atribuye el fenómeno a las profundas modificaciones en la organización de la producción de la empresa transnacional. Según

ello, la Globalización consiste en la formación de una cadena de fabricación y comercialización de bienes interna a la estructura de la corporación mediante la asignación de tareas específicas a cada unidad bajo coordinación directa no del mercado, sino que de la casa matriz. Como resultado de la integración de las etapas del proceso internacional de agregación de valor, las economías nacionales involucradas en dicho esquema mantienen una relación de interdependencia acentuada.

Sin causar iguales controversias, se puede sostener que la actividad transnacional en la industria argentina atraviesa un momento históricamente privilegiado. Por un lado, el arribo numeroso de marcas, instalaciones y productos nuevos proporciona un incremento de cerca de cuatro veces en el volumen de inversiones externas entre 1989 y 1996. Por el otro, la dinámica actual de operación de las plantas en mucho se distingue de aquella ejercida durante el período de vigencia del modelo de industrialización sustitutivo de importaciones. Primero, en virtud de que se intensifica el intercambio comercial con el exterior. Segundo, porque es dada preferencia a la implantación de líneas de fabricación especializadas por tipo de bien. Y tercero, a raíz de que se incorporan estándares tecnológicos modernos cercanos a la frontera del conocimiento internacional.

En atención a estos hechos, una nueva polémica seguramente se armará en relación a la naturaleza de los cambios en la trayectoria de inserción de las unidades locales. Los interesados en el tema tratarán de descubrir si ¿el comportamiento post sustitutivo de las firmas extranjeras radicadas en el país manifestará la postura de planta transnacional globalizada? La falta de explicaciones contundentes en la literatura disponible nos ha llevado a proponer una investigación con tal objetivo.

El presente estudio enfocará pues, el sendero evolutivo de las subsidiarias industriales argentinas durante los años de 1976 a 1996. El método de análisis empleado establece un entendimiento previo sobre los fundamentos de la producción extranjera y del proceso de internacionalización como requisito hacia la evaluación de la estructura tecnoproductiva. De esa manera, no trataremos de testear la validez de los aportes teóricos, sino que los utilizaremos exclusivamente con el propósito de robustecer nuestras afirmaciones.

El primer de los tres capítulos trazará el contexto teórico de la inversión directa extranjera y estará compuesto de dos secciones: la primera expondrá las limitaciones del argumento neoclásico, mientras la segunda revelará un ideario de distinta inspiración filosófica que reúne diversos autores preocupados en elucidar el fenómeno de la radicación de actividades productivas en el exterior.

El segundo apreciará los rasgos distintivos de las etapas del proceso de internacionalización. Se definirán aquí las transformaciones emprendidas en la lógica de

funcionamiento de las unidades transnacionales y en la absorción de capacidades tecnológicas adicionales, así como las implicaciones macroeconómicas en las naciones afectadas por la lógica de la Globalización.

El tercer capítulo ofrecerá un diagnóstico detallado acerca de las estrategias recientes de las filiales argentinas. Conocidos los hechos estilizados de la producción internacional, será entonces posible comparar los hechos sucedidos en el país con los observados en las economías centrales. Conviene aclarar que las decisiones de los agentes extranjeros en el medio local serán consideradas como si fueran tomadas autónomamente, o sea, sin la aprobación de la casa matriz. Este tratamiento paradójico por cierto se aparta de la realidad encontrada en tales organizaciones sometidas a los criterios de la corporación, más aún en tiempos de Globalización.

La primera sección abarcará la breve experiencia de liberalización comercial y crisis de la deuda externa. La segunda, por fin, se dedicará a exhibir los cambios mucho más radicales observados durante el momento reciente de crecimiento económico y estabilidad de precios. Ambas secciones llevan el título de las estrategias que supuestamente se han encargado de introducir el fenómeno en el país y estarán acompañadas de datos estadísticos presentados en análisis de diferentes autores. Tampoco aquí se buscará evaluar la calidad de los mismos. Más bien servirán como punto de partida para enunciar nuestras conclusiones.

1) LA PRODUCCIÓN INTERNACIONAL A LA LUZ DE LA TEORÍA ECONÓMICA

1.1) Consideraciones Iniciales

El establecimiento y la difusión de unidades productivas en territorios extranjeros constituye un fenómeno que desafía el pensamiento tradicional de la economía internacional. De hecho, sus predicciones acerca de las relaciones económicas entre países se agotan en las teorías del comercio y de los movimientos de portafolio. La inversión directa extranjera es relegada, entonces, a un vacío teórico.

La representación analítica más bien acabada de este enfoque pertenece al modelo de Heckscher-Ohlin (1933). El objetivo de los autores consiste en identificar un patrón de especialización del comercio internacional. En ese sentido, adoptando el concepto de Ricardo (1824) sobre ventajas comparativas, llegan a la conclusión que cada país buscará exportar los bienes que requieren el empleo intensivo del factor cuya dotación sea comparativamente la más abundante. En contrapartida, las importaciones se orientarán hacia aquellos bienes que utilizan intensivamente el factor de producción con menor dotación en el país. Siguiendo ese principio, la maximización del bien estar será el resultado de la producción de un único bien en cada nación, el cual responde por el empleo del factor más abundante en términos relativos.

El Modelo viene a demostrar que el involucramiento internacional de los países se explica a partir de la existencia de diferenciales en la dotación de factores. Si se alcanzara una situación extrema en la cual dos países dispusieran de la misma cantidad relativa, el intercambio comercial no sería determinado bajo el punto de vista económico. Al mismo tiempo, no se verifica falta de consistencia en la proposición con respecto a la hipótesis de migración de firmas. Es decir, la unidad productiva puede sentirse atraída con la captura de ventajas económicas en el exterior, a través de la manufactura de un cierto bien en una localización supuestamente más favorable. Sin embargo, veamos como los fundamentos del modelo de Heckscher-Ohlin se ocupan de dificultar y hasta rechazar esa posibilidad¹.

¹ No buscamos presentar todos los supuestos del Modelo, sino aquellos que son esenciales para demostrar las restricciones a la producción internacional. Una óptima clasificación de los supuestos puede ser encontrada en WILLIAMSON, John. *A Economía Aberta e a Economia Mundial: um texto de Economia Internacional*. Editora Campus, Rio de Janeiro, 1989.

En primer lugar, los dos únicos factores, trabajo y capital, son inamovibles e inagotables. Este supuesto ya niega de por sí el hecho de la empresa transnacional. Además, se asume que el comercio entre países está determinado por los stocks de recursos encontrados en cada uno de ellos y que su composición no sufrirá cambios a lo largo del tiempo.

Segundo, los factores presentan rendimientos internacionalmente homogéneos. Complementando el razonamiento anterior, aspectos cualitativos asociados con la ubicación de los factores no juegan ningún rol para explicar las ventajas comparativas de las naciones y la competitividad de sus firmas.

Tercero, las funciones de producción son idénticas, porque la tecnología es considerada libre y movable entre fronteras. Es decir, su posesión no forzaría un cambio en los precios relativos de un país con respecto al resto del mundo. El carácter de bien público internacional descalifica la tecnología en cuanto elemento de influencia sobre las ventajas ofrecidas por la dotación de factores y, por ende, las decisiones acerca de la localización de las firmas.

Cuarto, no se imponen barreras al comercio exterior y existe igualdad de preferencias. De esa manera, la colocación de los bienes en los mercados extranjeros fluye sin distorsiones y con reciprocidad entre las naciones. Desde el territorio de origen, las firmas están habilitadas a vender la producción que satisface las restricciones presupuestarias de los consumidores de escala e identidad mundial.

Por último, después de conocidas las premisas anteriores, se deduce que los mercados de factores y de bienes operan bajo condiciones de competencia perfecta. Si no fuera así, los precios no se igualarían a su costo de oportunidad y, por lo tanto, la maximización del bien estar se obtendría a través de diferentes reglas. Entonces, según el Modelo, las firmas en un país acceden libremente a los factores a un precio relativo equivalente y venden el bien que producen al precio exógenamente fijo.

En resumen, la unidad productiva no vislumbra incentivos, sino desventajas e inclusive obstáculos a la inversión directa extranjera. Las acciones de las firmas son coordinadas por el mercado competitivo, cuya interacción entre demanda y oferta establece la combinación precio-cantidad que maximiza el beneficio. Los supuestos arriba mencionados colocan la exportación como la única vía en el modelo de Heckscher-Ohlin por la cual firmas y países se vinculan con el exterior.

La respuesta al fenómeno necesita desprenderse de un marco teórico que acepte la producción internacional como variable de decisión empresarial. Bajo el contexto en el cual el territorio extranjero se convierte en alternativa microeconómica de

localización, la movilidad de los factores entre fronteras pasa a ser condición obligatoria².

La migración surge no sólo en consecuencia de la proporción más pequeña en la dotación del factor intensivo, sino también por motivo de un cambio en su rendimiento. Inherente a la organización transnacional, la unidad foránea emplea factores de distinta procedencia, los cuales combinados con los recursos naturales e/o inamovibles del lugar elegido, crean sinergia en el proceso de transformación. La productividad de la planta transnacional depende, pues, de la especificidad de los activos disponibles en cada país.

De igual modo, si considerada factible de difusión imperfecta, la tecnología pierde su neutralidad con respecto a la producción internacional. La firma que retiene innovación³ estará habilitada a inaugurar inversiones en mercados extranjeros, a raíz de operar con costos más bajos y capturar demandas cautivas. A su vez, el rezago tecnológico puede favorecer la radicación en países fuertemente competitivos, cuyo objetivo está identificado con la asimilación de nuevas externalidades y su posterior introducción en el territorio de origen. De esa manera, el dominio tecnológico asimétrico permite la aparición de empresas transnacionales.

Las premisas que tornan posible la explicación sobre la inversión directa extranjera sostienen la construcción de un enfoque contrapuesto a la inspiración neoclásica. La interpretación de John H. Dunning refuerza esta nueva perspectiva, conforme se observará a continuación.

² Sin perjudicar su consistencia, la afirmación no asegura que los factores buscarán siempre el desplazamiento hacia afuera. Efectivamente, aquel de mayor importancia relativa en un país tendrá a mantenerse en el propio territorio.

³ Tal comportamiento se lo comprende bajo una estructura de competencia oligopólica.

1.2) El Paradigma Ecléctico

Diversos autores han elaborado diferentes teorías de la producción internacional en las últimas tres décadas⁴. El análisis de Dunning (1988) no debe ser visto propiamente como un aporte adicional al debate, sino más bien una versión original que sintetiza los elementos fundamentales de las principales contribuciones. Sin embargo, su propuesta logra redireccionar el tratamiento del fenómeno, a medida que amplía e integra los distintos aspectos de la actividad transnacional.

El denominado "Paradigma Ecléctico" básicamente identifica tres opciones de involucramiento internacional de firmas y países -a saber, inversión, comercio y transferencia contractual de recursos, como licencia, asistencia técnica y "joint venture"- y explica los criterios que definirán cada elección. Así, una firma de cualquier procedencia mantendrá la producción en otro país mientras se cumplan simultáneamente las siguientes condiciones:

a) posee ventajas de propiedad con respecto a las demás firmas que suministran los mismos mercados;

b) logra ventajas de internalización con la retención y uso productivo de sus activos de propiedad, en contraposición a la venta o alquiler. Esta situación se ve justificada por los mayores beneficios capturados con la primera alternativa; y

c) accede a las ventajas de localización otorgadas por la cantidad y calidad favorables de los recursos disponibles en tal territorio, comparativamente con aquellos encontrados en su suelo natal.

Por su parte, la decisión en pro de las exportaciones será tomada por una firma que disfruta de ventajas de propiedad e internalización. Sin embargo, la pérdida de esta última ventaja le reservará la modalidad constituida de transacciones entre unidades independientes. De todos modos, se observa que cualquier vinculación de una firma con el exterior necesariamente requiere la posesión de ventajas de propiedad.

Dunning establece una división en las ventajas de propiedad entre aquellas que provienen de los activos intangibles y derechos de propiedad conquistados por una empresa y aquellas derivadas de la capacidad en coordinar actividades complementarias. Las primeras representan el acceso privilegiado a insumos y/o la ocupación destacada en los mercados del bien final, la generación de economías de escala y la obtención de tecnologías innovativas, patentes y marcas, los cuales la permite ahorrar costos de fabricación y ampliar su poder de mercado en la localización de origen. Las últimas se

⁴ Un panorama completo, acompañado de evaluación, se ofrece en Cantwell (1991).

derivan de la ausencia de costos de transacción alcanzada por una planta subsidiaria que comparte los activos de la unidad matriz, tales como equipos, laboratorios de Investigación y Desarrollo (I & D) y conocimiento de los mercados, donde se extiende los beneficios del control empresarial común a través de la diversificación del riesgo entre distintos entornos.

Las ventajas de internalización aparecen como resultado de las distorsiones cometidas por el mercado y la actividad estatal en la asignación de los recursos. Con el fin de evitarlas o revertirlas en su favor, las firmas asumen la organización de las transacciones. Dunning define dos conceptos de fallas de mercado: "las fallas de mercado estructurales surgen con las barreras a la competencia y rentas económicas, donde los costos de transacción son altos o donde las economías de actividades interdependientes no pueden ser plenamente capturadas. Las fallas de mercado cognitivas ocurren siempre que la información acerca del producto o servicio a ser comercializado no está fácilmente disponible o es costosa de adquirir" (Dunning, 1988, p. 23).

La regulación gubernamental también lleva a las firmas a reemplazar mercados, como, por ejemplo, el de tecnología. Las autoridades han incentivado la generación de innovaciones y la retención de derechos de propiedad por medio de subsidios a las actividades de I & D, protección al régimen de patentes, restricción a la entrada de nuevas firmas en industrias de elevada intensidad tecnológica y levantamiento de barreras a la coordinación de actividades productoras y consumidoras de conocimiento. Aún sin tener en cuenta las políticas oficiales, el autor sostiene que la tecnología apropiable de por sí tiende a respaldar los esquemas de internalización. Las transacciones son trabadas por motivo de que el innovador se convierte en el único agente suficientemente capaz en descubrir sus utilidades, limitaciones y potencial de rentabilidad⁵.

Otro ejemplo de los efectos de la acción de los gobiernos sobre la forma en que se organizan las transacciones y principalmente aquellas relativas a las empresas transnacionales, consiste en la existencia de diferentes sistemas fiscales en el mundo. Un país que impone una menor carga tributaria a la ganancia registrará un aumento en las relaciones intra corporación de las empresas transnacionales abrigadas en su territorio. De esa manera, los beneficios post impositivos a nivel de corporación podrán ser maximizados con el creciente manejo de precios de transferencia en los mercados internacionales.

El funcionamiento de mercados imperfectos transmite incertidumbre en el acto de compra, ofuscando la asimilación de cantidad, calidad, precio y plazo de entrega de los bienes. Por otro lado, el vendedor decidirá internalizar transacciones en respuesta a la imposibilidad de discriminar precios, las dificultades para reconocer la propiedad

⁵ Este caso retrata una falla de mercado asociada con información asimétrica.

intelectual, la necesidad de mejorar la reputación de sus productos y la asimetría de información. No obstante, las ventajas de internalización serán mejor aprovechadas por las firmas que ya disponen de considerable tamaño y diversificación de actividades. Estas consiguen ampliar las fuentes de beneficios a partir de prácticas de internalización más compatibles con la gran escala y variedad de productos y procedencias, o sea, arbitraje, subsidios cruzados y precios de transferencia. Proseguiremos más adelante con ese punto.

Las ventajas de localización abren un horizonte macroeconómico al Paradigma Ecléctico, a medida en que expresan la influencia de las condiciones de entorno sobre el comportamiento de las firmas. Se componen de variables que escapan de su dominio, pero son endógenas al sector, tejido industrial y sistemas económico, cultural e institucional. Las ventajas de localización comprenden los siguientes factores: disponibilidad y costo favorables de los recursos, incluyendo infraestructura; costos menores y beneficios mayores no transferibles como impuestos, subsidios, aranceles, restricciones a la inversión, etc; y costos de transporte reducidos de insumos y bienes entre el mercado productor y el consumidor.

Algunos aspectos merecen ser aclarados de manera que se eliminen probables dudas en cuanto a la eficacia de esta aproximación. En primer lugar, los conceptos de ventajas de propiedad y de internalización no parecen precisos. La idea de la firma coordinar actividades complementarias se confunde entre ambos. En realidad, cada conjunto expone elementos separados, pero mutuamente relacionados de un mismo hecho. Un examen más detallado constatará que aquí predomina una distinción entre la apropiación de activos complementarios y su retención para el uso en la propia empresa. Es decir, la coordinación en el interior de una organización empresaria depende, ante todo, de la capacidad de la firma en generar activos complementarios. Si satisfecha esta condición, la internalización de estos mercados será llevada a cabo cuando se llega a una situación donde los costos de administración son más bajos que aquellos obtenidos a través de transacciones entre agentes independientes. Luego, la firma que perfecciona una tecnología y logra patentarla, no necesariamente recurrirá a sus fines productivos. Desde que no se confirmen ventajas en la internalización del invento, dicha firma transferirá la patente a otra que manifieste el interés por su utilidad. Al contrario de la pionera, la firma adquiriente capta ventajas con su internalización, a través de la explotación de tecnología ahorradora de costos. Nada más resta a la pionera, sino disfrutar de las ventajas de propiedad basadas en la renta monopólica obtenida con la concesión de los derechos de uso.

En segundo lugar, hemos visto que factores específicos a la localización pueden recaer en la conformación de las ventajas de internalización. El menor cobro de

impuestos en un país permite que las firmas ahí instaladas accedan a las ventajas de localización y de internalización. Sin embargo, esto no significa una mezcla de definiciones. Ambas pueden no ser simultáneamente capturadas porque se derivan de fuerzas autónomas. La acción inicial del gobierno en establecer una rebaja impositiva está apartada de la posible adopción o intensificación de la práctica de precios administrados en las operaciones internas de las firmas. Luego, si es cierto que no sucede la formación simultánea de ambas ventajas, por otro lado se torna posible la existencia de efectos complementarios.

El ejemplo también ilustra la estricta habilitación de las empresas transnacionales para sumar ventajas de internalización. Mientras cualquier firma absorbe ventajas de localización proporcionadas por un menor gravamen, sólo aquellas de procedencia extranjera asumen costos de transacción aún más bajos con el estrechamiento de los vínculos internos.

La estructura Propiedad-Internalización-Localización (PIL) expresa la unión de los diferentes énfasis encontrados en las principales teorías de la producción internacional, cuyo procedimiento común identifica una ventaja aislada como objeto de interpretación del fenómeno. Así, los activos de propiedad inspirados en la noción de barreras a la entrada provienen de la Teoría del Poder de Mercado de Stephen Hymer (1960), al paso que las contribuciones fieles a la Teoría del Crecimiento de la Firma de Edith Penrose (1959), conocidas como Enfoques de la Industria Internacional Competitiva (Cantwell, 1991), se ocupan de explicar las capacidades innovativas poseídas por las firmas. Los activos de propiedad derivados de las cualidades de coordinación y multinacionalidad de la firma, así como los activos de internalización, recibieron tratamiento anticipado en la Teoría de los Costos de Transacción de Ronald Coase (1937) y en la Teoría de la Internalización de los Mercados de diversos autores contemporáneos. Las Teorías de Localización y Comercio Internacional responden originalmente por los activos que determinan la localización de la producción.

Este mosaico de argumentos ofrece al Paradigma Eclético visiones opuestas con respecto a las ventajas de propiedad. La Teoría de Hymer las considera como la habilidad que desarrolla una firma para inhibir la actuación de las competidoras efectivas y potenciales en el mercado doméstico e internacional. Según los Enfoques de la Industria Internacional Competitiva, dichas ventajas significan la mejora en las condiciones de competitividad de una planta transnacional que genera tecnologías novedosas en un mercado oligopólico. Entonces, si para uno la obtención de ventajas de propiedad implica el debilitamiento de la acción de la competencia y la respectiva concentración de poder

monopólico, para el otro representa el desequilibrio transitorio entre rivales que se enfrentan con semejante fuerza.

Por detrás de esta divergencia de opiniones, se desvela dos percepciones de la competencia. Siendo una variante de la Organización Industrial, la relación de causalidad en la Teoría del Poder de Mercado corre desde la conducta de las firmas hacia la estructura de mercado. Las firmas inicialmente logran crecer a través de fusiones y aumento de la capacidad productiva. La resultante concentración monopólica transforma la competencia entre grandes unidades en acuerdos de tipo cártel, ya que supuestamente no se dispone de otro instrumento para continuar incrementando el control de mercados saturados.

A su vez, los autores de los "Enfoques" siguen la idea clásica de proceso competitivo⁶, en la cual las firmas necesitan innovar para crear posiciones casi monopolísticas y por ende, ampliar la participación en el mercado. "En la visión dinámica de la competencia, lo que importa no es el número de firmas en una industria, sino la movilidad de los recursos (dentro de ellas, así como en términos de entrada y salida de nuevas firmas) y el equilibrio de fuerzas..." (Cantwell, 1991, p. 29).

El Paradigma Ecléctico avanza en la comprensión de la actividad transnacional al añadir puntos de vista discrepantes, pero no necesariamente excluyentes. Una trayectoria sólida de crecimiento de cualquier firma observa la sucesión de etapas marcadas por la realización de pactos anticompetitivos con etapas de adopción de cambios tecnológicos novedosos. Conviene recordar que los mercados cartelizados sobreviven por cortos períodos, así como el nivel más bajo en los costos operativos es seguida y alternadamente desafiado por alguna de las firmas rivales en sectores oligopólicos. Además, la estructura PII consigue captar los beneficios que trascienden a una ventaja aislada, como es el caso de las de propiedad: "El Paradigma Ecléctico argumenta que no es la posesión de tecnología per se que le da... un margen sobre sus competidores, sino la ventaja de internalizar el uso de esta tecnología, más que venderla a un fabricante extranjero..." (Dunning, 1988, p. 33).

A pesar de contener proposiciones de diversas teorías en su mensaje, la síntesis de Dunning vino hasta cierto punto a descalificarlas, a medida que demuestra la interacción de ventajas en la realización del fenómeno. De esa manera, no sólo se critica la interpretación ortodoxa sobre el monopolio, sino también la alternativa construida por los teóricos de la Internalización. Según ellos, la eliminación de costos de transacción en los mercados internacionales de productos intermedios a través de la fusión de operaciones

⁶ Véase los trabajos de JENKINS, R. *Transnational Corporations and Uneven Development: the Internationalisation of Capital and the Third World*. Methuen, Londres, 1987; PAVITT, K. *International Patterns of Technological Accumulation*, en N. Hood y J.E. Vahne: *Strategies in Global Competition*. Croom Helm, Londres, 1987; CANTWELL, J.A. *Technological Innovation and Multinational Corporations*, Blackwell, Oxford, 1989.

entre agentes independientes es condición suficiente para una firma producir afuera⁷. Aspectos relacionados con la competencia y dotación de recursos no ocupan espacio en esa doctrina porque se consideran exógenas las variables de propiedad iniciales (poder monopólico y capacidad innovativa) y de localización. La preocupación en torno del funcionamiento imperfecto de los mercados está mucho más dirigida a responder el modo por lo cual se transfieren factores- como tecnología- que explicar su creación dentro de la firma. Luego, la participación en los mercados extranjeros de bien final tiene que ser constante.

Los activos de internalización en el Paradigma Eclético asumen una posición complementaria, en vez de reemplazante, de las ventajas de propiedad. La instalación de laboratorios de I & D en diversos países las incrementan también como resultado de la coordinación internacional de las actividades innovativas de la corporación. Por otra parte, empresas transnacionales que no buscan reforzar a menudo sus ventajas de propiedad tienden a ser desplazadas por efecto de la competencia. La organización eficiente de las transacciones no logra el crecimiento de la firma sin el respaldo de maquinarias y equipos renovados. El perfeccionamiento tecnológico se manifiesta directamente en los indicadores de costos de producción, donde se alcanza niveles comparativamente menores en las fábricas que más crecen. Estas últimas afirmaciones permiten concluir que "...mientras esto (Internalización) es una teoría de la existencia de firmas..., no es una teoría suficiente del crecimiento de una firma particular o de un grupo particular de firmas vis-a-vis otras firmas" (Cantwell, 1991, p. 47).

Muchos autores comparten la opinión que el Paradigma Eclético falla al no conferir una perspectiva dinámica a la estructura PIL y al desconocer las diferentes visiones estratégicas de las empresas transnacionales. Quizás los reparos se refieran más a la falta de un tratamiento formal que a la adopción estricta de una regla estática. De todos modos, Dunning admite que su obra original no contempla estas inquietudes. Verificaremos en qué medida puede satisfacerlas al examinar la influencia de elementos estratégicos sobre la producción internacional.

En un momento dado del tiempo, la producción internacional representa una trayectoria de un conjunto de trayectorias de las empresas transnacionales. Esta trayectoria agregada se perfila de acuerdo con la fortaleza de las ventajas poseídas. El problema descansa en demostrar como entonces, las estrategias de tales firmas se interrelacionan continuamente con la estructura PIL. A propósito, el término estrategia expresa un cambio

⁷ Véase BUCKLEY, P.J. y CASSON, M.C. *The Future of the Multinational Enterprise*. MacMillan, Londres, 1976. CASSON, M.C. *The Firm and the Market: Studies in Multinational Enterprise and the Scope of the Firm*. Blackwell, Oxford, 1987.

en el comportamiento de la firma trazado para alcanzar objetivos de largo plazo, teniéndose en cuenta las posibles reacciones de las demás. La estrategia puede ser la respuesta de la firma a modificaciones en la estructura PIL vigente en el pasado o las acciones llevadas por la propia firma con el objetivo de modificar su estructura PIL en el futuro. La primera definición se la denomina cambio estratégico inducido, mientras la segunda cambio estratégico autónomo. Para efectos de simplificación, se asume que los objetivos de las empresas transnacionales permanecen constantes en el único período de transición considerado ($t-1 \rightarrow t$).

Empecemos con las ventajas de propiedad. P_t constituye el stock actual de ingreso generado por activos organizacionales y tecnológicos de una firma en el tiempo t , cuyo nivel y composición son una función de la estructura PIL pasada (PIL_{t-1}), de la estrategia de propiedad anterior (SP_{t-1}), de la respuesta estratégica a dichas ventajas ($SP_{t-1 \rightarrow t}$) y de los cambios en las variables de propiedad no estratégicas ($ENP_{t-1 \rightarrow t}$). Entonces, se forma:

$$\langle 1 \rangle P_t = f(PIL_{t-1}, SP_{t-1}, SP_{t-1 \rightarrow t}, ENP_{t-1 \rightarrow t}).$$

Igualmente, el modo en el cual una firma organiza sus actividades depende de las ventajas PIL capturadas en el pasado, de la anterior estrategia correspondiente (SI_{t-1}) y, de los cambios estratégicos ($SI_{t-1 \rightarrow t}$) y no estratégicos ($ENI_{t-1 \rightarrow t}$) en los activos de internalización. Así:

$$\langle 2 \rangle I_t = f(PIL_{t-1}, SI_{t-1}, SI_{t-1 \rightarrow t}, ENI_{t-1 \rightarrow t}).$$

Por fin, las atracciones localizacionales de los países es una función de la estructura PIL de la firma en el tiempo $t-1$, de su estrategia de localización anterior (SL_{t-1}) y de los correspondientes cambios estratégicos ($SL_{t-1 \rightarrow t}$) y no estratégicos ($ENL_{t-1 \rightarrow t}$), exhibidos a seguir:

$$\langle 3 \rangle L_t = f(PIL_{t-1}, SL_{t-1}, SL_{t-1 \rightarrow t}, ENL_{t-1 \rightarrow t}).$$

Una combinación de las ecuaciones previas, aplicadas a todas las firmas, permite completar el razonamiento:

$$\langle 4 \rangle PIL_t^* = f(PIL_{t-1}^*, S^*PIL_{t-1}, S^*PIL_{t-1 \rightarrow t}, EN^*PIL_{t-1 \rightarrow t}),$$

donde * = firmas agrupadas.

Sin embargo, esta última ecuación no representa la formación más genuina de la estructura PIL. Según se constata de los argumentos expuestos, las variables que determinan las ventajas de propiedad, internalización y localización en el momento t no son independientes entre sí. El cambio estratégico (inducido) puede incorporar todas aquellas alteraciones sufridas en la estructura PIL del período pasado, así como los elementos que componen la estrategia de antes. A su vez, los cambios en factores no estratégicos es otra variable que toma como base la estructura PIL pasada. Por simplificación, la estructura PIL en el momento actual está configurada por los cambios estratégicos y no estratégicos:

$$\langle 5 \rangle \text{PIL}^*_t = f(\text{S}^*\text{PIL}_{t-1} \rightarrow t, \text{EN}^*\text{PIL}_{t-1} \rightarrow t).$$

El Paradigma Ecléctico de la actividad transnacional ha confirmado que el nivel y composición de la producción extranjera de una firma o país refleja su respuesta conjunta a las ventajas de propiedad, internalización y localización. Esto se traduce por:

$$\langle 6 \rangle \text{FP}^*_t = f(\text{PIL}^*_t),$$

donde FP^*_t = producción extranjera de un país en t.

Combinando las ecuaciones $\langle 5 \rangle$ y $\langle 6 \rangle$ y expresando la mencionada interdependencia entre las variables, vamos a encontrar:

$$\langle 7 \rangle \text{FP}^*_t = f[\text{S}^*\text{PIL}_{t-1} \rightarrow t, \text{EN}^*\text{PIL}_{t-1} \rightarrow t].$$

Es decir, las respuestas estratégicas autónomas e inducidas de las firmas a la estructura PIL pasada, juntamente con los cambios no estratégicos, determinarán el nivel y composición de la producción internacional corriente de un país. De aquí, se deduce que la trayectoria de la producción internacional resultará de la interacción sucesiva entre los cambios estratégicos y no estratégicos y también del diseño de las estructuras PIL definidas a lo largo del tiempo.

La relación dinámica entre las variables proporciona la validez de múltiples causalidades. Dependiendo del período analizado, puede prevalecer:

$$\langle 8 \rangle \text{S}^*\text{PIL}_{t-1} \rightarrow t = f(\text{PIL}^*_{t-1} - \text{PIL}^*_{t-2}) \text{ o } \text{PIL}^*_t = f(\text{S}^*\text{PIL}_{t-1} \rightarrow t).$$

La ecuación de la izquierda muestra la creación de estrategias inducidas de las empresas transnacionales, al paso que la siguiente corresponde a los cambios estratégicos autónomos en su estructura PIL.

Desde un ángulo micro, las empresas transnacionales elegirán estrategias compatibles con el perfil actual de su estructura PIL. Si éste no es conjuntamente homogéneo, cada firma buscará estrategias particulares hacia el fortalecimiento de las respectivas ventajas. Así, las líderes en tecnologías innovativas desarrollarán estrategias de diferenciación del producto en contraposición a las de especialización, sostenidas por las líderes en economías de escala.

Por su parte, la consolidación de un perfil de estructura PIL dependerá esencialmente de las características de los bienes, de las firmas que los producen y del lugar y de las condiciones en que son ofrecidos. Una inversión directa extranjera basada en la explotación de recursos naturales obtendrá una composición de ventajas diferente de la que corresponde a una producción de equipos de alta tecnología. La configuración de la estructura PIL en empresas transnacionales italianas o británicas no se adapta perfectamente a las canadienses o coreanas. Todavía no se puede perder de vista que la generación de innovaciones de cualquier tipo -producto, proceso, organización de la fuerza laboral y de los intercambios y en el entorno económico e institucional- se encarga de renovar permanentemente la representación de las ventajas a lo largo del tiempo.

Aunque se reconoce el involucramiento de los cambios estratégicos en la determinación de la estructura PIL, difícilmente se consigue aislar el resultado de sus acciones. Muchos economistas piensan esquivarse de dicho inconveniente al considerar la respuesta estratégica a una estructura PIL como un residuo del nivel esperado de producción internacional en un cierto período. Dunning advierte que esta postura atribuye toda variación cuantitativa no prevista a las estrategias inducidas: "Si el análisis de arriba está correcto, lo que deja de ser explicado es la estrategia o el cambio estratégico que no está relacionado con las variables PIL existentes..." (Dunning, 1993, p. 97).

Debemos rescatar que esta versión ampliada del Paradigma Ecléctico no logra identificar la influencia de los cambios no estratégicos sobre la configuración de ventajas PIL y la producción extranjera. Nos llama la atención el hecho de que Dunning lanza el concepto de cambios no estratégicos, pero no se preocupa en definirlo, así como tampoco explica sus posibles vínculos con las variables estratégicas⁸. Tal vez se lo pueda entender como una transformación menos radical que afecta la estructura PIL en un período más inmediato, dado que la empresa transnacional dispone inicialmente de muchos de los

⁸ Lo único que se permite concluir de las ecuaciones (5) y (7) es una relación indirecta entre ambos factores, mediada en el tiempo por la estructura PIL o la producción internacional.

requisitos necesarios para su realización. Asimismo, mientras predomina la noción de interdependencia dinámica, esta definición sugerida aún no permite visualizar los efectos de los cambios no estratégicos separados de aquellos provocados por las estrategias autónomas e inducidas sobre la estructura PIL y la producción internacional.

2) EL DESARROLLO DE LA PRODUCCIÓN INTERNACIONAL: DE LA MULTINACIONALIZACIÓN CLÁSICA A LA GLOBALIZACIÓN

La introducción de variables estratégicas en el Paradigma Ecléctico revela el carácter temporal de la factibilidad de la decisión empresarial. Esto implica que un cambio no esperado en la estructura de ventajas PIL en el presente perjudicará el cumplimiento futuro de los objetivos planeados en el período pasado. Asimismo, la contribución más reciente de Dunning todavía resiste en contemplar la noción de tiempo histórico en la trayectoria de crecimiento de las empresas transnacionales. La difusión de la producción internacional está concebida en función de la interacción abstracta entre las estrategias microeconómicas adoptadas y las estructuras PIL mejoradas, a saber: el fortalecimiento de los activos de propiedad, la explotación de activos de internalización y la obtención de importantes asimetrías en los activos de localización. El hecho de muchas economías nacionales pasar a exhibir relaciones complejas de interdependencia, sobretudo entre aquellas que abrigan y envían inversión directa extranjera, requiere una interpretación que ponga a descubierto los senderos evolutivos del proceso de internacionalización. El análisis histórico de François Chesnais (1992) versa sobre las fuerzas macroeconómicas que han impulsado ese fenómeno.

La investigación identifica dos etapas bastante distintas. La primera corresponde al período denominado como "Multinacionalización Clásica" (1955-1975), durante el cual la inversión directa extranjera crecía menos que el comercio internacional. Los flujos de capital transnacional se ocupaban de lograr ventajas de localización asociadas con la disponibilidad de recursos naturales inamovibles, mano de obra especializada, costos laborales atractivos, mercados protegidos de la competencia internacional y economías externas de aglomeración. Algunas de ellas eran creadas o reforzadas por efecto de políticas gubernamentales activas, bajo orientación de la doctrina de sustitución de importaciones.

Las actividades de I&D de las corporaciones transnacionales norteamericanas concentraron los mayores avances tecnológicos en esa ocasión, siendo generados exclusivamente en los laboratorios de las casas matrices. Excepciones más significativas estaban a cargo de firmas nacidas en algunos pequeños países de Europa y Canadá. Esta conducta por cierto mantenía y aún mantiene relación estrecha con la cantidad y calidad de la oferta de personal científico y técnico residente en los Estados Unidos.

Cuanto a la transferencia de tecnología, las reglas seguían el curso de la evolución del producto en su ciclo de vida. Es decir, cuando la imitación se iba tornando

excesiva en el mercado doméstico a punto de depreciar el producto, las casas matrices manifestaban el interés en vender la patente o licenciar la tecnología incorporada hacia otros países, preferentemente a sus subsidiarias. Conviene señalar que los contratos de transferencia generalmente restringían la aplicación de la tecnología en los bienes transables con el exterior, con el fin de retardar la penetración de más competidores en los mercados internacionales. Las firmas receptoras, por lo tanto, trataban de acomodar la fabricación de los nuevos productos a las condiciones de economía cerrada.

Por otra parte, la esfera productiva presentaba niveles crecientes de descentralización geográfica. El ciclo de vida del producto fomentaba la difusión de unidades extranjeras en el mundo, a medida en que la saturación de la demanda gestaba las oportunidades de inversión en la periferia. La sobrevida de los productos considerados novedosos en los países subdesarrollados solía ser superior al período de existencia en sus economías originarias.

Durante la etapa de Multinacionalización Clásica, tres estrategias de operación en la planta transnacional calificaban su inserción en los países receptores:

a) la subsidiaria tipo "réplica de escala menor" suma la mayoría de los casos. La producción se destina principalmente hacia el mercado en el cual opera, cuyos bienes fabricados siguen la rama concebida en la casa matriz, pero sometidos a adaptaciones al tamaño y gusto de la demanda doméstica;

b) la subsidiaria tipo "racionalizada" surge al final de los años '60, con el objetivo de cumplir un rol específico en términos de involucramiento internacional. Muchos productos de la corporación transnacional dejan de ser fabricados a cambio de algunos que son sensiblemente mejorados con el fin de suministrar mercados extranjeros, cuyo criterio de selección observa el perfil de capacitación tecnológica doméstica. La inserción externa de la planta no implicaba el incremento en el requisito de importaciones de la matriz de insumo-producto, una vez que la demanda por bienes intermedios era satisfecha por medio del suministro doméstico; y

c) la subsidiaria tipo "producto mundial" cuenta con la menor participación en el universo de filiales. Bajo el contexto de apertura comercial, la planta asume autonomía para fabricar algunos bienes y/o componentes de la cadena productiva de la casa matriz, e inclusive, desarrollar algunas actividades de I&D anteriormente reclusas al laboratorio central. Al mismo tiempo, se observa pérdida en la generación de valor agregado interno, debido al aprovechamiento de bienes intermedios importados en el proceso de producción del bien final.

A mediados de los años '70, como resultado de la intensificación de la competencia extranjera sobre las empresas transnacionales norteamericanas, se asiste en

varias industrias el abandono del sendero de difusión tecnológica dictado a través del ciclo de vida del producto en favor de la adopción de experiencias de "joint ventures" y aceleración de demás acuerdos de licencia entre empresas de distinta nacionalidad. La formación de la "Industria Global" también encuentra apoyo en el proceso de concentración de los mercados internacionales, donde los competidores visan la adquisición y fusión de firmas domésticas y extranjeras con el fin de ampliar el poder monopólico. Cabe aclarar que el concepto de poder monopólico utilizado aquí no se deriva de la noción de Hymer, sino más bien de los teóricos de la Industria Internacional Competitiva, según los argumentos que sigue.

Chesnais adopta de Cantwell el principio de la especificidad de los sistemas nacionales de innovación. La diversidad del perfil tecnológico entre los países ha despertado el interés de las empresas transnacionales por la dispersión espacial de dichas actividades, con el objetivo de explotar ventajas de internalización desde el acceso facilitado a los activos tecnológicos complementarios. El proceso innovativo al nuevo estilo depende menos de la capacitación de los planteles individuales de técnicos e ingenieros y mucho más de la sinergia creada en una integración de corto y mediano plazo (licencia y *joint venture*) o definitiva (adquisición y fusión) entre laboratorios de I&D de distintas corporaciones.

Así, la transición de la etapa de "Multinacionalización Clásica", basada en la producción esencialmente multidoméstica, a la de "Globalización Productiva" revela la pérdida de hegemonía -y la consecuente desaparición- de la subsidiaria tipo "réplica de escala menor" frente a la subsidiaria tipo "producto mundial". La participación de las subsidiarias en las tareas de "tipo mundial" requiere, sobretodo, la posesión de ventajas contemporáneas de localización, interpretadas por Chesnais como el suministro de conocimiento avanzado, capacidad innovativa y economías de aglomeración. La renovación de la configuración PIL ha cambiado la trayectoria de localización de la producción internacional y muestra una clara tendencia de concentración espacial. Esto significa que el poder de persuasión de los gobiernos para atraer y retener stocks de capital extranjero viene siendo deteriorado y casi agotado en las naciones con dificultades de atender las exigencias de mejoras en el entorno. "Un proceso de exclusión está en operación al lado de la creciente interdependencia entre los principales agentes" (Chesnais, 1992, p. 284).

La corporación transnacional globalizada, al mismo tiempo en que especializa las actividades de las subsidiarias en una cadena productiva internacional, integra las

etapas del proceso de producción en una red de comercio intra-firma de partes y piezas⁹. Aquellos países en los cuales no están radicadas empresas transnacionales, sólo podrán involucrarse en ese tipo de comercio si consiguen actuar como suministradores de gran escala y bajo precio de insumos básicos o subcontratistas manufactureros de menor importancia. Ha llegado el momento en que la inversión directa extranjera se convierte en el protagonista de la internacionalización.

El funcionamiento de la red no se restringe a los límites de una organización transnacional, sino que trasciende hacia un amplio entramado de relaciones productivas, comerciales, tecnológicas, financieras e informativas entre corporaciones. Esta percepción surge en la investigación de Finkman y Montenegro (1995) acerca de los rasgos de la Globalización. Los autores adelantan que las redes se forman bajo estructuras mixtas de coordinación. En realidad, la planta terminal no llega a establecer relaciones puramente jerárquicas y tampoco típicas de mercado con los proveedores y subcontratistas¹⁰. Las transacciones que se efectúan en el interior de la red presentan ventajas para los miembros por cuenta de una mayor estabilidad y durabilidad y también por sus menores costos.

La intensificación creciente de la competencia movida por los capitales transnacionales de Europa y Japón en contra del dominio norteamericano en los mercados internacionales ha inducido la configuración de alianzas estratégicas entre competidores virtuales como regla de supervivencia en la Industria Global. Las corporaciones aliadas buscan reforzar las ventajas de propiedad y de internalización mutuas a través de la aceleración del progreso técnico, la captura de externalidades en la generación compartida de conocimiento, la disminución en los costos de innovación y el lanzamiento de nuevos productos, lo que permite ampliar los mercados. En síntesis, se facilita el acceso a una tecnología cara y novedosa a los participantes de la alianza; consecuentemente, aumentan las barreras a la entrada para las firmas no asociadas, tornando más imperfecto el mercado del factor tecnología.

Sobre el escenario macro, la Globalización instituye un ajuste en el nivel y perfil de empleo y producción industrial en los países tradicionalmente receptores de flujos de capitales externos. La especialización y el aprovechamiento de economías de escala provocan un incremento en la productividad de los factores trabajo y capital. Sin embargo, la mejora en la eficiencia operativa podrá derivarse de distintas fuentes, dependiendo de las

⁹ El criterio adoptado en la división interna de responsabilidades corresponde al perfil de capacitación tecnológica doméstica. Así, mientras algunas subsidiarias asumen los eslabones de mayor valor agregado, otras operan como fabricantes de componentes sencillos del "producto mundial".

¹⁰ El análisis no discrimina si se trata de joint ventures o simplemente licencias en el uso de activos. Se limita apenas a informar que puede o no implicar participación accionaria. De todos modos, la experiencia demuestra que ambas estructuras son encontradas.

capacidades tecnológicas acumuladas. Si el sendero de aprendizaje se ha estacionado en los esfuerzos de adaptación de productos y procesos, deberá suceder una eliminación de los puestos de trabajo asignados a las tareas de fabricación, a medida que, a lo mejor, las plantas subsidiarias se convertirán en unidades de ensamblaje y comercialización con uso intenso del factor capital. Aquí, los centros de fabricación estarán separados de los centros de consumo final.

En cambio, un país que ha alcanzado una posición avanzada en los estadios de absorción tecnológica podrá incrementar la contratación de mano de obra calificada y la ocupación de máquinas y equipos para producir bienes de complejidad técnica elevada a escala transnacional. Al contrario del primer escenario, ingenieros y técnicos observarán una elevación en su demanda laboral, mientras los trabajadores de baja calificación encontrarán serias dificultades en asumir los puestos vacantes.

De esa manera, podemos deducir que la Globalización tiende a promover alteraciones en el patrón de especialización del parque productivo nacional, la cual lo torna altamente sensible a la influencia de los recursos inamovibles o poco propensos a la movilidad internacional. El shock estructural en la oferta implicará la creación de una masa rígida de mentes y manos desocupadas. Tal situación persistirá mientras el nivel de capacitación laboral no atienda a los requisitos del nuevo paradigma de industrialización.

Finkman y Montenegro descartan la hipótesis de que los bajos salarios podrán tener fuerza suficiente inclusive para permitir la radicación de empresas transnacionales que desarrollan actividades tradicionales en los países del Tercer Mundo. Coincidiendo con las conclusiones de Chesnais acerca de los cambios en las ventajas de localización, justifican su postura frente a las siguientes circunstancias: a) la pérdida de importancia de este elemento en la determinación de la competitividad si comparado con los costos de inversión, I&D, administración, comercialización y marketing; b) los bajos salarios son más que compensados por los reducidos niveles de productividad de una mano de obra comparativamente menos calificada, y; c) la necesidad creciente de las plantas extranjeras en contar con un sistema de servicios e instalaciones básicas marcado por la calidad y eficiencia. Es decir, sólo las economías periféricas que han decidido desarrollar las habilidades laborales y mejorar la dotación de infraestructura tendrán condiciones para escapar de la tendencia de marginación de los emprendimientos internacionales a que están siendo sometidas en tiempos de Globalización.

3) DOS INFLEXIONES EN LA TRAYECTORIA RECIENTE DE LAS FILIALES ARGENTINAS

3.1) Análisis Previo

En los diferentes momentos de su desarrollo, la economía argentina se ha mostrado atractiva a la radicación de empresas transnacionales. La posición privilegiada del país en términos de dotación de recursos naturales firmó las bases del modelo agrario exportador, durante el cual las filiales actuaban predominantemente como proveedoras en los mercados internacionales de alimentos y materias primas. Las ventajas de localización eran tan significativas a punto de justificar la decisión de invertir en el territorio nacional.

La crisis mundial de 1929 interrumpe los flujos de comercio internacional y junto con ellos, la dependencia de la oferta doméstica al comportamiento de la demanda externa. Además de ese cambio, el sector industrial pasaría gradualmente a comandar la acumulación de capital en el país. Sin embargo, las dimensiones estrechas y el reducido coeficiente de apertura del mercado interno restringieron el crecimiento de las plantas extranjeras desde comienzos de la dinámica sustitutiva¹¹. Su participación más destacada ocurre a partir del Gobierno Frondizi, cuando la industrialización avanza hacia las ramas más intensivas en conocimiento tecnológico. El creciente protagonismo de las empresas transnacionales era la respuesta a las mayores oportunidades de explotación de sus ventajas de propiedad y de combinación con las ventajas de localización bajo el contexto de la Multinacionalización Clásica.

La ruptura “provocada” del modelo sustitutivo a fines de los años '70 una vez más estremece la trayectoria de las firmas transnacionales. Las condiciones de entorno que pasan a vigorar plantean la renovación en las estrategias de inserción en el medio local. Sin embargo, el desafío que ahora se impone a las filiales consiste en asegurar una estrategia que combina la adecuación con la nueva estructura de ventajas PIL y el crecimiento de la firma “al mejor estilo” de Penrose. La particularidad e importancia de tal período descansa en el hecho de que los cambios que empiezan a sucederse en el *modus operandi* de la corporación coincide en el tiempo con la aparición de oportunidades para la planta local reconvertirse. En razón de ello, las estrategias a ser elegidas por las compañías extranjeras podrán confluir hacia los esquemas de globalización de las casas matrices.

¹¹ Los rasgos esenciales de la presencia transnacional durante el Proceso de Sustitución de Importaciones están expuestos en Kosacoff y Bezchinsky (1993).

3.2) La Estrategia Exportadora en los '80

Es de nuestra opinión que la política económica diseñada en el período 1976-1981 precipita la caída del esquema sustitutivo de importaciones. El diagnóstico de las autoridades militares condenaba la regulación estatal como instrumento de inducción al crecimiento económico. Más bien, se entendía que la acción del Gobierno en vez de mejorar la eficiencia de los factores, provocaba distorsiones en la asignación de los recursos. En consecuencia, un plan de reformas estructurales de mediano plazo fue puesto en marcha para alcanzar los objetivos de estabilidad macroeconómica y equilibrio en los precios relativos. El contenido de las medidas jugaba en favor de la soberanía de las fuerzas de mercado, la exposición del aparato productivo a la competencia externa, la liberalización de los flujos de capitales y de las tasas de interés y la prefijación del tipo de cambio.

La perspectiva de supervivencia de la subsidiaria réplica se torna poco factible con la remoción del marco de desarrollo que había sostenido su estructura durante casi medio siglo: el proteccionismo comercial y la posición privilegiada en los mercados domésticos. En efecto, la disminución progresiva de los aranceles y restricciones cuantitativas sumada a la sobrevaluación del peso, como resultado de la suba continua de los precios de los bienes no transables sin un correspondiente ajuste en las expectativas inflacionarias iniciales, eliminó no sólo el acceso de las filiales extranjeras a demandas cautivas, sino también la garantía de absorción de la oferta.

Por otro lado, la subsidiaria réplica tampoco lograría ingresar en la órbita de reconversión de la casa matriz, debido al rezago relativo en el aprendizaje tecnológico y la escasez de proveedores y subcontratistas especializados en el medio local. Esto significa que las filiales argentinas no se encontraban propiamente habilitadas para adecuarse a las ventajas de propiedad y localización requeridas por las recién lanzadas estrategias de globalización productiva de sus corporaciones. La ausencia de otros factores favorables a la remodelación de las ventajas PIL culmina con el retiro de varias empresas transnacionales del país¹².

La pérdida de competitividad de las plantas locales con respecto a sus pares de otros países y la producción extranjera en general también se acentúa con la desintegración de las cadenas productivas. Muchas actividades de las ramas sensibles eran paralizadas por ofrecer una rentabilidad inferior a las tasas de interés del mercado libre. Estas señalaban una clara tendencia de alza, estimulada por la necesidad del país de captar fondos del

¹² Entre otras, son los casos de General Motors, Pfizer, Otis y Olivetti.

exterior, a fin de neutralizar los crecientes déficits en transacciones corrientes. A su vez, las deudas de las firmas iban adquiriendo la clasificación de incobrables, en función del comprometimiento progresivo de sus patrimonios con los pasivos financieros.

La deflagración de una crisis industrial trajo consigo el final de la experiencia liberalizante y su rotundo fracaso en materia de estabilización. Reanudando antiguas conductas, el Gobierno decide sanear el gigantesco endeudamiento del sector privado, a través de la transferencia de la mayoría de los pasivos financieros al Banco Central. Sin embargo, las operaciones de desahogo no tuvieron el impacto suficiente para contener la retracción de las inversiones. Simultáneamente, el deterioro de las cuentas externas ganaba un impulso adicional con la brusca elevación de las tasas internacionales de interés. La reversión de los flujos especulativos de capital y la política de racionamiento de crédito de las naciones y organismos acreedores sobredimensionaron el crecimiento de la deuda externa.

A pesar de la amenaza de consumición de las escasas divisas, las autoridades insistieron con los intentos de saldar el financiamiento de los préstamos. La maximización de los excedentes comerciales delineaba el ajuste económico "necesario" de 1982. Mientras tanto, las medidas anunciadas¹³ se ponían al servicio de la conformación de un nuevo entorno.

La depreciación del tipo real de cambio buscaba compensar la falta de competitividad de los productos argentinos en los mercados externos y desestimular la entrada de bienes extranjeros al país. La adopción de dispositivos de control cuantitativo a las importaciones y la acentuada elevación de los aranceles reforzaban los intentos de revertir el déficit en las cuentas externas. Este último instrumento, juntamente con los subsidios a las exportaciones manufactureras y las retenciones a las exportaciones tradicionales, estaba estrechamente asociado a fines impositivos y de promoción industrial. Todos estos esfuerzos de recomposición de las reservas volvió a crear las condiciones de economía cerrada en la Argentina.

No obstante, el equilibrio externo¹⁴ jamás fue logrado, debido a los efectos perturbatorios del déficit fiscal sobre los precios y las tasas de interés y al deterioro en los términos de intercambio. Las cuentas públicas iban padeciendo con los elevados índices de endeudamiento y el incremento de la evasión tributaria. Dada la tendencia de insuficiencia de ahorro, la deuda estatal sólo conseguía ser financiada vía creación de dinero, lo que

¹³ Para conocer más a fondo los cambios en la política económica, veáse CEPAL. **Shock Externo y Desequilibrio Fiscal: La Macroeconomía de América Latina en los '80. Los casos de Argentina, Brasil, Colombia, Chile y México.** Santiago de Chile, 1994.

¹⁴ Este concepto lo definimos como la situación en la cual el flujo de entrada de divisas en el país permite el financiamiento total de las obligaciones externas.

causaba el recrudecimiento de la inflación. La otra opción de menor uso fue la colocación de títulos en el mercado, cuyo efecto inmediato resultaba en la subida de los intereses. Luego, se instituía un círculo vicioso en el financiamiento de la deuda pública, pues los mecanismos de cobertura existentes proporcionaban la expansión del déficit fiscal.

Las altas tasas de inflación y de interés perjudicaban el desempeño de las exportaciones argentinas. Por el primer factor, las depreciaciones cambiarias iban perdiendo eficacia, a medida que se dejaba atrás el momento de la última corrección nominal. Por el otro, las inversiones en la capacidad instalada, con el propósito de penetrar en mercados de mayor tamaño, sufrían constantes postergaciones como contrapartida de los costos financieros dilatados, la escasez y el perfil de corto plazo del crédito y la incertidumbre económica.

Ambos desequilibrios permitieron retroceder los niveles de bien estar de la población. Los aumentos en el gasto con los encargos de la deuda pública involucraban los recursos asignados para el área social. Las desviaciones presupuestarias restringían los servicios de atención a las franjas carentes, llevándolas a un estado de marginación. La generación de superávits en la balanza comercial, principalmente hasta mediados de los años '80, mantenía una relación de complicidad con la política de contracción de los ingresos. El esquema indexatorio no reponía el poder adquisitivo de los salarios, una vez que el ritmo de incremento de los precios casi siempre se aceleraba en los períodos de reajuste. De esa manera, los ingresos acabaron por ejercer una influencia declinante en la dinámica económica.

Kosacoff (1994) interpreta que la producción industrial estancada y la demanda doméstica reprimida se derivan de un "proceso de reestructuración regresiva", reinante en el país durante la década pasada. Sin embargo, las adversidades que impedían la evolución de la industria en su conjunto no predominaron en todas las ramas y firmas. Este fenómeno, identificado por el autor como de "creciente heterogeneidad estructural", muestra una polarización de estrategias empresarias en el interior del tejido industrial: "El estancamiento agregado se descompone en el desmantelamiento, atraso y reducción de muchas firmas y en forma complementaria en el desarrollo de otras empresas que crecen y modernizan sus estructuras productivas" (Kosacoff, 1994, p. 12).

Al igual que el resto de las unidades fabriles, el comportamiento de las subsidiarias extranjeras se dividía entre la continuidad y la detención de los esfuerzos tecnológicos adquiridos durante la época sustitutiva. La elección de una u otra alternativa dependía de su posición en la curva de aprendizaje. Las plantas que habían experimentado mayores avances en la acumulación tecnológica siguieron el curso de la reconversión, pues la incorporación de tecnologías innovativas no les resultaría un cambio de trayectoria tan

acentuado –implicando un fuerte incremento en los costos- como de las que carecían de ventajas de propiedad. Asimismo, dentro de este último grupo, varias empresas transnacionales emprendieron perfeccionamientos discretos en los activos organizacionales y financieros.

La confrontación de posturas entre y en el interior de las industrias también refleja la presencia de factores de localización contradictorios a la formación de capital. El desorden macroeconómico es parcialmente contrarrestado por los incentivos de alcance sectorial y microeconómico relacionados con la expansión de la frontera de los recursos naturales y los programas de capitalización de la deuda externa¹⁵.

La dotación de recursos naturales del país se había incrementado a comienzos de los años '70, pero sólo viene a ocurrir el "efecto derrame" sobre las industrias de procesamiento de materia prima en la década siguiente. La causa del retraso se explica en virtud de la saturación del mercado interno. Esta situación se modifica con la aparición de demandas externas desatendidas en los años '80, lo que estimuló el aporte sustancial de capitales foráneos, principalmente direccionado a las actividades aceiteras y pesqueras.

Las tres modalidades de conversión de la deuda externa se transformaron en el instrumento de captación de inversiones más importante entre los años de 1984 y 1989¹⁶. Las ventajas ofrecidas a las firmas en términos de deducciones en el rescate de los préstamos contraídos y facilidades en el acceso al crédito promocionaban la conveniencia de la participación industrial en dichas operaciones financieras.

El primer programa instituía un seguro de cambio en los contratos de endeudamiento asumidos por los inversores privados. El Banco Central de la República Argentina se encargaba de saldar el monto relativo a la diferencia de cotización de la divisa extranjera entre los momentos de adjudicación y vencimiento de los préstamos. Cuarenta empresas transnacionales percibieron la suma de casi US\$ 194 millones en financiamientos externos bajo esta modalidad. Entre éstas, se destacan las industrias alimenticia y química.

El segundo programa de capitalización establecía el rescate de la deuda pública en manos de agentes privados. Para tanto, el Banco Central aplicaba un descuento sobre el valor nominal de los títulos y obligaciones a ser liquidados, cuyo monto de recursos complementaba los fondos previstos para la concreción de inversiones. El volumen

¹⁵ Si bien el régimen de Tierra del Fuego se tornó un criadero de nuevas inversiones en la década pasada, ello ayudó a eliminar los eslabones superiores de la cadena de valor agregado de la industria electrónica de bienes de consumo. Los retrocesos en los niveles correspondientes de desarrollo tecnológico e integración con proveedores domésticos nos impiden de considerar tal régimen como impulsor de inversiones.

¹⁶ Un análisis detallado acerca de la contribución de este mecanismo en la formación de capital de tal período se encuentra en FLOCKS, M. **Los Programas de Capitalización de la Deuda Externa Argentina**. CEPAL, Buenos Aires, 1990.

nominal de deuda externa capitalizada en veintitrés subsidiarias extranjeras llegó a US\$ 454 millones, siendo la mayoría transferida a firmas pertenecientes al complejo automotor e industria alimenticia.

Por último, las operaciones de représtamos permitían la renovación de la deuda privada a cambio de una rebaja en los bonos transaccionados con acreedores externos. Repitiendo el mecanismo anterior, los inversores anunciaban los límites máximos de descuento aceptados en las licitaciones. Nueve empresas transnacionales de origen industrial recibieron el aporte de casi US\$ 38 millones mediante este programa. El protagonismo fue ejercido en esa ocasión por la industria química.

Los cambios producidos en la estructura PIL delinearon una trayectoria diferente a las filiales argentinas. Las ventajas de localización arriba mencionadas han motivado las decisiones empresarias identificadas con el fortalecimiento de las ventajas de propiedad. Por otro lado, el tipo de cambio a menudo depreciado y la debilidad de los salarios determinan que las inversiones consolidarán una estrategia de crecimiento basada en el desempeño de las exportaciones.

La presencia activa en mercados más amplios y abiertos implicaba el vaciamiento de la subsidiaria réplica porque su oferta diversificada de bienes no encuentra demanda externa correspondiente. En función de que el potencial de ventas pasa a girar en torno de nichos de mercado, se reconoce la necesidad de implantar líneas de fabricación racionalizadas¹⁷. Además, este perfil tecnoproductivo podría lograr competitividad a las plantas a través de la eliminación de diseconomías de escala.

La adaptación de las firmas extranjeras a la configuración de ventajas PIL inducida por el entorno durante la década del '80 estuvo cómodamente liderada por aquellas que desarrollan actividades poco complejas y relacionadas con la transformación de materias primas y el procesamiento de recursos naturales. Se trata de unidades que incorporan moderna tecnología de proceso intensiva en capital, pero limitadas a la generación de productos estandarizados de valor agregado relativamente bajo, cuya inserción externa depende sobre todo de la obtención de economías de escala y la formación de stocks.

A su vez, la trayectoria de las empresas transnacionales situadas en las industrias que requieren un cierto dominio tecnológico y personal calificado y brindan mayores eslabonamientos interramas e incrementos de valor agregado se mantenía distante de la estrategia exportadora. Sin desarmar la estructura réplica, muchas de estas subsidiarias promovieron disminuciones sucesivas en la capacidad instalada, dotación de

¹⁷ Antes de cualquiera, la Compañía Saab Scania introdujo la especialización productiva a fines de los años '70 con un mercado comprometido exportador.

mano de obra y variedad de productos. La precariedad de ventajas competitivas, originada en un stock significativo de capital fijo amortizado, sólo les posibilita explotar el mercado local en retracción. Las fábricas en cuestión respondían por la casi totalidad de la oferta de bienes de capital, bienes de consumo durable y de algunos segmentos de bienes salario.

La industria automotriz constituye el único caso que escapa a esta regla, debido a la presencia de ventajas de localización específicas. Instituido al final de los años '70, el Programa de Intercambio Compensado (PIC) neutralizaba los efectos macroeconómicos adversos de la liberalización del mercado de autopartes vigente en toda la década del '80. Tal instrumento asegura la exención de aranceles y el aumento de hasta el 17% de los contenidos importados de los vehículos a las terminales que desarrollaran un flujo equilibrado en el comercio de autopartes. O sea, la disminución de los costos fabriles sería la retribución a la captura de demandas externas.

Más allá de lanzar nuevos modelos y reestilizar los remanentes, los esfuerzos tecnológicos de las plantas terminales se concentraron en las tareas de creación de canales de complementariedad productiva en las filiales autopartistas vinculadas. Este entrelazamiento de las actividades de ambas ramas favorece la captura de ventajas de internalización. La evolución de las empresas transnacionales del complejo automotor se distingue de las demás porque se basa en el estrechamiento de relaciones intracorporativas y, al mismo tiempo, internacionales, principalmente con las plantas hermanas brasileñas. De esa manera, los primeros ensayos de producción globalizada en la Argentina, aunque bastante estrictos al ámbito regional y a las particularidades del sector automotriz, tuvieron lugar a mediados de los años '80. Sin embargo, no se puede depreciar su influencia en la composición de intereses económicos para la formación del MERCOSUR.

Mientras tanto, la prohibición legal de los autopartistas independientes en participar del PIC los relegaba al mercado de reposición, cuya demanda local se expande a base del rápido envejecimiento del parque automotor. Asimismo, un núcleo de importantes filiales revitaliza sus ventajas de propiedad, atraídas por las oportunidades de exportación.

Los datos expuestos en Azpiazu (1992) nos permite ilustrar la dimensión de las transformaciones ocurridas en las firmas extranjeras. El análisis comparativo de los flujos de inversión directa extranjera registrados durante el período 1977-1989 con respecto al stock existente en 1976 muestra una distinta especialización sectorial de las empresas transnacionales recientemente instaladas. La industria manufacturera pierde su tradicional espacio hegemónico de captación de capitales externos para las demás actividades económicas. En efecto, mientras la industria manufacturera respondía por el 67,2% de la inversión directa extranjera en 1976, en el período siguiente disminuye para el 49,1% (véase Anexo Estadístico- Cuadro 1). Al mismo tiempo, la formación de nuevas

subsidiarias en el segmento extractivo- sobre todo petrolero-gasífero- alcanza un nivel de casi diez veces superior al observado anteriormente y crecimiento en la participación sectorial del 1,9% al 22,3%. Otra actividad que despierta mayor interés de las empresas transnacionales es la relacionada con el sector financiero, donde la liberalización del mercado actuó decisivamente para elevar su participación en más del 50%.

El Censo Industrial de 1985 señala una caída en la participación de las empresas transnacionales en la producción industrial del 30,4% en 1973 al 26,8% en 1984 (véase Cuadro 2). En un extremo, el interés de las subsidiarias por la industria de productos químicos muestra un crecimiento del 26% al 32,4% de la contribución transnacional en la industria argentina. En el otro, el sector de productos metálicos, maquinaria y equipos sufre una disminución del 35% al 30,9% entre ambos años.

Una encuesta sobre inversiones industriales junto a 591 organizaciones de capital nacional y extranjero durante el período de 1983 a 1988 registra que la industria de productos químicos, especialmente en las ramas petrolera y petroquímica, concentra el 43,3% de la inversión transnacional y el 34,9% del aporte transnacional sobre la inversión total realizada en esa actividad (véase Cuadro 3). La sigue en orden decreciente la metálica básica, respectivamente con el 19,7% y el 54%; la metalmecánica, dominada por el complejo automotor, con el 19,1% y el 58,6%; y la alimenticia, con el 10,3% y el 30,9%. Las cinco divisiones industriales restantes asumen un rol marginal en la formación de capital de las empresas transnacionales.

La muestra de las doscientas firmas que más vendieron al exterior en los años de 1984 y 1988 exhibe el aumento en la presencia de las subsidiarias de casi dos puntos porcentuales, pasando del 38% al 39,9% del monto transaccionado. Tanto en el primero como en el segundo año, las tres principales actividades exportadoras corresponden a la industria aceitera, siderúrgica y frigorífica, cuya contribución equivale a casi dos tercios de las exportaciones de las empresas transnacionales examinadas (véase Cuadro 4). A su vez, las ramas que exhiben mayor expansión en las ventas externas del período son la siderúrgica, pesquera y química básica. La participación de la primera se elevó en más de cinco puntos porcentuales, saltando del 7,8% al 13%. La rama pesquera alcanza un aporte del 5,8% en 1988, lo que hace cuatro años era del 3,4% sobre el valor exportado por todas las filiales de la muestra. La rama química básica tuvo un crecimiento en su participación equivalente a un tercio, lo que significa pasar del 3,6% al 4,9%.

3.3) La Estrategia de Supervivencia Competitiva en los '90

En contraste con lo sucedido en los años '80, el desempeño de la economía en la década actual ha sido acompañado de la estabilidad en los precios y del crecimiento en el producto, a pesar de que el "Efecto Tequila" haya debilitado la recuperación iniciada en 1991¹⁸. La contención de los desequilibrios macroeconómicos en mucho ha influido para restablecer la deseable combinación estabilidad y crecimiento. Los rasgos de ese nuevo momento se expresan por la esencia antiinflacionaria de la política económica, el acceso al financiamiento externo y el saneamiento fiscal. La sensible mejora en las condiciones de entorno al tejido industrial lo ha estimulado a generar cambios novedosos en sus relaciones de producción, bajo el protagonismo de la empresa transnacional.

Las reglas de política económica están circunscriptas a los requisitos del Plan de Convertibilidad. Como bien sugiere el título, se trata de un programa de estabilización basado en la libre conversión entre la moneda doméstica y el dólar, cuyo mecanismo asegura una tasa de variación constante en la proporción de ambos stocks y la manutención del tipo de cambio prefijado. El ingreso de divisas en dicho régimen significa no tan solamente la posibilidad de asumir nuevos encargos con el exterior, sino que también el permiso a la autoridad monetaria para emitir dinero. La misma ecuación se aplica cuando sucede una salida neta de dólares, o sea, la cantidad de moneda doméstica en circulación acompaña igual caída. La convertibilidad establece el anclaje de la base monetaria a las reservas internacionales existentes. Luego, la práctica de esterilización monetaria de los desequilibrios externos es abandonada. En consecuencia de eso, el resultado de las transacciones efectuadas con el resto del mundo determina la evolución de los agregados monetarios del país¹⁹.

Lanzado inicialmente bajo la forma de ley (n° 23.928 de 1991), la cual también instituye severas limitaciones en las operaciones de crédito al Tesoro y de redescuento hacia instituciones financieras en situación de iliquidez transitoria, la paridad nominal del cambio y la realización de contratos en moneda extranjera²⁰, el programa de estabilización incorpora medidas ortodoxas y heterodoxas, representadas por el levantamiento de barreras

¹⁸ La disminución en un 4,4% en el P.B.I. en 1995 interrumpe la secuencia de resultados positivos que supera el 34% en los cuatro años anteriores. El nivel de actividad económica empieza lentamente a reanudarse a mediados de 1996 y se intensifica en el año siguiente. Para saber sobre la capacidad de resistencia de la Argentina frente a shocks externos adversos, sugerimos la lectura de FRENKEL, Roberto: **Macroeconomic Sustainability and Development Prospects: the Latin American Performance in the Nineties**. CEDES, Buenos Aires, 1995.

¹⁹ Se verifica que los fundamentos del Plan los han extraído del relegado sistema de patrón oro.

²⁰ Todas estas normas han sido posteriormente ratificadas en la renovación de la Carta Orgánica del Banco Central de la República Argentina (ley n° 24.144 de 1992).

cuantitativas al comercio exterior, el descenso en los aranceles, la prohibición en indexar contratos y el congelamiento de precios y salarios públicos. Las dos últimas han sido elegidas como instrumentos efectivos de control de la inflación. Aunque no se haya creado disposición legal, las autoridades buscan reprimir las empresas privadas que habían cometido aumentos haciendo uso del monitoreo impositivo y exigencias adicionales en la concesión de créditos oficiales.

La nueva política económica arrebataría la confianza de los agentes si la misma produjera una reversión inicial en los indicadores críticos de escasez de divisas y de recursos fiscales. Esto porque ambos desequilibrios son inconsistentes con la sustentación de la estabilidad en los niveles de producto y precios. El déficit externo provoca recesión y desempleo con la contracción de la base monetaria, mientras que el desajuste fiscal genera presiones inflacionarias al estimular el financiamiento monetario de la deuda pública. Más aún, éste rompe con la esencia del esquema de convertibilidad, pues aparta la base monetaria emitida del nivel de divisas existentes. De esa manera, al igual que en experiencias anteriores, se transmitirían expectativas entre los agentes que los hacen actuar en contra de las reglas de estabilización.

La historia ha seguido otro curso. Las restricciones externas empezaron a aflojarse antes del lanzamiento del Plan de Convertibilidad. En 1990, el país logra un superávit de US\$ 7.954 millones en la balanza comercial. Por primera vez después de ocho años, el saldo favorable en el movimiento de mercancías supera el déficit en la balanza de servicios (US\$ 6.141 millones) y el flujo negativo de capitales (US\$ 1.110 millones). Tal recomposición en el nivel de reservas juega un rol decisivo para contrarrestar las especulaciones con el tipo de cambio que amenazaban desencadenar un nuevo evento hiperinflacionario²¹.

La disponibilidad de divisas se ha puesto menos costosa con la instauración del programa de estabilización. Las relaciones económicas del país con el exterior no sólo alcanzan mejores resultados, sino que también han adoptado un comportamiento inverso al encontrado en el pasado reciente. Es decir, la cuenta de capital se torna superavitaria lo suficiente para, más allá de compensar el déficit en transacciones corrientes, introducir una tendencia de acumulación de reservas.

La trayectoria negativa en transacciones corrientes- un nivel promedio de US\$ 5.182 millones entre 1991 y 1994- se explica básicamente en función del reducido aumento en las exportaciones y una notable expansión en las importaciones. De hecho, las ventas externas que se sitúan alrededor de US\$ 12.000 millones en 1991 muestran un

²¹ El país había experimentado la hiperinflación en otras dos oportunidades: mayo/julio de 1989 y enero/febrero de 1990.

crecimiento para US\$ 15.800 millones en 1994. Sin embargo, la adquisición de bienes importados saltan de cerca de US\$ 8.300 millones para US\$ 21.600 millones entre ambos años. Con respecto a la balanza de servicios, su evolución en ese período exhibe una recuperación considerable en el saldo negativo histórico- de alrededor de los US\$ 4.000 millones obtenidos en 1991 llega a los US\$ 3.100 millones en 1994.

La cuenta de capital ejerce indiscutible protagonismo en la determinación de la balanza de pagos. Si en el período comprendido entre 1982 y 1990 se observa una pérdida neta promedio de 0,97% del PBI, los cuatro primeros años de vigencia del Plan registran un ingreso neto promedio del 3,14%. La coyuntura recesiva de las economías centrales, la cual implica el descenso de más del 40% en las tasas internacionales de interés entre 1990 y el período 1991-1994 y la disposición de los acreedores en renovar el financiamiento de la deuda externa argentina, bien como la decisión rápida de los agentes por cambiar el portafolio en favor de los activos domésticos, contribuyen para explicar la reversión de la fuga de capitales. No obstante, variables endógenas al manejo de las autoridades económicas han fuertemente estimulado la migración masiva de capitales foráneos.

La Ley de Emergencia Económica (n° 23.697 de 1989) remueve las últimas trabas sobre los flujos de activos externos²². En tal sentido, deja sin efectos el gravamen que incide sobre la repatriación del capital extranjero y el requerimiento de autorización previa para los casos donde la inversión directa extranjera se instale en áreas como seguridad nacional, comunicaciones y servicios públicos en general. La medida no conseguiría atraer el monto deseado de divisas si la Administración Nacional no implementara el proceso de privatización de las empresas del Estado.

Entre 1991 y 1994, el aporte de capital externo en la compra de activos públicos ha superado la cifra de US\$ 8.200 millones, lo que comparado con el stock de inversión directa extranjera en el período corresponde a cerca del 55%. La disputa victoriosa de las empresas transnacionales en la mayoría de las licitaciones se ha consolidado con la exigencia de actuación previa en la operación técnica de emprendimientos similares a los que estaban por ser privatizados. Puesto que pocas firmas locales podrían obedecer esa cláusula, se había llegado a una situación de profecía autocumplida, donde la preferencia del Gobierno en transferir la administración estatal a una extranjera se realiza en virtud de su interés en recomponer las reservas y reducir la prima de riesgo país en los contratos de préstamos externos.

²² La legislación anterior (ley n° 21.382 de 1976) había inaugurado el contexto desregulatorio hacia las empresas transnacionales. En ella, se establece la igualdad de derechos y obligaciones entre capitales de distinta procedencia.

Los adquirentes internacionales han concentrado en más del 70% de sus inversiones en los servicios no transables de telecomunicaciones, energía eléctrica y gas. Con semejante importancia, marcan participación mayoritaria en el paquete accionario de los sectores privatizados de aeronavegación y distribución de agua. Muchos de ellos han inaugurado su presencia en el país y algunos en el exterior a partir de las adjudicaciones. Otros dos rasgos significativos de las privatizaciones argentinas se refieren a la radicación de organizaciones estatales y mixtas de diversas naciones y la formación de consorcios en los consejos de administración compartidos con grupos económicos locales que se encargan de la gestión administrativa y financiera de la ex empresa estatal.

De igual modo, la condición de fragilidad financiera en la que se encontraba el sector público durante la década anterior ha sido superada. La recuperación en las cuentas fiscales puede ser evaluada comparándose el déficit promedio de 6,5% del PBI entre 1981 y 1990 y el superávit promedio del 0,35% entre 1991 y 1994. La secuencia reciente de resultados presupuestarios positivos se ha apoyado en el desarrollo alentador de algunas variables, a saber: niveles ascendientes de ingresos tributarios, pérdida de importancia relativa de los gastos financieros y captación de recursos extraordinarios oriunda de la desposesión de patrimonio público.

La producción fiscal del Estado Nacional persigue un sendero de crecimiento continuo en la etapa post inflacionaria. Mientras en 1990 la recaudación impositiva alcanzaba el 12,6% del PBI, el porcentaje que se logra en 1994 salta para el 16,2%. La obtención de tasas superiores de incremento en los ingresos tributarios con respecto a las identificadas con la expansión de la actividad económica se deriva de la mayor eficiencia en la administración impositiva.

El debilitamiento del efecto causado por el pago de la deuda externa permite distinguir claramente la situación financiera del sector público en la presente década. La caída en las tasas internacionales de interés ha detenido el comportamiento explosivo de los gastos financieros que antes se observaba en el presupuesto nacional. Aunque no se haya obtenido una reducción absoluta en los desembolsos, el comprometimiento de ingresos tributarios con el servicio de la deuda externa baja de un coeficiente del 35,2% en 1990 para el 6,9% en 1994. Con respecto a su participación en el PBI, se produce una caída del 4,4% al 1,1% en el mismo intervalo.

Las privatizaciones se han convertido en el mecanismo de salvaguardia del ajuste fiscal, una vez que la magnitud de los recursos involucrados²³ consigue neutralizar

23 Durante los primeros cuatro años de Convertibilidad, el sector público ha recaudado cerca de US\$ 12.300 millones con el desprendimiento de activos públicos, siendo dos tercios de ese valor originado en transacciones con inversores externos.

la ampliación de los gastos corrientes no financieros. Ese rubro da un salto del 13,1% en el PBI de 1990 hacia el 16% en 1994. En consecuencia, su representatividad en la consumición de los ingresos tributarios todavía se ha mantenido elevada: el índice de 104,3% obtenido en 1990 se transforma en 98,5% en 1994. Pero el peso financiero de las privatizaciones ha solucionado reiteradamente las dificultades de caja a punto de impedir la aparición de un déficit de US\$ 2.192 millones en las cuentas de la Administración Nacional en el ejercicio de 1991 y de US\$ 800 millones en 1992. El leve desequilibrio de US\$ 285 millones en 1994 podría alcanzar a US\$ 1.000 millones si las transferencias de patrimonio no hubieran sido realizadas.

Estos datos nos permiten afirmar que el saneamiento de las cuentas públicas se ha sostenido en stocks de ingresos transitorios, los cuales deberán ser reemplazados por la captura de flujos adicionales de recursos ordinarios. Tal cambio de orientación en la política fiscal se torna más imperioso a medida que se va agotando la disponibilidad de activos públicos transferibles. Dada la estrecha vinculación entre las privatizaciones y la generación de divisas, la posición externa será también afectada. Las nuevas medidas necesitarán, entonces, anular el impacto de la desaceleración en la entrada de capitales extranjeros. No caben dudas que el logro de tal objetivo requiere previamente la inflexión de la trayectoria negativa en transacciones corrientes, de modo que se mantengan protegidas las reservas internacionales.

Ahora retrocediendo en el tiempo, más precisamente luego enseguida a la instauración del Plan de Convertibilidad, se observa el descenso en los índices inflacionarios y la desactivación del proceso de fuga de capitales. Ambas respuestas iniciales al paquete de estabilización provocan una expansión de la demanda efectiva. En atención a ésa, la oferta agregada manifiesta un comportamiento distinto entre los sectores, según el destino de la producción. Es así que, bajo el contexto de apertura comercial y liberalización del mercado de divisas, mientras los bienes transables con el exterior se han ajustado vía cantidad, los bienes no transables han practicado el ajuste vía precio y cantidad. La contención en los precios de los bienes transables se debe a la acción de la competencia extranjera en los mercados nacionales, algo que los bienes no transables son inmunes por definición. Este fenómeno tiene importante influencia sobre la balanza comercial del país.

El índice de precios mayoristas pasa a variar desde entonces con mucha menor intensidad que el índice de precios al consumidor. La disparidad en la evolución de ambos obedece a las diferentes ponderaciones que reciben los bienes transables y no transables en la formación de los indicadores de precios. El índice mayorista alcanza una reducción del

24,4% con respecto al índice al consumidor medido durante el período que comienza en abril de 1991 y termina en diciembre de 1994.

La distorsión en tal precio relativo interno se extiende hacia el tipo de cambio real. Tomando en consideración el índice de precios mayoristas de los Estados Unidos y el índice de precios al consumidor de la Argentina en el mismo período, se constata un aumento superior en 35,9% en la trayectoria del segundo en comparación con la del primero. Los datos revelan que el programa de estabilización económica ha generado una tendencia de sobrevaluación de la moneda doméstica con respecto a la divisa norteamericana. La fuerte disminución del tipo de cambio real al lado de la rebaja en casi la mitad del nivel arancelario promedio entre enero de 1991 y abril de 1994 han promovido el abaratamiento de los productos importados ofrecidos en el comercio argentino.

A su vez, el mercado laboral se ha ajustado en las variables precio y cantidad. Los salarios nominales han respondido positivamente al incremento de la demanda efectiva. Sin embargo, su poder de compra no ha reaccionado tan favorablemente. Si relacionamos la evolución de los salarios nominales con la del índice de precios al consumidor desde abril de 1991 hasta diciembre de 1994, la sucesión de resultados revela una tendencia a la caída de los salarios reales en un 15% medidos en términos de bienes no transables. Por otro lado, el poder adquisitivo de los salarios aumenta en un 22% si se lo compara con el índice de precios mayoristas en el mismo período. Es decir, los rendimientos del trabajo en términos de bienes transables experimentan una tendencia de alza. El efecto ingreso combinado con el efecto sustitución viene a dirigir el desplazamiento de parte del consumo de los asalariados por bienes no transables hacia los bienes transables.

Este último precio relativo puede ser interpretado como un indicador del costo laboral en la industria manufacturera. De esa manera, se deduce que el costo laboral se ha incrementado en relación al precio de la producción industrial. La alternativa por la cual las fábricas han elegido compensar la caída en el margen de beneficio está a cargo de un mayor rendimiento en la productividad de los factores, mediante el empleo de una matriz de insumo-producto más intensiva en importaciones. Volveremos a este punto más adelante.

La demanda laboral, en consecuencia, ha sufrido una disminución impresionante. La tasa de desocupación urbana que se situaba en un 6,9% en junio de 1991 avanza para un 12% en octubre de 1994. Este efecto contraccionista en la masa de salarios ha podido ser contrabalanceado por la recomposición y ampliación del crédito doméstico, principalmente en el segmento de préstamos en dólares. No obstante, en función de las señales de precio transmitidas por el mercado de bienes, el sistema financiero ha evaluado

más favorablemente los ingresos futuros de las familias y los proyectos de inversión de la actividad comercial y de servicios. Los riesgos menores presentados por la industria manufacturera relativos a la posición futura del pasivo financiero ante medidas devaluatorias y recesivas no han sido considerados elementos relevantes en las decisiones de asignación del crédito²⁴. Tanto ha sido así que en 1994 el sector transable de la economía sólo consigue acceder al 30% de los préstamos otorgados, al paso que cuatro años antes su participación alcanzaba el porcentaje del 38%.

El déficit en la balanza comercial emerge de un problema estructural del modelo de estabilización. Las perspectivas de crecimiento del país se han tornado bastante sensibles al movimiento de capitales extranjeros. Si bien ha logrado la baja inflación, la abundancia de ahorro externo restablece niveles de equilibrio poco sostenibles a mediano y largo plazo en los mercados de activos reales. La distorsión en los precios relativos interno y externo ha restringido la expansión de la oferta agregada en escala suficiente para acompañar el desplazamiento de la absorción. La oferta doméstica rígida ha proporcionado la desviación del consumo hacia el suministro externo. Por su parte, la reactivación del mercado interno de bienes ha ocupado el espacio de la demanda externa en la composición del producto. Los hechos estilizados predicen la manifestación de fenómenos como el boom de importaciones, el estancamiento de las exportaciones y así, el desempeño negativo en las transacciones de mercancías con el resto del mundo.

La financiación del déficit comercial a través de la captura de ahorro externo tiene límites, pues ningún país puede infinitamente vivir de los ingresos generados en terceros países. Una corrección permanente en los precios relativos en pro de los bienes transables constituye la medida necesaria para atacar la raíz del problema.

La profundidad de los cambios implantados a principios de la década en el plano macroeconómico avanza progresivamente sobre el entorno de las filiales argentinas. El control de la inflación, el debilitamiento del poder de acción y regulación del Estado y la nueva liberalización de los flujos internacionales de comercio y capital constituyen los hechos más trascendentes de la política económica actual, cuyos impulsos han gestado la remodelación de la estructura PIL. Los síntomas de renovación se han concentrado inicialmente en las ventajas de localización. En efecto, la configuración a nivel agregado encabezada en la década anterior por la protección de los mercados domésticos pierde significación en el marco de economía abierta frente a la combinación predominante ya a

²⁴ Es bien verdad que las pequeñas y medianas empresas han enfrentado mucho mayores resistencias en las solicitudes de préstamos al sistema financiero que propiamente las grandes empresas de capital nacional e internacional. Éstas, en cambio, han dado preferencia al endeudamiento externo mediante la colocación de bonos en los mercados internacionales. Las facilidades encontradas en cuanto a los plazos de vencimiento y costos de captación han estimulado el uso de esa fuente alternativa de financiamiento.

comienzos de 1992 formada por la proximidad de la oferta en atención a la demanda efectiva en crecimiento, las facilidades en la importación de insumos y bienes de capital²⁵ y la presencia operativa en el MERCOSUR²⁶.

Ahora bien, los nuevos parámetros de localización pasan a desafiar las estrategias de inserción de las filiales en el país. Recordemos que Dunning (1993) introduce la relación de interdependencia dinámica entre las variables propiedad-internalización-localización y de éstas con las estrategias de las empresas transnacionales. El análisis anuncia que una mudanza en cualquier elemento de los conjuntos durante un período de tiempo determinado afectará a todos los demás elementos en el período siguiente. La afirmación encuentra validez suponiendo que la alteración en el comportamiento de una variable comprometerá necesariamente la compatibilidad en la relación de la estructura PIL agregada con la estrategia del conjunto de firmas en el corto plazo y vice versa.

Se constata que el autor ha utilizado el procedimiento de la simplificación del fenómeno para desarrollar su teoría. Tratando de asimilar las evidencias empíricas, nuestra interpretación confirma el método y acomoda la hipótesis admitiendo que la transfiguración de la estructura PIL agregada presenta una distribución de influencias sobre las estrategias microeconómicas en el transcurso del tiempo, la cual varía desde la casi totalidad hasta la casi despreciabilidad. Es decir, la brecha que podrá formarse entre las ventajas de localización futuras y las actuales capturadas por medio de una misma estrategia indicará la magnitud y velocidad de los cambios necesarios a ser adoptados en el interior de cada firma, de manera que la participación en los mercados se mantenga constante. De ahí es posible predecir que el conjunto de empresas transnacionales pondrán en marcha cambios estratégicos inducidos bastante diferenciados entre sí tomando como base el perfil preexistente de los activos particulares de propiedad e internalización.

La mayoría de las filiales argentinas ha llegado a la década actual exhibiendo un retraso tecnológico considerable en relación a sus pares instaladas en otros territorios. La fragilidad competitiva internacional sólo no impidió el cierre de más establecimientos industriales porque, en primer lugar, la economía se había nuevamente cerrado hacia afuera, y, en segundo lugar, han partido acciones en dirección a lo que Hymer entiende como de valorización del poder monopólico. Así, las ventajas de propiedad e internalización construídas por esta agrupación durante los años '80 se limitan al acceso a

²⁵ Como una aproximación a esta condición, Fanelli y Frenkel (1994) muestran una reducción del 15% en el precio relativo de la inversión entre 1986 y 1992 provocada por la apreciación cambiaria y la rebaja arancelaria.

²⁶ Consideramos que los agentes económicos encaran el espacio regional como institución de la economía de mercado a partir de la firma del Tratado de Asunción en marzo de 1991.

las tecnologías rezagadas de las casas matrices, al ejercicio de la dominación sobre las transacciones en el mercado doméstico y la explotación de una marca de calidad mundialmente reconocida. Ambos factores logran extender su importancia relativa hacia el diseño de las ventajas respectivas a nivel agregado.

En cambio, una representación menos expresiva de subsidiarias renueva los aspectos tecnoproductivos y gerenciales rezagados en el intento de maximizar el usufructo de ventajas de localización específicas²⁷. El esfuerzo trajo como resultado el rescate de las capacidades competitivas. La aplicación de tecnologías de proceso y/o producto menos distantes de los estándares internacionales, líneas de fabricación especializadas con rendimientos de escala más altos y el surgimiento de canales incipientes de producción y comercialización intra-corporativos componen los rasgos principales de las ventajas de propiedad e internalización que tal núcleo de firmas había elegido sostener a lo largo de la década pasada.

Dado el dualismo estilizado de las estrategias de entonces, las modificaciones sufridas en la configuración de las ventajas de localización a comienzos de los años '90 estremecen más veloz y fuertemente la agrupación cuya inserción en el medio local se basa en el aprovechamiento exclusivo de los elementos monopólicos. El hecho se debe a los problemas de convivencia causados por la falta de adecuación de la práctica inhibitoria de la competencia con la intensificación de la rivalidad en los mercados domésticos efectuada a partir del ingreso de productos²⁸ modernamente concebidos y actualmente utilizados en el Primer Mundo. En orden a mantenerse en operación, los cuerpos directivos correspondientes se comprometen a imprimir cambios estratégicos acentuados. Mientras tanto, el otro conjunto de subsidiarias polariza sus definiciones alrededor de la convalidación de la estrategia vigente y la adopción de desvíos en la trayectoria futura, gracias a su estado de previa preparación para la disputa en contra de la producción extranjera, pero sin desconocer la necesidad de asimilar olas más frecuentes de renovación en las capacidades competitivas.

En realidad, las condiciones de entorno internas y externas que emergen en el país a principios de la década orientan la persecución de estrategias involucradas con la incorporación de innovaciones, multinacionalidad y profundización de los vínculos corporativos, en atención a la captación potencial de las ventajas de localización disponibles. El primer activo de propiedad suministraría el perfeccionamiento tecnológico

²⁷ La dotación de recursos naturales y las regulaciones sectoriales han sido señaladas en la sección anterior de este trabajo como las ventajas de localización que podían ser capturadas solamente por algunas ramas industriales.

²⁸ En la connotación más amplia del término, representa también las técnicas aplicadas en la organización laboral, el diseño y el proceso para la fabricación del mismo.

y competitivo a las subsidiarias en un ambiente de rápida apertura económica. La multinacionalidad las permitiría incrementar el uso de las estructuras jerárquicas de distribución de la corporación para la penetración de los bienes fabricados por la filial en el mercado regional y mundial. Por fin, el emprendimiento que contara con la posesión del activo de internalización lograría la eliminación de los costos de transacción en el acceso a insumos, productos y financiamientos procedentes de otras naciones y aún, el dominio de capacidades tecnológicas y organizacionales novedosas.

Una vez puestas en marcha las estrategias, aunque formando dos polos diferenciados, los estándares de adquisición, generación y comercialización de los recursos productivos absorben mutaciones sustanciales a punto de implantar en la Argentina, paradigmas inéditos de funcionamiento de la planta transnacional que tienden a diseminarse sobre el tejido industrial. Tal fenómeno despierta el interés del analista en conocer los efectos cualitativos provocados por la asunción de las distintas posturas empresarias. Planteamos que el examen del tema se someta al tratamiento de las siguientes consideraciones: 1) ¿las unidades aspiran a la obtención de las ventajas tipificadas de arriba? y 2) ¿las estrategias renovadas proponen la integración de las unidades a los esquemas de globalización productiva de la casa matriz? La primera pregunta, además de evocar la discusión sobre el aprovechamiento de las oportunidades de reconversión, enfoca la perspectiva de las estructuras tecnológicas y de producción de las firmas. Mediante la segunda, se busca identificar la inserción de la subsidiaria local en la estrategia de la corporación transnacional a partir de la asignación de algún rol específico.

El conjunto de filiales, de un modo general y con tiempos diferenciados entre sí, responde primeramente a las transformaciones en el marco doméstico con la colocación de productos y procesos más racionalizados, la cual lleva hacia abajo la dotación de personal en las industrias. El ajuste de la oferta se inclina al atendimento de la demanda interna en expansión, cuyo atractivo tiene el alcance de reemplazar las ventas externas de las firmas exportadoras. Sin embargo, la reactivación de las inversiones sólo tiene lugar después de agotarse la capacidad ociosa heredada de la década anterior. En ese segundo momento, se ve difundida la ampliación en las escalas de producción de las líneas remanentes con la renovación parcial de los equipos y la introducción de nuevos procesos, inclusive siendo algunos pocos inaugurados simultáneamente con las instalaciones fabriles. También se incorpora en ello, prácticas modernas de organización laboral y de creación de canales de comercialización. Al consolidarse estas acciones, se empieza a registrar nítidas diferencias en el objeto de las inversiones.

El rasgo diferencial que emerge entre los polos mencionados está centrado en el grado de involucramiento de las subsidiarias a las señales de ventajas PIL procedentes

de las condiciones de entorno. Si el comportamiento de algunas revela una aproximación apenas superficial a éstas, las plantas restantes, a su vez, no sólo se adaptan, sino que profundizan la maduración de tal configuración PIL. Las primeras concentran la radicalidad de los cambios estratégicos en la introducción de productos nuevos con modelos más diversificados, el perfeccionamiento tecnológico más bien direccionado al diseño y a la organización laboral, la sobredimensión de las actividades de ensamblaje en las líneas de fabricación, la apropiación de derechos exclusivos de distribución en el país de la gama de bienes generados en la casa matriz u otras filiales en reemplazo a algunos que han sido replicados por ello y la preferencia por la actuación en el mercado doméstico.

La representación de filial que sigue se refleja en aquella agrupación que en los años '80 había manifestado el mejoramiento en los indicadores de productividad. La estrategia actual está marcada por el adelanto tecnológico a nivel de producto y/o proceso, la utilización masiva de insumos importados en las líneas de fabricación, el crecimiento en la exportación intra-corporativa de bienes intermedios y terminados, la capacitación técnica y gerencial bajo estricta supervisión de la casa matriz y la presencia más activa en el mercado regional y mundial.

La existencia de estrategias discrepantes en el entramado de subsidiarias industriales se fundamenta en la contraposición de percepciones con respecto al potencial competitivo de las firmas. Por un lado, los agentes creen que la disputa más intensa por los mercados constituye un obstáculo de difícil trasposición. Asimismo, no esperan que la reconversión tecnológica traiga capacidades competitivas a la unidad fabril en dimensión y tiempo adecuados para enfrentar los rivales en el mercado. En cambio, van adquiriendo confianza en la viabilidad de extender los negocios hacia actividades no productivas, como las de distribución y asistencia técnica. Basado en estos argumentos, justifican la validez de tal estrategia de acomodación pasiva a las desventajas competitivas iniciales. Por otro lado, diferentes agentes observan que el recrudescimiento de la rivalidad en los mercados consiste en una amenaza temporaria y factible de reversión porque las capacidades tecnológicas a ser construídas bajo coordinación de la casa matriz garantizarán la superación de las adversidades causadas por la intensificación de la competencia. Este comportamiento respalda entonces, la estrategia que va de encuentro con la configuración de ventajas PIL promovida por el entorno²⁹.

²⁹ No nos parece casual el hecho de que las firmas hayan tendido a confirmar la misma perspectiva estratégica trazada al final de la experiencia anterior de liberalización comercial. Ante la similitud de los efectos macroeconómicos, se asume que la preferencia por la preservación de la conducta se debe a la manutención intertemporal de los niveles relativos de competitividad microeconómica.

Las interpretaciones opuestas con respecto a la conveniencia de la reconversión brindan senderos distintos a la evolución de las estructuras tecnoproductivas. La primera estrategia provoca un retroceso en la trayectoria de aprendizaje tecnológico y la generación de riqueza. Los servicios de asistencia técnica de los bienes sofisticados de la corporación retiran parte del espacio que antes era ocupado por los esfuerzos de adaptación a las condiciones locales de productos y procesos de concepción internacional. Asimismo, las tareas de técnicos e ingenieros asignados en las escasas líneas de fabricación se mantendrán en proporciones reducidas, a medida que las prácticas de ensamblaje de partes y componentes importados ganan una importancia creciente. Las plantas proveedoras son todavía más afectadas en consecuencia de la desregulación de las cláusulas de integración nacional en diversas cadenas productivas. De esa manera, el nivel de producción y el valor agregado de la firma que elige esta estrategia exhibe sensibles pérdidas, lo que no necesariamente implica merma en la facturación y rentabilidad, dado el despliegue de actividades no transables.

La segunda estrategia involucra la incorporación de nuevas capacidades a través de avances en el dominio de tecnologías de producto y proceso y la ampliación en la escala de producción a través de la especialización fabril. Ahora bien, el progreso en los indicadores de aprendizaje tecnológico, desempeño productivo y ventas externas de las filiales en mucho dependerá de la naturaleza de los vínculos establecidos con la organización transnacional. Ante las disparidades encontradas dentro de la estrategia, se puede vislumbrar el desarrollo de estructuras tecnoproductivas distintas.

Aquellas plantas que sostienen un intercambio marcado por la fuerte influencia de elementos mercantiles y financieros absorberán activos de propiedad e internalización de la casa matriz y/o plantas subsidiarias hermanas no más que suficientes para implantar funciones de producción de intensidad tecnológica intermedia, generar productos levemente diferenciados y con valor agregado limitado y alcanzar una gravitación marginal en los mercados externos³⁰. A su vez, la existencia de vínculos más bien identificados con la gestión tecnológica y productiva proporciona el dominio de tecnologías innovativas, la evolución de las líneas de fabricación especializadas hacia la oferta de bienes con un contenido más alto en valor agregado y la "soberanía" de las exportaciones intra-corporativas.

En términos generales, los costos elevados en la generación y transacción de activos tecnológicos han incrementado los "efectos derrame" hacia el interior de la jerarquía. A su vez, la distribución de las capacidades avanzadas de la casa matriz entre las

³⁰ Aún más, el salto en la productividad se torna un instrumento indispensable para incrementar las exportaciones en tiempos de tipo de cambio sobrevaluado.

subsidiarias observa el estadio de absorción tecnológica de las mismas. Cuanto más evolucionado el aprendizaje de las mismas, más profunda será la descentralización de las tareas innovativas de la corporación. Tal causalidad se impone en función de que los costos de la cooperación tecnológica pasan a ser más bajos que los costos de transacción entre agentes independientes.

Los costos de reconversión de las plantas argentinas se revelan altos en razón del tiempo necesariamente largo de maduración de los activos tecnológicos modernos y la demanda interna en expansión. La brecha tecnológica proporciona el surgimiento de costos de oportunidad en las actividades de asistencia de la casa matriz dada las perspectivas ofrecidas por muchas unidades de la corporación situadas en otros territorios, mientras el mismo fenómeno se manifiesta en la filial argentina a raíz del crecimiento continuo en las ventas domésticas.

En consecuencia, la revitalización de los vínculos jerárquicos ha respondido más a las nuevas oportunidades de comercio creadas por la apertura externa que a los movidos en el plano de la gestión de la producción y tecnología. Luego, se deduce que la planta no podrá absorber en el corto y mediano plazo los mejores parámetros evolutivos requeridos en los mercados internos de la estructura corporativa. Esta circunstancia anuncia la difusión limitada de estrategias involucradas con la participación de la subsidiaria en las operaciones de globalización productiva de la organización transnacional. Las pocas firmas globalizadas cumplirán el rol, en el interior de la corporación, de suministradoras de los bienes de menor intensidad en conocimiento avanzado y generación de valor agregado. Por lo tanto, el perfil representativo que asume las filiales extranjeras a mediados de los años '90 muestra una evolución estructural reprimida en relación a la planta industrial típica del período sustitutivo, cuya inserción persigue la vocación primaria de la economía argentina y preserva el espacio tradicional del país en la división internacional del trabajo.

El conjunto de opiniones y evidencias registradas hasta mediados de la década corroboran con nuestra interpretación acerca de las transformaciones recientes en las estrategias de inserción de los capitales extranjeros en la industria argentina. Las contribuciones procedentes de los trabajos de Kosacoff y Bezchinsky (1993), Chudnovsky, López y Porta (1995) y Kosacoff y Porta (1997) desvelan los hechos estilizados de la trayectoria de las subsidiarias, las cuales expondremos a seguir.

Los resultados de una encuesta realizada junto a sesenta y una filiales se los analizan Kosacoff y Bezchinsky (1993). Los datos corresponden a una muestra que representa un 23% de la facturación de las doscientas mayores firmas industriales del país y de casi el 60% de las ventas de las primeras cien plantas transnacionales en 1991. Los

autores constatan la existencia de tres especies de filial, diferenciadas en la estrategia según las informaciones relevadas con respecto al comercio exterior, intercambio intra-corporativo e importancia del MERCOSUR: a) intensiva en recursos naturales; b) globalizada; y c) sustitutiva.

El desempeño de las exportaciones arroja una caída del 0,9% entre los años de 1991 y 1992, pero con importantes especificidades en la muestra de firmas. Mientras las intensivas en recursos naturales y las sustitutivas retraen las ventas externas respectivamente en un 1,7% y 1,6%, las globalizadas señalan un incremento del 5,2% en el período (véase Cuadro 5). A su vez, la composición de las importaciones por tipo de bien muestra las firmas globalizadas y las intensivas en recursos naturales con un nivel relativamente elevado en insumos (60,5% y 60,1% respectivamente). Las sustitutivas se destacan de las demás mediante el peso de las importaciones de bienes finales (46,5%). El Cuadro 6 también revela la reducida participación de los bienes de capital en la composición de las importaciones de las firmas encuestadas (5,9% para las intensivas en recursos naturales, 1,3% para las globalizadas y 5,1% para las sustitutivas).

Las firmas encuestadas presentan crecimiento en el intercambio intra-corporativo, cuyo saldo deficitario puede ser atribuido al incremento de las importaciones intra-corporativas sin una correspondiente contrapartida de las exportaciones hacia los mercados de la jerarquía. Si el déficit resultante del comercio intra-corporativo asciende de US\$ 327,7 millones en 1991 a US\$ 895,7 millones en el año siguiente, el intercambio ajeno a la jerarquía pasa de un superávit de US\$ 111,2 millones en 1991 para un pequeño déficit de US\$ 10,6 millones en 1992. Las exportaciones intra-corporativas saltan de US\$ 495,1 millones a US\$ 560,1 millones en el período, mientras las realizadas fuera de la jerarquía descienden de US\$ 463,4 millones hacia US\$ 391,1 millones. Las compras externas oriundas de la corporación alcanzan un monto de US\$ 822,9 millones en 1991 y pasan a sumar en el año siguiente US\$ 1.455 millones. Las importaciones externas a la corporación exhiben volúmenes bastante inferiores: de US\$ 352,2 millones aumentan para US\$ 401,8 millones en el período (véase Cuadro 7).

Los datos del comercio intra-corporativo discriminados por especie de estrategia señalan las diferencias más acentuadas entre las firmas de la muestra. Como se podría esperar, las globalizadas desarrollan sus operaciones casi totalmente direccionadas hacia la corporación, mientras las intensivas en recursos naturales y las sustitutivas aún mantienen volúmenes mayores de exportación con destino externo a la jerarquía. Cabe destacar que las sustitutivas presentan un volumen de ventas externas bastante inferior a los obtenidos por las demás, mientras las intensivas en recursos naturales responden por un volumen comparativamente inferior con respecto a las compras externas. Efectivamente,

tomando como base el año de 1992, las globalizadas alcanzan una representación del 94,2% en exportaciones intra-corporativas con un nivel total del US\$ 388,3 millones y del 85,3% en importaciones de la corporación de un total del US\$ 1.024,4 millones. Las intensivas en recursos naturales logran niveles de exportación del US\$ 402,1 millones y de importación del US\$ 194,2 millones, llegando a una participación del 31,7% y del 53,8% respectivamente, en el intercambio intra-corporativo. Ya las sustitutivas repiten el enorme déficit comercial de las globalizadas, exhibiendo un volumen de exportaciones del US\$ 160,7 millones y del US\$ 639 millones en importaciones. Las compras de la corporación son proporcionalmente más significativas que las ventas: 74,7% en contra de 41,5% (véase Cuadro 8).

La encuesta ha capturado una creciente significación del comercio intrarregional en las transacciones al exterior de las firmas. Si en 1991 el peso de las exportaciones y las importaciones de los países del MERCOSUR había alcanzado el 26% y el 28,2% sobre el total de los respectivos rubros, en el año siguiente los mismos ascienden para el 29,2% y el 38,3% (véase Cuadro 9). Sin embargo, la importancia del mercado regional se muestra distinta, según la estrategia. Así, mientras las globalizadas y las sustitutivas asumen una mayor dependencia del MERCOSUR, las intensivas en recursos naturales lo consideran poco decisivo para su evolución. Estas calificaciones pueden ser constatadas a través del Cuadro 10. Las intensivas en recursos naturales han destinado en 1992 el 7,8% de sus exportaciones hacia el mercado regional y el 21,5% de sus importaciones han tenido origen en los países miembros. El 40,9% y el 48,7% de las ventas y compras externas de las plantas globalizadas han sido representadas por el MERCOSUR, al paso que las sustitutivas han realizado la mayoría de sus exportaciones (54,7%) dentro del mercado regional y menos de la mitad de tal porcentaje (26,6%) se han constituido de importaciones en este mismo año. El comercio intra-corporativo emerge con mayor fuerza en el ámbito de los países de la región, pues en todos los casos, con la aislada excepción de las exportaciones llevadas a cabo por las globalizadas, el MERCOSUR proporciona una mayor participación de la corporación en las transacciones externas de las filiales argentinas (véase Cuadro 11).

Las asociaciones entre firmas han tomado impulso en los últimos años, las cuales podrían señalar la aparición de alianzas estratégicas en moldes semejantes a los que suceden en el escenario mundial. Sin embargo, las características asumidas por el fenómeno en la Argentina se apartan de tal concepto. En primer lugar, se trata de emprendimientos aislados, cuya importancia de las actividades para los socios no escapa de una posición marginal. Segundo, los negocios que asumen mayor significación están concentrados en los procesos de privatización de los servicios públicos. La formación de

joint ventures- o simplemente fusiones- es un hecho todavía incipiente en la industria argentina. Luego, se concluye que ninguna de las estrategias verificadas contempla la realización de este tipo de inversión. En realidad, la transferencia contratual de los activos de la subsidiaria argentina hacia otra planta industrial mediante un cambio de patrimonio suele no adaptarse al concepto de asociación. Más bien se la puede identificar bajo la forma de adquisición de firmas de capital nacional. Los *newcomers* prefieren ingresar en el país asumiendo el control patrimonial, cuya ventaja principal se traduce por el acceso rápido a los canales de comercialización que han sido construidos por la firma adquirida.

Kosacoff y Bezchinsky observan la actuación diferenciada de las subsidiarias argentinas en la década actual a partir de la caracterización de tres estrategias. Los resultados obtenidos en el relevamiento por cada especie de filial les permiten predecir acerca de los efectos macroeconómicos provocados por las mismas:

“En condiciones de apertura de la economía, el único sector industrial que mantiene importantes ventajas competitivas es el vinculado con la transformación de los recursos naturales, y especialmente el petrolero-gasífero. Existen pocas dudas acerca de que este es un sector con grandes posibilidades de crecimiento en los próximos años, aunque subsiste el interrogante acerca de si habrá una evolución hacia procesos con mayor valor agregado que permiten ofrecer productos de alta calidad tanto en el mercado local como en el exterior, o si por el contrario, habrá una involución hacia un esquema de mera exportación de materias primas o de productos con un mínimo grado de elaboración”.

(...)

“En cuanto a los sectores industriales que no basan su actividad en la transformación de recursos naturales, y especialmente el sector metalmecánico, el panorama es más incierto. El esquema de globalización, que requiere contar con un mercado interno con un mínimo de “masa crítica” que motive estas estrategias, parece estar produciendo importantes resultados en cuanto a la producción de bienes de tecnología y calidad y con escalas internacionales. Además, introducirá en el tejido industrial nuevas prácticas organizativas y nuevos criterios de eficiencia que aún no están difundidos. Pero estas prácticas aún están restringidas a algunas actividades (entre las que se destacan el caso de IBM y el proceso de transformación automotriz, basado en la especialización en algunas autopartes), y aún no se evidencian señales de su difusión generalizada al resto de las actividades” (Kosacoff y Bezchinsky, 1993, pág. 26).

Las afirmaciones sostenidas por los autores complementan nuestro análisis mediante la identificación sectorial, aunque precaria, de las estrategias transnacionales. Es decir, las plantas procesadoras de recursos naturales parecen integrar la segunda estrategia, pero todavía no se las ha podido situar entre aquellas que mantienen vínculos jerárquicos

derivados de las oportunidades de comercio o sino entre las filiales que estrechan relaciones con la corporación marcadas por la asistencia tecnoproductiva. En cambio, las firmas del complejo automotriz se las pueden definir dentro de la estrategia de reconversión máxima. Un intenso flujo de comercio intra-corporativo se torna un hecho fundamental para alcanzar la diferenciación. Cuanto a las demás, dada la escasez de informaciones, se podría suponer una mayor representación de parte de la estrategia de involución de las actividades productivas.

La investigación de Chudnovsky et al³¹ (1995) pone en relieve los factores de atracción (ventajas de localización) de los capitales extranjeros y el desempeño evolutivo de la planta transnacional típica en los años '90, elegida según la dimensión de los proyectos anunciados de inversión. Al igual que el estudio expuesto anteriormente, los autores analizan los datos de una encuesta realizada junto a cincuenta empresas transnacionales, de las cuales treinta y nueve pertenecen a la rama industrial³¹. La representatividad de la muestra asciende a catorce firmas del complejo automotriz, dos fabricantes de equipos de telecomunicación, ocho alimentarias, cinco papeleras y otras cinco en actividades diversas, además de cinco consorcios en la minería.

Las respuestas en relación a los factores de atracción apuntan el crecimiento del mercado interno y la apertura comercial como los más relevantes, aunque los *newcomers* también han citado como igualmente decisiva la estabilidad macroeconómica. El MERCOSUR constituye el segundo factor más relevante. Las particularidades sectoriales se concentran en las firmas del complejo automotriz y las mineras, donde el régimen de promoción es considerado fundamental para la concreción de las inversiones.

Entre las firmas encuestadas, el complejo automotriz lidera las inversiones, a través de las terminales ofreciendo nuevos productos de origen nacional y extranjera y las autopartes ampliando sustantivamente la producción a escala regional e internacional. El sector de alimentos presenta un nivel importante de inversiones, bajo la forma de adquisiciones y fusiones, ampliación de las instalaciones y la inauguración de nuevas unidades. Merece atención el hecho de la radicación de varias firmas líderes en el mundo mediante la compra de marcas locales de larga trayectoria. La industria papelera ha atraído nuevos capitales cuyo monto no se registraba desde comienzos de la década pasada. Las inversiones consisten básicamente en la renovación de las máquinas y equipos y la construcción de dos grandes instalaciones (véase Cuadro 12).

Los autores reconocen los esfuerzos de las filiales cuanto a los avances en la gestión de la producción y tecnología con el fin de mejorar la calidad del producto y

³¹ Los resultados de la encuesta aquí se referirán exclusivamente a las unidades industriales.

aumentar la productividad. Las plantas terminales del complejo automotriz incentivan los proveedores a través de la oferta de asistencia técnica y aporte financiero a la rama autopartista. A pesar de los elevados estándares de calidad del producto, las fabricantes de equipos de telecomunicación han tratado de incrementar la productividad como resultado de la introducción de mejoras en la organización de la fuerza laboral y del desarrollo de proveedores locales. La mayor eficiencia operativa de la rama alimentaria se divide entre la profundización de los canales y métodos de comercialización y la implantación de cambios organizacionales. A la industria papelera se presenta el desafío de mejorar la baja calidad de los productos.

Sin duda, el aspecto más negativo señalado en este estudio se refiere a la escasez de tareas de I&D y de ingeniería de producción en las filiales de la muestra. Algo en estadio incipiente se ha podido observar en la rama de equipos de telecomunicación, las cuales se apoyan en el desarrollo de nichos de mercado, y en la industria de alimentos a través de la introducción de mejoras genéticas y productos más sofisticados. Asimismo, tampoco se ha constatado una difusión de las operaciones de globalización entre las firmas encuestadas, con excepción de unas pocas plantas productoras de *commodities* agropecuarias y las autopartistas y terminales automotrices.

Estas filiales explican el salto de US\$ 769 millones a US\$ 1.978 millones en las exportaciones del conjunto de la muestra en el período 1990-1994. A su vez, las compras externas experimentan un mayor crecimiento, pasando de US\$ 264 millones en 1990 a US\$ 2.102 millones en 1994. La adquisición de insumos predomina en la composición de las importaciones, pero los bienes finales alcanzan las tasas más altas de incremento. Las relaciones comerciales de las firmas asumen una marcada preferencia por los negocios establecidos en el interior de la corporación. Los autores descubren que el 83% de las ventas externas y el 92% de las importaciones corresponden a las respectivas transacciones intra-corporativas. Tales prácticas de intercambio internacional aparecen fuertemente circunscritas al entorno regional.

La generación de empleo en las plantas fabriles de la muestra se ha quedado bastante rezagada en relación al crecimiento de los niveles de producción e inversión. El Cuadro 13 expone el liderazgo absoluto del complejo automotriz, respondiendo por un incremento superior al 68% en la ocupación de puestos de trabajo entre los años de 1990 y 1994. El perfil de la mano de obra no alcanza los parámetros de calidad exigidos principalmente por las subsidiarias del complejo automotriz y las fabricantes de equipos de telecomunicación. Las terminales- y entre éstas los *newcomers*- destinan los recursos más sustanciales hacia las actividades de capacitación laboral. La encuesta también revela que la dotación de personal extranjero en el conjunto de la muestra es muy reducida.

Chudnovsky et alli se revelan escépticos en las evaluaciones acerca de los beneficios de la entrada masiva de capitales transnacionales para el desarrollo industrial del país:

“Sin embargo, su contribución a la formación de capital, al desarrollo de mayor capacidad competitiva y al proceso de transferencia tecnológica en el período reciente resulta relativamente escaso, y ahí donde los niveles de aporte son mayores, responden en general a metas concertadas o exigidas. La mayoría de los instrumentos específicos implementados desaprovechan algunas externalidades potenciales” (Chudnovsky et alli, 1995, pág. 61).

La razón que encontramos para justificar afirmaciones pesimistas en cuanto a los efectos del fenómeno tiene origen en el análisis de los datos recogidos de la encuesta. Se puede suponer que la calidad esperada de las respuestas no ha sido lograda, a comenzar por los factores que motivaron la inversión. O sea, las ventajas de localización que han sido atribuidas como las de mayor relevancia provienen de la coyuntura cíclica favorable, como el crecimiento de la demanda interna y la estabilidad de precios.

Segundo, las aisladas actividades de capacitación tecnológica y generación de innovaciones encontradas en la muestra anuncian el predominio de las prácticas de ensamblaje y la adquisición de tecnología “hecha”. Los esfuerzos adaptativos se han gradualmente desacelerado desde el advenimiento de la apertura comercial y todavía no se ha vislumbrado síntomas de reactivación.

Tercero, el déficit en las transacciones de las firmas junto a sus respectivas corporaciones se lo puede explicar a través de la especialización de la filial en exportar bienes de menor valor agregado a cambio de la importación masiva de bienes más sofisticados. La pérdida de valor agregado en la matriz de insumo-producto completa la serie de evidencias sobre la tendencia general de retroceso en las estructuras tecnoproductivas de las filiales. En definitiva, los autores consideran que la “globalización a la argentina” se presenta como de una única vía, donde la subsidiaria se ve cada más estimulada a convertir la planta industrial en un establecimiento de distribución de los productos fabricados por la corporación transnacional.

No obstante, el diagnóstico de Kosacoff y Porta (1997) se apoya en informaciones no tan desalentadoras. Se reconoce que las nuevas inversiones han tenido un impacto dual en la conformación de las estructuras tecnoproductivas, lo cual se traduce por la prosperidad en algunas firmas y sectores y la declinación en otros. Además, “las plantas nuevas tienden a incorporar tecnología a nivel del estado del arte internacional en las áreas de producto y gestión y, en menor medida, también a nivel de procesos” (Kosacoff y Porta, 1997, pág. 19). Tales evidencias se han extraído de una muestra de treinta y una

filiales manufactureras, cuya representatividad acompaña la excesiva concentración sectorial de los capitales extranjeros radicados entre los años de 1992 y 1995.

Según estimaciones oficiales, durante el período mencionado han ingresado en la industria manufacturera argentina un monto de US\$ 4.344 millones. Este flujo de inversión directa extranjera tan abundante proporciona una tendencia de incremento en la participación de las empresas transnacionales en el volumen de ventas de las quinientas mayores organizaciones industriales del país. El Cuadro 14 revela que el número de firmas extranjeras casi duplica en tal agrupación y la participación de las mismas en el volumen de facturación aumenta en más del 50% entre 1990 y 1995. La distribución sectorial de la totalidad de los nuevos recursos externos obedece a lo siguiente: el 45,1% se ha asignado en las ramas de alimentos, bebidas y tabaco; el 33,2% en las ramas química y petroquímica; el 14,5% se ha instalado en el complejo automotriz y el 7,2% en las ramas restantes (véase Cuadro 15). A su vez, el relevamiento está compuesto por diez firmas alimentarias, dos situadas en la rama de bebidas, cinco automotrices, cuatro autopartistas, tres fabricantes de equipos de telecomunicación, dos en electrodomésticos, dos en químico-petroquímicos, una en limpieza y tocador, una en envases y otra en farmacéutica. Se estima que aproximadamente el 75% de la inversión directa extranjera en la industria manufacturera para el período 1992-1995 esté incluida en esta consulta. Más allá de interpretar datos más actualizados, el estudio tiene el mérito de identificar el diseño de las estrategias vigentes y las respectivas ventajas de propiedad y localización, revelar los segmentos involucrados y evaluar las implicaciones en cada cual.

Los investigadores perciben la conformación de cuatro diferentes estrategias de inserción de las empresas transnacionales en la trayectoria de la industria manufacturera argentina en la presente década, las cuales se definen como: 1) Explotación de Recursos Naturales; 2) Productos Diferenciados; 3) Regionalización/Globalización; y 4) Derivada.

La primera ha sido encontrada en las firmas petroquímicas y las procesadoras de *commodities* agropecuarias. Las ventajas de localización que explican el motivo esencial de las inversiones están asociadas con la extensión y bajo costo de la materia prima. Ahora bien, los resultados de la encuesta exhiben ventajas de propiedad distintas entre ambas industrias. Por un lado, las firmas petroquímicas de la muestra justifican como tales el dominio de la tecnología de proceso y la capacidad financiera a servicio de las fusiones y adquisiciones. Por el otro, el aumento de la escala y la integración hacia atrás o el desarrollo de proveedores son señaladas como las ventajas competitivas determinantes para las procesadoras de aceites y carnes cocidas.

Otros rasgos distintos entre las filiales se refieren al destino de la producción y el grado de vinculación con la estructura corporativa. Mientras las primeras muestran la

preferencia por la actuación en el mercado doméstico y la eventualidad en las relaciones con la estructura corporativa, las segundas han insistido en el rol tradicional de plantas exportadoras mediante el suministro de bienes de reducido valor agregado a la corporación. La novedad en los vínculos comerciales se limita a la distribución en el país de los productos finales elaborados por las filiales hermanas³².

La estrategia de "Productos Diferenciados" está representada por la industria de alimentos y los segmentos de electrodomésticos y limpieza y tocador, cuya característica consiste en la ocupación más rápida del mercado doméstico que el regional, la renovación permanente de la oferta y también la racionalización y complementación productiva a nivel del MERCOSUR (electrodomésticos). Como se trata de bienes de consumo masivo, las ventajas de propiedad están identificadas con la tecnología de producto, la diferenciación del mismo, la utilización de marcas internacionalmente reconocidas y la capacidad financiera para disminuir márgenes de ganancia. En cambio, las firmas han respondido que la expansión de la demanda interna y la consolidación del mercado regional se destacan como los factores de atracción principales, los cuales se suman a la protección natural vista por los autores.

También aquí los vínculos corporativos se distinguen entre las industrias. La aproximación entre las subsidiarias alimenticias opera en función de los ciclos de demanda interna en los países. O sea, el mercado argentino en expansión se abastece inicialmente de los productos de la corporación que luego pasan a ser sustituidos por producción local. Ésa busca siempre complementar la oferta de las plantas hermanas instaladas en la región. La regla de especialización por filial obedece estrictamente a la distribución de los recursos naturales.

Ya las fabricantes de electrodomésticos prefieren mantenerse apartadas de los esquemas corporativos de integración orgánica. Las instalaciones argentinas buscan especializar las líneas de fabricación con menores requisitos de escala y contenido nacional de partes y piezas, privilegiando las actividades de ensamblaje. La penetración en el mercado regional es considerada vital para brindar la supervivencia y la evolución de las plantas locales.

Las terminales automotrices son las únicas firmas identificadas en la encuesta que han decidido adoptar la estrategia de "Globalización/Regionalización". La cadena transnacional de producción en la industria automotriz se organiza a partir de centros

³² Ante todo, nos parece que esta estrategia se define más en función de la oferta de bienes estandarizados y detenidos en las etapas iniciales de la matriz de insumo-producto que propiamente por la naturaleza de la industria. Es decir, el objetivo de los agentes es evitar un avance en la cadena de valor agregado de los recursos naturales.

regionales de fabricación, donde Asia y el cono sur de América se postulan como los más promisoros. Las inversiones de la filial argentina se destinan a la ocupación del espacio regional y están articuladas con las unidades brasileñas para desarrollar un intenso flujo de comercio regional de vehículos y componentes en el interior de la corporación. El esquema de complementación en las líneas de fabricación sigue el criterio de la escala de producción. De esa manera, las plantas argentinas tienden a especializarse en la oferta de modelos de lujo al paso que las plantas brasileñas se encargan de ofrecer aquellos de menor precio. La consolidación de esa estrategia no sólo ha dependido de la institución del bloque regional, sino también de reglas de promoción sectorial.

El régimen automotriz hereda los principios del PIC y los amplía a partir de 1991. Consiste básicamente en la imposición de cupos y aranceles elevados para los vehículos importados no producidos por las corporaciones con establecimientos en el país y el permiso para la importación de unidades de la corporación y de hasta el 40% de los componentes por clase de cilindrada con un arancel reducido del 2%. En contrapartida, la filial se obliga a generar un monto de exportaciones superior en un 10% al de las importaciones. A través del saldo de divisas superavitario, los incentivos buscan orientar la expansión de las inversiones hacia el aumento en las escalas de producción, la racionalización en las líneas de fabricación con la oferta de modelos poco diversificados y la mejor calidad del producto.

Las ventajas de propiedad apuntadas por las firmas de la muestra están encabezadas por la tecnología de producto y la presencia industrial en otro país que compone el mercado regional. Corresponde a las ventajas de localización, por su parte, el régimen automotriz, el MERCOSUR, el crecimiento del mercado regional, la capacitación laboral y la calidad de los proveedores.

Los investigadores evalúan la trayectoria de las terminales en los años '90 mediante la identificación de dos diferentes etapas. La primera se extiende hasta 1994 y las inversiones se restringen a la racionalización en las líneas de fabricación, modernización de los métodos de gestión y una renovación acotada en la tecnología de proceso. El crecimiento de casi el 400% en el volumen de producción entre los años de 1990 y 1994 se ha dirigido mayoritariamente al atendimento de la demanda interna. Las exportaciones se han concentrado en los componentes y partes del vehículo fabricados en las plantas inauguradas a finales de la década pasada con un compromiso exportador y bajo el control patrimonial de las terminales. Aunque los acuerdos preferenciales en el ámbito del MERCOSUR faciliten sobremanera el cumplimiento del excedente comercial en el porcentaje exigido, las firmas participantes han logrado incrementar las ventas externas, pero todavía sin alcanzar el superávit comercial. La creación de nuevos puestos de trabajo

no ha presentado el mismo ritmo que el de la expansión del producto. Asimismo, inicialmente previsto para vigorar hasta 1994, el régimen automotriz gana una prórroga hasta 1999.

La segunda etapa empieza en 1995 con la economía nacional en retracción y el regreso de dos empresas transnacionales que habían dejado el país a principios de los años '80. Ambas inversiones involucran la instalación de plantas nuevas integradas con unidades brasileñas y destinadas a la producción de vehículos concebidos con tecnología de punta. Enseguida, otras firmas ya radicadas anuncian la construcción de una planta moderna y la renovación y ampliación de otra existente. En consecuencia de tales emprendimientos, está prevista la creación de nuevos puestos de trabajo en una magnitud algo superior al 100% para 1998 con respecto a 1995³³. La confirmación de las expectativas todavía no se ha examinado en virtud del corto intervalo de tiempo. Sin embargo, la ausencia de tales evidencias no impide Kosacoff y Porta de intuir el nuevo momento de la industria automotriz argentina:

“La lógica de especialización se mantiene pero la concentración a nivel de producto es mucho mayor. La estrategia contempla la producción de un modelo en un rango de escala satisfactorio (incluye una gama variada de submodelos), de asignación exclusiva dentro del MERCOSUR y, por lo tanto, con un nivel de exportaciones considerable”(Kosacoff y Porta, 1997, pág. 31).

Por fin, la estrategia intitulada como “Derivada” reúne las fábricas de autopartes, envases de papel y aluminio y equipos de telecomunicación. Las inversiones en todas éstas, en realidad, han sido determinadas por los cambios implementados en las industrias demandantes. Por lo tanto, la principal ventaja de localización constituye el crecimiento de la demanda interna. Pero también el requisito del 60% de integración nacional en la producción de vehículos y los acuerdos firmados hacia un intercambio comercial equilibrado en el MERCOSUR configuran ventajas de localización importantes para el segmento autopartista. Las firmas productoras de envases han señalado que el elevado costo de transporte representa el segundo factor de atracción del país. A su vez, la única ventaja competitiva entre todas estas filiales es la posesión de tecnología de producto.

La encuesta constata la existencia de tres tipos de agentes en el segmento autopartista: a) el vinculado patrimonialmente a la terminal realiza un fuerte flujo de comercio intra-corporativo; b) el autopartista independiente se especializa en determinadas líneas de fabricación de componentes e inclusive de partes y se torna proveedor de la

³³ Más allá, la inauguración de esas nuevas instalaciones se convierte en el único factor favorable a la expansión del empleo previsto para el conjunto de las subsidiarias de la muestra en el período considerado.

industria automotriz mundial; y c) el procedente de Brasil busca ampliar la ocupación del mercado regional, siendo “invitado” a instalarse en la Argentina para suministrar las nuevas plantas de los *newcomers*. La forma preferencial de ingreso en el país de los dos últimos es a través de la adquisición de firmas nacionales de larga experiencia, dada su posición privilegiada en el mercado interno.

El segmento autopartista muestra una estrategia basada en la especialización y complementación productiva con la fabricación de bienes totalmente nuevos en el ámbito local. Las exportaciones se intensifican dentro del mercado regional siendo compensadas con el aumento en el empleo de insumos importados en las distintas líneas de producción.

Las inversiones en la rama de envases de papel comprenden la formación de dos *joint ventures* para la fabricación de cajas de cartón corrugado. El rol de los socios extranjeros consiste en la provisión de financiamientos y la mejora en la gestión técnica y comercial de las empresas. Las inversiones en la rama de envases de aluminio son más sustantivas, incluyendo la instalación de dos plantas nuevas. El volumen de producción será suficiente para sustituir el 90% de las importaciones de envases realizadas por las industrias cerveceras y de gaseosas. Se trata de unidades con proceso de última generación tecnológica. En función del elevado costo de transporte, las inversiones en ambas ramas están destinadas preferentemente a cubrir la demanda interna. Se prevé que el mercado regional sólo conseguirá alcanzar mayor relevancia en caso de estancamiento del consumo local. Deducimos que la lógica de funcionamiento de estas plantas se aproxima de la observada durante el período de sustitución de importaciones y con actividades fabriles de tipo “réplica de escala menor”.

Por fin, merece ser destacada la opinión tampoco entusiasta de Kosacoff y Porta en relación a los efectos de las nuevas estrategias sobre la evolución de la industria argentina:

“A su vez, a estos aspectos (avances tecnológicos y métodos modernos de gestión) se ha limitado la contribución de IED en materia de fortalecimiento de las capacidades y habilidades locales (*resource enhancement*). En general, las filiales extranjeras se cuentan entre un lote de empresas que integran el parque instalado más moderno y operado con mayor eficiencia. Sin embargo, su aporte a la generación de encadenamientos productivos, a la difusión de externalidades- por ejemplo, a través del desarrollo de proveedores o de la radicación de actividades de I&D u otras funciones estratégicas de la corporación- y a una inserción activa en redes dinámicas de comercio internacional es débil o directamente inexistente, según los casos” (Kosacoff y Porta, 1997, pág. 38).

Este último estudio reporta con mayor profundidad el diseño de las estrategias perseguidas en los segmentos y ramas industriales que se han protagonizado como huéspedes de la inversión directa extranjera en los años '90. Por tal razón, se ha podido observar que tiende a predominar en las subsidiarias encuestadas, la estrategia definida por nosotros como de "supervivencia competitiva". No obstante, la manifestación de operaciones integradas a la cadena productiva de la corporación se ha restringido casi que únicamente a las firmas del complejo automotriz. Como excepción contraria a ambas, se destacan las fábricas de electrodomésticos, las cuales parecen confiar en un sendero de desarticulación productiva y especialización en el comercio de componentes y bienes finales importados. Se puede argumentar que este segmento se junta a los demás que no han sido incluidos en la encuesta y obviamente registran inversiones de menor significación. El diagnóstico es que las filiales situadas en los sectores de electrodomésticos, maquinaria y equipos, textiles, cuero y curtidos, y minerales no metálicos no lograrán revertir en el mediano plazo la tendencia de retroceso en las estructuras de producción y tecnología y la eliminación de puestos de trabajo asignados en las líneas de fabricación. Estos mismos rasgos acompañan nuestra primera estrategia, la cual podemos calificarla como de "inserción diversificada".

Los resultados revelados por las tres contribuciones anuncian que la reciente radicación de capitales extranjeros en la industria argentina se ha dirigido fundamentalmente a las firmas que sostienen ventajas de localización específicas e identificadas con la disponibilidad de recursos naturales y esquemas oficiales de protección a la competencia internacional. La perspectiva que también se confirma con las evidencias empíricas de la primera mitad de esta década señala la especialización en la oferta de bienes de valor agregado limitado, complementarios al mercado regional y fabricados bajo estructuras típicamente racionalizadas. La tecnología utilizada tiende lentamente a convergir hacia los estándares internacionales, pero con reducida dotación de empleo, una vez que los procesos fabriles incorporan muchas etapas dominadas por actividades de ensamblaje.

Las posibilidades para que la filial argentina muestre una estilización diferente en el largo plazo y al mismo tiempo avanzada a nivel de producción, empleo, tecnología y comercio exterior, dependerán de una nueva transformación en la configuración agregada de las ventajas de localización, sea generada por las fuerzas de mercado o sea a través de la acción del Gobierno³⁴. Nos parece que la desaceleración en el crecimiento de la demanda

³⁴ El trabajo ha demostrado que los cambios de comportamiento más frecuentes en las subsidiarias argentinas se han realizado mediante cambios estratégicos inducidos. Por ese motivo, no consideramos la hipótesis de

interna a partir de 1995 tiene una importancia decisiva hacia la disminución de los costos de oportunidad involucrados con una estrategia de reconversión tecnológica que persiga el dominio de innovaciones de producto y proceso. El estrechamiento de los vínculos con la casa matriz podrá traer como resultado la incorporación de capacidades tecnológicas en líneas de fabricación de bienes con mayor valor agregado e intensidad en conocimiento. De esa manera, el fortalecimiento de las ventajas competitivas de las plantas locales permitirá una aproximación más rápida a los parámetros internacionales.

A su vez, con mayor adhesión y velocidad, el sendero evolutivo podrá ser recorrido mediante la coordinación de la política industrial. Como condición para su éxito, el diseño deberá contemplar objetivos asociados con: a) la creación de programas permanentes de entrenamiento, reciclaje y calificación de la mano de obra; b) la corrección de posibles fallas en las actividades de innovación y desarrollo tecnológico, buscando estimular la provisión y garantizar el intercambio; y c) la adopción de esquemas de regulación sectorial estrictamente seleccionados, de acuerdo con los criterios de ventajas comparativas dinámicas y relación costo-beneficio social.

La ausencia de ventajas de localización que induzcan el aprovechamiento pleno de los recursos disponibles detendrá la liberación de los efectos “derrame” potenciales, con los cuales las empresas transnacionales instaladas en países periféricos promueven la ampliación en el empleo de las habilidades domésticas y la profundización en el aprendizaje industrial, ahora según las reglas de la Globalización Productiva.

decisiones autónomas, teniendo en cuenta la introducción de alteraciones en las ventajas de propiedad e internalización.

CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo, hemos construido un amplio análisis acerca de la radicación y el comportamiento de las actividades industriales en países extranjeros, particularmente en la Argentina. Aunque el objeto de la investigación recaiga sobre la Globalización Productiva, entendemos que el tratamiento del fenómeno no puede privarse de una incursión en los fundamentos de la empresa transnacional. Tal creencia se debe a que, en primer lugar, independiente de su forma de manifestación, la producción internacional se consolida mediante la transferencia de activos en el interior de la jerarquía y entre las economías nacionales involucradas, y en segundo lugar, las leyes de reproducción y desarrollo de esta organización nos permiten predecir las tendencias macroeconómicas de difusión.

El crecimiento de la firma en el mercado de origen está concebida en el Paradigma Ecléctico como condición necesaria a su presencia operativa en el exterior. La tecnología constituye un atributo endógeno a la firma, dentro de la cual tiende a retenerse el conocimiento de su aplicación. El aprendizaje progresa de modo acumulativo en el tiempo cuyos saltos además de acelerar el incremento en los indicadores de productividad, gesta la aparición de innovaciones. Por lo tanto, la tecnología incorporada en el producto asegurará ventaja competitiva a la firma mientras corresponda al mayor avance en la asimilación de capacidades.

A su vez, la ventaja competitiva igualmente podrá imponerse a raíz del ejercicio del poder de mercado. Este instrumento implica la extensión de los activos controlados por una agrupación más pequeña de firmas a costa de los poseídos o pretendidos por las restantes. Su manifestación emerge cuando el desempeño tecnológico pasa a revelar señales de estancamiento proporcionando un mayor equilibrio entre las fuerzas rivales por la preferencia de los consumidores. De esa manera, la realización de acuerdos de fusión y compra de instalaciones, el concierto de cuotas de producción y el uso ofensivo de la marca delimitan etapas del sendero evolutivo de las firmas que han sucedido y sucederán a otras donde la disputa de los mercados se concentra en la ampliación de las fronteras del conocimiento tecnológico.

Ambos conjuntos de factores responden precisamente por los conceptos de ventajas de propiedad y ventajas de internalización en el Paradigma Ecléctico. El empleo de las teorías del crecimiento de la firma en el enfoque de la empresa transnacional adquiere validez con el supuesto de la propagación de la ventaja competitiva doméstica hacia otros territorios. Ahora bien, la decisión alternativa a la exportación dependerá

aditivamente de la existencia de beneficios comparativos en la localización internacional elegida.

La operación de la planta, aunque definida por la corporación, observa la orientación procedente de la interacción entre las ventajas de propiedad, internalización y localización. Mientras las estrategias inducidas tratan de adaptar el comportamiento de la firma a los cambios en las condiciones de entorno, el diseño de las estrategias autónomas tiene referencia en la configuración preexistente de las ventajas PIL. La falta de adecuación de la unidad microeconómica a la representación de la estructura PIL compromete la estabilidad y sustentabilidad en su trayectoria de inserción en el exterior.

La transición hacia un nuevo régimen de apropiación y transferencia de tecnología combinada con el levantamiento de políticas macroeconómicas regulatorias han promovido la estrategia actual de globalización de la producción internacional. La intensificación de la competencia europea y japonesa ante la posición hegemónica de los capitales transnacionales norteamericanos en el mercado mundial durante los años '60 y '70 fomentó la diseminación de procesos de innovación más cortos, por medio de los cuales la firma se anticipa a las rivales en el lanzamiento de nuevos activos tecnológicos. En efecto, la interdependencia oligopólica pasa a ocupar el espacio de la demanda efectiva en la determinación del ritmo de progreso técnico.

La importancia de la retención del conocimiento se deprecia con el consecuente incremento en los costos de los laboratorios de I&D. La desverticalización en la actividad científica de la corporación a través de la formación de alianzas estratégicas definitivas y transitorias entre casas matrices desplaza el régimen de difusión tecnológica del ciclo de vida del producto. La generación compartida de tecnologías novedosas ha recibido mayor adhesión por fuerza de la sinergia que se libera durante el aprendizaje colectivo y la facilidad en el acceso a los diferentes sistemas nacionales de innovación involucrados. Más aún, la captura de ventajas de internalización derivadas de la coordinación internacional de activos complementarios está estableciendo un margen decisivo de competitividad a la corporación transnacional.

A su vez, la transmisión de capacidades avanzadas desde los laboratorios centrales hacia las subsidiarias atiende a impulsos adicionales. Aquí, los costos de transacción inexistentes entre unidades de propiedad común también han compensado los altos costos operativos asociados con la implementación de experiencias innovativas en el interior de la jerarquía, movidas a base de la cooperación. La asignación de esfuerzos en las plantas extranjeras destinados a superar las etapas del aprendizaje correspondientes a la adaptación de la tecnología concebida en la casa matriz está sujeta a la captura de ventajas

de localización identificadas con el elevado potencial de capacitación de la fuerza laboral y la calidad y eficiencia de la infraestructura disponible.

Una nueva perspectiva de distribución de las tareas de fabricación entre las unidades productivas emerge a partir de la descentralización de las actividades tecnológicas de la corporación. La disminución en la cantidad y variedad de los bienes ofrecidos por la casa matriz sucede al mismo tiempo en que se verifica la participación creciente de las filiales en la producción de bienes intensivos en contenido tecnológico y valor agregado. El desarrollo acelerado de capacidades específicas y complementarias en el interior de la jerarquía ha establecido parámetros superiores de eficiencia operativa en relación a los logrados por las estructuras anteriores de funcionamiento de la corporación transnacional.

Ahora bien, si el desplazamiento de la subsidiaria réplica se lo comprende básicamente como consecuencia de los esfuerzos continuos en el aprendizaje, la ascensión de la subsidiaria tipo producto mundial frente a la subsidiaria racionalizada toma impulso con la disminución de las barreras al comercio internacional y la liberalización de los mercados domésticos. La coordinación internacional de la producción y circulación de insumos y bienes bajo la formación de redes jerárquicas por cierto no podría prosperar tan firmemente en un entorno que estuviera caracterizado por el incremento de los aranceles, la diversidad de mecanismos de control aduaneros y el ensanchamiento del espacio económico del Estado. El contexto desregulatorio de las economías nacionales ha ampliado los grados de libertad de las decisiones empresarias a niveles históricos. Como paradoja, los cuerpos directivos de las filiales pierden significativa autonomía gerencial con el involucramiento en el esquema de globalización de la casa matriz.

Las transformaciones sufridas en la trayectoria de las subsidiarias argentinas durante los últimos veinte años han sido gestadas más por influencia de factores macroeconómicos que propiamente en virtud de la evolución endógena de la planta y la asunción a las actividades de la casa matriz. Algunos hechos corroboran con la afirmación. Primero, a excepción de casos aislados, el sendero de aprendizaje de la firma extranjera no ha logrado avances importantes en la acumulación de conocimiento. Segundo, la escasez de una masa crítica de activos tecnológicos en el país ha inhibido las oportunidades de progresión de la unidad argentina dentro de la corporación. Tercero, la magnitud y frecuencia de los shocks exógenos han debilitado la acción de variables microeconómicas. Luego, el lanzamiento de estrategias inducidas predomina en el período a raíz de profundos cambios en las ventajas de localización.

El presente estudio identificó tres diferentes etapas de la inversión directa extranjera en la industria argentina. La primera transcurre entre fines de los años '70 y

principios de la década siguiente. Las condiciones de apertura externa de la economía acaban con la conveniencia de la estrategia de inserción sustitutiva de importaciones. Esto porque la competencia de los productos importados en el mercado interno desplazaba el diseño de ventajas PIL representado por el acceso a las tecnologías rezagadas de las casas matrices, el dominio de las transacciones, la explotación de marcas internacionales y el proteccionismo comercial. A su vez, la herencia de estructura réplica aparta las oportunidades inmediatas de asimilación de activos tecnológicos modernos. La introducción de los cambios estratégicos necesarios encontraba obstáculos en el sesgo meramente adaptativo del proceso de aprendizaje. En consecuencia, la falta de compatibilidad entre la postura tradicional de la filial y la configuración renovada de las ventajas PIL provoca el retroceso en la actividad transnacional, inclusive con la desactivación de importantes establecimientos.

La segunda etapa emerge en 1982 tras la reacción de las autoridades ante la caída brusca de las reservas y persiste por casi diez años. El ajuste en las cuentas externas plantea el superávit comercial como fuente de captación de divisas capaz de anular el impacto combinado del ascenso de las tasas internacionales de interés y el racionamiento de crédito externo sobre la balanza de pagos. Bajo tal orientación, la institución de aranceles elevados y de cuotas de importación impediría la absorción interna de la oferta foránea. Mientras tanto, el instrumento de la devaluación cambiaria trataría de mejorar la competitividad de las plantas argentinas en el exterior y disminuir la rentabilidad relativa de las ventas domésticas.

La preservación de los compromisos financieros anteriormente firmados con los acreedores internacionales restablece el entorno de economía cerrada. Sin embargo, los beneficios microeconómicos creados por el proteccionismo comercial se reducen a medida que la relación positiva entre el aumento en el precio relativo de la moneda extranjera y el déficit fiscal proporciona el deterioro del poder adquisitivo de los salarios- elemento clave que permite diferenciar la segunda etapa del período sustitutivo de importaciones. Por otro lado, si la depreciación del tipo real de cambio apenas asegura la retracción de la demanda doméstica, la presencia de incentivos sectoriales viene a favorecer el aumento no sólo del coeficiente de exportaciones, sino también de la capacidad de producción en industrias específicas. Es decir, los proyectos de conversión de la deuda externa, la expansión de la dotación de recursos naturales y el Programa de Intercambio Compensado contrarrestan parcialmente el ambiente macroeconómico adverso a las inversiones. Luego, la aparición de ventajas de localización discrepantes habilita el lanzamiento de estrategias duales.

La "estrategia sustitutiva" se apoya en el proteccionismo comercial y persigue ventajas de propiedad y ventajas de internalización asociadas con el acceso a las

tecnologías rezagadas de las casas matrices, el dominio de las transacciones y la explotación de marcas internacionales. La subsidiaria detiene el aprendizaje en las tareas adaptativas, pero el emprendimiento de avances estrictos a la administración financiera y organización laboral reavivan la estructura de tipo réplica. Con excepción de las terminales automotrices, las firmas extranjeras instaladas en industrias con mayor potencial de generación de valor agregado e incorporación de conocimiento asumen esta postura.

La “estrategia exportadora” cuenta con el respaldo adicional de los incentivos sectoriales y prevé la captura de ventajas de propiedad y ventajas de internalización derivadas de la renovación de los parámetros tecnológicos. Ahora bien, el comportamiento de las filiales dentro de esa estrategia exhibe algunas variantes, según la industria en la cual actúa. Así, bajo influencia de la abundancia de recursos naturales y mercados extranjeros desprovistos, las plantas de transformación de materias primas, como las aceiteras, siderúrgicas y químicas, se ven obligadas a introducir líneas de fabricación racionalizadas, puesto que la demanda externa no se satisface mediante una oferta diversificada de productos replicados. La estructura tecnoproductiva evoluciona gracias a la radicación de procesos novedosos en el medio local, pues la apuesta en la producción especializada en bienes estandarizados de bajo valor agregado acelera el crecimiento de las exportaciones y proporciona economías de escala, pero limita el salto en el aprendizaje.

Ya el Programa de Intercambio Compensado (PIC) promueve mucho más el desarrollo de los canales de producción y comercio intra-corporativos entre las terminales automotrices y las unidades autopartista patrimonialmente vinculadas que las ventas externas de componentes. No obstante, el intercambio incipiente de bienes y conocimiento llevado a cabo con las plantas hermanas brasileñas brinda la aproximación de la tecnología de producto doméstica a los estándares internacionales, la racionalización de los procesos y con fundamental relevancia, el desprendimiento de experiencias embrionarias de globalización en el ámbito regional. Por lo tanto, los esfuerzos en el aprendizaje realizados a través de la estrategia exportadora alcanzan mayor éxito en el complejo automotriz.

La tercera etapa tiene inicio en 1992 por influencia de los efectos del Plan de Convertibilidad. La eficacia de dicho régimen de estabilización sería lograda mediante la adopción de medidas de apertura comercial y atracción de capitales externos. Por el primer factor, la rebaja arancelaria y el levantamiento de cuotas de importación han permitido que el ingreso de la competencia extranjera en los mercados domésticos desactive el mecanismo de inercia inflacionaria y cohiba el poder de fijación de precio. Por el segundo, el privilegio reservado a la participación de los inversores extranjeros en los pliegos de privatización de empresas y servicios públicos ha desembocado en el aflojamiento de las restricciones fiscales y externas.

En contrapartida, tales iniciativas han afectado las condiciones de equilibrio en los mercados de activos reales, a comenzar por los precios. Resulta que la captación masiva de ahorro externo viene a modificar la composición de los precios relativos en el país. Es decir, el precio de los bienes transables con el exterior se ha reducido ante el precio de los bienes no transables casi a la proporción de dos tercios de la caída de precio de la divisa extranjera ante el precio de la moneda doméstica. A su vez, el reajuste en el precio del trabajo se ha elevado proporcionalmente más que el reajuste en el precio de los bienes transables y menos que el reajuste en el precio de los bienes no transables. De esa manera, la demanda efectiva viene a expandirse, pero más intensamente en la primera agrupación de bienes. Conviene subrayar que parte del desplazamiento de la demanda efectiva se ha dirigido hacia el suministro externo, debido al descenso en el precio de las importaciones y al incremento en el costo de contratación de mano de obra industrial.

El regreso de la política económica aperturista y desregulatoria implica la remoción inmediata del proteccionismo comercial como significado de ventaja de localización. En cambio, la disminución de las barreras arancelarias y cuantitativas ocasiona la vinculación de la disponibilidad a bajo valor relativo de insumos y bienes de capital importados a este concepto. Al igual que el impacto proporcionado por el crecimiento de la demanda doméstica, la consolidación del espacio económico regional favorece la ampliación en las oportunidades de negocio de las firmas extranjeras radicadas en el país. Ambos elementos encierran la representación de las ventajas de localización agregadas de la tercera etapa.

Los cuerpos directivos asumen opiniones divergentes en cuanto a las perspectivas de evolución de las subsidiarias argentinas a la luz de las nuevas condiciones de entorno. Mientras algunos creen que el elevado contenido tecnológico de los productos importados no será alcanzado por los rivales en el mercado doméstico- llevándolos a la suspensión de las operaciones fabriles-, otros evalúan que sus desventajas competitivas iniciales serán superadas a tiempo por fuerza de la absorción de capacidades modernas. La continuidad en la década actual de las ventajas de localización sectoriales del período anterior refuerza la adhesión de los agentes extranjeros a la segunda percepción. Así, la formación de expectativas asimétricas acerca del potencial competitivo de la unidad transnacional determina el surgimiento de estrategias contradictorias.

La “estrategia de inserción diversificada” renueva la estrategia sustitutiva de los años '80 y está inspirada en la persecución de ventajas de propiedad y ventajas de internalización identificadas con la introducción de productos variados e inéditos en el medio local, el uso predominante de prácticas de ensamblaje en el proceso de fabricación, la obtención de derechos de distribución de los bienes fabricados por la casa matriz o

planta hermana de otro país y la participación creciente en el mercado doméstico. Esta conducta genera una estructura tecnoproductiva que puede ser calificada como de “capacitación regresiva”, pues la planta desarma los esfuerzos de adaptación tecnológica de los bienes concebidos en el exterior a cambio de la incorporación de tareas de asistencia técnica de los bienes que elige importar. A partir de los estudios empíricos presentados en este trabajo, se puede concluir que la estrategia de inserción diversificada se encuentra representada principalmente en las industrias de electrodomésticos, maquinaria y equipos, textiles, cuero y curtidos y en parte de minerales no metálicos.

La “estrategia de supervivencia competitiva” reemplaza la estrategia exportadora y se fundamenta en la obtención de ventajas de propiedad y ventajas de internalización delineadas por el avance en la asimilación de conocimiento, el empleo acentuado de insumos importados, el desarrollo de exportaciones intra-corporativas de bienes intermedios y finales y la capacitación gerencial de la casa matriz. No obstante, según el perfil de intercambio con la organización transnacional, las subsidiarias pueden alcanzar estadios de evolución bastante distintos en el aprendizaje. Por tal motivo, esta estrategia permite la generación de dos especies de estructura tecnoproductiva.

El énfasis en los aspectos mercantiles y financieros conforma una estructura de “reconversión reprimida”. La planta incrementa la racionalización de las funciones de producción y la especialización en la oferta de bienes diferenciados, intensivos en el empleo de recursos naturales y complementarios al suministro regional y mundial. El contenido tecnológico intermedio y el valor agregado limitado de los productos, en que pese las oportunidades de asimilación de nuevas capacidades proporcionadas por la aproximación con las unidades hermanas y la dotación favorable de recursos naturales, mantiene el desempeño de las exportaciones bajo fuerte influencia de variables exógenas a las decisiones de la jerarquía- como ejemplo, el nivel de demanda externa. Esta estructura adquiere mayor adhesión de parte de las firmas extranjeras instaladas en la industria alimenticia y de procesamiento de materias primas.

Por otro lado, la primacía de los aspectos fabriles y tecnológicos en las relaciones orgánicas con la corporación posibilita el acceso hacia el dominio de tecnologías innovativas, la profundización de la tecnología incorporada y del valor agregado y la presencia sólida en los mercados intra-corporativos. Este sendero caracteriza una estructura de “globalización”, la cual se ha verificado casi exclusivamente en las unidades transnacionales del complejo automotriz. Las líneas de fabricación de las plantas argentinas se complementan con las similares brasileñas, siguiendo aquí el criterio de rendimientos a escala. El régimen de promoción automotriz y el MERCOSUR fomentan el intercambio de vehículos y componentes en el interior de la corporación a través de

desgravaciones arancelarias y restricciones cuantitativas a los bienes producidos en economías externas al mercado regional. A su vez, la integración funcional con el sector autopartista impulsa la convergencia de la tecnología de producto doméstica a los parámetros internacionales vigentes.

Los rasgos distintivos que asume la actividad transnacional durante el período 1976-1996 revela el carácter intertemporal de la estructura de ventajas PIL, en conformidad con la contribución dinámica de Dunning. Una lectura atenta percibirá la relación entre la estrategia exportadora de los años '80 y la estrategia de supervivencia competitiva de los años '90 basada en los activos de propiedad e internalización alcanzados por la primera y desarrollados durante la segunda estrategia. La misma conclusión se hace entre los casos restantes, o sea, la trayectoria involutiva de la estrategia de inserción diversificada ha sido gestada por las débiles ventajas de propiedad e internalización de la estrategia sustitutiva.

En efecto, la experiencia de inserción internacional de las plantas argentinas durante la segunda etapa tornó factible el acercamiento de las operaciones productivas con la jerarquía e igualmente sirvió para dificultar la adopción de la alternativa opuesta en la tercera etapa. Ya la repetición de la primera etapa- en términos de desaparición de ventajas competitivas- ha conseguido ser evitada menos en función de la ausencia de condiciones favorables en el entorno doméstico o de las "raíces fabriles" de los agentes extranjeros que por la consolidación de la cadena transnacional de comercio intra-corporativo de bienes.

Podemos afirmar que las evidencias acerca de la participación doméstica en los esquemas de globalización productiva de las casas matrices son actualmente escasas y se restringen al interior del complejo automotriz. El involucramiento de las casas matrices en los proyectos de inversión de las filiales y el coeficiente elevado de apertura económica todavía no han conseguido contrarrestar las restricciones procedentes de los factores agregados de localización. Luego, en que pese la captura de activos de la corporación, los cambios en la conducta de las unidades desde la caída del modelo de industrialización sustitutivo de importaciones divergen de los sucedidos en las naciones centrales y reflejan por supuesto una dinámica propia de funcionamiento. El aprendizaje muestra progreso en la fabricación de bienes de valor agregado moderado y contenido tecnológico intermedio, lo cual implica la manutención de la economía argentina en el espacio tradicional de la división internacional del trabajo.

Conviene subrayar que los mecanismos regulatorios existentes han proporcionado los resultados más favorables en términos de aprovechamiento, desarrollo y difusión de capacidades tecnológicas. Para sostener mayores avances, la oferta de nuevos puestos de trabajo y la ampliación del empleo de técnicos e ingenieros en las tareas de

producción e I&D dependerá de una política industrial basada en la calificación de la mano de obra fabril, la corrección en las fallas del mercado de tecnología y el fomento a la producción de bienes intensivos en factor trabajo, según el perfil de especialización encontrado en el medio local.

ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro 1

DISTRIBUCIÓN RELATIVA DE LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA EN LA INDUSTRIA ARGENTINA – COMPARACIÓN SECTORIAL DEL STOCK EN 1976 Y DE LAS RADICACIONES REGISTRADAS ENTRE 1977-1989

Sectores de Actividad	1976	1977-1989
	(%)	(%)
Agricultura y pesca	6,3	2,4
Minería, petróleo y gas	1,9	22,3
Industrias manufactureras	67,2	49,1
Alimentos, bebidas y tabaco	6,0	8,3
Textiles	2,0	1,1
Química y petroquímica	26,7	11,7
Metálicas, excepto maquinaria y equipos	12,7	1,7
Maquinaria no eléctrica	2,0	5,2
Maquinaria eléctrica	4,2	2,2
Material de transporte	8,2	15,6
Otras manufacturas	5,4	4,5
Entidades financieras y bancos	10,2	15,8
Comercio mayorista y minorista	3,4	2,8
Construcciones	1,6	1,4
Hoteles y restaurantes	1,6	2,3
Otros	7,8	2,9
Total	100,0	100,0

Fuente: Azpiazu (1992).

Cuadro 2

**PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES –
COMPARACIÓN ENTRE LOS CENSOS DE 1974 Y 1985
(En porcentajes)**

División Industrial	1973		1984	
	Participación	Distribución	Participación	Distribución
Alimentos, bebidas y tabaco	21,2	18,8	19,4	17,4
Textiles, cuero y confecciones	14,3	6,2	13,5	6,3
Madera y muebles	2,8	0,2	2,1	0,1
Papel, imprenta y publicaciones	20,2	2,6	11,6	2,1
Productos químicos	42,2	26,0	33,2	32,4
Minerales no metálicos	26,4	2,7	21,1	2,5
Industrias metálicas básicas	30,5	8,4	35,9	8,1
Productos metálicos, maquinaria y equipos	45,5	35,0	38,9	30,9
Otras manufacturas	5,4	0,1	18,4	0,2
Total	30,4	100,0	26,8	100,0

Fuente: Azpiazu (1992).

Cuadro 3**PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA INVERSIÓN
EN ACTIVOS FIJOS POR SECTOR INDUSTRIAL ENTRE 1983 Y 1988****(Valores absolutos en miles de US\$)**

Sectores	Total de las inversiones		Inversiones extranjeras	
	Valor absoluto	Valor relativo	Valor absoluto	Valor relativo
Alimentos, bebidas y tabaco	1. 190. 898,2	100,0	367. 728,0	30,9
Textiles, cuero y confecciones	360. 191,9	100,0	49. 014,0	13,6
Madera y muebles	30. 999,0	100,0	22. 376,0	72,2
Papel, imprenta y publicaciones	609. 564,0	100,0	30. 197,0	5,0
Productos químicos	4. 425. 773,5	100,0	1. 544. 059,6	34,9
Minerales no metálicos	294. 971,0	100,0	133. 914,0	45,4
Industrias metálicas básicas	1. 301. 401,6	100,0	702. 318,0	54,0
Productos metálicos, maquinaria y equipos	1. 161. 953,3	100,0	681. 301,0	58,6
Otras manufacturas y construcciones industriales	165. 671,0	100,0	37. 776,0	22,8
Total	9. 541. 423,5	100,0	3. 568. 684,6	37,4

Fuente: Azpiazu (1992).

Cuadro 4

**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES DE LAS
EMPRESAS TRANSNACIONALES QUE CONFORMAN LAS 200 MAYORES
FIRMAS EXPORTADORAS (1984 Y 1988)**

Sectores	1984		1988	
	Miles de US\$	Porcentaje	Miles de US\$	Porcentaje
Industria aceitera	630,0	46,2	846,3	40,5
Frigoríficos	168,5	12,4	206,2	9,9
Industria siderúrgica	106,6	7,8	272,4	13,0
Curtiembres	88,2	6,5	90,2	4,3
Máquinas de oficina	83,6	6,1	102,3	4,9
Material de transporte	77,7	5,7	122,3	5,8
Industrias químicas básicas	49,4	3,6	101,9	4,9
Industria pesquera	46,9	3,4	122,3	5,8
Refinerías de petróleo	36,3	2,7	37,9	1,8
Fabricación de otros productos químicos	15,1	1,1	31,3	1,5
Otros	61,6	4,5	158,4	7,6
Total	1. 363,9	100,0	2. 091,5	100,0

Fuente: Azpiazu (1992).

Cuadro 5

DESEMPEÑO DE LAS EXPORTACIONES SEGÚN ESTRATEGIA DE LAS FIRMAS EXTRANJERAS ENTRE 1991 Y 1992

Estrategia	Tasa de crecimiento (%)
Sustitutiva	-1,6
Recursos Naturales	-1,7
Globalizada	5,2
Total	-0,9

Fuente: Kosacoff y Bezchinsky (1993).

Cuadro 6

PERFIL DE LAS IMPORTACIONES POR TIPO DE BIEN 1991-1992

Tipo de bien	Porcentaje sobre el total	
	1991	1992
De insumos	47,7	53,5
De bienes de capital	11,2	2,8
De bienes finales	38,4	38,2
Total	100,0	100,0

Fuente: Kosacoff y Bezchinsky (1993).

Cuadro 7

EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR POR ESPECIE DE TRANSACCIÓN
ENTRE 1991 Y 1992
(En millones de dólares)

Especie	Intra-Corporativo		Extra-Corporativo		Total	
	1991	1992	1991	1992	1991	1992
Exportaciones	495,1	560,1	463,4	391,1	958,6	951,2
Importaciones	822,9	1.455,8	352,1	401,8	1.175,1	1.857,7
Saldo Comercial	-327,7	-895,7	111,2	10,6	-216,4	-906,4

Fuente: Kosacoff y Bezchinsky (1993).

Cuadro 8

COMERCIO INTRA-CORPORATIVO EN 1992 SEGÚN ESTRATEGIA
(En millones de dólares y porcentajes sobre el total del tipo de transacción)

Estrategia	Exportaciones		Importaciones	
	Valor absoluto	Valor relativo	Valor absoluto	Valor relativo
Globalizada	388,3	94,2	1.024,4	85,3
Recursos Naturales	402,1	31,7	194,2	53,8
Sustitutiva	160,7	41,5	639,0	74,7
Total	951,1	58,9	1.857,6	78,4

Fuente: Kosacoff y Bezchinsky (1993).

Cuadro 9

EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR SEGÚN LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA ENTRE 1991 Y 1992

(En porcentajes)

Especie	MERCOSUR		Resto del Mundo		Total	
	1991	1992	1991	1992	1991	1992
Exportaciones	26,0	29,2	74,0	70,8	100,0	100,0
Importaciones	28,2	38,3	71,8	61,8	100,0	100,0

Fuente: Kosacoff y Bezchinsky (1993).

Cuadro 10

COMERCIO EXTERIOR PRACTICADO CON LOS PAÍSES DEL MERCOSUR EN 1992 SEGÚN ESTRATEGIA

(Porcentajes sobre el total del tipo de transacción)

Estrategia	Exportaciones	Importaciones
Recursos Naturales	7,8	21,5
Globalizada	40,9	48,7
Sustitutiva	54,7	26,6
Total	29,2	38,3

Fuente: Kosacoff y Bezchinsky (1993).

Cuadro 11

**DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL COMERCIO INTRA-CORPORATIVO EN 1992
SEGÚN ESTRATEGIA
(Porcentajes sobre el total del tipo de transacción)**

Estrategia	Exportaciones		Importaciones	
	Al MERCOSUR	Totales	Del MERCOSUR	Totales
Sustitutiva	47,5	41,5	76,9	74,7
Recursos Naturales	36,7	31,7	68,9	53,8
Globalizada	91,3	94,2	92,2	85,3
Total	71,3	58,9	87,2	78,4

Fuente: Kosacoff y Bezchinsky (1993).

Cuadro 12

**EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA SEGÚN LOS
SECTORES INDUSTRIALES DURANTE EL PERÍODO 1990-1994
(En millones de dólares)**

Sectores	1990	1991	1992	1993	1994	Total
Complejo automotriz	114,7	205,2	86,2	125,3	262,9	794,4
Equipos de telecomunicación	4,0	8,0	16,9	7,3	5,0	41,1
<i>Commodities</i> agropecuarias	45,1	48,6	55,8	79,5	51,1	280,1
Alimentos y bebidas	14,1	45,2	73,1	83,4	180,9	396,7
Papel y Cartón	-	2,5	29,3	56,8	97,0	185,5
Otros	0,5	155,5	162,7	155,9	171,0	645,6
Minería	-	-	-	-	1,0	1,0
Total	178,4	465,0	423,9	508,1	769,0	2344,4

Fuente: Chudnovsky et alli (1995).

Cuadro 13

**OCUPACIÓN DE PUESTOS DE TRABAJO SEGÚN LOS SECTORES
INDUSTRIALES DURANTE EL PERÍODO 1990-1994**

Sectores	1990	1991	1992	1993	1994	Tasa de crecimiento acumulada (%)
Complejo automotriz	17.655	20.275	24.686	28.065	29.814	68,87
Equipos de telecomunicación	1.757	1.666	1.992	2.320	1.928	9,73
<i>Commodities</i> agropecuarias	5.355	5.071	4.935	4.738	4.342	-18,92
Alimentos y bebidas	6.277	6.652	7.629	7.700	7.921	26,19
Otros	2.400	2.393	2.855	2.749	2.690	12,08
Total	33.444	36.057	42.097	45.572	44.005	31,58

Fuente: Chudnovsky et alli (1995).

Cuadro 14

**NÚMERO DE FILIALES EXTRANJERAS ENTRE LAS 500 MAYORES FIRMAS
INDUSTRIALES DE LA ARGENTINA Y PARTICIPACIÓN RELATIVA EN EL
VOLUMEN DE VENTAS**

Años	Número	(%) sobre las ventas	Tasa de crecimiento acumulada (%)
1990	116	33,6	-
1992	130	38,2	13,69
1995	214	51,0	51,79

Fuente: Kosacoff y Porta (1997).

Cuadro 15

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL FLUJO DE INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA DURANTE LOS AÑOS DE 1992 A 1995

(En millones de dólares y porcentaje)

Sectores	Valor absoluto	Valor relativo (%)
Alimentos, bebidas y tabaco	1,961	45,1
Industria química y petroquímica	1,443	33,2
Complejo automotriz	631	14,5
Maquinaria y equipos	234	5,4
Metales comunes y elementos de metales (excepto maquinaria y equipos)	103	2,4
Productos minerales no metálicos (cemento y cerámicos)	80	1,8
Industria de papel, ediciones e impresiones	-135	-3,1
Total	4,344	100,0

Fuente: Kosacoff y Porta (1997).

BIBLIOGRAFÍA

AZPIAZU, Daniel. Las Empresas Transnacionales en una Economía en Transición: la Experiencia Argentina en los Años '80. Fundación Volkswagen/CEPAL, Santiago de Chile, 1992.

CANTWELL, John. A Survey of Theories of International Production. En PITELIS, Christos N. y SUGDEN, Roger. **The Nature of the Transnational Firm.** Routledge, Londres, 1991.

CENTRO DE ESTUDIOS BONAERENSE. Informe de Coyuntura, n.º 53, año VI. La Plata, marzo de 1996.

CEPAL. Shock Externo y Desequilibrio Fiscal: la Macroeconomía de América Latina en los '80. Los Casos de Argentina, Brasil, Colombia, Chile y México. Santiago de Chile, 1994.

CHESNAIS, François. National Systems of Innovation, Foreign Direct Investment and the Operations of Multinational Enterprises. En LUNDVALL, B. **National Systems of Innovation.** Francis Pinter, Londres, 1992.

CHUDNOVSKY, Daniel et alli. Más Allá del Flujo de Caja. El Boom de la Inversión Directa Extranjera en la Argentina. Desarrollo Económico, N.º 137, Buenos Aires, abril-junio 1995.

DUNNING, John H. Trade, Location of the Economic Activity and the Multinational Enterprise: a Search for an Eclectic Approach. En DUNNING, John H. **Explaining International Production.** Unwin Hyman, Londres, 1988.

DUNNING, John H. The Globalization of Business. Routledge, Londres, 1993.

FANELLI, Jose M. y FRENKEL, Roberto. Growth Resumption and Sustainability. The Argentine Economy in the Nineties. CEDES, Buenos Aires, 1994.

FINKMAN, Javier y MONTENEGRO, Maximiliano. Vientos de Cambio: los Nuevos Temas Centrales de las Empresas Transnacionales. CEPAL, Documento de Trabajo N.º 63, Buenos Aires, 1995.

FRENKEL, Roberto. Macroeconomic Sustainability and Development Prospects: the Latin American Performance in the Nineties. CEDES, Documento N.º 111, Buenos Aires, 1995.

KOSACOFF, Bernardo y BEZCHINSKY, Gabriel. De la Sustitución de Importaciones a la Globalización. Las Empresas Transnacionales en la Argentina. CEPAL, Documento de Trabajo N.º 52, Buenos Aires, 1993.

KOSACOFF, Bernardo. La Industria Argentina. Un Proceso de Reestructuración Desarticulada. CEPAL, Buenos Aires, 1994.

KOSACOFF, Bernardo y PORTA, Fernando. La Inversión Extranjera Directa en la Industria Manufacturera Argentina. Tendencias y Estrategias Recientes. CEP/CEPAL, Buenos Aires, 1997.

WILLIAMSON, John. A Economía Aberta e a Economia Mundial: um Texto de Economia Internacional. Editora Campus, Rio de Janeiro, 1989.