

X Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia. Escuela de Historia de la Facultad de Humanidades y Artes, Universidad Nacional del Rosario. Departamento de Historia de la Facultad de Ciencias de la Educación, Universidad Nacional del Litoral, Rosario, 2005.

ALCA-MERCOSUR y el comercio intra-firma.

Arelovich, Sergio.

Cita:

Arelovich, Sergio (2005). *ALCA-MERCOSUR y el comercio intra-firma. X Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia. Escuela de Historia de la Facultad de Humanidades y Artes, Universidad Nacional del Rosario. Departamento de Historia de la Facultad de Ciencias de la Educación, Universidad Nacional del Litoral, Rosario.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-006/348>

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

Xº JORNADAS INTERESCUELAS / DEPARTAMENTOS DE HISTORIA
Rosario, 20 al 23 de septiembre de 2005
ALCA-MERCOSUR. Comercio Intrafirma
Mesa Temática Nº 37: “América Latina y el ciclo neoliberal”
Pertenencia institucional: Universidad Nacional de Rosario. Facultad de Derecho.
Profesor de Economía Política.
Autor/res: ARELOVICH Sergio
Dirección electrónica: unisur@infovia.com.ar

INDICE

Introducción

I. Notas preliminares sobre el proceso de mundialización

II. El problema de la competencia

III. Los cuasi-mercados o comercio intra-firma

- a. Mirando el futuro desde el pasado reciente
- b. Tendencias intra-mercosur e intra-alca

IV. Análisis de Casos

V. Fuentes

INTRODUCCION

El presente trabajo tiene como propósito adicionar al análisis de la pertinencia, conveniencia y aparente inevitabilidad de los procesos de integración económica en espacios supranacionales, tales como los promovidos por Estados Unidos en el megaproyecto ALCA, algunos antecedentes que en su virtud tendrían la posibilidad de trasladar la mirada desde los objetos hacia los sujetos.

Con regularidad, mucho de lo escrito sobre las perspectivas de estos emprendimientos, se concentra en indicadores macroeconómicos actuales y proyectivos, suerte de llave hacia la acreditabilidad de las ventajas que tales experiencias traerían aparejadas. La realidad social, de suyo compleja, no puede ser reducida a indicadores, por omnicomprensivos y representativos que estos fueren. Con gran frecuencia, la lectura cuantitativa reduce procesos cualitativos de contenido heterogéneo. Este tipo de perspectivas, junto a la pretensión de homogeneización de lo diferente, disuelve toda posibilidad de análisis del comportamiento y afectación de los sujetos.

La presente proposición consiste en reivindicar la necesidad de transitar un camino diferente, superando la visión fetichista e incorporando por lo tanto, elementos de la historia reciente respecto de la conducta de los sujetos involucrados en las experiencias realmente existentes.

I - NOTAS PRELIMINARES SOBRE EL PROCESO DE MUNDIALIZACION

Todo intento de análisis de las tendencias centrífugas y centrípetas en materia de integración económica, requiere de la revisión de los rasgos – a nuestro juicio relevantes – que denotan cambios operados en la trama de relaciones económicas internacionales.

Un repaso de determinadas características socio-económicas del comportamiento del capitalismo “maduro”, podría darnos algunas señales iniciales.

El tipo de relaciones socio-económicas existentes entre centro y periferia, ha transitado desde la exportación de mercancías, pasando por la exportación de capitales de riesgo o inversión extranjera directa hasta la exportación de capital bajo la forma dinero. Estos tipos han sido concomitantes en su existencia, aunque en determinados períodos, uno de ellos haya sido el vector central de reproducción de la relación de dominación.

Cada tipo central, fue característico de la etapa y/o forma particular de desarrollo del capitalismo. O expresado en otros términos: cada modo de acumulación, ha tenido un tipo de relación particular principal, aún en estado no puro.

A este respecto, resulta particularmente atractiva la visión de Thomas Mun, “El Estratega” según E.A.J.Johnson (1978: 19). John Mun, hijo de Thomas, recibió

como legado - para ser entregado a la Corona Inglesa a través del Lord Tesorero de Inglaterra y el Lord Guardián de New Forrest – el Tratado: “La riqueza de Inglaterra por el Comercio Exterior”, publicado por Thomas Clark en 1664, en MUN (1978 :50). En él – al que podríamos caracterizar como un manual o guía para acrecentar la “riqueza” - hace referencia a las cualidades del buen mercader y a las condiciones a reproducir para garantizar y perpetuar el propósito de acumulación continua de dinero y metales preciosos. Esto induce a unir los campos de la ética del actor social y de las normas de su comportamiento, visible en el debate sociológico weberiano. El capítulo II de la obra precisamente se refiere a los “Medios para enriquecer este reino y para incrementar su tesoro”, en el que se reivindica - como el medio ordinario para aumentar la riqueza - al desarrollo del comercio exterior, observando la regla “vender más anualmente a los extranjeros en valor de lo que consumimos de ellos”.

La exportación de mercancías de finales del siglo XIX y principios del XX, fue configurando un mapa de división internacional del trabajo, cuyo principio o si se prefiere núcleo paradigmático fue – entre otros - la teoría de las ventajas comparativas naturales, devenida del pensamiento de David RICARDO (1994: 254). Así, la expansión del comercio internacional abonó el establecimiento de crecientes vínculos entre las naciones intervinientes dando un nuevo giro al proceso de mundialización. Sobre la necesidad de expansión comercial del capitalismo, MARX Y ENGELS (1974: 37), en El Manifiesto Comunista de 1848, afirmaban: “... Espoleada por la necesidad de dar cada vez mayor salida a sus productos, la burguesía recorre el mundo entero. Necesita anidar en todas partes, crear vínculos en todas partes ...”.

En cambio, la exportación de capitales o inversión extranjera directa, tuvo su basamento en la idea de las ventajas comparativas “dinámicas”, entendiendo por tales, una amplia gama o menú de “beneficios”, tales como: la capacitación de la fuerza de trabajo, la ausencia o insuficiencia de legislación de protección de los trabajadores, la facilidad de acceso a las materias primas, el tamaño relativo y calidad adaptativa del mercado interior del país sede, los sistemas de comunicación, la legislación fiscal, el desarrollo del conocimiento aplicado a los procesos de producción, el sistema educativo formal, etc. Este tipo de relación nace como proceso a principios del siglo XX y sería el vector central de reproducción hasta mediados de los años setenta. Buena parte de los llamados modelos sustitutivos de importaciones de los países de menor desarrollo relativo, fueron posibles por la presencia de inversión extranjera directa siendo su producto directo o su subproducto. En el caso argentino, el impacto mayor se produjo en la última de las tres subetapas “sustitutivas”, allá por la segunda mitad de los años cincuenta del siglo XX.

Merece una mención especial el hecho que producto del fin de la segunda guerra mundial, en 1948 EEUU y Europa convienen en crear el GATT (General Agreement on Trade and Tariffs), con el que los estados participantes instauraban – por primera vez – un régimen común de comercio internacional. La vida del GATT cuenta un proceso de descenso tendencial de aranceles, más relevante en la periferia que en el centro. Desde su fundación en 1994, la sucesora del GATT, esto es la Organización Mundial del Comercio (World Trade Organisation), ya no se limitó a discutir aranceles o barreras aduaneras sino que apuntó a la eliminación de otro

tipo de barreras, tales como el monopolio estatal, la propiedad intelectual de patentes, normas técnicas, etc.

Consolidada la división internacional del trabajo hacia fines de los sesenta del siglo XX, sobre la base de la industrialización tardía y parcial de los países de menor desarrollo relativo, el llamado deterioro de los términos de intercambio fue la resultante natural de la combinación de dos factores: la heterogénea y dispar productividad entre “norte” y “sur” y la capacidad asimétrica de externalización de poder de negociación en materia de precios de las mercancías y fletes, influida - aunque no determinada - por la existencia del GATT , siendo todo ello expresión inacabada del intercambio de no equivalentes. Los llamados cuellos de botella del comercio exterior o estrangulamiento de balanza de pagos fueron “resueltos” primero con políticas de estricto contenido cambiario sobre las monedas locales y luego recurriendo al endeudamiento.

La exportación de capital-dinero como forma central de relación, precisamente es hija de este proceso. En todo caso, la llamada crisis del petróleo del 73, aceleró su marcha. Sin embargo, sería injusto no mencionar como punto de inflexión de esta época, la decisión unilateral de EEUU de abandonar la convertibilidad del dólar, anunciada por el presidente Nixon ante el senado de su país, el 15 de agosto de 1971.

La liquidez internacional generada con la alteración de precios relativos, disparada por la suba del precio del petróleo, es bien conocida, así como su destino hacia los países demandantes de crédito internacional, con la mediación de los organismos bilaterales y multilaterales de crédito como representantes virtuales de las entidades bancarias de rango transnacional.

De este modo, una posibilidad de lectura de las tres grandes formas o vectores socio-económicos de reproducción de la dominación de unos países hacia otros, es determinar el grado de influencia que cada una ha tenido en la reproducción del capital en los países centrales o dicho de otro modo: la contribución que tal transferencia de trabajo agregado ha generado en la dinámica económica de los países centrales y en la historia tangible de sus regímenes de acumulación.

En particular, sobre la expansión del tipo o forma exportación de capitales bajo la forma dinero, es necesario hacer algunas precisiones.

Dos grupos de procesos se fueron dibujando en la escena económica internacional a finales de los años 70: el primero asociado a las reformas financieras introducidas en EEUU y Gran Bretaña a partir de la gestión Reagan y Thatcher y el segundo a los cambios producidos en la dinámica del endeudamiento externo de los países de menor desarrollo relativo. Estos procesos fueron disparados a partir del abandono – por parte de los países centrales, de los patrones de comportamiento de posguerra sustentados en la relación salarial fordista (PLIHON, 1998: 98), las políticas de estabilización macroeconómica de orientación keynesiana y los sistemas financieros administrados, reflexiones desarrolladas también por Samir AMIN (1997: 66) en torno del nuevo giro de la gestión pública en materia monetaria. Sobre el rol de la moneda internacional y la aparición y crisis del patrón-dólar, si bien de contenido altamente polémicos, constituyen un espacio inevitable de

discusión los aportes de Michel AGLIETTA (1987: 82) en torno de lo que el autor denominó la institucionalización descarriada.

En el mismo sentido, el pensamiento neoconservador, circunscripto hasta mitad de los años setenta a ámbitos académicos, saltó para transformarse en soporte ideológico de las acciones de gobierno y de las recomendaciones de las corporaciones transnacionales.

De este modo, la revisión de las tendencias de comportamiento de las relaciones económicas entre países y/o espacios supranacionales institucionalizados o fácticos, puede hacerse ingresando por ventanas de diferente naturaleza, en varios planos no contrapuestos, aunque necesariamente complementarios, tales como lo que se sugieren a continuación:

- La discusión académica sobre los paradigmas existentes
- Los rasgos estilizados de las tendencias a nivel mundial
- La particularidad de las realidades regionales
- El comportamiento verificable de los actores

Dado que la iniciativa para las Américas cristalizada en la propuesta ALCA, implicaría la creación de una zona de libre comercio preferencial, con discriminación para los países no pertenecientes a ella - tal lo describe Beatriz Nofal (2000) - esto implica la construcción de una barrera externa común frente al resto de los bloques regionales existentes y esencialmente respecto de la llamada “amenaza” China. Es importante entonces la revisión de los rasgos estilizados de las tendencias recientes del comercio mundial externo de mercancías y servicios para comprender las relaciones existentes entre el todo y las partes. Esta mirada necesaria puede ser efectuada desde diferentes ópticas de trabajo o bien basada en marcos conceptuales diversos. La Organización Mundial del Comercio – WTO (2005), en su informe anual 2004 respecto de las tendencias del comercio mundial contiene un conjunto de apreciaciones vinculadas con determinados cambios y procesos consolidados en este terreno. Al respecto, el año 2004 ha mostrado un aumento del comercio mundial de mercancías, en relación al 2003, del orden del 21%, superior al 4% de aumento global del Producto Bruto Interno Mundial. Tal incremento del flujo comercial – nominalmente el mayor de los últimos 25 años - es explicado en 9% por el aumento de los volúmenes y en un 12% por el aumento de los precios, influidos fuertemente por la suba del petróleo y otros productos básicos. En términos de evolución de los precios del petróleo crudo, el barril llegó a la marca record – a fines de 2004 – de U\$S 35, similar al de inicios de los 80. Sin embargo, el precio real - es decir deflactado - es sólo un 16 % más caro que en el epicentro de la crisis del 73. En el caso del comercio mundial de servicios comerciales, el incremento fue del 16%, explicado por la recuperación de los niveles de actividad y precio de servicios de transporte y viajes. Todo esto significa que la medición del comercio en términos absolutos, sin considerar la variación de los precios relativos, los tipos de cambio, las componentes arancelarias y para-arancelarias y las innovaciones en los procesos productivos, constituyen una visión muy limitada de las tendencias. Ello máxime considerando los cambios significativos que ha tenido la cotización del dólar frente a las monedas asiáticas y europeas , el menos en el último decenio. Es importante tener además noción de la composición del origen de las exportaciones e importaciones por región, países y comportamiento de los bloques regionales, tal

como puede observarse – a modo de ejemplo y respecto de las exportaciones - en el cuadro siguiente:

EXPORTACION MUNDIAL DE MERCANCIAS					
Datos en miles de millones de dólares corrientes					
REGION	2000	2001	2002	2003	2004
MUNDO	6,872	6,746	6,987	7,878	8,881
América del Norte	1,276	1,230	1,198	1,231	1,330
Estados Unidos	780	734	697	725	819
Resto	496	496	501	506	511
América del Sur y Caribe	194	188	188	213	272
Europa	2,885	2,909	3,088	3,627	4,024
Unión Europea	2,423	2,447	2,618	3,116	3,708
Resto	316	316	316	316	316
CEI	146	146	153	195	263
Africa	147	138	143	175	228
Oriente Medio	266	237	249	301	379
Asia	1,958	1,898	1,969	2,137	2,385
China	249	267	325	439	593
Japón	482	405	417	471	565
Resto	1,227	1,227	1,227	1,227	1,227

EVOLUCION DE LA PARTICIPACION REGIONAL EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES					
Datos en % sobre dólares corrientes					
REGION	2000	2001	2002	2003	2004
MUNDO	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
América del Norte	18.6%	18.2%	17.1%	15.6%	15.0%
Estados Unidos	11.4%	10.9%	10.0%	9.2%	9.2%
Resto	7.2%	7.4%	7.2%	6.4%	5.8%
América del Sur y Caribe	2.8%	2.8%	2.7%	2.7%	3.1%
Europa	42.0%	43.1%	44.2%	46.0%	45.3%
Unión Europea	35.3%	36.3%	37.5%	39.6%	41.8%
Resto	4.6%	4.7%	4.5%	4.0%	3.6%
CEI	2.1%	2.2%	2.2%	2.5%	3.0%
Africa	2.1%	2.1%	2.0%	2.2%	2.6%
Oriente Medio	3.9%	3.5%	3.6%	3.8%	4.3%
Asia	28.5%	28.1%	28.2%	27.1%	26.9%
China	3.6%	4.0%	4.7%	5.6%	6.7%
Japón	7.0%	6.0%	6.0%	6.0%	6.4%
Resto	17.9%	18.2%	17.6%	15.6%	13.8%

Fuente: OMC – Informe Anual 2004 y elaboración propia.

II - EL PROBLEMA DE LA COMPETENCIA

“El sistema capitalista global está respaldado por una ideología arraigada en la teoría de la competencia perfecta. Según esta teoría, los mercados tienden al equilibrio y la posición de equilibrio representa la asignación de recursos más eficiente. Toda limitación a la libre competencia se interfiere con la eficiencia del mecanismo del mercado; por tanto, debe oponerles resistencia. En discusiones anteriores he descrito esta postura como ideología liberal, pero es mejor el término fundamentalismo de mercado” (SOROS, George 1999: 158).

Los juristas suelen decir: a confesión de parte, relevo de pruebas. La contundencia de las afirmaciones de este especulador, así lo amerita.

La competencia es un “juego” entre partes y a la vez una aptitud o cualidad diferenciada. El primer significado - como competición - implica el desconocimiento del resultado final del juego, aunque no las expectativas de los participantes. Nadie estaría dispuesto a “jugar” sabiendo que el resultado le será adverso. Todos los que “juegan”, lo hacen para ganar y presumiendo que las posibilidades de hacerlo efectivo son tangibles.

La economía de mercado no es sinónimo de economía capitalista. El mercado presume la posibilidad de competir, el capitalismo realmente existente en los albores del siglo XXI, niega la competencia en lo cotidiano, en su práctica acreditable. La reivindicación de la competencia la hacen los actores sociales que desean ingresar a un mercado o ampliar su participación en él. La negación de la competencia, la sustentan quienes tienen una posición de privilegio en el mercado o quienes temen perder parte del dominio de una porción de él. La competencia que redistribuye porciones de dominio de mercados, “desestabiliza” el “equilibrio” microeconómico. Ningún empresario desea la competencia, si en ella reside la desdicha de su desplazamiento a manos de otros actores. Se compete sólo para ganar, no para perder ni para “corroborarse” frente a los pares o competidores. Por lo tanto, toda reivindicación de la libertad de mercado, debe ser interpretada como reclamo del derecho de ejercicio del ingreso a tales mercados o de expansión de la presencia pretérita, en ellos.

La segunda acepción, la que vincula competencia con aptitud o cualidad diferenciada frente a los otros actores, es el soporte que permite hacer un viaje en retrospectiva sobre la teoría económica. Es en ésta dimensión, dónde se ubica la relación de las nociones de ventaja intersectorial (ventaja comparativa) y ventaja intrasectorial (ventaja absoluta), ambas con centro principal de interés en la determinación de los costos de producción y distribución.

El debate académico

Los estudiantes de economía han tenido oportunidad de leer, casi en forma obligada, las ideas contenidas en Sistemas de Precios y Asignación de Recursos de Richard H. Leftwich, (1975) como parte de la formación de grado. Todo el intento que hizo el autor por reivindicar la existencia de condiciones de competencia, como marco de inserción de los modelos formulados, es negado en el Capítulo 12. En él, afirma: “... El análisis del precio y la producción en condiciones de oligopolio carece de la claridad y precisión que caracteriza a las teorías de la competencia pura y del monopolio...” Al analizar las variables Costo, Demanda y Diferenciación de

Producto, afirma que la firma oligopolística compra sus factores en condiciones competitivas como supuesto central de la constitución de sus modelos. Esto significa que el oligopolio sería tal, sólo a partir del momento de la venta y no en el momento de la compra. La evidencia empírica se encarga de demostrar que no hay dos realidades, sino sólo una, en la que las condiciones de asimetría pueden observarse tanto en el output como en el input.

III - LOS CUASI-MERCADOS O COMERCIO INTRA-FIRMA

Los procesos de integración y diversificación productiva, comercial y de servicios, verificables en la performance de las compañías cuyo ciclo se reproduce a escala mundial, han tenido signos diferenciados durante su heterogénea vida. Constituyen el campo principal de investigación en materia de creación-reproducción de mercados cautivos y de comercio intrafirma, sea esta intrasectorial o intersectorial.

Una de las dificultades en el proceso de investigación, reside en la determinación conceptual de la circulación de mercancías en términos de "intra-firma", lo cual obliga a trabajar la heterogénea gama de factores que permitirían afirmar su existencia o negarla. En primer término, sería apropiado reconocer que si en el mercado existen transacciones de mercancías, en los cuasi-mercados, los intercambios se refieren a cuasi-mercancías. Si bien desde un punto de vista convencional, la relación de propiedad entre diferentes razones sociales daría la pauta de la existencia de transacciones intra-firma, es presumible que no sea el único factor a considerar. En esta perspectiva, las preguntas a formular son - al menos - las siguientes:

- Qué calidad y cantidad de participación accionaria permiten determinar la existencia de comercio intra-firma ?
- La afirmación de la existencia de intercambio intra-firma sólo debe basarse en el grado de participación accionaria ?
- El análisis debe ser homogéneo, en ramas de actividad con diferente grado de concentración y centralización del capital ?
- Qué rol cumplen los precios de transferencia ?
- Qué inferencias pueden hacerse a partir de los valores de referencia ?
- Cómo opera la administración de patentes y cuál es su reflejo dentro de las compañías de actuación transnacional ?

La circulación de mercancías intermedias o finales a escala internacional, sea al interior de una misma razón social, entre controlantes y controladas, con subsidiarias y/o vinculadas, serían en principio el espacio de actividad que permitiría afirmar la existencia de transacciones intra-firma, aunque esta adjetivación sea sólo simbólica, cuyo significativo toma dimensión en tanto el mercado cede paso al cuasi mercado. Con criterios más restrictivos o ampliados, este tipo de operatoria del comercio internacional tiene algunos rasgos comunes, tales como:

- La demanda es conocida o estimada con alto grado de precisión, en forma previa al proceso de intercambio, como expresión sui géneris del just in time.

- Es más relevante el comercio de mercancías intermedias que de mercancías de uso o consumo final.
- Existen altos valores de homogeneidad de procesos y de productos.
- Las políticas institucionales suelen ser, tendencialmente unificadas.
- Las condiciones de comercialización – en sentido amplio - son fijadas en el proceso de planeamiento.
- Hay inequívocos signos de articulación estratégica en materia fiscal, previsional, arancelaria y cambiaria.
- La circulación intra-firma de mercancías está asociada con el soporte periférico de servicios reales y financieros, como parte de la arquitectura de la inserción internacional.

Sobre esta materia, acerca de los debates de alcance, implicancia y efectos tanto en la órbita de la reproducción del capital, como de políticas públicas hay profusa documentación en los escritos de Vaitsos, Hymer, Krugman, Balasa, Helleiner, Horst, Dunning, entre otros, en los que no pretendemos detenernos a este fin.

III a – MIRANDO EL FUTURO DESDE EL PASADO RECIENTE

La invitación a la integración en nuevos espacios supra-nacionales esgrime como argumento principal – aunque no excluyente - la posibilidad de acceder a nuevos mercados en posición de vendedores, sea en forma unitaria o en asociación con otros actores locales o pertenecientes al espacio promocionado. La idea central por lo tanto radica en la posibilidad cierta del desplazamiento de la demanda local en los otros países, excepto en el propio. Con frecuencia la carta de presentación del menú de posibilidades está asociado con el tamaño de la población, la demanda solvente, los mercados con mayor dinamismo, etc. La fragilidad del razonamiento no merece ser contrarrestada desde el mismo lugar común sino que invita a imaginar en primer término las condiciones macroeconómicas de los países intervinientes y en segundo término las realidades microeconómicas, lo que obliga a ingresar en el análisis de los casos posibles de actores concretos operando en esa nueva realidad.

El análisis de la realidad macroeconómica debiera descansar en una visión de la conformación de la estructura socio-económica, no reductible a la administración ordenada de indicadores relevantes propios y comparados.

En el caso del análisis de los actores, es preciso diseñar una imagen de ellos, que nos permita identificar casos y sus combinaciones posibles, tal como se sugiere a continuación:

IMAGEN TAXONOMICA DE ACTORES

Según el tipo de propiedad

- Sector público
- Sector privado

Según el tipo de nacionalidad

- Empresas nacionales
 - Ventas en el mercado interno
 - Ventas en el mercado externo del nuevo espacio
 - Ventas en el mercado externo de otros espacios
 - Residencia en mercados externos del nuevo espacio
 - Residencia en mercados externos de otros espacios
- Empresas extranjeras
 - Ventas en el mercado interno del país sede
 - Residencia en el mercado interno del país sede
 - Ventas en el mercado externo en los países miembros
 - Residencia en el mercado externo en los países miembros

Según la concentración de la rama

- De alta concentración
- De concentración media
- De concentración baja
- Atomización de oferentes

Según la composición del valor bruto de producción

- Valor agregado alto
- Valor agregado medio
- Valor agregado bajo

Según la composición del capital

- Composición orgánica y técnica alta
- Composición orgánica y técnica media
- Composición orgánica y técnica baja

Según la productividad intrasectorial e intersectorial comparadas

- Productividad alta respecto de actores de los otros países miembros
- Productividad media respecto de actores de los otros países miembros
- Productividad baja respecto de actores de los otros países miembros

Según la posibilidad de inserción internacional

- Bienes y servicios transables
- Bienes y servicios no transables participantes de la cadena de exportación
- Bienes y servicios no transables no participantes de la cadena de exportación

Una de las tendencias visibles de los procesos de integración es la búsqueda - por parte de las empresas de ciclo económico transnacionalizado – de uno o más países sede que garanticen los mejores costos de producción y distribución. Así, lo que deviene comportamiento natural de este tipo de corporaciones, se profundiza a partir de los acuerdos comerciales en espacios supranacionales definidos. Y si bien las reflexiones de Coriat (1998: 26), invitan a analizar en detalle lo que el llamó las doce dimensiones de la competitividad, agrupándolas en atributos vinculados con el costo y el no costo, es indudable que hay una relación inversa entre la importancia relativa de los atributos costo y los sistemas de regulación y/o fiscalización preexistentes.

La experiencia del comportamiento del NAFTA, muestra – en este sentido - una profundización del comercio intrafirma de las empresas transnacionales, tal lo demuestra el siguiente cuadro:

Evolución del Comercio Intrafirma de filiales de empresas estadounidenses radicadas en México
(en % sobre dólares corrientes)

TIPO DE MEDICION	1977	1982	1989	1994	2000
Comercio Intrafirma (medido por exportaciones)	11.5	15.0	25.4	33.5	25.4
Comercio Intrafirma (medido por importaciones)	18.9	26.0	26.0	28.3	24.6
Comercio Intrafirma global (X – M)	15.2	19.8	25.7	30.8	25.0

Fuente: José E. Durán Lima y Vivianne Ventura Dias (2003: 62), en base a datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

La noción del concepto intra-firma, es en este caso restringida porque incluye a las sociedades controladas, entendiéndose por tales aquellas sobre las que sus controlantes poseen más del 50 % del paquete accionario. Por lo tanto, quedan fuera de esta mensura las vinculadas, empresas no controladas pero que por la naturaleza de los intercambios constituyen un apéndice del ciclo del producto o servicio.

III b - TENDENCIAS INTRA-MERCOSUR E INTRA-ALCA

La firma de los tratados que dieron origen primero al Mercosur y luego al Nafta, profundizaron los lazos preexistentes en materia de comercio internacional, adicionando novedades esencialmente expresadas en la circulación de mercancías intrafirma. Los casos de la industria de alimentos, indumentaria, automotriz, química, petroquímica, etc así lo acreditan.

En un intento de aproximación a la problemática del comercio intrafirma, de empresas exportadoras hacia el área virtual "ALCA", el gobierno del vecino país de Brasil, a través de la "Secretaria da Receita Federal", ha publicado recientemente un análisis para el período 2001 (<http://www.receita.federal.gov.br> 2004). En él, surge un dato de alto impacto. Allí puede observarse que las empresas que encabezan el ranking de exportación, en los principales sectores de exportación: 15, 29, 32 y 34 (clasificación CIIU) muestran una alta incidencia de este proceso. En el cuadro adjunto, síntesis del contenido del citado informe, puede observarse el contenido de la serie:

Cada renglón refiere a la empresa de mayor exportación de cada sector de actividad, que por razones de secreto estadístico no ha sido divulgada en el informe.

Sector	ORIGEN	COMERCIO INTRAFIRMA EN MILES DE DÓLARES CORRIENTES Y %									
		VENTA TOTAL		TOTAL VENTA INTRAFIRMA		A LA CASA MATRIZ		ENTRE FILIALES		EXTRAFIRMA	
15	Alemania	124.954	100	21.523	17,2	180	0,1	21.343	17,1	103.431	82,8
29	EEUU	187.914	100	156.697	84,9	158.694	84,4	1.003	0,5	28.217	15,1
32	EEUU	700.914	100	451.060	64,3	444.895	63,5	6.165	0,8	249.854	35,7
34	EEUU	1.247.897	100	1.182.248	94,7	0	0,0	1.182.248	94,7	88.152	5,3

Sector 15 – Fabricación de productos alimenticios y bebidas

Sector 29 – Fabricación de máquinas y equipos

Sector 32 – Fabricación de material electrónico y equipos de comunicación

Sector 34 – Fabricación y montaje de vehículos automotores

Como puede observarse en el cuadro, que por razones de economía de espacio sólo lo hemos mostrado para el caso del año 2001, las compañías de origen estadounidense tienen una estrategia de ensamble o bien de maquila que no es perceptible en el caso de las alemanas. En éste último, esta característica se puede verificar si analizamos el comportamiento de las empresas de origen alemán en su inserción comercial al interior de la Unión Europea.

Vistos estos antecedentes, se hace pertinente formular determinadas hipótesis de trabajo respecto de las perspectivas que la creación de una zona de libre comercio en el continente americano, traería aparejada para la región, tal como a continuación se explicita:

1. La integración promovida por la llamada Iniciativa para las Américas, corporizada en el ALCA, profundizaría el comercio internacional intrafirma en la región.

2. Los actores involucrados en este proceso presunto, serían - en orden de importancia - las corporaciones transnacionales de origen estadounidense y en segundo lugar las de origen en determinados países de la región, vgr. Brasil, Chile, Argentina, México.
3. Las desigualdades relativas entre los países miembros, existentes en materia salarial y de seguridad social, no se verían alteradas por el acuerdo sino que serían parte importante del soporte de la decisión de los procesos descriptos en las hipótesis previamente expuestas.
4. Los acuerdos hacia la unificación no tendrían mayor influencia en los sistemas impositivos nacionales pero si en las políticas e instrumentos arancelarios y para-arancelarios.
5. La puja por capturar la radicación de inversiones, profundizaría el uso de políticas de exención – temporal e inter-jurisdiccionalmente extendidas – distorsionando y/o acentuando las asimetrías en el tratamiento fiscal inter-empresas.
6. Los esfuerzos por la mejora de la competitividad, se concentrarían en los factores “costo”, relegando los “no costo”, en el sentido señalado en 3 y en 5.

Hay que tener presente – como dato significativo - que el ranking mundial de países exportadores de mercancías para el año 2004, muestra una alta concentración: los primeros treinta países, sumaron ventas externas por U\$S 7.753 millones (F.O.B.), esto es casi el 90% del total, destacándose el incremento respecto del 2003 de China (35%), desplazando a Japón del tercer lugar. La situación del 2004 representa la consolidación de una tendencia que explica – en buena medida – las expectativas que posee Estados Unidos respecto del ALCA, no sólo desde lo económico sino por su proyección geo-política.

Veamos en el siguiente cuadro, la composición del panel de los países líderes en las exportaciones mundiales:

ORDEN	PAIS	EXPORTACION en millones de U\$S	Variación % respecto del año 2003
1	Alemania	914.8	22
2	Estados Unidos	819.0	13
3	China	593.4	35
4	Japón	569.5	20
5	Francia	451.0	15
6	Países Bajos	358.8	21
7	Italia	346.1	16
8	Reino Unido	345.6	13
9	Canadá	322.0	18
10	Bélgica	308.9	21
11	Hong Kong	265.7	16
12	República de Corea	253.9	31
13	México	188.6	14
14	Federación Rusa	183.2	35
15	Taipei Chino	181.4	21

Fuente: WTO – Anuario 2004 y elaboración propia. Obsérvese que China, Hong Kong y Taipei Chino sumaron U\$S 1.040,5 millones.

IV - ANALISIS DE CASOS

Tal como la señaláramos en el Capítulo I in fine de esta presentación, los planos de análisis pueden ser variados pero sin lugar a dudas toman sentido, desnudan intuiciones, eliminan presunciones, cuando se ingresa al estudio del comportamiento de los actores involucrados. Pasar del análisis fetichista de exportaciones e importaciones, al estudio del comportamiento visible de exportadores e importadores, desvela intereses concretos, prácticas tangibles. Es en este plano donde las ideas expresan o desmienten - sin mediaciones - sus presupuestos, expectativas y la dimensión de los intereses sectoriales.

Sólo a título de ejemplo y como parte de un trabajo de investigación más amplio, describimos a continuación, algunos ejemplos significativos:

SACEIF LOUIS DREYFUS & CIA S.A.

Informaciones preliminares

- SACEIF Louis Dreyfus & Cia S.A. es una empresa local de capital extranjero. Pertenece en un 92 % a Queensberry House, con domicilio en 3 Old Burlington Street , Londres, Código Postal W1S 3LD. Se trata de la legendaria compañía fundada por Leopold Louis Dreyfus (1833-1915).
- Al 31/12/2003, en el balance de su ejercicio N° 79, manifiesta ser propietaria – como controlante – de: Louis Dreyfus Argener S.A. (99.17%) y de Urugrain S.A. (100.00 %).
- Las normas contables en Argentina, obligan a presentar el balance de la sociedad controlante y en forma concomitante, el consolidado que involucra a las controladas. Esto hace que la información deba ser leída en las dos dimensiones. A los fines del análisis, trabajaremos con los datos consolidados.

Los activos de la compañía

Al 31-12-2003, la información consolidada de Dreyfus daba cuenta de un total de activos de \$ 1.414 millones de pesos, de los cuales casi un cuarto, es decir \$ 339 millones de pesos estaban constituidos por “inversiones” especulativas. El 87 % de esas “inversiones”, la poseía la controlada uruguaya, es decir unos \$ 300 millones de pesos argentinos o si se prefiere U\$S 100 millones. Esto significa por un lado que la actividad además de ser altamente rentable, es muy líquida y permite poseer en la órbita de los negocios financieros una suma algo superior al stock de capital fijo (bienes de uso) declarado por la compañía. Esto explica las altas inversiones anunciadas por las cerealeras: las expectativas de obtención de ganancias son superiores a las inversiones en muy corto plazo.

El signo de la alta liquidez del negocio se expresa en estas relaciones:

- En caja y bancos, había al 31-12-2003, la suma de \$ 50,7 millones de pesos y en cuentas por cobrar por ventas, \$ 35,3 millones de pesos.

- Las ventas declaradas del ejercicio 2003, fueron \$ 4.135 millones de pesos y sólo restaban por cobrar de ellas \$ 35,3 millones de pesos, es decir menos del 1 % (0.85%)

Evolución de Ventas y Costos

En el cuadro adjunto, se muestra la evolución de las ventas y costos desde 1999 a 2003. Si bien hay un conjunto de elementos distorsivos de la serie, como por ejemplo el efecto de la aplicación del ajuste por inflación a los estados contables del 2002, surgen no obstante datos útiles para analizar.

- Las ventas del 2003 representan 5.87 veces más que las del 99 y en cambio los salarios directos de producción, sólo 1.5 veces más en el mismo período. Significa que las ventas crecieron 4 veces más que los salarios, lo cual constituye una buena base para la discusión de los cambios de la productividad y de precios relativos.
- El peso relativo que tienen los salarios directos de producción sobre ventas es el más bajo de la Argentina y uno de los más bajos del mundo, incluso considerando el caso Chino. La masa salarial sobre ventas es menor al 1 %, exactamente el 1.43 por mil sobre ventas.
- El costo no salarial directamente productivo, si bien es (para el año 2003) 15 veces más importante que el salario, no obstante representa sólo el 2.178 % sobre las ventas declaradas.
- Una de las incógnitas es el peso del costo de compras, que probablemente esté sobrevaluado.
- Por otra parte, las exportaciones es probable que estén subvaluadas cuando no omitidas.

Los resultados financieros

A partir de la salida de la convertibilidad, la creciente devaluación del peso argentino y el proceso inflacionario de los primeros meses del 2002, hicieron posible la vuelta de la obligatoriedad, para las empresas que presentan balance en Argentina, de hacerlo exponiendo el impacto del proceso inflacionario. Si bien se trata de un mecanismo complejo para ser explicado en breves párrafos, lo cierto es que su aplicación con pretensión de homogeneidad, resulta muy diferente según se trate de actividades vinculadas al mercado interno o externo, alto o bajo stock de capital fijo respecto del patrimonio neto, dispar efecto sobre el cómputo de los activos y pasivos financieros, etc

De este modo los resultados financieros se componen por los resultados realmente obtenidos (utilidades y pérdidas por la actividad financiera) y además por la exposición que se hizo del efecto inflacionario, que para el caso de Dreyfus fue muy diferente que para el común de las empresas.

Urugrain S.A.

- Se trata de una sociedad anónima uruguaya, cuyo domicilio hasta el ejercicio cerrado el 31-12-2002, era Colonia 810 de la ciudad de Montevideo, sede de un “estudio jurídico”, donde habían denunciado domicilio centenares de empresas

de origen argentino. A partir del ejercicio 2003, su nuevo domicilio es Luis A. Herrera 1248 de la ciudad de Montevideo.

- El 3-11-2000, la Asamblea General Extraordinaria de la empresa resolvió cambiar su nombre, MIRIMAX S.A. a la actual URUGRAIN S.A.
- El 28-11-2001, en forma “previa” al congelamiento de los depósitos bancarios en Argentina, la Asamblea General Extraordinaria de URUGRAIN S.A. decide modificar su capital social: de U\$S 100.000 a U\$S 40.000.000, equivalentes a \$ 557.720.000 pesos uruguayos al tipo de cambio del 27-12-2001, fecha de la Asamblea Extraordinaria que decidió modificar el objeto social. La capitalización de la sociedad uruguaya por parte de la controlante es prueba evidente de una fuga de divisas en el marco de una restricción de movimientos bancarios y cambiarios en Argentina.
- La actividad de la empresa consiste en “intermediar” - en el mercado internacional - en la compra y venta de cereales y participa de las transacciones financieras existentes en el mercado de commodities, a través de compañías financieras asociadas, vinculadas y otras. Por eso, en sus balances, las exportaciones son poco relevantes con relación a lo declarado como Ventas en el Exterior y a los Resultados Financieros. En síntesis: se trata de una compañía financiera, que en vez de dinero, acciones o títulos, hace descansar su actividad especulativa en el mercado cerealero como soporte de referencia.
- Es notorio como a partir del aumento de capital, la compañía pasó de perder UUS 2,7 millones de dólares en sus negocios financieros del año 2001, a ganar al año siguiente cien veces esa cifra: en el 2002, declaró haber obtenido ganancias financieras por U\$S 274 millones de dólares, dentro de las cuales se encuentran las diferencias de cotización, asentadas en el proceso devaluatorio argentino.
- A pesar de ser su negocio de exportación, irrelevante o inexistente, según se trate de los tres balances anuales analizados (2001 2002 y 2003), hay algunos puntos oscuros en este terreno: La controlante (Dreyfus de Argentina) dice en su balance 2002 que vendió a la controlada (Urugrain S.A.) \$ 823.430.648,55, equivalentes a unos U\$S 250 millones. Esto debiera figurar como compra en la uruguaya y su posterior venta al exterior, dado que declara no vender ni poseer ningún tipo de operaciones con el mercado interno uruguayo. Lo cierto es que en el cuadro de ingresos de la controlada, no se declaran exportaciones, sino sólo ingresos operativos que son las operaciones de intermediación. En el ejercicio 2003 pasa algo similar: la controlante dice que le vendió a la controlada \$ 979.208.408, equivalente a U\$S 326 millones que esta debiera haber registrado como compra y a la vez vendido. Sin embargo dice que exportó sólo el equivalente a U\$S 700 mil. Contrabando, subfacturación, maniobra con alteración de precios de transferencia, evasión de la ley uruguaya o una combinación de procedimientos ? Es todo más grave aún si analizamos la información que publica el Banco Central del Uruguay en materia de comercio exterior. En efecto, las importaciones totales del Uruguay registradas por el citado organismo, en los años 2002 y 2003 sobre el grupo de posiciones arancelarias dentro de los cuales se encuentran los productos “exportados” por Dreyfus e “importados” por Urugrain, suman 135 y 136 millones de dólares respectivamente. El problema es que Dreyfus dice que le vendió a su controlada la suma de 250 y 329 millones de dólares respectivamente en idéntico período.
- Su principal fuente de ingresos ni siquiera es la intermediación en la compra venta de cereal sino la renta financiera obtenida a través de otras empresas asociadas. En efecto, poseía al 31-12-2003, inversiones especulativas por \$u

2.347.310.587, equivalentes a U\$S 80.2 millones aproximadamente. Esta inversión se componía así:

Uruagri S.A. (uruguaya)	\$ 3.105.198
Urugrain Internacional S.A. (Islas Vírgenes Británicas)	\$ 1.005.389
LD Trade Finance Limited (Louis Dreyfus)	\$ 2.343.200.000

Urugrain Internacional S.A., ubicada en las Islas Vírgenes forma parte principal del negocio de evasión y elusión de impuestos, porque no se trata del stock al cierre del ejercicio sino del movimiento en cada momento del año.

- En el año 2003, obtuvo utilidades por el equivalente de U\$S 20 millones, sin embargo no pagó impuesto a la renta en Uruguay, porque la legislación impositiva, al igual que la argentina, no grava las rentas financieras.

MOLINOS RIO DE LA PLATA S.A.

DATOS BASICOS

- Molinos Río de la Plata S.A. es un conglomerado de empresas pertenecientes al grupo Pérez Companc.
- Su actividad principal se concentra en tres rubros:
 1. Producción y venta de productos de marcas líderes
 2. Molienda y comercialización internacional de cereales y oleaginosas
 3. Administración financiera de colocaciones en el mercado internacional de futuros y opciones
- Tiene inserción internacional en un doble sentido: como exportadora-importadora de mercancías y como exportadora de capitales. De hecho, posee empresas radicadas en Uruguay, Chile, Perú, Paraguay, Ucrania, entre otros.
- En la memoria se plantea que el objetivo es tener un “portafolio anticíclico que permita compensar la alta volatilidad de la economía argentina” y como medio operar en el mercado de “marcas líderes” y profundizando las operaciones en “molienda y exportación de soja”. Es decir: no interesa el rubro o la actividad de la empresa sino la tasa de rentabilidad que genere. De este modo debe ser interpretada la venta del paquete a Petrobras y la compra y venta de empresas de diferente perfil, tamaño y complejidad. Al mismo tiempo es preciso señalar que se trata de un grupo empresario cuyo ciclo económico (productivo, comercial, financiero y de servicios), está transnacionalizado, opera en diferentes parte del mundo, buscando los menores costos y las mejores oportunidades de venta de “lo que sea”.

CONTROLADAS

Al 31-12-2003, manifestó en la memoria y balance poseer el control del paquete accionario de las siguientes empresas:

EMPRESA	CONTROL
Molinos Uruguay S.A.	100.00 %
Molinos International S.A.	100.00 %
Alimentaria S.A.	100.00 %
Pastas del Plata S.A.	100.00 %
Congelados del Plata S.A.	99.99 %
Bodegas Nieto Senetiner S.A.	99.99 %
Pecom-Agra S.A.	100.00 %
Legumbres del Plata S.A.	100.00 %
Molinos CIS	99.90 %
MGC Crushing	99.00 %

No declara ser la controlante del 100.00 % de la firma PCA International S.A., con domicilio legal: Ruta 8, km 17.500, Zona Franca, Montevideo, República Oriental del Uruguay. Actividad principal: Comercialización y venta de soja, aceite de soja y sus subproductos. Inscripción en el Registro Nacional de Comercio: Del estatuto o

contrato social: 18 de enero de 2001. Modificación: 21 de diciembre de 2001
 Aprobación del estatuto por la Auditoría Interna de la Nación: 18 de enero de 2001.
 Fecha de vencimiento del estatuto o contrato social: 27 de octubre de 2100.
 Estimamos que no se trata de la empresa Molinos International S.A., porque la denominación es diferente y porque esta firma es la controlante de Molinos Ukraine y creadora de MCG Crushing en Kakhovka y Molinos CIS en Moscú.

Según el balance trimestral ENE-MAR 2004 de esta firma, declara haber operado en el mercado internacional facturando \$ 513.923 con costo de venta por \$ 513.923. es decir que vende a los mismos precios que compra, radicando la ganancia declarada en la valuación de la "tenencia" del stock de productos comercializados. Estos datos están en miles de pesos argentinos, equivalentes por lo tanto a unos 173 millones de dólares. Repasando la operatoria: se trate o no de Molinos International S.A., Molinos Río de la Plata S.A. vende a la compañía uruguaya PCA International S.A. una suma que - anualizando el primer trimestre de 2004 - representa el 84% del total de la venta declarada por el grupo Molinos para el año 2003. Sin afirmar que se trata de una operatoria fraudulenta, es probable que haya algún tipo de maniobras con los precios de transferencias, además de los volúmenes declarados.

OTROS VINCULOS

Luis Perez Companc, presidente del grupo, es además presidente de otras empresas no controladas, tales como:

EMPRESA	CARGO
GOYAIKE S.A.	Director titular
J Y L INVERSORA S.A.	Vicepresidente
PCF S.A.	Director Titular
RALLY S.A.	Vicepresidente
SUDACIA S.S.	Director Titular
TURISMO PECOM S.A.	Director Titular
PC FORESTAL S.A.	Director Titular

MERCADO DE CAPITALES

Molinos Río de la Plata S.A. cotiza sus acciones en el Mercado de Valores. Quien compra una acción de Molinos, lo hace con la expectativa de ganar dinero u obtener una renta. Una curiosidad es que los trabajadores de Molinos que aportan parte de sus haberes, para ser acreedores en el futuro de un haber jubilatorio, no saben que las AFJP han utilizado su dinero, para comprar acciones de Molinos. O expresado en otros términos: la retención que se le hace a los trabajadores en concepto de aporte jubilatorio, vuelve a la empresa bajo la forma de préstamo, por el cual tiene que pagar un interés, que es la renta que pretende percibir el poseedor. Si no la obtiene, quien pierde no es la AFJP, sino el futur jubilado, hoy aportante y trabajador en Molinos. Al 31 de diciembre de 2003, las AFJP tenían en cartera, acciones de Molinos Río de la Plata S.A. por un valor de \$ 231.593.399, notoriamente sobrevaluadas si se tiene en cuenta que el patrimonio neto de la empresa a la misma fecha era de \$ 877.639.000 y dentro de éste el Capital Social al cierre del ejercicio era de \$ 250.380.112.

DATOS DE BALANCE

Las ventas del 2003 crecieron 21% respecto de las ya elevadas y crecientes ventas del 2002. Ha incidido fuertemente la exportación de "graneles". Según la descripción de la memoria 2003, la venta de productos de marca ha crecido de 551.745 a 579.090 toneladas y en cambio los graneles crecieron de 705.194 a 2.142.413 toneladas, lo que multiplica por diez la venta del ejercicio 2000 o 2001.

Si bien el costo de producción y venta creció 23.5 % respecto del 2003, ese dato es susceptible de más de una interpretación, tanto por sus componentes como por el tamaño del comercio intrafirma (comercio dentro del grupo Molinos, nacional e internacionalmente). Es altamente probable que esté sobrevaluado. Hay que considerar que los costos de compras, insumos y gastos no salariales comprometen el 88.976% del valor bruto de producción o facturación neta anual.

El salario más contribuciones patronales, directos de producción, sumaron en el 2003, \$ 45.8 millones de pesos, que representan:

- Sólo el 1.867 % sobre la Facturación Neta Anual declarada, habiendo incluso descendido respecto del 2002, y previsiblemente por el proceso inflacionario y la devaluación respecto del 2001 y anteriores.
- El 23 % del valor agregado (aceptando como válida la información del costo de ventas, que ya vimos podría modificarse). Esto implica que cada trabajador, ha generado 3.4 veces más valor que el destinado a la paga de su salario más contribuciones patronales.

La amortización del capital fijo representa sólo el 2,79 % de la Facturación Neta Anual, lo cual significa que la inversión de reposición se recupera prácticamente con la ganancia anual. En otras palabras, en el 2003, el esgaste de la inversión o el dinero necesario para reponer ese desgaste fue de \$ 68.5 millones y la ganancia antes de impuestos fue de \$ 73.2 millones.

La deuda de la empresa, para financiar sus negocios e inversiones, está tomada a una tasa de interés baja en términos absolutos (7% anual en pesos y 6% anual en dólares) y relativos, dijimos que el aumento de la facturación fue de 21 % respecto del 2002.

GENERAL MOTORS:

El 26/12/95, en el Boletín Oficial de la provincia, era publicado el texto de la Ley 11286, la cual aprobaba el convenio suscripto oportunamente por el Poder Ejecutivo y la Comuna de Alvear, para facilitar la instalación de una planta automotriz en el territorio de la comuna, utilizando para ello un conjunto de instrumentos fiscales y vinculados con la obra pública.

La firma beneficiaria de estos privilegios extendidos fue Provencorp S.A., quien fue absorbida años mas tarde (el 13/1/1998) por una nueva firma creada en Argentina llamada General Motors de Argentina S.A.

Este paso, cedió la totalidad de los privilegios obtenidos por Provencorp S.A., adicionando nuevos beneficios en la tasa de contribuciones patronales, fruto de la aplicación de normas nacionales preexistentes.

Allí comenzó una serie de modificaciones del capital societario, en general traducidas en nuevos aportes.

Un ejemplo de ello es que el 24/9/2002, culmina parte de este proceso y la empresa decide elevar su capital de 427 a 832 millones de pesos.

A partir de aquí comienzan a suceder otros hechos – no menos curiosos y llamativos – en los cuales vale la pena detenerse.

En efecto, el 21/10/2002, General Motors de Argentina S.A. se transforma de tipo societario, creando entonces General Motors de Argentina S.R.L. No es usual que esto ocurra, en general las transformaciones van en sentido inverso y este es un hecho frente al cual los gobiernos nacional y provincial de turno, se limitaron sólo a su registro.

El 13/6/2003, la nueva empresa - General Motors de Argentina S.R.L. – decide disminuir abruptamente su capital societario. Para ello – y por tratarse de una S.R.L. – modifica su contrato social disminuyendo el capital de 832 a 42 millones de pesos. Esta baja del 95 % de su capital es altamente llamativa y podría estar vinculada con el giro de divisas a su casa matriz – no en concepto de utilidades y dividendos que estaban limitadas – sino en carácter de “desinversión” extranjera.

A partir de allí, comienza a recuperarse el nivel del capital modificado, aunque desconocemos en qué condiciones. Así, el 27/8/2003 se produce la primera de estas modificaciones contractuales, que implica la elevación del capital social de 42 a 280 millones de pesos.

En medio de estas bruscas alteraciones, nuevamente los gobiernos nacional y provincial se limitaron a su registro sin hacer nada al respecto, manteniendo por lo tanto, la totalidad de los privilegios otorgados desde 1995.

Finalmente, en medio de tantas citas referidas a transformaciones societarias, es necesario comentar que la empresa que se radicó con la promesa de convertirse en una creadora neta de puestos de trabajo y de valor agregado a nuestras exportaciones, también es una importadora de envergadura.

Sólo mirando los datos del último año disponible (4/2004 a 3/2005), General Motors de Argentina S.R.L. hizo compras del exterior, importó mercancías por U\$S 413.754.700. El país de origen es esencialmente Brasil (92%), provenientes de la planta de la compañía en el país vecino. Para Brasil es una exportación y para nuestro país una importación, inflando el comercio exterior aunque en realidad se trata de comercio intrafirma, en la que GM Internacional utiliza alternativamente las mejores condiciones normativas y sociales de cada país sede (Fuente: Administración Nacional de Aduanas).

Dentro de lo importado, es llamativo que casi el 60 % es explicado por vehículos terminados, no por autopartes, tal como se desprende del siguiente cuadro.

GENERAL MOTORS DE ARGENTINA S.R.L.**Abril 2004 a Marzo 2005**

IMPORTACIONES en U\$S FOB – país de origen					
POSIC. ARANCELARIA	BRASIL	JAPON	BELGICA	OTROS	TOTAL
87042190390	115,472,669			4,039,800	119,512,469
87032310900	71,620,066				71,620,066
87033210900	24,857,666				24,857,666
Otras	167,349,501	11,372,161	8,263,917	10,778,920	197,764,499
TOTAL	379,299,902	11,372,161	8,263,917	14,818,720	413,754,700

IMPORTACIONES en U\$S FOB – país de origen					
POSIC. ARANCELARIA	BRASIL	JAPON	BELGICA	OTROS	TOTAL
87042190390	27.9%			1.0%	28.9%
87032310900	17.3%				17.3%
87033210900	6.0%				6.0%
Otras	40.4%	2.7%	2.0%	2.6%	47.8%
TOTAL	91.7%	2.7%	2.0%	3.6%	100.0%

Fuente: Administración Nacional de Aduanas – Sistema María y elaboración propia

Aclaración de las Posiciones Arancelarias

87042190390 : Vehiculos automoviles para el transporte de mercancías los demas con motor de embolo piston de encendido por compresion diesel o semi diesel de peso total con carga maxima inferior o igual a 5 t los demas de doble cabina o cabina y media de carga maxima menor o igual a 1 5 t los demas

87032310900 : Automoviles para turismo y demas vehiculos automoviles concebidos principalmente para el transporte de personas excepto los de la partida 87 02 incluidos los del tipo familiar break o station wagon y los de carreras los demas vehiculos con motor de embolo piston alternativo de encendido por chispa de cilindrada superior a 1 500 cm³ pero inferior o igual a 3 000 cm³ con capacidad para el transporte de personas sentadas inferior o igual a 6 incluido el conductor previos ncm los demas los demas

87033210900 : Automoviles para turismo y demas vehiculos automoviles concebidos principalmente para el transporte de personas excepto los de la partida 87 02 incluidos los del tipo familiar break o station wagon y los de carreras los demas vehiculos con motor de embolo piston de encendido por compresion diesel o semi diesel de cilindrada superior a 1 500 cm³ pero inferior o igual a 2 500 cm³ con capacidad para el transporte de personas sentadas inferior o igual a 6 incluido el conductor previos ncm los demas los demas

V - FUENTES

- AGLIETTA, Michel. El fin de las divisas clave. Siglo Veintiuno Editores SA. Ciudad de México, 1987.
- AMIN, Samir. El capitalismo en la era de la globalización. Ediciones Paidós Ibérica S.A.. Barcelona, 1999.
- CORIAT, Benjamín. Los desafíos de la competitividad. Seminarios Intensivos de Investigación. Eudeba. Asociación Trabajo y Sociedad. Buenos Aires, 1998.
- DURÁN LIMA, José y VENTURA DIAS, Vivianne. Comercio Intrafirma: concepto alcance y magnitud. Comisión Económica para América Latina. División de Comercio Internacional e Integración. Santiago de Chile, diciembre de 2003.
- <http://www.receita.federal.gov.br>. Comércio intrafirma dos maiores exportadores, por principais setores exportadores para a ALCA – Ano: 2001. Tabela 10. Consultada el día 8 de julio de 2004.
- JOHNSON, E.A.J.. La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior. Fondo de Cultura Económica. México, 1978
- LEFTWICH, Richard H. Sistema de Precios y Asignación de Recursos. Editora Importécnica S.A. Madrid, 1975
- MARX, Karl y ENGELS, Frederik. Manifiesto del partido comunista. Editorial Anteo, Buenos Aires, 1974.
- MUN, Thomas. La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior. Fondo de Cultura Económica. México, 1978
- NOFAL, Beatriz. Análisis cuantitativo y cualitativo del impacto del ALCA en el Sector de Alimentos. Investigación contratada por la Cámara de Industriales de Productos Alimenticios de la Argentina. ECO AXIS S.A. Buenos Aires, 2000.
- PLIHON, Dominique. A mundialização financeira. Gênese, custos e riscos. Coordinado por François Chesnais. Xamã Editora. São Paulo, 1998
- RICARDO, David. Principios de Economía Política y Tributación (1ª edición en inglés: 1817). Fondo de Cultura Económica. Colección Clásicos de Economía. Quinta reimpresión en español. México 1994
- SOROS, George. La crisis del capitalismo global. La sociedad abierta en peligro. Editorial Sudamericana. Buenos Aires, 1999.