

FOCO
FORO CIUDADANO DE PARTICIPACIÓN POR LA JUSTICIA Y
LOS DERECHOS HUMANOS

Inversiones extranjeras y Empresas Transnacionales en la
Argentina

Por: Ricardo Ortiz

Serie: Cuadernos de Investigación N° 1

PROGRAMA DE VIGILANCIA SOCIAL DE LAS EMPRESAS
TRANSNACIONALES

BUENOS AIRES
ARGENTINA

2006

Introducción

A lo largo del último siglo el capital extranjero ha tenido una participación relevante –y con variantes- en la economía argentina. En la etapa en la que la centralidad económica estuvo vinculada a la producción agropecuaria (las últimas dos décadas del siglo XIX y las tres primeras del siglo XX), aquél se asentaba sobre los sectores que garantizaban la viabilidad interna del modelo y su articulación con el mercado mundial (exportación de alimentos y materias primas, importación de bienes manufacturados, transportes -puertos y ferrocarriles- y frigoríficos). En principio, el origen de los capitales era mayoritariamente inglés, y hacia la finalización de este período había comenzado a crecer la participación del capital norteamericano.

Como consecuencia de procesos externos (Primera Guerra Mundial, Crisis de 1929, Segunda Guerra Mundial) e internos (nacionalizaciones de mediados de los años cuarenta), entre las décadas de los años treinta y cincuenta se contrajo la inversión extranjera en la Argentina, principalmente la de origen inglés, manteniéndose la norteamericana, dirigida hacia el abastecimiento del mercado interno (industrialización sustitutiva de importaciones, principalmente en agroindustrias, textiles, productos químicos y eléctricos). Pero la gran afluencia de capitales extranjeros se produjo entre fines de los años cincuenta y principios de los años sesenta, de mayoría estadounidense y en segundo lugar europea, y orientada a la industria manufacturera (industria química y petroquímica, automotriz y productos metálicos). Esta orientación sectorial implicó una transformación estructural del sector industrial y de la economía en su conjunto, que se extendería hasta la segunda mitad de la década del 70. Hasta entonces, la industria manufacturera fue el sector de mayor dinamismo de la economía argentina. La política económica implementada a partir del golpe militar de 1976 decretó la defunción de este modelo industrial, implicando incluso, el cese de la actividad de empresas extranjeras en el país, como sucedió en el sector automotriz.

La segunda gran oleada para el ingreso de capitales externos se dio a principios de la pasada década, cuando la salida al crítico proceso hiperinflacionario vivido entre 1989 y 1991 se dio a través de la realización de reformas estructurales (particularmente la privatización de empresas públicas y la apertura de los mercados de bienes y capitales) y el anclaje del peso al dólar (el “Plan de Convertibilidad”). Ambos procesos, ligados a una fuerte corriente de capitales que a nivel internacional buscaban nuevos mercados para sus inversiones, permitieron que se produjera un fuerte ingreso de inversiones hacia las áreas de la economía más dinámicas de la década (los servicios públicos privatizados, los servicios financieros y los sectores industriales ligados a la exportación). De todos modos, el patrón de crecimiento generalizados durante la década del noventa no permitió mantener la continuidad del incremento del producto, ya que la crisis de México de 1995 y las sucesivas crisis financieras de Rusia, Indonesia y Brasil produjeron la caída de la actividad económica, incluyendo una recesión que se extendió desde 1998 hasta el 2002, y que constituyó la crisis más extensa y profunda de la historia económica argentina.

PRIMERA PARTE: LA INVERSION EXTRANJERA DURANTE LA VIGENCIA DE LA CONVERTIBILIDAD

1. El crecimiento de la inversión extranjera

Los ingresos de capital por inversiones extranjeras durante los años noventa estuvieron casi siempre por encima del 2% del PBI, lo que evidencia la fuerte presencia que adquirió el capital foráneo en la economía local. Ello puede observarse, además, en que si en 1963 las empresas trasnacionales aportaban el 46% del valor agregado (es decir, la riqueza generada en el ámbito fabril) y el 36% del empleo, en 1997 estas cifras llegaban al 79% y al 61%, respectivamente.

A partir del año 1992, los flujos de IED se mostraron crecientes a lo largo de la década de los noventa: pasaron de algo más de U\$S 4.400 millones en 1992 a más de U\$S 10.400 millones en 2000, con un elevado monto registrado en 1999 influido por la Oferta Pública de Adquisición del 85% acciones de YPF (petrolera estatal privatizada en 1993) por parte de Repsol, operación que por sí sola representó U\$S 15.200 millones (ver Cuadro N° 1). De tal modo, el promedio anual de la IDE en dicho período fue de U\$S 8.253 millones. Al incorporar el análisis todo el período comprendido por la vigencia del “modelo de la Convertibilidad”, a pesar de la importante salida de capitales y fuga de divisas ocurrida en el año 2001, el promedio anual llega casi a U\$S 7.650 millones. El subperíodo de mayores inversiones se dio entre 1995 y 2000, con un promedio anual de más de U\$S 10.500 millones.

En cuanto al stock estimado por IDE en la Argentina, se elevó de U\$S 16.303 millones en 1992 hasta U\$S 68.935 millones en el 2001.

Respecto de las regiones de origen de la inversión externa¹, la mayor parte de la entrada de IED a la Argentina provino de Europa, excepto entre 1993 y 1995 (ver Cuadro N° 1).

Cuadro 1:
Flujos anuales de IED por área geográfica, clasificados por segundo nivel de tenencia
(en millones de dólares)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Europa	1.745	581	1.019	1.277	2.750	4.618	4.736	19.942	8.658	2.389
Alemania	-18	101	224	15	250	547	466	70	88	-85
España	277	102	-172	271	998	2.085	1.098	17.930	6.760	673
Francia	421	154	577	140	502	225	1.334	1.547	665	1.721
Italia	494	211	70	576	264	436	499	501	705	-129
Países Bajos	172	91	277	166	155	955	986	-51	69	138
Reino Unido	257	272	84	24	236	227	251	-107	53	57
Otros	142	72	-41	85	346	143	99	52	317	14
América del Norte	1.350	1.706	1.810	2.421	2.418	3.217	1.363	3.773	1.093	-49
EEUU	1.105	1.555	1.714	2.303	2.190	3.074	1.352	3.763	1148	22

¹ La procedencia del capital que ingresa al país se determina según dos niveles: el del primer propietario de las acciones de la empresa de IED, y en un segundo nivel, adicional (que correspondería a un eslabón “más atrás” en la estructura de control empresarial), se observa el país de residencia del inversor/propietario/controlante de la firma que realiza la inversión en la Argentina. De esta manera se puede considerar con mayor exactitud el país del cual proviene cada inversión, ya que muchas empresas utilizan sociedades en terceros países (donde constituyen filiales, o para aprovechar las ventajas de los llamados “paraísos fiscales”), y de considerar el primer tenedor de acciones, se sobreestimaría el peso de algunas regiones que reúnen estas características (por ejemplo, la zona de América Central y el Caribe. Este segundo nivel de tenencia es el que se tomará en cuenta en el presente capítulo.

	Otros	245	151	96	118	227	143	10	10	-50	-71
América Central y Caribe		9	21	41	140	-24	21	191	425	52	-108
América del Sur		612	408	324	1.075	990	804	510	-514	112	-147
	Chile	501	317	190	784	319	578	327	-440	99	-119
	Otros	111	91	134	261	77	226	184	-73	13	-27
Otras Regiones		716	75	444	728	814	497	491	302	504	80
TOTAL		4.432	2.791	3.637	5.610	6.951	9.157	7.291	23.929	10.418	2.166

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Internacionales-INDEC, Ministerio de Economía y Producción.

Al considerarse cada país individualmente, EEUU fue la nación que lideró los flujos anuales hasta 1998, cuando la IED proveniente de España comenzó a superarlos (precisamente cuando se inició la recesión que condujo a la crisis de la Convertibilidad). Si se toman en cuenta los flujos acumulados en el período, es España la que mayores inversiones ha realizado (más de U\$S 30.000 millones), seguido por EEUU (más de U\$S 18.200 millones), Francia (casi U\$S 7.300 millones), Italia (U\$S 3.200 millones), Chile (más de U\$S 3.100 millones) y Países Bajos (casi U\$S 3.000 millones). EEUU, sin embargo, era en el año 2001 el principal inversor en la Argentina al considerar los stocks de IED, ya hasta 1992 sextuplicaba los montos correspondientes a España. En términos regionales, la inversión europea corrió por detrás de la norteamericana hasta 1995, pero en la segunda mitad de la década la superó, empujada por las inversiones españolas, francesas y holandesas.

La mayoría de los flujos ingresados por IED en este período correspondió a transferencias accionarias de empresas de capital nacional (públicas o privadas). Hasta 1993, estas operaciones estuvieron ligadas principalmente al proceso de privatizaciones², y desde entonces se incorporó la venta de empresas de propiedad local en un número cada vez mayor de sectores. Así es que mientras en los dos primeros años de la serie las principales transacciones se realizaron en el sector energético (petróleo, gas, electricidad) y agua, a partir de 1994 y hasta 1997 fue la industria manufacturera la que recibió la mayor parte de la IED, principalmente en los sectores de alimentos y bebidas, química y automotriz. En los últimos años de la Convertibilidad fueron los sectores petrolero, bancos y comunicaciones los que renovaron los flujos de inversión extranjera en la Argentina (ver Cuadro N° 2).

Cuadro 2:
Flujos anuales de IED, por sectores de actividad económica
(en millones de dólares)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Petróleo	1.222	277	502	436	1.046	105	1.313	17.830	2.689	796
Minería	4	-6	17	140	682	72	11	15	48	103
Industria Manufacturera	634	858	1.798	2.186	2.776	3.308	1.147	1.950	1.487	49
Alimentos, bebidas y tabaco	384	338	1.014	793	405	360	256	1.192	476	6
Textil y curtidos	-	39	-18	80	15	36	-5	-49	-12	-37
Papel	-102	27	31	119	375	335	89	15	91	-195
Química, caucho y plástico	217	350	325	792	937	770	232	762	695	395
Cemento y cerámicos	33	47	26	33	20	51	306	0	-25	-35
Metales comunes y elab. de metales	-120	26	245	-31	86	569	96	-18	74	-20
Maquinarias y equipos	-152	-32	60	8	165	106	111	360	-64	-47

² El 67% de los fondos ingresados por las privatizaciones es de origen extranjero (IED e inversión de cartera), de los cuales un 55% provino de España, Francia e Italia (Dirección Nacional de Cuentas Internacionales del Ministerio de Economía).

Industria automotriz y eq. de transporte	373	64	116	392	774	1.082	65	-313	253	-17
Electricidad, gas y agua	2.119	1.116	124	1.111	681	1.527	932	951	446	197
Comercio	82	42	339	318	523	150	699	742	51	662
Transporte y comunicaciones	36	-19	245	634	145	845	260	714	3.870	167
Bancos	191	418	160	521	747	2.366	1.757	746	382	235
Otros	143	106	452	271	350	788	1.173	1.038	1.445	-42
TOTAL	4.432	2.793	3.637	5.610	6.951	9.161	7.292	23.986	10.418	2.166

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Internacionales-INDEC, Ministerio de Economía y Producción.

Si bien las compras de empresas locales fueron una característica fundamental del tipo de inversión extranjera, este proceso adquirió particularidades según los diversos sectores de actividad económica:

- **Petróleo:** a partir de mediados de la década se produjo el cambio de manos de varias empresas de capital local al capital extranjero (al menos una de ellas –Astra CAPSA- conformaba un grupo económico de gran crecimiento en la primera parte del decenio de los noventa gracias a su participación en las privatizaciones energéticas y desregulación petrolera); en el año 1999 se realizó la compra de YPF por parte de Repsol y en el 2000 se vendió la Petrolera Argentina San Jorge, de gran presencia en la producción de petrolera.
- **Minería:** a mediados de la década se estableció un nuevo régimen para el sector minero, que generó, entre otras inversiones externas, la compra de Minera Alumbrera, el mayor emprendimiento de la Argentina, por parte de capitales australianos y canadienses.
- **Industria manufacturera:** el sector alimentos y bebidas fue el mayor receptor de inversión externa (se transfirieron varias de las mayores firmas alimentarias – Terrabusi y Bagley, entre otras-); en el sector químico, a mediados del período se privatizaron las empresas del mayor polo petroquímico del país (Bahía Blanca), y se comenzó a invertir en nuevas plantas productoras de fertilizantes y urea para la exportación; en el sector automotriz, luego del ingreso de nuevas firmas (General Motors, Toyota, Chrysler; Fiat y Peugeot retomaron el control de sus operaciones en el país, y Ford y Volkswagen dividieron sus negocios locales).
- **Electricidad, gas y agua:** en 1992 se realizó la privatización de varias empresas públicas (nacionales y provinciales) de generación, transporte y distribución eléctrica; el mismo año, se traspasó al sector privado la mayor empresa de gas (Gas del Estado), de la cual se desprendieron ocho nuevas firmas (seis de distribución y dos de transporte). El ingreso de IED observado a partir de 1995 se debió a que se produjo la venta de participaciones accionarias en manos de inversores locales.
- **Comercio:** desde 1994 se observa el ingreso de nuevos actores, fundamentalmente para la instalación de grandes centros comerciales (shopping centers, hipermercados), de origen europeo y norteamericano.
- **Transporte y comunicaciones:** si bien los flujos iniciales de IED son relativamente bajos, las privatizaciones de empresas de transporte aéreo y de telecomunicaciones de los años 1990 y 1991, incrementaron el stock de IED para el año 1992 (casi U\$S 2.000 millones). El crecimiento reflejado a partir de 1994 se debe, en un primer momento, al proceso de adquisición de firmas de televisión abierta y por cable; y en una segunda instancia, a nuevos segmentos de negocios, como la telefonía celular y la muy tenue “desregulación” planteada en el sector.
- **Bancos:** luego de la crisis financiera mexicana de 1994, dio comienzo un fuerte proceso de concentración de la propiedad en el sector financiero, con un acelerado

ingreso de IED dirigida a la compra de entidades bancarias locales (ingresan los bancos españoles Santander y Bilbao Vizcaya, entre otros).

2. Elementos que favorecieron el ingreso del capital extranjero

Los procesos de apertura económica, desregulación y privatizaciones, que habían sido los lineamientos centrales de las políticas económicas ejecutadas desde 1976, nunca se habían podido incrementar con la *radicalidad* y la amplitud –no exenta de asimetrías- con que aconteció en la década de los años noventa.

En este sentido, los principales elementos que favorecieron el ingreso del capital extranjero fueron: los cambios en la normativa que abrieron nuevos sectores a las inversiones externas; la desregulación y liberalización de los mercados laboral, financiero y de capitales; el proceso de privatizaciones de los servicios públicos; el mercado ampliado del MERCOSUR; y la promoción de la que gozaron algunos sectores en un contexto de fuerte apertura de la economía a los flujos internacionales de mercancías y capitales (por ejemplo, el automotriz).

2.1. El régimen legal

La liberalización del régimen legal orientado a la promoción de la Inversión Extranjera Directa (IED) había comenzado con el gobierno militar de 1976, cuando se estableció la igualdad de derechos y obligaciones entre inversores nacionales y externos, se autorizó la incorporación de bienes de capital usados, y se flexibilizaron las condiciones para la remisión de utilidades y repatriación de capitales, iniciando el desmantelamiento de una serie de regulaciones establecidas en los años previos.

A partir de la sanción de las leyes de Reforma del Estado y de Emergencia Económica de 1989 se indujo la participación de la inversión extranjera en la privatización de empresas públicas –también con capitalización de la deuda externa-, se dejaron sin efecto requisitos previos para el ingreso de las mismas en telecomunicaciones e informática (por ejemplo, el carácter nacional de las empresas que operaran frecuencias de televisión y radio), y se declaró optativa la inscripción en el Registro de Inversiones Extranjeras.

En 1993, a través del decreto 1853, el Poder Ejecutivo aprobó el texto reordenado de la Ley 21.382 de Inversiones Extranjeras dictada por el gobierno militar en 1976. Allí se fijó una amplia libertad para el movimiento de capitales, sin limitaciones para la remisión de dividendos (a los que se exceptuó del pago de impuestos específicos), ni para acceder a programas de financiamiento público o privado. En los años noventa se liberaron las licencias para la explotación de minas y yacimientos de petróleo y gas, y se estableció también la libre disponibilidad del crudo extraído y los combustibles producidos. Esta amplia liberalización también abarcó al sector financiero, comercio, energía nuclear y medios de comunicación. Entre otras acciones dirigidas a la promoción y protección de la inversión extranjera, se puede mencionar también la aprobación legislativa de normas relativas a la propiedad intelectual y patentes (por ejemplo, en cuanto a la producción de software y patentes medicinales), en función de lo solicitado por el gobierno de los Estados Unidos y las firmas de este origen radicadas en la Argentina.

2.2. Compromisos internacionales

En lo que hace a los compromisos adquiridos en acuerdos bilaterales y regionales con relación a la inversión extranjera, en 1991 la Argentina adhirió al Convenio Constitutivo del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones del Banco Mundial. Además, participa del Centro Internacional para el Arreglo de Disputas sobre Inversión (CIADI), y a lo largo de la última década firmó convenios para evitar la doble tributación con varios países de Europa (Alemania, Austria, España, Francia, Italia), América del Sur (Brasil, Chile) –todos ellos en vigencia-, y también con EEUU.

Las principales garantías para los inversores extranjeros se encuentran en los tratados bilaterales de inversiones (BITs) que la República Argentina firmó con numerosas naciones durante los años noventa. Las cláusulas más importantes de estos tratados son los alcances y la definición de lo que es una “inversión externa”; trato nacional y trato de nación más favorecida; trato justo y equitativo; garantías y compensaciones en caso de expropiación y compensaciones por guerra civil y revoluciones; garantías para la libre remisión de ganancias, fondos y repatriación de capital; y resolución de controversias. Otras cuestiones que se han ido integrando a algunos tratados son los requisitos de desempeño; libre contratación, ingreso y salida de personal extranjero, mecanismos de arbitrajes y excepciones generales. Entre 1992 y 2002 la Argentina aprobó 54 tratados bilaterales, encontrándose coherencia con la oleada de inversiones extranjeras en la Argentina vinculadas a la privatización de activos del Estado, y desde mediados de la década con el proceso de adquisiciones de firmas de capital local por empresas extranjeras.

En rigor, los BITs actúan como un respaldo para las empresas transnacionales cuando éstas se consideran perjudicadas por medidas restrictivas de las inversiones, aunque dichas restricciones puedan originarse en acciones destinadas a la defensa del medio ambiente, a la defensa de los derechos humanos, o en decisiones de política soberana de los estados receptores de las inversiones. En los tratados consta la posibilidad para los inversores de recurrir a instancias supranacionales para la resolución de las controversias, y habitualmente se remite al tribunal del CIADI, del Banco Mundial. Entre los años 1997 y 2004, se habían iniciado allí 32 causas contra la Argentina por parte de empresas transnacionales, la mayor parte de ellas originadas por firmas que operan en sectores económicos vinculados a las privatizaciones.

2.3. Incentivos arancelarios, fiscales e impositivos

En cuanto a incentivos de tipo arancelario, a partir de 1991, la Argentina desarrolló una política tendiente a una rápida disminución de los aranceles a la importación de bienes de capital. También se estableció un régimen para la importación de “plantas industriales llave en mano”, que fue utilizado principalmente por empresas transnacionales y algunas grandes firmas locales.

En otro orden, también se plantearon nuevos incentivos fiscales para la radicación de nuevas empresas. A título de ejemplo, pueden mencionarse los regímenes forestal (ley 25.080 de 1997) y minero (ley 24.196 de 1993), que incluyen cláusulas de estabilidad tributaria por 33 y 30 años, respectivamente, lo que implica que no se pueda afectar la carga tributaria total existente al momento de la solicitud de acogimiento al

régimen; también se permiten más amplias deducciones sobre el impuesto a las ganancias, entre otros beneficios sectoriales.

Asimismo, se avanzó en la promoción de las inversiones a partir de la disminución de las cargas impositivas a las empresas, entre las que se cuenta la baja de los aportes patronales sobre la seguridad social obtenida en la última mitad de los noventa, y que significó alrededor de un 30% del valor de los aportes que realizaban las firmas sobre la nómina salarial de los trabajadores. Entre otros instrumentos utilizados en el sentido de disminuir las cargas impositivas a las inversiones extranjeras (y que fueron aplicados sucesiva o conjuntamente) pueden citarse: el Régimen de Financiamiento del Impuesto al Valor Agregado (IVA); reducción del arancel a la importación de bienes de capital; baja del Impuesto al Valor Agregado; el Régimen de importación de bienes integrantes de grandes proyectos de inversión; el Régimen de *Leasing*; agilización de la devolución del IVA a la inversión; reducción del impuesto a los intereses bancarios; extensión del plazo para desgravar el pago del Impuesto a la Renta Mínima Presunta; alícuota del 0% para el impuesto a bienes personales (para la compra de acciones); y los regímenes de promoción industrial, turístico y agropecuario vigentes en varias provincias de la Argentina.

2.4. El mercado ampliado del MERCOSUR

El crecimiento de los intercambios comerciales en el MERCOSUR también operó como un incentivo para el ingreso de inversores extra-regionales, ya que se buscaba aprovechar las nuevas escalas de los mercados (la integración comprende un mercado de 300 millones de habitantes), la facilidad para el comercio intra-firma y la especialización entre filiales. El régimen automotor, por ejemplo, estableció un sistema de comercio compensado por empresa entre Argentina y Brasil que permite importar vehículos y sus partes (desde 1991, con aranceles preferenciales, y desde 1994 exceptuándolos de toda imposición) y fijó cupos de importación (que a su vez permiten establecer un piso a los precios en el mercado regional). Este régimen indujo a la realización de grandes inversiones en el sector automotriz, que ascendieron a unos U\$S 3.100 millones durante los años noventa.

Otro sector en el que han crecido las inversiones extranjeras a partir de los intercambios intrarregionales ha sido el productor de alimentos. En este sentido, el abastecimiento de un mercado como el del MERCOSUR ha operado como otro incentivo a la radicación de empresas transnacionales. Su tamaño y potencialidad de crecimiento, sumados a los efectos de shock de estabilización monetaria que implicó el Plan de Convertibilidad de 1991 en la Argentina también coadyuvaron al incremento de las inversiones extranjeras.

2.5. La privatización de empresas públicas

En el sector servicios deben considerarse principalmente las características del proceso privatizador de empresas públicas, ya que en este caso se generaron las mayores garantías para la inversión (fuera ésta local o extranjera) y se propuso, en la formulación de los pliegos de licitación de las empresas a privatizar, la participación de empresas extranjeras como operadores de las nuevas firmas privatizadas. También se fomentó la participación de los bancos acreedores externos, ya que los mismos aportaban títulos de deuda externa a su valor nominal (cuando cotizaban a un valor real mucho menor). El monto total involucrado ascendió a casi U\$S 25.000 millones, la mayor parte de los

cuales provinieron de inversores externos, sobre todo de procedencia europea. Alrededor del 67% de las inversiones en la compra de firmas privatizadas perteneció a empresas extranjeras (o sea, un monto cercano a los U\$S 17.000 millones).

En estos casos la atracción se debió a las características del proceso: las firmas transferidas se encuentran en mercados monopólicos u oligopólicos –constituyendo reservas de mercado- y no se obligó a introducir mejoras significativas en la productividad ni se tuvo mayormente en cuenta que la disminución de los costos operativos se dirigiera hacia una reducción de las tarifas; las propias tarifas de los servicios públicos fueron “dolarizadas” (para evitar el peligro de una devaluación), lo que a su vez permitió que periódicamente sufrieran modificaciones en base a la inflación de los EEUU –superior a la local desde mediados de la década-, en una clara violación a la ley de Convertibilidad que establecía la prohibición de indexar precios, tarifas o salarios. El conjunto de estos incentivos permitió a las empresas del sector obtener las mayores tasas de rentabilidad (medida en utilidades sobre ventas) de toda la economía argentina; mientras que en la década pasada dentro del conjunto de las más grandes empresas argentinas las firmas privatizadas tenían un 10% promedio de rentabilidad, las no vinculadas a privatizaciones tuvieron un promedio del 2%.

2.6. Tipo de inversiones

Un aspecto a destacar es que la inversión extranjera mayoritariamente se dirigió a la adquisición de firmas ya existentes, y sólo en una parte menor a la creación de nueva infraestructura productiva o de servicios. Efectivamente, más del 60% de esta inversión se relaciona con fusiones y adquisiciones de firmas, y menos de un tercio al establecimiento de nuevas capacidades productivas (*greenfield*). Lo que resulta llamativo, además, es la modalidad adoptada por los inversores externos para su financiamiento, ya que las nuevas inversiones se efectuaron a partir del endeudamiento externo de las filiales locales, aprovechando la liberalización financiera promovida en esta década, que permitía el libre flujo de divisas hacia y desde el país (ello, en un contexto de importante apreciación de la moneda doméstica). Esto fue particularmente intenso en el sector de los servicios (empresas privatizadas).

2.7. Costos laborales

Otra cuestión a considerar es la que hace a los incentivos relacionados con los costos de la mano de obra. Hasta 1995, como contracara del proceso de crecimiento de la economía, se incrementaron la desocupación y la subocupación, triplicando los valores de la década anterior. Estos factores indujeron una disminución de los salarios reales, ya que se mantuvo una constante presión sobre los puestos de trabajo ocupados que imposibilitó la movilización ascendente de los mismos. Al mismo tiempo, se acentuó la consecuente distribución regresiva del ingreso, sin que se impulsaran desde el Estado políticas orientadas a la reversión de este proceso (sino, más bien, todo lo contrario).

Las políticas laborales de la década se enfocaron en la flexibilización laboral, que implicó la reformulación de tareas, condiciones y medio ambiente de trabajo, así como la precarización de la contratación y, por ende, de la relación laboral. En función de asegurar la rentabilidad de las inversiones empresarias, la reducción de los costos de producción se centró en los costos laborales (salariales y no salariales). Así, en la segunda mitad de la década del noventa, las cargas patronales sobre la nómina salarial

pasaron, en el promedio de la economía, de un 33% en enero de 1994 al 17,5% en agosto de 1999.

De este modo, las modificaciones que tuvieron lugar en esta década en el marco regulatorio del mercado de trabajo apuntaron a: reducir el costo laboral no salarial a través de la reducción de las contribuciones patronales a la seguridad social y de los costos asociados al despido o accidentes; aumentar la previsibilidad del costo laboral (por medio de las leyes de accidentes y riesgos del trabajo); descentralizar la negociación colectiva; flexibilizar la distribución del tiempo de trabajo; e implementar contratos temporarios. Algunos sectores que más aprovecharon la modificación de los estándares laborales fueron el automotriz, en el que varias de las empresas involucradas (Toyota, General Motors) tomaron como uno de los datos más relevantes a la hora de definir sus inversiones la flexibilización de las condiciones de trabajo, y el de los servicios, donde se aplicaron diversos sistemas de precarización de la relación salarial (por ejemplo, en las empresas de telecomunicaciones –Telefónica, Telecom-).

3. Los flujos de inversiones desde la UE hacia la Argentina

Como se observa en el Cuadro N° 3, la participación europea en los flujos de IED en la Argentina se duplicó a lo largo de los años noventa, llegando a representar más del 80% del total de los mismos en los años 1999 y 2000. Es interesante señalar también que en el año 2001, cuando hizo crisis el modelo de la Convertibilidad, fueron las inversiones europeas las que compensaron las desinversiones de otras regiones del mundo en la Argentina. En los primeros años de la serie fueron las firmas provenientes de Italia y Francia las más dinámicas, y luego fueron las españolas las que ganaron posiciones relativas dentro del subconjunto. De todas maneras, debe tenerse en cuenta que en este período no están incluidas dos de las mayores privatizaciones en las que participaron empresas españolas (Iberia en 1990 y Telefónica en 1991, en el transporte aéreo y en telecomunicaciones, respectivamente). Considerando los flujos europeos acumulados entre 1992 y 2001, España es, por lejos, el mayor inversor, ya que reúne casi dos tercios de los mismos; muy lejos de ella están Francia (15%), Italia y Países Bajos (6%)³. El stock de inversión de las firmas europeas oscila entre algo menos del 40% del total del stock de IED en la Argentina y el 55% en el año 2001, comprendiendo casi U\$S 48.000 millones entre 1992 y 2001.

Cuadro N° 3:
Participación europea en los flujos y stock totales de Inversión Extranjera Directa
(en porcentajes)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Flujos de IED										
Total Europa	39	21	28	23	40	50	65	83	83	110
Alemania	0	4	6	0	4	6	6	0	1	-4
España	6	4	-5	5	14	23	15	75	65	31
Francia	9	6	16	2	7	2	18	6	6	79

³ Las firmas españolas se asentaron principalmente en el sector servicios, participando en las privatizaciones más importantes, y posteriormente incrementaron su actividad en el sector financiero, a partir del cual logró insertarse en otros ámbitos de servicios, como por ejemplo las administradoras de jubilaciones y pensiones, servicios de medicina prepaga y seguros, además de sostener desde el inicio de la década una posición de primer nivel –en cuanto a su lugar en el reparto del mercado- en las telecomunicaciones.

Italia	11	8	2	10	4	5	7	2	7	-6
Países Bajos	4	3	8	3	2	10	14	0	1	6
Reino Unido	6	10	2	0	3	2	3	0	1	3
Otros europeos	3	3	-1	2	5	2	1	0	1	1
Stock de IED										
Total Europa	41	39	39	36	37	39	40	49	53	55
Alemania	6	5	6	4	4	5	4	3	3	3
España	6	7	7	6	8	10	10	23	27	28
Francia	10	9	9	8	8	7	8	8	8	10
Italia	8	6	5	6	6	5	5	5	5	5
Países Bajos	5	5	5	5	5	5	6	4	4	4
Reino Unido	4	4	4	4	3	4	3	2	2	2
Otros Europeos	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Internacionales-INDEC, Ministerio de Economía y Producción.

En la primera mitad de este período, las principales inversiones se orientaron hacia los negocios generados por la privatización de activos públicos, en el cual las firmas europeas concurren mayoritariamente en su calidad de operadoras del servicio, asociándose con grupos económicos locales, bancos extranjeros y fondos de inversión. Así ocurrió en diversos sectores: transporte aéreo (Iberia, Banesto, Banco Hispanoamericano); telecomunicaciones (France Telecom, Stet Italia, y Telefónica de España); distribuidoras de gas (British Gas, Gas Natural de España, Camuzzi, Società Italiana per il Gas, Iberdrola, Tractebel); YPF (que se desprendió de yacimientos y activos que fueron adquiridos, entre otros, por Total Austral, Repsol, Shell); generación, distribución y transporte eléctrico (Iberdrola, Electricité de France, Endesa, Ormas, The National Grid Finance, Unión Fenosa); siderúrgicas (Aubert & Duval, CIMA); elevadores de granos (grupo André); aguas y servicios cloacales (Lyonnaise des Eaux, Sociedad General de Aguas de Barcelona, Compagnie Generale des Eaux, Water Plc); y ferrocarriles (Transurb Consult, Ormas). En el mismo período también se efectuaron adquisiciones de participaciones mayoritarias o totales en firmas locales del sector alimentario en las que las empresas europeas ya poseían acciones (por ejemplo, La Plata Cereal, Unilever, Cusenier, Philip Morris) y automotriz (Fiat, Valeo). A medida que avanzó la segunda parte de la década se produjeron dos fenómenos conjuntos: por un lado, un número relativamente importante de inversores locales transfirieron sus participaciones en las empresas privatizadas a agentes extranjeros (ya presentes en el sector) y, por otro, adquirieron mayor relevancia las operaciones en los sectores financiero y bancario (BBVA, Banco Santander Central Hispano, Socimer Finance Group, Deutsche Bank, Caisse Nacional de Crédit Agricole), seguros (Mapfre, CNA), petroquímicas (Solvay), energía (Repsol, Endesa), alimentos (Danone), automotriz (Peugeot, Renault) y telecomunicaciones (Telefónica de España y Telecom). En general, las estrategias se dirigieron a la ampliación de las participaciones en los respectivos mercados, en los que luego de haberse asociado con firmas locales se buscó controlar las operaciones de dichas empresas en la Argentina. Desde 1998, el sector del comercio es uno de los más dinámicos en este sentido (Carrefour, Promodes, Casino).

De esta manera, el capital europeo, asociado tanto a otras firmas extranjeras como a grupos económicos locales, pasó a manejar las empresas que ocupan los lugares más altos en los rankings de firmas por volúmenes de ventas de la Argentina: en 1991 sólo 3 empresas (Telefónica, Telecom y Shell) se encontraban dentro de los diez primeros lugares, y ninguna de ellas era la primera; en 1999, fueron siete las firmas (YPF -la primera-, Telefónica, Telecom, Supermercados Norte, Shell, Supermercados Disco y Carrefour).

Entonces, las áreas relacionadas con el sector servicios (privatizaciones, bancos, seguros, telecomunicaciones, comercio) y con el aprovechamiento de los recursos naturales (gas y petróleo, y en segundo lugar, agroindustria y alimentos) se han mostrado como los más atractivos para las inversiones europeas. Así, se puede afirmar que, como rasgo dominante, las inversiones se han dirigido hacia los campos de negocios en los que, a partir de las políticas públicas sustentadas en los últimos años, se han garantizado beneficios extraordinarios (privatizaciones), mercados protegidos natural o institucionalmente (en la industria, cemento o automotores), y en general, no transables (bancos, administradoras de jubilaciones y seguros). Ello se confirma al tomarse en consideración las rentas obtenidas por las inversiones externas directas hasta el año 2001: más de U\$S 7.900 millones obtuvo el sector petrolero y casi U\$S 3.900 millones el sector de electricidad, gas y agua. La industria manufacturera, en su conjunto, alcanzó los U\$S 3.200 millones en todo este período, pero entre 1999 y 2001 las rentas fueron negativas en más de U\$S 1.100 millones. Únicamente el sub-sector de alimentos consiguió superar el corsé de la recesión iniciada en 1999 a través de la exportación, registrando en todos los años una renta de la inversión positiva.

SEGUNDA PARTE: LAS INVERSIONES EXTERNAS EN EL “NUEVO MODELO” POST-CONVERTIBLE

1. La crisis de la convertibilidad y la salida devaluatoria

Hacia fines del año 2001, tras una década de fuerte concentración de la producción y del ingreso, la Argentina atravesó una crisis socio-económica sin precedentes que, por la concurrencia de diversos factores, impactó de manera considerable sobre el proceso de acumulación y reproducción del capital en diferentes actores de la economía. Se consolidaron así dos situaciones estructurales diferentes dentro de los sectores dominantes locales: de un lado, las grandes empresas extranjeras con fuerte tenencia de activos fijos; del otro, los principales grupos económicos nacionales, y algunos conglomerados y empresas extranjeras, posicionados fundamentalmente en activos líquidos (sobre todo, en el exterior) y/o en sectores productivos de elevada propensión exportadora (alimentos, petróleo y derivados, industria automotriz y unos pocos *commodities* –básicamente, productos y sustancias químicas y algunos bienes del complejo siderúrgico–).

La crisis productiva y financiera a la que condujo el modelo de la Convertibilidad y de las reformas estructurales encontró una resolución limitada sólo a uno de los aspectos centrales del patrón de acumulación vigente en los años noventa (la devaluación de la moneda local) sin que se planteara una modificación radical de las condiciones de reproducción del poder económico en la Argentina. Por lo tanto, a pesar del cambio en los precios relativos producto de las variaciones en la tasa de cambio, las inversiones externas siguieron manteniendo un lugar privilegiado en la estructura económica local.

En síntesis, la contracara de a la expansión y concentración económica en un grupo acotado de grandes actores empresarios durante los años noventa es la evolución de los principales indicadores sociales, especialmente los niveles de ocupación, salarios y distribución del ingreso que colocó a la Argentina en los rangos latinoamericanos.

2. Las inversiones extranjeras luego de la devaluación

También en el período 2002-2004 las transferencias de capital fueron los principales elementos dinamizadores de la inversión extranjera, aunque en algunas áreas se comenzaron a plantear nuevas inversiones. Los sectores de mayor dinamismo fueron la siderurgia (Tenaris adquirió Siderca –ambas pertenecientes al grupo Techint–), y petrolero (la compra de Perez Companc Energía por parte de la brasileña Petrobras), en el año 2002, en los que, además, se iniciaron inversiones destinadas a fortalecer el abastecimiento energético regional, en las que participan Repsol-YPF, Techint y Petrobras.. También en los años 2002 y 2003 se produjo la salida del país de algunas firmas extranjeras que operaban en el sector financiero, cuyas casas matrices decidieron transferir sus inversiones a empresarios locales. Ello condujo a que en esta etapa el promedio anual de las inversiones en el área petrolera supere el valor que tenían entre los años 1992 y 1998 (de importante crecimiento de la economía argentina)⁴. Junto al

⁴ Esta comparación resulta más relevante si se considera que dejamos fuera el caso del año 1999, por la incidencia de la venta de YPF. Es de destacar que a partir de dicho año, las inversiones en el sector petrolero estuvieron siempre en el grupo de las áreas a las cuales se orientó mayoritariamente la inversión extranjera.

petróleo, la industria siderúrgica y la automotriz fueron los que recibieron los mayores flujos anuales de IED (ver cuadro 4).

Cuadro Nro. 4:
Flujos de inversión extranjera directa, por sectores, años 2002-2004 (en millones de dólares)

	2002	2003	2004 (1)
Petróleo	995	-272	2067
Minería	138	-6	198
Industria Manufacturera	988	1146	1221
Alimentos, bebidas y tabaco	-133	268	419
Textil y curtidos	36	16	-18
Papel	78	41	91
Química, caucho y plástico	171	538	-51
Cemento y cerámicos	12	55	2
Metales comunes y elab. de metales	819	246	122
Maquinarias y equipos	-75	-62	51
Industria automotriz y eq. de transporte	80	42	606
Electricidad, Gas y Agua	109	50	170
Comercio	-23	79	-3
Transporte y Comunicaciones	-638	-39	-202
Bancos	-9	448	158
Otros	489	246	665
TOTAL	2149	1652	4274

(1) Datos provisorios

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Internacionales-INDEC, Ministerio de Economía y Producción.

Una de las consecuencias de estos movimientos de los últimos años, es que entre 2002 y 2004 se incrementó el peso relativo del stock de inversiones de estos sectores (petrolero e industria manufacturera) dentro del total del stock de IED en la Argentina, pasando el área de la explotación de hidrocarburos a representar el 28% del total de la inversión directa acumulada en el país, mientras que el grupo industrial varió su participación del 28% en 2001 al 33% en 2004. Como consecuencia de la evolución de los flujos de IED en los subsectores industriales, la siderurgia y la producción automotriz también incrementaron su peso en el stock de IED (ver cuadro 5).

Cuadro Nro. 5:
Stock de inversión extranjera directa, años 2002-2004 (en millones de dólares)

	2002	2003	2004 (1)
Petróleo	11.749	12.951	13.976
Minería	356	421	743
Industria Manufacturera	13.721	14.818	16.497
Alimentos, bebidas y tabaco	3.958	3.904	4.453
Textil y curtidos	175	168	135
Papel	832	913	1.059
Química, caucho y plástico	4.320	4.638	4.922
Cemento y cerámicos	524	618	616
Metales comunes y elab. de metales	1.115	1.785	1.900
Maquinarias y equipos	845	585	615
Industria automotriz y eq. de transporte	2.042	2.207	2.798
Electricidad, Gas y Agua	3.969	4.876	5.053
Comercio	3.086	2.958	2.645
Transporte y Comunicaciones	4.785	4.349	3.992
Bancos	2.610	2.934	2.436
Otros	2.870	4.991	5.241
TOTAL	43.146	48.298	50.583

Nota: A partir del año 2002 se modificó la fuente de la que se obtienen los datos para la elaboración de la información del stock de inversión extranjera. Al respecto, consultar Ministerio de Economía y Producción (2004).

(1) Datos provisorios

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Internacionales-INDEC, Ministerio de Economía y Producción.

Otras consideraciones pueden efectuarse al considerar las regiones y países de origen de las inversiones extranjeras a partir de la crisis de 2001-2002. En este sentido, Europa y Estados Unidos dejaron de ser las principales áreas económicas inversoras en la Argentina, ya que entre 2002 y 2004 más de la mitad de los montos que explican los saldos de IED provienen de América del Sur (fundamentalmente Brasil) y de otras zonas ya que el 54% del total de los flujos de IED durante este período están originados allí. Es particularmente notable que los tres países que registran un saldo negativo en términos de inversiones son España, Francia y Gran Bretaña (ver cuadro 6).

Cuadro Nro. 6:

Flujos de inversiones por segundo nivel de tenencia, años 2002-2004 (en millones de dólares)

	2002	2003	2004 (1)
Europa	14	-643	1.635
Alemania	381	112	336
España	-314	41	58
Francia	-624	-185	389
Italia	-89	400	-13
Países Bajos	-436	-170	983
Reino Unido	204	-401	-335
Otros Europa	892	-440	217
América del Norte	269	429	488
Estados Unidos	342	-251	618
Otros América del Norte	-73	679	-130
América Central y Caribe	626	643	224
América del Sur	681	282	968
Chile	22	24	171
Otros América del Sur	659	258	796
Otras Regiones	559	941	960
TOTAL	2.149	1.652	4.274

(1) Datos provisorios

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Internacionales-INDEC, Ministerio de Economía y Producción

Como efecto derivado de este tipo de variaciones, los capitales españoles incrementaron su participación en el stock total de IED en la Argentina. Mientras en 1998 sólo tenían el 10% del total acumulado de la inversión extranjera, en el año 2004 alcanzaron a controlar el 22% del mismo, igualando la presencia del capital norteamericano (que se redujo del 36% al 22% del total). Es importante señalar entonces que en quince años España ha casi logrado igualar la presencia norteamericana, que lleva muchas décadas actuando en la economía argentina (ver cuadro 7).

Cuadro Nro. 7:

Stock de inversión extranjera directa por segundo nivel de tenencia, años 2002-2004 (en millones de dólares)

	2002	2003	2004
Europa	23.714	26.234	27.482
Alemania	1.166	1.472	1.619
España	10.063	11.786	11.210
Francia	2.685	2.888	3.213
Italia	1.215	1.248	1.313
Países Bajos	3.151	3.230	4.386
Reino Unido	1.543	1.619	1.346
Otros E	3.891	3.991	4.395
América del Norte	12.321	12.232	12.491
Estados Unidos	10.888	10.858	10.986
Otros AN	1.433	1.374	1.505
América Central y Caribe	1.267	3.607	3.324
América del Sur	4.899	5.391	6.141
Chile	2.090	2.118	2.236
Otros AS	2.809	3.273	3.905
Otras Regiones	945	833	1.146
TOTAL	43.146	48.298	50.583

Nota: Debido a que la Posición se estima a valor contable, difiere de una estimación realizada por suma de flujos A partir del año 2002 se modificó la fuente de la que se obtienen los datos para la elaboración de la información del stock de inversión extranjera. Al respecto, consultar Ministerio de Economía y Producción (2004).

(1) Datos provisorios

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Internacionales-INDEC, Ministerio de Economía y Producción.

Por último, otro aspecto que merece mencionarse en cuanto al comportamiento de las inversiones extranjeras en la Argentina en el último período, es que hasta 1998 la reinversión de utilidades (es decir, la diferencia entre la renta de las empresas y las utilidades giradas por éstas al exterior) tenía una evolución positiva, ya que aunque el monto de ganancias que se enviaba al exterior era creciente, una parte importante se volvía a reinvertir, constituyendo una fuente de financiamiento de la economía. Pero desde 1999 hasta 2003, debido a la combinación de disminución de ganancias e incremento de los giros al exterior, la reinversión se volvió fuertemente negativa⁵. Únicamente el sector petrolero es el que logró obtener una renta alta y creciente a lo largo de la crisis de la economía argentina. A mucha distancia lo siguió una parte selecta de la industria a partir del año 2002: el área alimenticia y la siderurgia (ver Cuadro Nro. 8).

Cuadro Nro. 8:

Renta de la inversión extranjera directa, por sectores de actividad, años 2002-2004 (en millones de dólares)

	2002	2003	2004 (1)
Petróleo	2.000	2.387	3.045
Minería	120	53	71
Industria Manufacturera	-144	519	749
Electricidad, Gas y Agua	24	-38	-39

⁵ En el contexto de la recesión se fortalecieron los giros al exterior por parte de las empresas transnacionales, desapareciendo prácticamente la reinversión de utilidades como factor de financiamiento empresarial. Esto no resulta sorprendente, si se considera que la estrategia de muchas empresas aún durante el período de crecimiento de la economía fue invertir a partir del endeudamiento externo, para no comprometer el envío de beneficios a sus casas matrices y accionistas.

Comercio	-167	-267	-329
Transporte y Comunicaciones	-1.050	-543	-364
Bancos	-530	-706	-379
Otros	-141	-348	-198
TOTAL	113	1.057	2.556

(1) Datos estimados

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Internacionales-INDEC, Ministerio de Economía y Producción.

En síntesis, los importantes cambios registrados en el perfil de la IED entre 2002 y 2004 están estrechamente relacionados con los cambios en la estructura de precios y rentabilidades relativas post-devaluación. Al igual que en el período previo, el principal componente de las variaciones en la inversión extranjera fueron las transferencias de capital, aunque en el último tiempo éstas se vieron caracterizadas por algunas ventas realizadas por las casas matrices de parte o la totalidad de sus actividades en la Argentina, a capitales de origen argentino (por ejemplo, en el sector financiero y telecomunicaciones) y por nuevas inversiones en el área energética.

Por otra parte, resulta importante destacar el creciente peso del sector petrolero, minero y actividades industriales vinculadas a la alimentación y la siderurgia. Esto evidencia que los intereses de las firmas extranjeras están orientándose hacia sectores generadores de poco valor agregado, acompañando la creciente re-primarización de la economía argentina que se ha producido en los últimos años. Si bien los capitales de origen español fueron los que más incrementaron su participación en el stock de inversiones extranjeras en la Argentina, asentándose en sectores vinculados con las privatizaciones energéticas (electricidad, gas y petróleo), aguas y saneamiento, y bancos, en la etapa post-devaluatoria se evidencia una mayor presencia brasileña y de otras regiones no presentes en el período anterior.

TERCERA PARTE: LAS EMPRESAS EXTRANJERAS Y LA CUPULA EMPRESARIA ARGENTINA

La devaluación de enero de 2002 implicó que, medido en valores contables, el valor acumulado de la IED se redujera en el año 2002 a niveles similares a los que tenía en 1996. Esta variación en la tasa de cambio, unida al proceso de reestructuración de los precios relativos del conjunto de la economía a que dio lugar (afectando diferencialmente a distintos sectores económicos, productores de bienes transables o no transables, exportadores o proveedores del mercado interno, etc.) produjo un importante reajuste al interior del conjunto de las empresas transnacionales que operan en el mercado argentino.

En el presente capítulo se profundizará en el análisis de la evolución que ha tenido la inversión extranjera directa, enfocando el interés en el peso de las firmas extranjeras en la economía local a lo largo de los últimos años. Para ello se recurrirá a tres fuentes de información: el Censo Nacional Económico del año 2004/2005, la Encuesta a Grandes Empresas (ENGE) del INDEC, y los rankings de empresas publicados en medios de comunicación especializados de la Argentina.

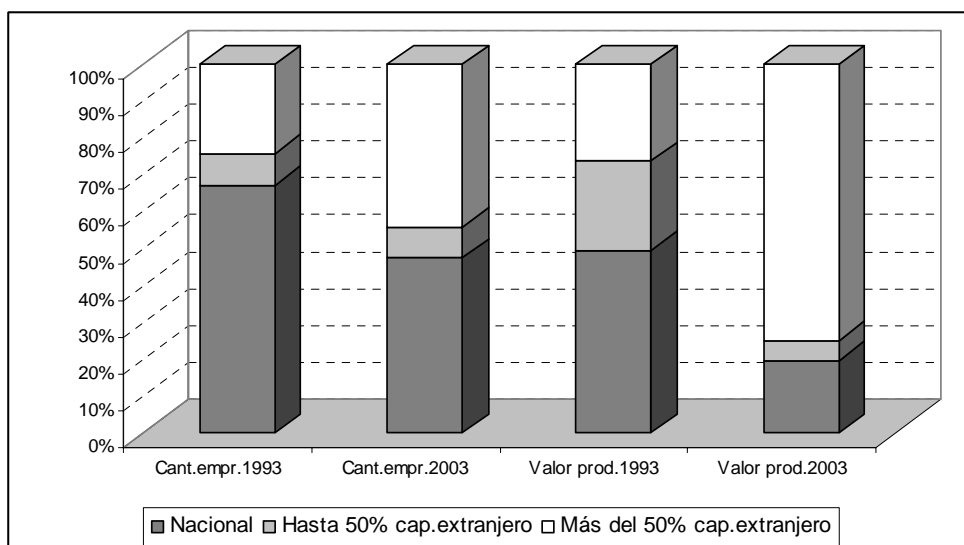
1. El Censo Nacional Económico

El Censo Nacional Económico se lleva a cabo mediante varios operativos complementarios del INDEC, uno de los cuales es el Operativo Especial a Grandes Empresas, que indaga diversas dimensiones económicas de las mayores 1000 firmas de la Argentina ordenadas por su valor de producción⁶. La información obtenida en el año 2005 evidencia una fuerte presencia de las empresas extranjeras en el conjunto de las grandes empresas del país, lo que resulta aún más sobresaliente si se considera la situación existente en la edición anterior del Censo Económico, realizado en 1993 (ver Gráfico Nro. 1).

Gráfico Nro. 1:

Grandes Empresas: cantidad de firmas y valor de producción según origen del capital, años 1993 y 2003 (en porcentajes)

⁶ El valor bruto de producción incluye los ingresos por ventas de bienes producidos, margen bruto generado por actividades comerciales y prestación de servicios, más el valor de la variación de existencias de productos terminados y en proceso (INDEC, 2005). En el Operativo Especial de Grandes Empresas no se relevan las empresas agropecuarias, de intermediación financiera y el sector público).

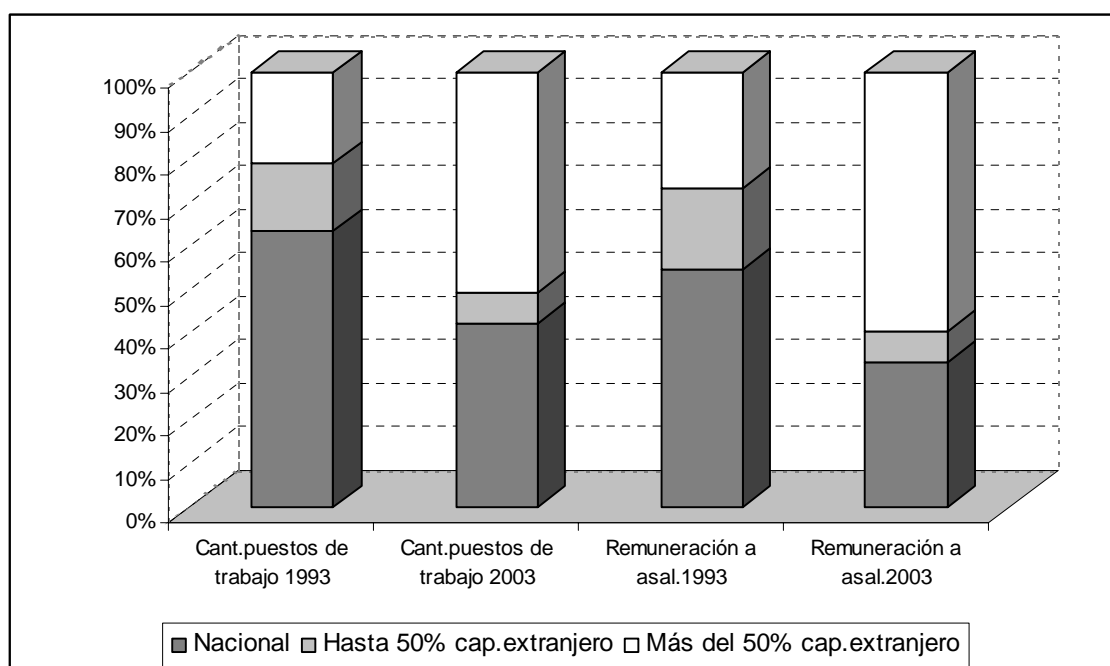


Fuente: Operativo Especial a Grandes Empresas, Censo Nacional Económico, 1993 y 2004.

En efecto, en el período analizado el peso del capital extranjero se incrementa significativamente: 20 puntos porcentuales (del 24% al 44% del total de empresas) en el caso de las firmas controladas por capitales externos (es decir, en las cuales éstos poseen más del 50% de la propiedad). Dado que las asociaciones de capitales nacionales y extranjeros (en los cuales éstos últimos tienen hasta el 50% de la propiedad) se mantuvo casi sin cambios, todo el incremento del peso de las empresas extranjeras se logró a costa de la disminución de las firmas propiedad de capitales nacionales (del 67% al 47%). Cuando se considera el valor de producción, la incidencia de las empresas controladas por capitales extranjeros es aún más notoria al considerar la evolución durante el período mencionado: si en 1993, era del 26%, en 2003 pasa a ser del 75%; en el caso de las asociaciones, caen del 24% al 5%, y las firmas de capital nacional reducen su participación de casi el 50% al 20%. Es decir que caen los dos tipos de empresas en las que hay participación nacional mayoritaria, a costa del incremento de aquellas en las que el capital extranjero tiene más del 50% de la propiedad.

Algunos comentarios adicionales pueden efectuarse al tomar como referencia dimensiones vinculadas con los puestos de trabajo y con las remuneraciones pagadas por los diferentes tipos de empresas (ver Gráfico Nro. 2). En primer lugar, las firmas controladas por capitales externos pasaron en esta etapa a demandar más de la mitad de los puestos de trabajo asalariados (del 21% en 1993 al 51% en 2003). En segundo lugar, resalta la caída de la ocupación en las empresas nacionales, que disminuyeron del 63% al 42% en el mismo período, más de 20 puntos porcentuales. En cuanto a las remuneraciones a los asalariados, las firmas controladas por capitales extranjeros, que en el año 1993 habían pagado el 27% del total de los montos de las 1000 grandes empresas, en 2003 pasaron a sostener el 60% de las sumas destinadas a este rubro. Las firmas nacionales, mientras tanto, cayeron del 55% al 33%.

Gráfico Nro. 2:
Grandes Empresas: puestos de trabajo asalariados y remuneraciones a los asalariados según origen del capital, años 1993 y 2003 (en porcentajes)



Fuente: Operativo Especial a Grandes Empresas, Censo Nacional Económico, 1993 y 2004.

En síntesis, resulta muy interesante observar que en el año 2003 las empresas de capital extranjero, si bien son levemente menores en cantidad que las firmas nacionales, contienen a un mayor número de puestos de trabajo asalariados, casi duplican los montos de remuneraciones y casi cuadruplican el valor de producción de las empresas de capital nacional.

2. La Encuesta a Grandes Empresas (ENGE)

La Encuesta a Grandes Empresas del INDEC permite observar las variaciones interanuales y los sub-períodos más relevantes del período 1993-2002, en este caso enfocándose en el grupo de las 500 mayores empresas ordenadas por valor de producción que se desempeñan en la Argentina. En este apartado se tomarán en cuenta para el análisis aquellas empresas que tienen más del 50% de su capital en manos de inversores extranjeros.

Al analizar los cambios ocurridos entre las más grandes firmas de la Argentina entre 1993 y 2002, en un contexto signado por un aumento en la concentración global de la economía argentina a favor estas empresas, resalta el incremento de la contribución relativa de las firmas extranjeras en diferentes indicadores relacionados con la performance de las 500 principales firmas de la Argentina. En este sentido, la fuerte “transnacionalización” del núcleo del capital más concentrado de la economía argentina queda reflejada cuando se observa la evolución de la cantidad de cada uno de los tipos de firma que integran el panel de las 500 empresas más grandes del país: mientras que en 1993 había 161 empresas extranjeras, 58 asociaciones entre actores

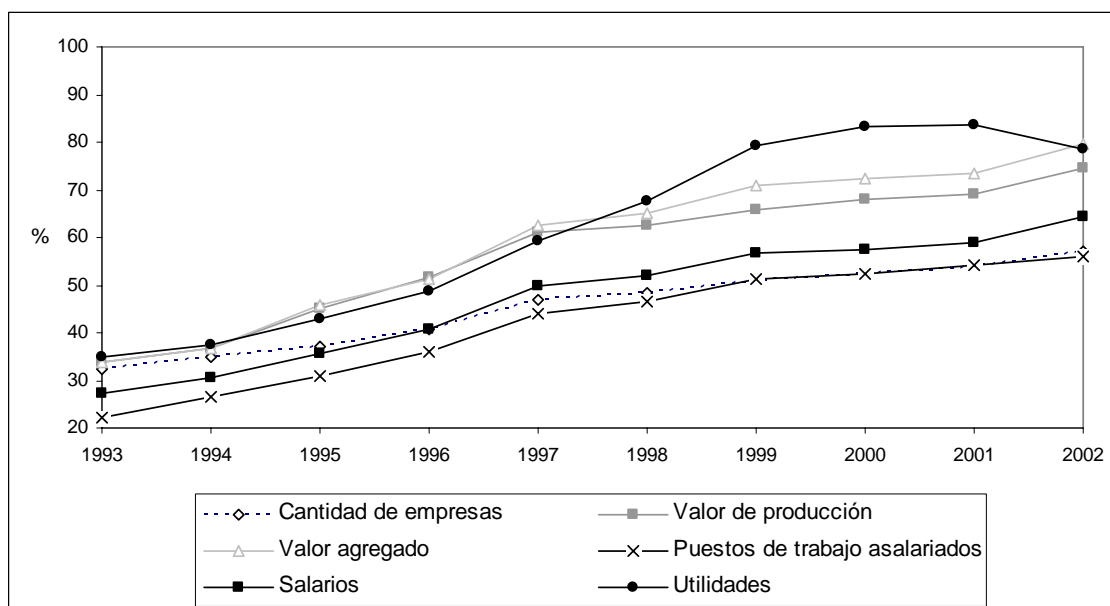
locales y extranjeros y 281 firmas controladas por capitales nacionales, en 2002 había 286, 51 y 163, respectivamente (ver Gráfico 3).

El valor agregado generado por el conjunto de esa elite se incrementó un 141%; pero mientras el correspondiente a las empresas nacionales cayó el 4%, el de aquellas firmas controladas por capitales extranjeros creció 467%. Ello evidencia que en el mismo período se registró un aumento significativo e ininterrumpido de la importancia relativa de las empresas controladas por actores extranjeros: mientras que en 1993 la participación de este tipo de firmas en el producto bruto global de la cúpula empresaria fue del 34%, en 2002 ascendió al 80%.

Así, si se toman en cuenta los resultados de la Encuesta a las 500 Grandes Empresas y los datos de las 1000 Grandes Empresas, se observa que es mayor la incidencia de los capitales extranjeros en el primer grupo, es decir, el conjunto más selecto de firmas ordenadas por su valor de producción. En este sentido, los datos referidos a la participación en el valor de producción, en los puestos de trabajo asalariados y en los salarios correspondientes a las firmas controladas por capitales extranjeros dentro del panel de las 500 grandes empresas para el año 2002 son iguales o mayores que aquellos datos del mismo tipo de firmas que participan en el grupo de las 1000 grandes empresas para el año 2003; es decir, parece haber una mayor concentración del poder económico de este tipo de firmas cuanto más “arriba” se encuentran en la pirámide de las mayores empresas de la Argentina. Por otra parte, la evolución a lo largo de toda esta etapa es creciente y constante en casi todos los indicadores seleccionados; sólo las utilidades (que por otra parte es la variable en la que se manifiesta el mayor peso de las firmas extranjeras) caen en su participación en el momento en que estalla la crisis de la Convertibilidad (años 2001 y 2002).

Gráfico 3:

Participación del capital extranjero en la cantidad de firmas, valor agregado, valor de producción, salarios, puestos de trabajo asalariados y utilidades de las 500 Grandes Empresas



Nota: sólo se consideraron aquellas firmas que poseen más del 50% de su capital en manos de inversores extranjeros.

Fuente: ENGE, INDEC.

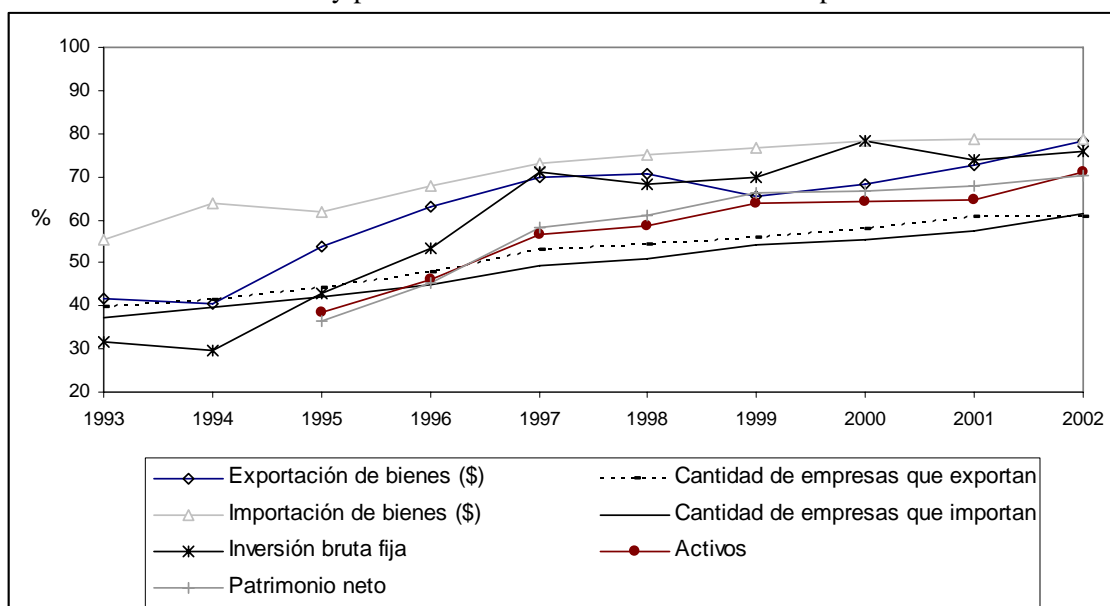
Es importante resaltar que cuando se analiza toda la etapa discriminando la evolución de acuerdo a los subperíodos en los que hubo crecimiento de la economía o recesión, todos los indicadores también tienen un desenvolvimiento positivo. Es decir, tanto en el período 1993-1998 (en el cual sólo en 1995 hubo caída del PBI) como entre 1999 y 2002 (de profunda recesión) la casi totalidad de los parámetros analizados registran cifras positivas; sólo la participación de las utilidades de este grupo de empresas en las ganancias del panel de las 500 firmas cae un 1% en 2002 en relación con el último año de crecimiento de la economía (1998). Ello muestra cierta capacidad de las empresas controladas por capitales trasnacionales por resistir en mejores condiciones las situaciones adversas de la economía, lo que deriva en el incremento de su importancia entre las más grandes empresas de la Argentina.

Otros datos relevantes están vinculados con el peso de este tipo de capitales en las exportaciones, importaciones, inversión bruta, activos y patrimonio neto de las mayores firmas de la Argentina (ver Gráfico 4).

En este sentido, estas firmas también muestran una fuerte actividad vinculada con el comercio exterior, ya que su peso en las exportaciones como en las importaciones se eleva tanto cuando se considera la cantidad de firmas que las realizan como los montos involucrados en dichas acciones dentro del total del grupo de las 500 grandes empresas. Asimismo, el crecimiento es mayor en las exportaciones, ya que inicialmente este tipo de capitales tenía un importante peso en las importaciones del panel. A fines del período bajo análisis, las firmas controladas por inversores externos manejaban casi el 80% del total de los montos del comercio exterior, siendo aproximadamente el 60% de la cantidad total de las firmas que realizan ventas o compras al exterior.

En cuanto a la participación en las inversiones, las empresas extranjeras elevaron su participación en más de 40 puntos porcentuales entre 1993 y 2002 (de 31,6% al 75,8% del total de la inversión bruta fija del panel); además, entre 1995 y 2003 casi duplicaron su peso en el total de los activos y del patrimonio neto de las 500 grandes empresas (pasando de una participación del 38% en el total de los activos y del 36% en el total del patrimonio neto a un 71% y 70%, respectivamente). Asimismo, todos los indicadores analizados en la primera parte del decenio (cuando todos ellos registraron un movimiento positivo) fue la participación en la inversión bruta donde mayor crecimiento mostraron las inversiones externas (casi 37 puntos porcentuales entre 1993 y 1998).

Gráfico 4:
Participación del capital extranjero en las exportaciones, importaciones, inversión bruta fija, activos y patrimonio neto de las 500 Grandes Empresas



Nota: sólo se consideraron aquellas firmas que poseen más del 50% de su capital en manos de inversores extranjeros.

Fuente: ENGE, INDEC.

Adicionalmente, al comparar la evolución de los valores de las firmas controladas por capitales extranjeros (donde tienen más del 50% de la propiedad) con todas las empresas en las que dichos capitales están presentes (incluso en las que están articulados con inversores nacionales -las asociaciones-), en el primer tipo de empresas (las “controladas”) el incremento de la participación en los distintos indicadores a lo largo del período analizado es más alto que en las asociaciones, lo que evidencia que cuanto mayor es la presencia del inversor extranjero, más aumenta su peso en las diversas variables mencionadas.

3. La cúpula empresaria argentina

Se ha avanzado hasta ahora en precisar el impacto que ha tenido la inversión directa extranjera en la reconfiguración del conjunto de las grandes empresas que operan en el mercado argentino, tanto en el grupo de las mayores 1000 firmas como en el de las 500 ordenadas por su valor de producción. En este apartado se efectuarán comentarios sobre un universo más acotado de firmas, las que integran la “cúpula empresaria”, definida como las 200 empresas de mayor facturación de la Argentina⁷. Se tomará en cuenta su situación en los años 1994 y 2004, a fin de visualizar en este selecto conjunto sus características a mediados de la década de los noventa -en un contexto similar a aquél en el que se aplicó el Censo Económico y la Encuesta a Grandes Empresas (1993)-, y los datos más actualizados con posterioridad a la

⁷ El ordenamiento de la “cúpula empresaria” se realizó a partir de fuentes secundarias; para la del año 1994 se utilizó la construida en el Area de Economía y Tecnología de FLACSO/Argentina, y para la del año 2004 el ranking elaborado por la revista Mercado, el que debió ser corregido en función de resolver superposiciones entre empresas y conglomerados empresarios. En este caso del año 2004, los comentarios revisten un carácter provisorio, ya que los datos no han sido aún contrastados con los balances de las empresas.

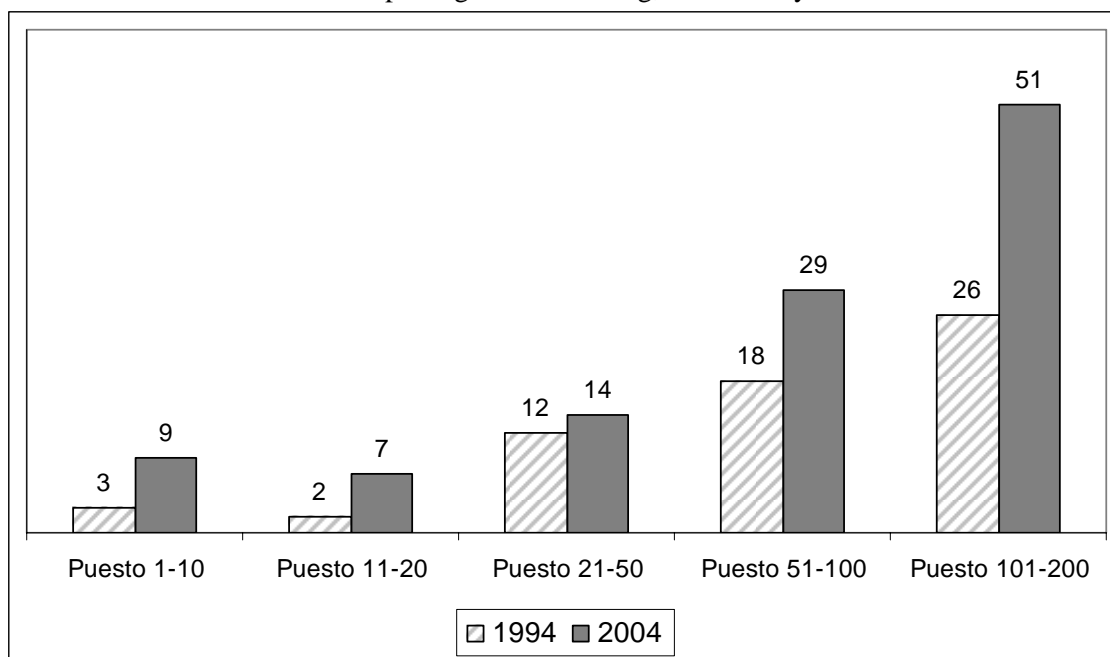
instauración del modelo del “dólar alto” (Schorr y Wainer, 2005) luego de la devaluación de enero de 2002.

En primer lugar, se verifica también con esta fuente de información el importante crecimiento de las firmas controladas por capitales extranjeros en el grupo más selecto de empresas de la Argentina –el de las 200 firmas medidas por su nivel de facturación–: si en 1994 eran 61 las que reunían esta característica, en el año 2004 ascendían a 100; es decir, pasaron de representar el 31% al 55% del total de las empresas de dicho panel⁸. Considerando los volúmenes de facturación, las empresas controladas por accionistas externos tenían en 1994 el 30% de las ventas de la cúpula; creciendo esa participación en el 2004 al 67% del total de las ventas. También hay un importante incremento del peso de las controladas dentro del subconjunto de todas aquellas firmas que tienen participación de capitales externos (incluyendo las asociaciones): pasaron del 47% al 86% en la etapa analizada.

Cuando se analiza la distribución de las firmas extranjeras de acuerdo a estratos de ventas (ver Gráfico Nro. 5), el mayor crecimiento porcentual se dio en el conjunto de las más grandes (la “cúpula de la cúpula”). Efectivamente, si en 1994 en las primeras 10 sólo eran 3 (Shell, Coca Cola y Carrefour) y las asociaciones eran mayoría, en el año 2004 el capital extranjero controlaba a 9 (YPF, Techint, Cargill, Petrobras, Telefónica, Bunge, Carrefour, Esso y el grupo supermercadista chileno Paullman –Jumbo, Easy y Disco-)⁹.

Gráfico Nro. 5

Cantidad de firmas controladas por capitales extranjeros en la cúpula empresaria argentina, ordenadas por lugar en el ranking, años 1994 y 2004



Fuente: elaboración propia en base a datos del Area Economía y Tecnología de FLACSO y de la revista Mercado.

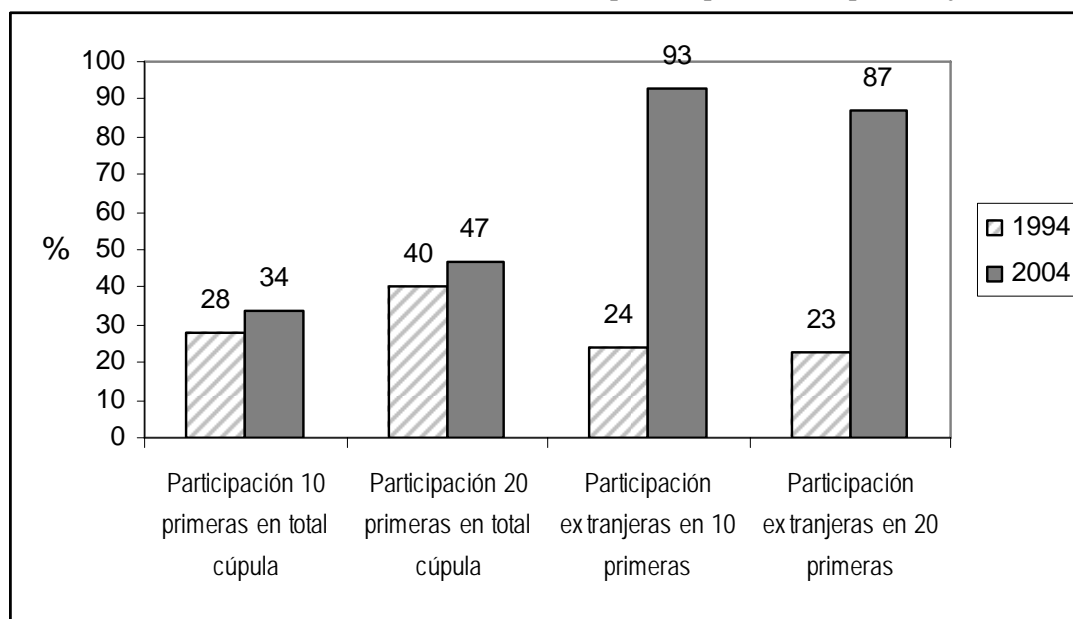
⁸ Si además se suman las asociaciones entre capitales nacionales y extranjeros, las firmas vinculadas al capital foráneo pasaron de ser el 51% en el año 1994, al 72% en 2004.

⁹ La firma restante es Telecom Argentina, de la cual la italiana Telecom posee el 50% de las acciones. En suma, aunque es una asociación con el grupo local Wertheim, también podría llegar a incluirse en el conjunto de las controladas por extranjeros.

Sucede lo mismo en el grupo que se ordena del número 11 al 20; en 1994 sólo había dos empresas (Cargill y Esso) y en 2004 ese número se había incrementado a siete: Shell, Minera Alumbraera, Louis Dreyfus, Ford, Grupo Altria (Philip Morris), Dow Química y Volkswagen.

Este crecimiento en valores absolutos puede ser mejor dimensionado cuando se agrega al análisis el peso que las diez o veinte primeras firmas aportan a la facturación total de la cúpula empresaria (ver Gráfico Nro. 6).

Gráfico Nro. 6:
Concentración de la facturación en la cúpula empresaria (en porcentajes)



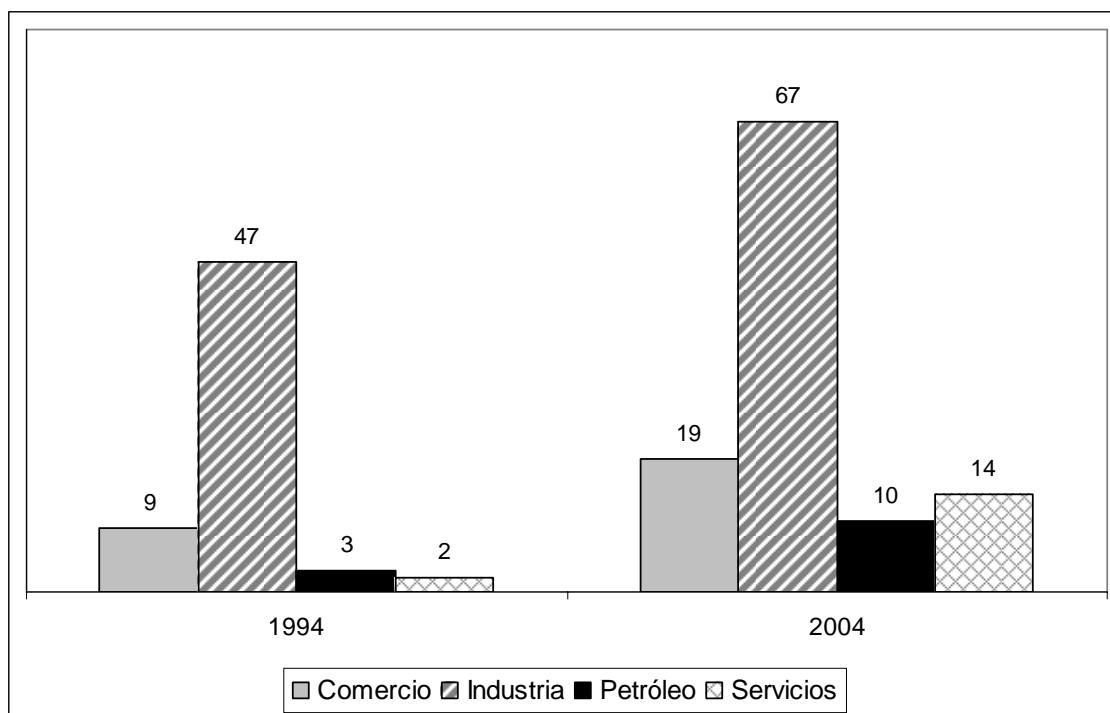
Fuente: elaboración propia en base a datos del Area Economía y Tecnología de FLACSO y de la revista Mercado.

Así, paralelamente al crecimiento de la importancia de las más grandes firmas dentro de la cúpula para explicar un mayor porcentaje de la facturación del panel de las 200, el mayor número de empresas extranjeras entre las diez o primeras veinte implica que haya un fuerte desarrollo de la concentración de la facturación en las firmas controladas por accionistas no nacionales (del 24% al 93% entre las diez primeras y del 23% al 87% en las veinte que encabezan el ranking).

En segundo lugar, al tomarse en consideración los cambios ocurridos en los sectores de actividad económica de las firmas controladas por capitales externos, se observa que en el contexto del aumento de la cantidad de firmas que constituyen dicho universo (de 61 a 110), en términos porcentuales aquellas que más se incrementan son las vinculadas con los servicios (600%, aunque parten de un piso muy bajo) y las petroleras (233%); luego las siguen las que operan en el comercio (interno y exterior; mayorista y minorista), que se duplican; y por último, las industriales (43%), si bien son el mayor número a mediados de los noventa y en 2004, y en valores absolutos son las que más crecen en este período (20 firmas) (ver Gráfico Nro. 7).

Gráfico Nro. 7

Cantidad de firmas controladas por capitales extranjeros en la cúpula empresaria argentina, ordenadas por sector de actividad, años 1994 y 2004



Fuente: elaboración propia en base a datos del Area Economía y Tecnología de FLACSO y de la revista Mercado.

Otro aspecto a tomar en cuenta es el peso que tiene cada sector de actividad en la facturación total de las firmas extranjeras. En este sentido, el sector industrial sigue manteniendo la primacía, aunque reduce su peso del 66% al 53% entre 1994 y 2004; otra disminución se observa en el comercio, del 19% al 15% en el período de referencia. Esos 17 puntos porcentuales de caída son compensados en partes casi iguales por el aumento del sector petrolero (del 14% al 23%) y los servicios (2% al 9%).

En tercer lugar, como se ha visto en los capítulos precedentes, las inversiones de origen europeo han sido las de mayor crecimiento durante los últimos años, por lo que resulta relevante indagar acerca del impacto de este proceso en la cúpula empresaria argentina. En este sentido, a mediados de la década del noventa había 31 firmas europeas que participaban del 16% de la facturación del total del panel y del 55% de las ventas totales de las empresas controladas por capitales extranjeros. En el año 2004, eran 49 las firmas de esa procedencia, las que tenían el 37% de la facturación total de la cúpula, y mantenían el 55% de las ventas de las empresas extranjeras¹⁰.

¹⁰ Debe destacarse, por cierto, que en estos valores no se toman en cuenta las asociaciones de capital entre propietarios locales y extranjeros. Este tipo de capital (la asociación) es particularmente importante cuando se consideran las empresas privatizadas durante la década de los noventa, en las cuales el peso del capital europeo es muy grande. Por ello, a la hora de considerar los datos sobre las firmas europeas, se produce probablemente una subestimación del peso de las mismas en la cúpula empresaria, ya que como se manifestó previamente sólo se consideran como “extranjeras” aquellas firmas en las cuales el control está en manos de accionistas externos.

Una última cuestión tiene que ver con la identificación de los países de origen de las empresas europeas (ver Cuadro Nro. 9).

Cuadro Nro. 9: Empresas europeas en la cúpula empresaria, años 1994 y 2004

	Cantidad de firmas		Participación en ventas de firmas europeas (en %)	
	1994	2004	1994	2004
Alemania	6	7	13	8
Bélgica	1	2	1	2
España	*	6	*	32
Francia	3	8	16	16
Gran Bretaña	1	---	1	---
Gran Bretaña/Holanda	2	2	21	6
Holanda	3	4	10	4
Inglaterra	---	5	---	2
Italia	5	5	16	24
Luxemburgo	1	---	3	---
Suecia	2	2	3	2
Suiza	7	8	15	5
Total	31	49	100	100

**Nota: en el año 1994 no había empresas españolas en el ranking, si bien había capitales españoles en las empresas privatizadas argentinas, cuyo capital estaba definido bajo la forma de “asociaciones”, las que no fueron tomadas en cuenta en el presente análisis. Algunas de ellas pasaron a ser luego de propiedad únicamente española, y así se incorporaron al cuadro en el año 2004.*

Fuente: elaboración propia en base a datos del Area Economía y Tecnología de FLACSO y de la revista Mercado.

Resalta el fuerte peso de las inversiones españolas hacia el final del período, asentado en empresas como Repsol-YPF, Telefónica y Aerolíneas Argentinas. Italia también está presente con fuerza en empresas industriales como el holding siderúrgico Techint, Fiat y Pirelli, entre otras; Francia diversifica sus inversiones en industria (Peugeot, Renault, Danone), comercio internacional (Louis Dreyfus), comercio local (Carrefour, Supermercados Libertad), petróleo (Total Austral) y servicios (Edenor). Las empresas alemanas también tienen peso en el sector industrial (Volkswagen, Daimler Chrysler, Basf, Solvay Indupa, Bayer, Siemens), comercio internacional (Toepfer) o la petrolera Wintershall. Son importantes en su sector las angloholandesas Shell y Unilever; las holandesas Nidera (comercio), Philips (industria) y las inglesas ICI y Glaxo (también industriales). Suecia tiene presencia en el sector automotriz (Saab o Scania) y Suiza tiene asentamiento en firmas dedicadas al comercio internacional (Syngenta, Glencore) e industria (Productos Roche, Nestlé, Juan Minetti), entre otras.

REFLEXIONES FINALES

Los hallazgos presentados en este trabajo permiten afirmar que el amplio proceso de apertura a la inversión externa ocurrido en la Argentina en los últimos quince años han derivado en profundos cambios en el perfil empresario y que esos cambios –ocurridos principalmente durante la década de los años noventa- no han sido revertidos luego de la salida devaluatoria a la crisis de la Convertibilidad.

Algunos de los rasgos principales que se pueden encontrar en la economía y en la configuración de las características de las grandes empresas de la Argentina pueden sintetizarse en los siguientes puntos:

- Concentración de los mercados: tanto en el comercio como en la industria, ha disminuido la participación de las pequeñas y medianas (pymes) en el producto sectorial, mientras que creció la representación de las grandes firmas, especialmente las de capital extranjero, que llegó en el año 2003 al 75% del valor de producción generado por las mil firmas más grandes del país; en los servicios, los monopolios públicos pasaron a convertirse en oligopolios privados, muchos de ellos con una importante participación de firmas extranjeras. Todo ello ha cristalizado una estructura de relaciones entre firmas y sectores que ha limitado la competencia y ha consolidado la concentración de los mercados y, en consecuencia, del poder económico en la “cúpula empresaria”.
- Concentración del comercio exterior: entre las 25 principales exportadoras de la Argentina (que en el año 2003 explicaban el 63% del total de las ventas al exterior del país (Schorr y Wainer, 2005) se encuentran numerosas firmas de capital extranjero que operan en el sector agropecuario y en la producción agroindustrial (Cargill, Bunge, Louis Dreyfus, Nidera, La Plata Cereal, Toepfer, ADM Argentina), en el petróleo y la minería (Repsol, Petrobrás, Minera Alumbrera, Chevron San Jorge, Vintage Oil Petroleum), en la industria siderúrgica (Siderca y Siderar, del grupo Techint), automotrices (Volkswagen y Ford) y en la petroquímica (Dow).
- Desestructuración industrial: el crecimiento de la participación de las empresas extranjeras en el producto industrial ha tenido como contracara la desaparición de numerosas firmas locales. En varios casos, la instalación de nuevas firmas en el sector automotriz fue acompañada por la llegada de sus propios proveedores, con lo que desaparecieron numerosas pymes autopartistas de capital local preexistentes. Si bien la devaluación del año 2002 significó un freno para la extranjerización industrial, el gran incremento de la producción sectorial ocurrida desde el año 2003 operó sobre este estado de situación, con lo que sólo una mínima parte de las ventajas derivadas del crecimiento del producto se orientaría hacia las empresas de capital nacional.
- Flexibilización y precarización del trabajo: para facilitar las nuevas inversiones se modificaron convenciones colectivas de trabajo, y se eximió a las empresas de cumplir con numerosas regulaciones laborales (creando, por ejemplo, nuevas formas de contratación que facilitan el despido sin indemnización, o contratos a plazo sin cargas sociales, familiares, etc.).

- Redistribución regresiva del ingreso: el incremento de la productividad unido al estancamiento o retroceso del salario (de acuerdo al sector de actividad), produjo una caída en los ingresos de los trabajadores¹¹ en relación al producto.
- Debilitamiento fiscal: se ha tendido a promover la inversión externa en base a diversos regímenes de promoción, que hacen hincapié fundamentalmente en las exenciones o diferimientos impositivos de diverso nivel (municipales, provinciales y nacionales) que repercuten negativamente en las cuentas fiscales de la Argentina, crónicamente deficitarias. En consecuencia, se ha buscado contrapesar esta debilidad con una mayor presión impositiva a pequeños y medianos contribuyentes (en los tres niveles mencionados).

Recomendaciones

Las políticas de IED basadas en “más es mejor”¹², en un contexto de débiles marcos regulatorios (especialmente en el sector de los servicios) ha provocado serios problemas para la competitividad de la economía argentina en su conjunto. La política de IED debiera estar incluida en el marco de un plan de desarrollo, en el que el crecimiento económico esté directamente asociado con el mejoramiento del nivel de vida de los sectores más postergados de la sociedad (entendiéndolo como un mayor acceso a los servicios públicos y más altos niveles salariales y de empleo). La inestabilidad social generada por la falta de empleo, de demanda interna, y de salarios dignos neutraliza la ventaja económica originada en el incremento de la IED.

Así, el ingreso de capitales externos debería producirse en el marco de acuerdos con empresas locales que impliquen transferencia tecnológica, y/o formación de recursos humanos, para relativizar los grados de dependencia y para que las firmas locales puedan reducir la distancia con los productores de tecnología. El Estado debe impulsar el aumento de los encadenamientos locales de las empresas transnacionales, y tener presente este objetivo cuando las ET solicitan renegociaciones de los contratos en las empresas privatizadas, o exenciones impositivas, o en distintas áreas en las cuales puede incidir en su operatoria (desregulaciones, inversiones, etc.).

Por ello, es necesario que la atracción de la IED se haga en industrias más dinámicas en el comercio internacional, y también en sectores que incorporen tecnología de punta, ya que las inversiones se han dirigido a industrias tecnológicamente simples, orientadas a mercados regionales, y con poca incorporación de valor agregado (alimentos, siderurgia y automotriz), lo que debilita la competitividad internacional de la Argentina.

Además, los marcos regulatorios deben establecerse antes de abrir los servicios a la IED¹³, y en el caso de que esto no se haya realizado así, deberían incorporarse las mejores prácticas anti-monopólicas existentes en el mundo. Muchos de los problemas existentes en mercados monopólicos u oligopólicos de la Argentina son similares a lo que sucede en países de la UE. Por ejemplo, en el caso del mercado de los combustibles, existen prácticas anticompetitivas en España y en Argentina originadas en la imposición de determinadas condiciones abusivas hacia los expendedores por parte de las empresas

¹¹ En las empresas de los sectores de telecomunicaciones, y electricidad, gas y agua, la retribución al capital pasó del 65% al 80% del producto bruto de las firmas entre 1993 y 1998, disminuyendo consecuentemente la participación de los trabajadores del 35% al 20% (Duarte, 2001).

¹² CEPAL (2000).

¹³ CEPAL (2000).

refinadoras y comercializadoras que controlan el sector, lo que ha originado investigaciones tanto a nivel español como comunitario. En la Argentina, el lobby de las empresas ha impedido que se las sancionara por pactar precios. Lo mismo debe sostenerse respecto de las cuestiones medioambientales y de respeto de los derechos humanos, en cuanto a su incorporación a la regulación sobre la entrada de inversiones extranjeras.

En cuanto a la remisión de utilidades al exterior, se tendría que modificar la permisiva normativa que permite la remisión de utilidades y repatriación de capitales, para inducir la reinversión de las ganancias en el sistema productivo de la Argentina, incrementar la demanda de mano de obra y el pago de salarios altos que dinamicen, a su vez, el crecimiento del mercado interno.

Por último, dado el peso que tienen en el comercio exterior argentino, deberían controlarse los “precios de transferencia”, que resultan un instrumento de las empresas transnacionales para reasignar el excedente entre las firmas del conglomerado del cual forman parte. Ello implica la elusión del pago de impuestos a las ganancias y acentuar el desequilibrio fiscal.

Bibliografía utilizada y de referencia:

Azpiazu, D. y B. Kosacoff (1989): “Las empresas trasnacionales en la industria argentina”, en Kosacoff y Azpiazu (1989): La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales, Bibliotecas Universitarias, Centro Editor de América Latina-CEPAL, Buenos Aires.

Azpiazu, D. y M. Schorr (2001): Regulación pública y ganancias extraordinarias, en Realidad Económica nro. 184, noviembre-diciembre, Buenos Aires.

Basualdo, E. y M. Fuchs (1989): Nuevas formas de inversión de las empresas extranjeras en la economía argentina, CEPAL – Documento de trabajo n° 33, Buenos Aires.

Bevillaqua, N. (2004): Los tratados económicos y la constitución argentina. Los antecedentes del ALCA, mimeo, Buenos Aires.

Briner, M.A. y M. Schorr (2002): “Principales características e impactos de la ‘extranjerización’ reciente de la economía argentina. Un análisis del desempeño de las grandes empresas transnacionales durante la década de los noventa”, en revista Realidad Económica nro. 189, julio-agosto 2002, Buenos Aires.

CEPAL (2001): La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.

CEPAL (2000):

Duarte, M. (2001):

Chudnovsky, D. y A. Lopez (2001): La transnacionalización de la economía argentina, Eudeba-Cenit, Buenos Aires.

Loftus, A. y David A Mc Donald: (2001): Una ecología de la privatización en Buenos Aires, en Realidad Económica nro. 183, octubre-noviembre, Buenos Aires.

Ministerio de Economía y Producción (2005): La posición de inversión internacional de Argentina a fines de 2004, Buenos Aires (*disponible en http://www.mecon.gov.ar/cuentas/internacionales/documentos/pii_2004.pdf*)

Ministerio de Economía y Producción (2004): Revisión de la deuda externa del sector privado no financiero, nota metodológica, Buenos Aires (*disponible en http://www.mecon.gov.ar/cuentas/internacionales/documentos/revision_deuda_spriv.pdf*)

Ministerio de Economía (2000): El proceso de privatizaciones en la Argentina desde una perspectiva del Balance de Pagos, Dirección Nacional de Cuentas Internacionales, Buenos Aires.

Ministerio de Trabajo (2004): Costos laborales en la Argentina 2003. Un análisis comparativo, Documentos de Trabajo nro. 1, Buenos Aires.

Ortiz, R. (2003): “Liberalización financiera y regresión estructural en la Argentina”, en Llistar, David: El fracaso del Consenso de Washington. La caída de su mejor alumno: Argentina, Icaria, Barcelona.

Ortiz, R.: Los BITs en Argentina: un instrumento para legalizar la subordinación del país a los intereses de los grupos corporativos

Schorr y Wainer (2005): “Argentina: ¿muerte y resurrección? Notas sobre la relación entre economía y política en la transición del ‘modelo de los noventa’ al del ‘dólar alto’”, en Revista Realidad Económica Número 211, Buenos Aires,

UNCTAD (2003): Foreign Direct Investment and performance requirements: new evidence from selected countries, United Nations, New York and Geneva.

UNCTAD (2000): Bilateral Investment Treaties 1959-1999, United Nations, New York and Geneva, Internet Edition.

Wainer, V. y J. Montes Cató (2000): Flexibilización de la jornada de trabajo en el marco de la desregulación del mercado laboral, en EPOCA, revista argentina de Economía política, Buenos Aires.

Fuentes utilizadas:

INDEC- Instituto Nacional de Estadística y Censos

Ministerio de Economía de la Nación

AFIP – Administración Nacional de Ingresos Públicos

ENARGAS – Ente Nacional Regulador del Gas

Bolsa de Comercio de Buenos Aires

Revistas especializadas: Prensa Económica y Mercado (varios números)