

"EMPRESAS TRANSNACIONALES, INTERNACIONALIZACIÓN PRODUCTIVA Y TECNOLÓGICA: EVIDENCIA SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL CAPITAL NORTEAMERICANO EN ARGENTINA".

Autor/es: Matias MANCINI (UNLP, Argentina) / e-mail: matu_mem@yahoo.com.ar

6 de noviembre de 2014 de 09:30-11:00 hs. / Sector DARACT-Edificio A-Aula: 15 1° Piso

Resumen:

Los argumentos que sostienen las ventajas que obtienen las economías periféricas, y en particular la argentina, a través de la radicación de capitales externos ha estado fundamentada principalmente en base a dos factores. En primer lugar, se considera que el flujo de capitales desde países centrales contribuye a relajar las restricciones de divisas y de ahorro que atentan contra la posibilidad de sostener fases expansivas en países subdesarrollados. Sin embargo ciertos autores han advertido como la remisión de utilidades y dividendos tiende a agravar la restricción externa a mediano plazo (Abeles et al, 2013). En segundo lugar, se han remarcado las posibilidades de transferencia de tecnología hacia estos países como consecuencia de la radicación de empresas filiales que poseen, a través de sus vínculos con la casa matriz, acceso a técnicas de producción superiores y que no se encuentran en la periferia. El presente trabajo se concentra en el segundo de los argumentos, es decir, en el análisis de las posibilidades que poseen las economías no industrializadas de acceder a fuentes de tecnología que contribuyan a diversificar su estructura productiva y promover la reducción de las brechas tecnológicas externas.

El análisis del potencial rol que la localización de capitales externos posee para las economías periféricas debe enmarcarse en las nuevas estrategias de las empresas multinacionales (EMN). Desde fines de los años '70 se observa un cambio en las estrategias de las EMN: desde la instalación de filiales "réplica" instaladas en la periferia con el objeto de abastecer a mercados domésticos hacia formas de organización concebidas a escala global con un mayor grado de especialización internacional (Andreff, 2009). Esta lógica de internacionalización de los procesos productivos ha conllevado una mayor complementación productiva a escala mundial, cuestión que ha sido conceptualizada bajo el enfoque de cadenas globales de valor (Gereffi, 2005). Desde la óptica de los países periféricos, estos procesos tienen varias consecuencias. Los volúmenes y forma del comercio y las inversiones internacionales son la expresión del proceso de deslocalización y fragmentación de la producción a escala global. En los últimos decenios se ha observado un crecimiento muy marcado del comercio mundial que a su vez ha mostrado una expansión del comercio intra-industrial (Feenstra, 1998; Hummels et al, 2001) y del comercio intra-empresas transnacionales (Andreff, 2009). Sin embargo, las consecuencias de los cambios en las estrategias del capital transnacional no se agotan en los flujos del comercio sino que es de esperar que condicionen además la difusión internacional de tecnología, la articulación de las empresas subsidiarias con la estructura productiva doméstica y el desarrollo de capacidades tecnológicas locales.

Si bien se entiende que el mayor grado de especialización internacional y la disminución de las diseconomías de escala propias de la etapa sustitutiva de importaciones en los países latinoamericanos se reflejan en un acortamiento de las brechas productivas entre la filial y la casa matriz, también se ha remarcado que en su lógica global las filiales encuentran menos incentivos para encarar esfuerzos en I&D a nivel local y limitan los encadenamientos a través del menor nivel de integración doméstica (Kosacoff y Bezchinsky, 1993; Kosacoff y Porta, 1997).

En base a estas consideraciones, el presente trabajo tiene como objetivo indagar sobre las tendencias actuales de la inversión extranjera directa y principalmente sobre comportamiento de las empresas filiales de EEUU, en particular en Argentina. Dicho comportamiento será evaluado en lo que refiere a la internacionalización de la producción y de la tecnología. Los principales interrogantes que sirven como guía de trabajo son: si existe o no un achicamiento de la brecha productiva entre las filiales y la casa matriz, y si se observan o no cambios en los esfuerzos de investigación y desarrollo. Para esto se recurrirá a los datos del *U.S. Bureau of Economic Analysis* sobre el comportamiento de las empresas filiales de EEUU en Argentina y en el resto del mundo desde 1985 hasta la actualidad. Con estos datos se evaluará las estrategias y la naturaleza de las filiales de empresas transnacionales en lo que respecta a su grado especialización productiva internacional, sus esfuerzos en I&D, y la evolución de las brechas de productiva entre las filiales y las casas matrices.

El trabajo comienza con una revisión de los principales aportes teóricos que aprehenden el cambio en el comportamiento de las empresas transnacionales desde los años '80. Posteriormente, se analizan las principales tendencias en los flujos de la IED en las últimas décadas en lo que respecta a su magnitud y sus orientaciones regionales y sectoriales. De esta forma se podrá percibir cómo los procesos de subcontratación y globalización productiva han generado una aceleración de los flujos de IED y cambios en su matriz sectorial y de localización. En tercer lugar, el trabajo se concentra específicamente en el comportamiento de la EMN norteamericana. Si bien su comportamiento no puede ser extrapolado a empresas multinacionales de otros países, su análisis permite dar cuenta en parte de los cambios en la forma de inserción de las economías periféricas en la nueva división internacional del trabajo. Se construyen y estudian una serie de indicadores que permiten ahondar y evaluar dicho comportamiento en lo que refiere a la internacionalización de la producción y de la tecnología: la brecha de productividad entre la casa matriz y las subsidiarias (por sector productivo y por región receptora de la IED), el gasto en I&D en las empresas subsidiarias respecto a la matriz, coeficiente de exportación e importación, patrones de comercio de las EMN por región, entre otros. Finalmente, en el trabajo presentan las principales conclusiones.