



Distribución Limitada

LC/BUE/L.125
Febrero 1992

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Oficina en Buenos Aires



INTERNACIONALIZACION Y DESARROLLO INDUSTRIAL:

**INVERSIONES EXTERNAS DIRECTAS DE
EMPRESAS INDUSTRIALES ARGENTINAS**

Roberto Bisang
Mariana Fuchs
Bernardo Kosacoff

Documento de Trabajo N° 43



900015320 - BIBLIOTECA CEPAL

INDICE

INTRODUCCION	1
SECCION I: Internacionalización de empresas argentinas: Del modelo agro- exportador a la sustitución de importaciones.	3
1. El modelo agroexportador y el proceso de internacionalización.	3
2. El modelo sustitutivo, las nuevas firmas y el proceso de transnacionalización.	7
2.1. El marco general.	7
2.2. La internacionalización de firmas argentinas: Motivaciones, límites y declinación.	10
SECCION 2: Crisis económica, cambios estructurales y grupos económicos: ¿Un nuevo modelo de internacionalización?	17
1. Los cambios contemporáneos	17
2. El proceso de transnacionalización de las empresas manufactureras argentinas en la década de los noventa ..	19
2.1. Perfil de empresas con inversiones industriales en el exterior	20
2.2. Las actividades productivas sujetas a internacionalización.	22
2.2.1. La industria productora de bienes de capital. ...	22
2.2.2. La Industria Farmacéutica.	25
2.2.3. La industria alimenticia.	27
2.2.4. La industria metalmecánica.	29
2.2.5. Los complejos siderúrgico-metalmecánico y las obras de ingeniería.	31
2.2.6. Las Explotaciones Petroleras.	34
2.3. Las Motivaciones de las Inversiones Externas: Una aproximación a la experiencia argentina de las últimas décadas.	35
CONCLUSIONES	38
BIBLIOGRAFIA	54

INTRODUCCION

El objetivo del presente trabajo es analizar el actual proceso de internacionalización de un grupo de empresas industriales de capital nacional. La hipótesis central es que este proceso no es un fenómeno puntual y aleatorio explicable exclusivamente por el dinamismo individual de un núcleo acotado de firmas, sino que, por el contrario, es el resultado de un complejo de causas relacionadas con las características y dinámicas de funcionamiento de la estructura productiva interna -a nivel agregado, sectorial y microeconómico- y de las condiciones económicas internacionales. Se sostiene que los actuales emprendimientos productivos externos de firmas locales son la culminación de un proceso secuencial de maduración íntimamente relacionado con las modalidades adoptadas en las distintas fases de desarrollo de la economía.

En función de ello, y desde una perspectiva dinámica, es dable esperar que, teniendo cada una de estas fases una estructura particular de funcionamiento, sectores claves y un perfil definido de formas de organización de la producción, se generen, como contrapartida, conductas específicas en el plano de la internacionalización de la producción.

La experiencia industrial argentina -una de las más antiguas entre los países latinoamericanos- es un campo fructífero para el análisis de este fenómeno, más aún si se consideran los cambios que, contemporáneamente, se verifican en las estructuras y dinámicas productivas del sector manufacturero. Los mismos sugieren la consolidación de un nuevo modelo de funcionamiento de la economía local que, probablemente, involucra la gestación de una nueva "oleada" de inversiones externas.

Esta nueva forma de funcionamiento del sector manufacturero argentino y su consecuente articulación en el cambiante contexto internacional -vía inversiones y/o exportaciones- reconoce como antecedente dos modelos previos de industrialización e internacionalización.

El primero de ellos -que comienza a fines del siglo pasado y se extiende aproximadamente hasta la crisis de 1930- tuvo como eje central a las explotaciones de bienes primarios orientadas hacia los mercados externos. Su dinamismo indujo al desarrollo de una incipiente industrialización interna asociado tanto con las actividades exportadoras como con el consumo local.

Posteriormente, el segundo de ellos, que se enmarca bajo las condiciones de un típico proceso de sustitución de importaciones, abarcó desde los años treinta hasta finales de los setenta. En él, se pueden observar distintos subperíodos, durante uno de los cuales -denominado segunda fase de sustitución de importaciones-, el país tuvo su mejor desempeño industrial asociado, principalmente, al desarrollo de la metalmecánica.

Cada uno de estos modelos de industrialización devino en la internacionalización de un conjunto acotado de empresas cuando éstas alcanzaron un cierto nivel de maduración tecno-económico y comenzaron a saturar el mercado local. Esta conducta fue la respuesta a la conjunción de dos tipos de factores.

Por un lado, a nivel interno, cada uno de estos modelos de industrialización tenía

SECCION 1

Internacionalización de empresas argentinas: Del modelo agro-exportador a la sustitución de importaciones.

1. El modelo agroexportador y el proceso de internacionalización.

La consolidación institucional de la Argentina ocurrida a mediados del siglo pasado sentó las bases para su inserción económica en el contexto mundial, en un modelo basado en la especialización productiva internacional de acuerdo a su dotación natural de factores.

A partir de este marco referencial, el esquema de desarrollo adoptado por la Argentina se basó en la explotación de los recursos naturales, con una clara orientación exportadora, y la importación del grueso de las manufacturas.

En un contexto como el argentino de fines del siglo pasado, caracterizado, entre otros elementos, por una escasa población nativa, bajos niveles educativos, grandes distancias respecto de los centros desarrollados, la existencia de amplios espacios territoriales no ocupados, la cuantiosa inmigración europea, la temprana realización de las obras de infraestructura básica -puertos, comunicaciones, etc.-, la expansión del comercio exterior tuvo un fuerte impacto sobre la actividad económica interna a través de la expansión del gasto.

Si bien parte de éste era volcado exclusivamente a las importaciones, las condiciones propias de la economía local -distancias, especificidades de las demandas, desfasajes presupuestarios que eran cubiertos con impuestos a las importaciones protegiendo indirectamente a la actividad local, cierta calificación de la mano de obra llegada vía inmigración, la no transabilidad de algunos bienes, etc.-, sumadas a las restricciones en los flujos comerciales debido a las guerras europeas, generaron las condiciones para el desarrollo de la industria local. En ese sentido, resulta ilustrativo de la importancia de este sector, considerar que, de acuerdo con los datos del Censo Económico de 1914, la industria, con poco más de 440 mil empleados, absorbía poco más del 50% de la mano de obra.

A nivel empresarial, si bien en la mayoría de los casos estos avances, eran sustentados por establecimientos semi-artesanales, otros -como los frigoríficos y los molinos harineros- operaban con tecnologías y organizaciones similares a los estándares internacionales.^{1/}

^{1/} La importancia del sector industrial tiene su contrapartida en la temprana aparición de entidades gremiales. Resulta destacable que la Unión Industrial Argentina reconoce antecedentes desde el año 1887. Sobre la relevancia del sector industrial asociado al desarrollo agroexportador pueden verse entre otros Tornquist E. *El desarrollo de la República Argentina durante los últimos cincuenta años*. Buenos Aires, 1920 y Villanueva J. "El origen de la industrialización argentina" en *Desarrollo Económico* N° 47, Buenos Aires, Oct./Dic. 1972

Alpargatas diversifica su producción cuando avanza desde la producción de calzado a la de tela utilizada en su confección y el posterior paso hacia las hilanderías y desmotadoras de algodón.

b) La producción de insumos relacionados tanto con la actividad comercializadora como con la productiva pero que eran externas a la firma. En este caso las firmas ocupan "nichos" de productos estratégicos que reportan altos beneficios y que están conexamente relacionados con su actividad principal. Un ejemplo de esta estrategia es la empresa de Bunge y Born que produce bolsas de arpillera destinada al envasado de granos destinados a la exportación. Otro ejemplo lo constituye la empresa Slam Di Tella cuando establece una fundición para complementarla con su fábrica de máquinas amasadoras y bombas de combustibles.^{5/}

c) Por último, existen avances productivos que se alejan significativamente de las actividades originales. En estos casos el destino de la producción es el incipiente mercado local y está materializada a través de emprendimientos donde comúnmente se produce una asociación con firmas extranjeras que proveen parte de la tecnología inicial. El avance de Bunge y Born en el terreno de la química y de Alpargatas en los hilados sintéticos, el de Di Tella en los desarrollos iniciales de los equipos de bombeo de combustibles, son claros ejemplos de esta estrategia de diversificación (aunque existan algunos puntos productivos comunes con otros emprendimientos del grupo en los sectores originales).

Como fruto de este rápido crecimiento, en las primeras décadas del siglo quedó conformado un reducido núcleo de G.E., que tenían en muchos casos una clara vinculación con el capital financiero internacional y extendían su operatoria hacia los sectores agrícola-ganadero y financiero. Su grado de diversificación interna y su articulación internacional le otorgaban una marcada solidez económica y cierto prestigio internacional, factores que les permitieron sortear con éxito los vaivenes del mercado (Interno e Internacional).^{6/}

Pronto, algunos de estos G.E. previo al control de los respectivos mercados internos, comenzaron su proceso de internacionalización tanto en el campo de la comercialización como de la producción. Uruguay, Chile y Brasil fueron los primeros países hacia los que se orientaron estos emprendimientos. En consonancia con el modelo interno prevalente, los de mayor envergadura correspondieron a inversiones de empresas agroalimentarias vinculadas con las exportaciones. El caso más relevante es el de Bunge

procesos de refinación del aceite demandaron el empleo de técnicas comunes con los procesos químicos a la vez que generaron subproductos también empleados en estas producciones. A partir de esta conformación tecno-productiva no debe extrañar que el próximo paso de la firma haya sido en el campo de los barnices y pinturas. Al respecto puede verse Green R. y Laurent C. *El Poder de Bunge y Born* Ed Legasa, Buenos Aires 1988.

^{5/} Sobre este caso puede verse Cochran T. and Reina R. *Capitalism in Argentine Culture. A Study of Di Tella And SIAM*. University of Pennsylvania Press, Philadelphia, 1962.

^{6/} Resulta destacable como algunos de los G.E. de mayor relevancia pronto están en condiciones de ser interlocutores válidos de los grandes grupos económicos europeos y/o americanos. La solidez de Bunge y su ingreso al mercado de cereales de Chicago y/o las negociaciones entre la Westinghouse y Di Tella sugieren cierta excelencia de las firmas tanto a nivel productivo como comercial y de management.

las historias de Alpargatas ^{9/} en Brasil, Di Tella en Chile y Brasil o de Quilmes en Paraguay, era la captación de las incipientes demandas Internas.

En suma, en todos estos casos subyacen dos elementos comunes: la posibilidad de captar demandas insatisfechas en el mercado interno (al cual no fueron ajenos los rasgos del aparato regulatorio local) y un cierto predominio en el terreno tecnológico (tanto industrial como comercial) que permitía encarar favorablemente estas producciones en terceros mercados^{10/}. A ello debe sumársele las características de algunos productos (cuya transabilidad con los mercados circundantes es relativa) que tornan conveniente su producción en lugares cercanos a los centros de consumo.

El paulatino agotamiento del modelo agroexportador afectó el proceso de internacionalización de este reducido núcleo de firmas a la vez que introdujo una nueva lógica en su proceso de expansión como G.E. al Interior de la sociedad local^{11/}. En algunos casos, como los de Alpargatas y Bunge en Brasil, de Quilmes en Paraguay, o de Bunge en Perú^{12/}, la dinámica interna de los mercados permitió su relativa independencia de la casa matriz y con ello de los vaivenes del mercado interno argentino.

2. El modelo sustitutivo, las nuevas firmas y el proceso de transnacionalización.

2.1. El marco general.

El modelo agroexportador y su correspondiente proceso de industrialización interna comenzó a mostrar algunos signos de agotamiento durante las primeras décadas del presente siglo. Diversas razones de orden externo e interno contribuyen a este fenómeno. La crisis de los años treinta, el deterioro de los términos del intercambio, la segunda guerra mundial y los posteriores esfuerzos asociados a la reconstrucción europea, el nuevo realineamiento internacional con la pérdida de la hegemonía británica y la maduración de los avances industriales fordistas americanos, fueron, entre otros, algunos de los factores que tendieron a modificar el modelo de funcionamiento internacional prevalente.

^{9/} Grinberg G. Alpargatas 1883-1986 CEPAL, mimeo, Buenos Aires, 1987.

^{10/} Si bien resulta difícil generalizar una afirmación de este tipo para el conjunto de firmas industriales que componían los principales G.E. de esta época, algunas referencias parciales sugieren un aceptable nivel tecno-productivo. Al respecto puede consultarse AMECO, Enciclopedia de Industria y comercio, empresas y ejecutivos, Buenos Aires 1969 ó Bunge y Born, Bunge y Born 1884-1984. Cien aniversario, Buenos Aires 1984.

^{11/} Algunos casos resultaron notablemente afectados por las políticas públicas implementadas por los dos primeros gobiernos peronistas. En particular el mayor impacto devino de la nacionalización del comercio de granos, hecho que afectó profundamente la operatoria de algunos G.E (especialmente Bunge y Born). Ello obligó a una rápida readaptación del grupo en términos de su esquema de acumulación y de su estrategia diversificadora.

^{12/} Parodi Zevallos C. Modalidades de Presencia y Análisis Financiero de la Bunge Corporation en el Perú. Desco, Perú 1981.

complejo metalmeccánico como eje central de la dinámica del sector manufacturero, el posterior desarrollo y consolidación de las redes de subcontratación y la generación de externalidades positivas que caracteriza a estos emprendimientos.

Subyacía en ambos períodos una activa participación del Estado a nivel regulatorio y no productivo. En este último aspecto, la actividad estatal tenía una fuerte presencia en algunas incipientes producciones básicas (concomitantemente con las ideas de autosuficiencia de producción para la defensa) y en la metalmeccánica. Si bien varios de estos intentos no fueron exitosos (particularmente en el sector automotriz o en la producción de tractores) contribuyeron a desarrollar redes de subcontratación y generar una serie de importantes externalidades técnicas que facilitaron el desarrollo posterior de algunas producciones. En una fase posterior -el desarrollo de los insumos industriales de uso difundido- y en función de las condiciones tecno-productivas de estos bienes (mayor intensidad en el uso de capitales, largos períodos de maduración, acerbada relación con los sectores demandantes internos, incompatibilidades entre el tamaño de planta óptimo y los requerimientos locales, etc.), también el Estado tuvo una activa participación.

Cada uno de estos subperíodos de la etapa sustitutiva dio lugar a la conformación de un perfil empresario distinto al del modelo agroexportador. A grandes rasgos, los G.E. que se habían consolidado previamente en relación con los complejos agro-exportadores comenzaron a diversificar sus producciones en procura de la captación del creciente mercado local. En este período hacen su aparición un grupo de firmas industriales de Bunge y Born. Otros grupos industriales surgidos al calor del modelo previo -como el caso de SIAM DI Tella- cobraron inusitado dinamismo expandiendo su producción hacia nuevas actividades metalmeccánicas.

El liderazgo de estas firmas fue complementado con la aparición de un núcleo de empresas estatales en el terreno de la metalmeccánica y la química. Su surgimiento fue la mezcla de ideas relacionadas con la autosuficiencia en producciones relacionadas con la defensa, la generación de externalidades tecno-económicas en sectores básicos y la expropiación de empresas internacionales de los países que perdieron la guerra.^{13/}

Por su parte, las subsidiarias de firmas multinacionales se radicaban especialmente en algunas producciones metalmeccánicas (automotriz, tractores, etc.) y químicas. Se trató de emprendimientos focalizados en mercados muy específicos -a menudo altamente rentables en función de las intervenciones estatales y de las demandas insatisfechas- y con una escasa inserción en el plano internacional (coherentemente con la división internacional diseñada en la casa matriz).

El núcleo más relevante (en cantidad) de firmas comenzó a ser el integrado por las nuevas pequeñas y medianas firmas surgidas al calor de la política sustitutiva. Sus orígenes se remontaban a la habilidad de los inmigrantes, a actividades comerciales (previamente eran importadores y/o distribuidores locales) y/o de servicios (reparaciones de ferrocarriles, maquinarias agrícolas, etc.).

En general, el grueso de estos emprendimientos debían compatibilizar una demanda interna insatisfecha con severas restricciones productivas. Estas se referían principalmente a la existencia de problemas en el abastecimiento de insumos,

^{13/} Ver Altimir O., Santamarina H. y Sourrouille J. "Los instrumentos de la promoción industrial en la postguerra" en Desarrollo Económico Nº 22/23 a 27, Buenos Aires, Julio 1966.

presente siglo. Las historias personales de Di Tella, A. Estrada, R. Vasalli son claros ejemplos de inmigrantes o hijos de inmigrantes que, en un contexto ávido por nuevos desarrollos, desarrollaron sus capacidades creativas dando lugar al surgimiento de empresas de rápido crecimiento.^{16/}

b) Estructuralmente estas firmas operan independientemente y con escasa ramificación y/o diversificación en el mercado local. En general no tenían conexiones con el plano financiero centralizando su operatoria (y con ello su estrategia de competitividad) exclusivamente en el plano productivo. Sólo en algunos casos tenían presencia en la fase comercial.

c) Su desarrollo inicial estaba íntimamente asociado con el marco regulatorio de la sustitución de importaciones (elevada protección, fuerte articulación con el sistema crediticio estatal, mecanismos de promoción, etc.). A menudo eran las empresas líderes de sus respectivos mercados.

d) Han desarrollado acervos tecnológicos propios sobre la base de la imitación de tecnologías de producto y proceso adaptándolas a las condiciones del mercado local. En algunos casos luego de varias modificaciones terminaron generando productos totalmente nuevos o bien irrumpieron en el mercado con productos originales.

e) Su esquema productivo tiene articulaciones con la comercialización y, a menudo, operan con un elevado nivel de integración vertical (como fruto del insuficiente desarrollo de la red local de subcontratación).

En suma, se trata de avances particulares en el terreno productivo que, habiendo saturado el mercado local, se lanzan a los espacios económicos circundantes. Esta actitud se ve impulsada por las siguientes razones:

a) A menudo el desarrollo tecnológico de estas firmas les otorgó alguna ventaja operativa sobre los productores locales (si existían) o la importación en los mercados a conquistar. En esa dirección parecen cumplir un rol destacado los desarrollos propios (menores desde la perspectiva agregada pero definitorios a la hora de las decisiones de compra) que convierten en adaptable al medio local a las tecnologías (de producto y/o proceso) desarrolladas en los países centrales. Su eje central es la calificación de la mano de obra en el diseño del producto y/o el "management" a nivel comercial y/o productivo, siendo particularmente cierto para aquellos productos metalmecánicos de series cortas en los cuales el costo de la mano de obra calificada es relevante. En algunos casos, estas ventajas se viabilizaron a través del control de la producción de maquinarias y equipos utilizados en el proceso industrial.

Otra manifestación de este proceso de aprendizaje/generación de tecnología fueron las exportaciones de plantas "llave en mano" y de la venta de servicios de consultoría por parte de las firmas argentinas a sus pares sudamericanas. En varios casos las ventas de servicios de consultoría técnica formaron parte de un proceso de mayor envergadura cuya culminación era la construcción de obras de ingeniería de gran porte

^{16/} Ver al respecto Cochran T. and Reina R. op. cit. y Vasalli R. *Casi Memorias. Pasajes de la vida de un gran industrial*. Ediciones Grandes Industriales, Buenos Aires, 1988.

De esta manera el proceso sustitutivo generó un conjunto de firmas que comenzaron a tener relevancia internacional y que se sumaron a la primera "oleada" de empresas que se habían internacionalizado durante la fase agro-exportadora de la economía argentina. A diferencia de los grandes grupos económicos ligados al modelo previo -que diversificaron su producción interna hacia otros sectores productivos y financieros-, las firmas que motorizaron la segunda "ola" de IDE, en general mantuvieron sus estructuras organizativas originales (con escasa diversificación y un reducido número de plantas productivas) a la vez que, en general, no extendieron sus negocios al tema financiero. Su ámbito natural de operación fue el mercado local, mientras que los emprendimientos externos fueron desprendimientos de una relativa magnitud económica.

A fines de los setenta y principio de los ochenta y en el marco de una profunda crisis que afecta al sector manufacturero argentino, varios de estos emprendimientos externos se encontraban seriamente afectados. Ello derivó en el cierre de algunas producciones, la transferencia de la firma hacia otras o una marcada pérdida de dinamismo en las restantes. La multiplicidad de casos y situaciones particulares impide hallar una razón única de la explicación de este fenómeno. A grandes rasgos, estas pueden agruparse en tres grandes áreas:

a) Causas inherentes al entorno económico-regulatorio interno. El eje central de este conjunto de razones se nuclea alrededor de las marcadas reducciones del mercado interno que obligó, en muchos casos, a disminuir el ritmo de crecimiento de las firmas afectando con ello el proceso de transnacionalización.

b) Razones asociadas con la conformación de las firmas. Vistas ex-post algunas experiencias de internacionalización fueron efímeras dada la escasa flexibilidad productiva de las firmas y su vulnerabilidad a los aspectos financieros. En ese sentido la reforma financiera interna de 1977, como la reducción de algunos mercados en particular, demostraron la escasa solidez de estos emprendimientos.

En otros casos la propia forma de organización de las firmas -netamente familiares y con un reducido núcleo de generación tecnológico- acotó fuertemente su expansión cuando se lanzaron a mercados que las excedían holgadamente en tamaño. Casos como los de máquinas herramientas y ferroaleaciones en Brasil son ejemplos de la imposibilidad de replicar, en tales mercados, las formas organizativas, detentar el control de las operaciones y establecer núcleos de generación de tecnología que, exitosamente, habían desarrollado en el ámbito local.

c) Las crisis económicas y los cambios del marco regulatorio que afectaron a las sociedades donde se habían dirigido estos emprendimientos. En algunos casos se manifestaron procesos de ajustes que afectaron el mercado interno en forma simultánea a los que ocurría en la Argentina impidiendo efectuar algún tipo de compensación entre subsidiarias y casa matriz. En otros (particularmente en algunos procesos de la metalmecánica y con referencia al caso de Brasil) la supremacía tecnológica de las firmas argentinas fue rápidamente descontada por algunos productores locales ya sea por el dinamismo de éstos o por la simplicidad de las tecnologías.

Sintetizando, el grueso de los emprendimientos industriales correspondientes a productos de series cortas efectuados por la Argentina en el exterior se vio seriamente afectado en forma simultánea con la crisis que afectó al mercado local y que apunta a la conformación de una nueva estructura manufacturera.

ANEXO I. Motivaciones, ventajas y formas de asociación de las principales firmas con IDE. Etapa sustitutiva.

Continuación

:	FIRMAS	PRINCIPALES MOTIVACIONES	PRINCIPALES VENTAJAS	:
:	6 Industrias Grassi 1970 £	* Garantizar el aprovisionamiento de insumos. * Menores costos de los insumos. Posibilidad de exportar, dados los costos internacionales. * Buenas posibilidades del mercado interno. * Proveer los productos finales a la Argentina. * Aprovechar los incentivos del país vecino.	* Paquete tecnológico desarrollado en la historia de su industria. El mismo no resultó útil al expandirse la producción.	:
:	7 Yelmo 1971 £	* Procesos de sustitución de importaciones en mercados de exportación. * Exportación insumos y partes. * Conquistar nuevos mercados a través de las filiales.	* Desarrollar técnicas en líneas de diseño y procesos masivos de producción. * Sistema de comercialización y servicio muy desarrollados. * Marca de sus productos.	:
:	8 I M E 1975 £	* Aprovechar acuerdo de complementación de la ALALC. * Mantener mercado de exportación en un proceso de sustitución de importaciones. * Venta de partes.	* El paquete tecnológico acumulado durante 50 años en la fabricación de aviones y posteriormente en la de automotores.	:
:	9 Y. P. F. 1975 £	* Venta de materia prima. * Compra de productos finales. * Interés en avanzar en el área petroquímica.	* El país es un importante productor de petróleo. * Amplio desarrollo tecnológico.	:
:	10 Accor 1977 £	* Agotamiento del mercado interno. * Necesidad de conservar un mercado de exportación (Paraguay). * Trato preferencial de ALALC hacia Paraguay. Impedir la radicación de una firma brasileña que exporte a la Argentina. * Abastecimiento de insumos. * Materia prima más barata y amplio mercado interno (Brasil). * Facilitar la exportación de otros productos finales.	* Desarrollar técnicas propias en glucosa y enzimas (en este caso asociada a una multinacional). * Diseños y producción propia en bienes de capital (área metalmecánica). * Capacidad propia en dirección y diseño de obras civiles. * Fuerte proceso de integración. * Habilidad en procesos de producción masiva. * Desarrollos en el área de ventas (marketing). * Exportar plantas "llave en mano".	:
:	11 Cabsha 1977 £	* Bajo precio de las materias primas. * Posibilidades de exportar a otros mercados desde Costa Rica. * Los incentivos fiscales y de promoción del país de destino.	* Su conocimiento de las técnicas de elaboración del chocolate. * El conocimiento del desarrollo de productos.	:
:	12 Giol 1978 £	* Idem Peñaflo.	* Idem Peñaflo.	:
:	13 Angel Estrada 1978 £	* Saturación del mercado local. * Transferencia de maquinaria. * Incrementar el mercado de exportación de productos finales (Chile). * Menores costos de materias primas. * Acceder a otros mercados vía menores costos. * Proveerse de materias primas.	* Posee una moderna planta de proceso continuo. * Diferenciación de productos y marcas de amplio prestigio.	:

SECCION 2

Crisis económica, cambios estructurales y grupos económicos: ¿Un nuevo modelo de internacionalización?

1. Los cambios contemporáneos.

El modelo de sustitución de importaciones, que había evidenciado algunos síntomas de agotamiento a fines de los sesenta se vio severamente afectado por la crisis de los ochenta y principios de los noventa. Una serie de cambios, de distintas magnitudes e impactos de acuerdo con las firmas y los sectores productivos, ocurridos a nivel local e internacional, tienden a modelar, contemporáneamente, un nuevo estilo de funcionamiento para la economía argentina.

A nivel internacional y casi con exclusividad en un reducido número de países desarrollados, una serie de cambios estructurales tienden a definir un nuevo modelo de producción. En el plano productivo, la adopción de nuevas tecnologías da lugar al surgimiento de formas de organización de la producción marcadamente distintas a las modeladas previamente. En ese sentido, como fruto principalmente de los avances informáticos, tienden a establecerse organizaciones productivas con un mayor grado de flexibilidad y menor tamaño relativo como agentes dinamizadores de la economía. Simultáneamente, se producen modificaciones en las formas de regulación tanto del funcionamiento de las sociedades locales como de sus relaciones internacionales. Como resultado, en el marco de un proceso de reconversión productiva se verifica el surgimiento de nuevas formas de organización de la producción en un mundo crecientemente "universalizado".

A estos cambios se les adicionan otros relacionados con la dinámica de la sociedad local. En el plano macroeconómico, el nivel de la deuda externa, las persistentes y elevadas tasas de inflación y el escaso y errático crecimiento, son los rasgos centrales que caracterizaron a la economía argentina de la última década. Subyacen a estos comportamientos la aplicación de diversas políticas económicas, que durante el último quinquenio apuntan, en lo sustantivo, al objetivo de estabilizar la economía. La totalidad de los programas económicos tienen a éste como el objetivo esencial y las discusiones se centran en torno a cual es la instrumentación más adecuada siendo los elementos de mayor discusión la consistencia de programas y los distintos contenidos que pueden considerar.

El contexto macroeconómico ha sido determinante de profundas transformaciones que se están gestando en la estructura productiva de la Argentina. En el caso particular del sector manufacturero, no caben dudas que la organización de la producción, la estructura de los mercados y el comportamiento de las firmas son, contemporáneamente muy distintos a los observados bajo el modelo sustitutivo. En ese sentido, en comparación con quince años atrás, el sector industrial ha perdido su capacidad de incrementar el producto total, de generar empleo y de ser el eje de la acumulación del capital en la sociedad argentina.

Sin embargo, el proceso de ajuste no es homogéneo entre los distintos sectores y empresas, verificándose, por el contrario, una creciente heterogeneidad estructural al

preponderantemente de capital nacional, que operan en las producciones de mayor dinamismo. Su surgimiento y consolidación responde a la conjunción de una multiplicidad de causas entre las que se destacan:

a) Las características intrínsecas de las producciones que se vieron favorecidas por las políticas públicas en un intento por cubrir las últimas fases del proceso de sustitución de importaciones. En ese sentido, bajo los parámetros tecnológicos actuales, las producciones de acero, petroquímica, aluminio, pulpa y papel se corresponden con grandes plantas industriales, de escasa flexibilidad, elevadas inversiones y largos períodos de maduración. La contrapartida empresarial de estos avances es la gran empresa nacional.

b) Estos emprendimientos fueron sustentados, en la casi totalidad de los casos, por una variada gama de mecanismos promocionales que van desde las desgravaciones explícitas para inversiones en grandes proyectos industriales hasta los subsidios implícitos de los mecanismos de estatización de la deuda externa privada y/o de su posterior capitalización.^{22/} En algunos casos los receptores no fueron agentes económicos involucrados en estas producciones industriales básicas, sino empresas o grupos empresarios que operaban previamente en el mercado en otras actividades (pesca, metalmecánica, textiles, etc.)

El dinamismo de estos grupos, sumado a las nuevas formas de regulación (particularmente una clara tendencia hacia un rol subsidiario del Estado) y al cambio de liderazgo productivo al interior del sector industrial tienden a delinear un nuevo modelo de funcionamiento, el cual tiene su contrapartida en un nuevo proceso de internacionalización de las firmas.

2. El proceso de transnacionalización de las empresas manufactureras argentinas en la década de los noventa.

En el marco del funcionamiento de un nuevo modelo de industrial, articulado, a su vez, con profundas modificaciones a nivel internacional, en la actualidad se verifica la existencia de emprendimientos productivos y financieros en el exterior, varios de los cuales son acumulativos desde las fases previas de desarrollo, mientras que otros son de reciente data.

A fin de sistematizar esta multiplicidad de experiencias se examinarán sucesivamente: a) el perfil de las firmas que se transnacionalizaron, b) los sectores y dinámicas de funcionamiento donde se verifica con mayor intensidad este fenómeno y c) las razones que sustentan los avances productivos de las firmas en el exterior.

^{22/} Ver Azpiazu D., Basualdo E., Khavisse M. *El Nuevo Poder Económico en la Argentina de los Años Ochenta*. Ed Legasa, Buenos Aires, Abril de 1986 y Basualdo E. y Azpiazu D. *Cara y Contracara de los Grupos Económicos de la Argentina*, Ed.Cántaro, Buenos Aires 1989. En ambos trabajos se establece una relación directa entre los procesos de acumulación de algunos de estos grupos y los procesos de endeudamiento externo y los sistemas de promoción.

Contemporáneamente, si bien resulta difícil establecer la existencia de un nuevo estilo de internacionalización consolidado coherente con los cambios estructurales, que animan al sector manufacturero argentino, es posible identificar algunos rasgos diferenciales respecto del modelo previo. (Ver Anexo III)

En primer lugar, existe un grupo de firmas que efectúan un activo proceso de internacionalización en el terreno productivo. En el plano interno, varias de ellas evolucionaron, durante las últimas décadas, desde una estructura personal-familiar con una marcada especialización productiva -a través de una única empresa- hacia organizaciones con control familiar -pero con capitales externos- más diversificadas y con varias plantas productivas locales. Es decir, sobre la base de su lanzamiento y cierta consolidación en el mercado local durante el proceso sustitutivo, se transformaron, con distintas velocidades, en organizaciones industriales con cierta descentralización y diversificación productiva. Varios de los laboratorios farmacéuticos (Bagó, Sintyal, etc.), Techint y Arcor, son entre otros, ejemplos de esta conducta. El control del mercado local, la dinámica propia del desarrollo, la ventajosa articulación con el sector público y su proyección en el ámbito internacional, fueron entre otras, las vías que convergieron para consolidar estos emprendimientos hasta darles, en algunos casos, tamaños y excelencias tecnológicas compatibles con los estándares internacionales.^{25/}

Como consecuencia de ello, en la dinámica operativa externa, su inserción se ve sustentada no sólo por cierta excelencia tecnológica en el plano productivo sino además por otros factores: el manejo de la información, las relaciones empresariales, una mayor profesionalización en las fases comerciales, e incluso, cierta articulación con mecanismos de financiación internacional. A diferencia de lo ocurrido previamente, esta capacidad las habilita a operar en "joint venture" con capitales locales en la búsqueda de captar rápidamente las particularidades específicas de los nuevos mercados.

En suma, para este grupo de firmas, la internacionalización no descansa exclusivamente sobre la excelencia tecno-productiva lograda previamente en la empresa local, sino en un concepto más amplio de los negocios -que involucra una estrategia de largo plazo- sustentada por varias empresas locales que generan algunas externalidades captadas al interior del grupo o diversificadas para evitar riesgos.^{26/}

Por otra parte, se verifica la existencia de varios G.E. que teniendo fuerte presencia exportadora y liderazgos en los mercados externos efectúan emprendimientos en el plano financiero. A priori, ello se vincula, esencialmente, con los tratamientos impositivos diferenciales, pero es un claro indicador de las nuevas condiciones que rodean a los mercados mundiales y de la "globalización" creciente de los espacios económicos.

A su vez, la fuerte presencia exportadora de los G.E., da como resultado la puesta en marcha de empresas dedicadas exclusivamente a la comercialización en los países desarrollados -preferentemente USA o algún país europeo- hacia los cuales se canalizan,

^{25/} En efecto, varias de estas organizaciones facturan anualmente más de 200 millones de dólares, operan con tecnologías no demasiado lejanas de la frontera internacional y tienen cierto renombre en sus respectivos mercados formando parte de las asociaciones empresarias internacionales de mayor renombre.

^{26/} Estrategias de este tipo permiten un mayor grado de flexibilidad interna reduciendo el impacto de las crisis internas sobre el funcionamiento de la subsidiaria en terceros países.

competitividad.

* Este rasgo necesariamente se complementa con la competitividad emergente de la calificación y el costo de la mano de obra.

* Por sus características operativas las ventas de los equipos tienen su correlato en las tareas de montaje y la posterior asistencia de post-venta (service y repuestos). En algunos casos y cuando la complejidad de los equipos así lo requiere, hasta el diseño original involucra una tarea conjunta entre compradores y vendedores.

De esta forma, en las relaciones de producción y comercialización el precio es una variable que pierde importancia a medida que aumenta la sofisticación del equipo en favor de otros elementos que hacen a su productividad de largo plazo (calidad, servicio post-venta, rápida provisión de repuestos, etc.).

Una serie de factores afectaron profundamente la performance del sector productor local desde mediados de los setenta incidiendo sobre la internacionalización de las firmas. Factores que van desde los grandes cambios en la frontera técnica internacional hasta una abrupta reducción de los niveles de protección en el marco de un mercado deprimido, llevaron a una dramática reestructuración del sector. La crisis fue de una magnitud tal que los niveles de producción de máquinas y herramientas en 1985 eran poco menos del 20 % los registrados en 1970.^{27/}

Diversas fueron las respuestas de las firmas a la crisis. Algunas empresas desaparecieron, otras ampliaron su "mix" de producción diversificándose como subcontratistas hacia otras actividades metalmeccánicas, mientras que un tercer grupo se mantuvo en el sector. Un número acotado de empresas "sobrevivientes" se recuperaron rápidamente y encararon -con diversas magnitudes- procesos de incorporación de algunas nuevas tecnologías y de redefinición de su "mix" de producción. En todos los casos, en sus estrategias, el mercado externo pasó a ocupar un rol destacado. La exportación fue la vía elegida, especializándose en equipos de tecnología intermedia en "nichos" de mercados en países desarrollados. Una manifestación de esta tendencia es el proceso de instalación de representaciones comerciales en dichos países que, por un lado facilita el comercio y, por otro, permite acceder a los avances tecnológicos recientes. Turri (líder en la fabricación de tornos) y EMZO (en la fabricación de máquinas envasadoras termoselladas) instalando representaciones comerciales en USA y Brasil, son los ejemplos más representativos de esta conducta.

En algunos casos estos procesos de reconversión productiva y reinserción internacional en un nuevo contexto tecno-productivo, sumados a otros factores específicos, devinieron además en la realización de IDE. Los avances de mayor relevancia son los de Manuel Sanmartín, Carballo y Cía. y Promecor.

El primero de ellos -una firma familiar instalada en Argentina a principios de los cincuenta, que actualmente emplea unas 300 personas y factura poco más de 15 millones de dólares anuales- se dedica a la fabricación de máquinas para la industria de las bebidas y los alimentos. Su principal producto son las máquinas lavadoras de botellas.

^{27/} Ver Chudnovsky D. **Reestructuración Productiva y Empleo: El caso de la Industria de Maquinas Herramientas.** PNUD/OIT, Buenos Aires, Dic. 1986.

empresaria local, la magnitud del mercado, el dinamismo del sector industrial en su conjunto y la presencia de políticas pro-industrialistas eran sumamente atractivos. En contrapartida, la existencia de múltiples trabas arancelarias y para-arancelarias y las características propias del mercado (relaciones institucionales, conocimiento del medio ingenieril -de gran importancia en el diseño y mantenimiento para estos equipos-, ventajas emergentes de ser empresa productora local, etc.) operaban como freno al abastecimiento del mercado desde la Argentina. Ello incidió en la decisión de establecer una planta productora como la alternativa más conveniente para alcanzar cierta presencia en el mercado local.^{28/}

En suma, estos casos de internacionalización aúnan cierta excelencia tecnológica con la relación proveedor-cliente para una producción no seriada de alta complejidad con fuerte participación de ingeniería argentina y mano de obra de alta calificación.

2.2.2. La Industria Farmacéutica.

La industria local de medicamentos se consolida a partir de la década del sesenta con el desarrollo simultáneo de firmas de capital multinacional y empresas de origen nacional. La génesis de éstas se encuentra en los desarrollos de algunos químicos o farmacéuticos (e incluso visitantes médicos) que evolucionaron hacia la producción seriada de fármacos.

Articulados sobre la base de la formulación local de principios activos importados, la década siguiente marcó la consolidación de algunos de estos avances, particularmente para un núcleo reducido de firmas que, desde sus inicios, habían manifestado una clara orientación hacia el desarrollo local de tareas de Investigación y Desarrollo en la búsqueda de integrar sus cadenas productivas ingresando a la elaboración de principios activos.

La crisis de mediados de los setenta en adelante afectó estos avances -a menudo pensados bajo la forma de productos de síntesis químicas elaborados a gran escala- significando un retroceso en el proceso de integración local que habían encarado un grupo de firmas nacionales.

Nuevas formas de organización de la producción -la idea de la planta flexible perfeccionada por la industria italiana- sumado a otros avances técnicos (particularmente el impacto de la informática sobre la posibilidad de acceder rápidamente a la imitación de productos de reciente lanzamiento y elevada rentabilidad) fueron introducidos como conceptos productivos desde principios de los ochenta como una de las tantas respuestas tendientes a paliar la inestabilidad emergente del entorno macroeconómico.

Si bien las características del producto -cierto grado de inflexibilidad a las variaciones en el ingreso- y el marco regulatorio específico -autorizaciones previas para comercializar el producto, severos controles al ingreso de nuevos medicamentos, etc.- en la práctica operaron como aislantes de los desajustes que afectaron con mayor severidad a otros sectores, la persistencia de la crisis, indirectamente, llevó a un reacomodamiento del sector en su conjunto.

^{28/} Desde esta perspectiva, la firma del Protocolo de Bienes de Capital entre la Argentina y Brasil en 1986 y la cristalización del Mercosur, necesariamente implican una reorientación productiva de las plantas en la búsqueda de una adecuada complementación.

como marco referencial su posición relativa a nivel mundial, aspiran a ingresar a los mercados de mayor volumen y capacidad de compra. El objetivo no es solamente el mercado latinoamericano (particularmente el de Brasil) de los productos con "marca" comercial, sino además el europeo y el norteamericano. En estos casos se aspira además a colocar productos genéricos en los cuales la firma local es el producto del principio activo. Resulta evidente que este tipo de estrategia implica entrar en mercados altamente competitivos y a menudo con fuerte ingerencia de los grandes productores mundiales. Desde esa perspectiva la estrategia de algunos laboratorios consiste en, eventualmente, efectuar "joint ventures" con otras firmas internacionales de igual o mayor capacidad para estos emprendimientos. En tal caso, además de la excelencia productiva de las empresas argentinas, un argumento de peso es el control de laboratorios de pequeño porte establecidos en los varios países latinoamericanos como una excelente cadena productiva y comercial en el marco de los procesos de integración del Mercosur. Casos como los de Bagó cuando efectúa convenios con una firma coreana o Sintyal cuando accede como productor al mercado europeo a través de la compra de la planta de síntesis química de Pake Davis en España son ejemplos de este tipo de estrategia modelada en la década de los ochenta.

2.2.3. La industria alimenticia.

El sector alimenticio -una de las producciones manufactureras más tradicionales del sector industrial argentino- ha dado muestras de internacionalización desde los inicios de su actividad, a fines del siglo pasado. Durante las fase iniciales de desarrollo, los emprendimientos de mayor relevancia correspondieron a Bunge y Born en Brasil, a punto tal que pronto superaron en magnitud a los de la casa matriz.

Contemporáneamente, un subsector que demostró un dinamismo distinto dentro del sector alimentos y bebidas fue la producción de golosinas. En el caso argentino su producción respondió a características propias: la mayoría de los avances son una transformación industrial de emprendimientos, altamente artesanales en sus inicios, asociados a la actividad de un empresario. Arcor, Felipe Felfort, Stanl, Georgalos e incluso Agulla Saint (hoy perteniente al Grupo Pérez Companc) son empresas iniciadas, en su mayoría, en la década de los cincuenta que crecieron en el mercado local. A grandes rasgos, su dinamismo se relacionó con uno o varios productos de bajo precio y consumo masivo, producciones seriadas, lanzamientos de nuevos productos, diferenciación, marketing y aceitados sistemas de distribución.

De este grupo de firmas se destaca, por el dinamismo que cobró desde mediados de los setenta, la empresa Arcor. En su estrategia de crecimiento, estrechamente vinculadas a los sistemas promocionales, la firma se expandió rápidamente en diversas direcciones. Por un lado profundizó y amplió su actividad en el campo de los alimentos (golosinas, galletitas, dulces de diversos tipos, etc.). Por otro, efectuó desarrollos productivos en el terreno de los insumos requeridos para sus producciones finales: glucosa, fábricas de envases, e incluso productoras de equipos industriales utilizadas por las diversas empresas que integran el Grupo. Otras inversiones apuntaron al sector agropecuario. Como resultado de ello la original monofirma de la década de los sesenta se transformó en una conglomerado de más de 25 firmas y un nivel de facturación total superior a los 400 millones de dólares anuales.

Un dinamismo similar aunque de menor envergadura en términos de empresas

Argentino-Brasileño a la luz de los nuevos mecanismos de Integración en vías de Implementación (particularmente para la Industria láctea) (Ver Anexo IV).

2.2.4. La industria metalmeccánica.

Una de las manifestaciones más claras del proceso de aprendizaje local y consolidación de la producción interna en sectores de series cortas durante el proceso de industrialización por sustitución de importaciones fue el surgimiento -entre los sesenta y setenta- de un grupo de firmas con capacidad de internacionalizarse a través de inversiones directas. Los mercados elegidos por algunos fabricantes de maquinarias agrícolas, motocicletas, autopartes y artículos para el hogar, fueron preferentemente los países vecinos.

La crisis del sector metalmeccánico de los ochenta, los cambios en las condiciones internacionales y las propias limitaciones que tenían algunos de dichos emprendimientos incidieron en su paulatino cierre, transformación y/o traspaso a compañías locales.

En los inicios de la década de los noventa parecen verificarse una serie de cambios que, probablemente, conduzcan a un nuevo proceso de internacionalización de algunas producciones metalmeccánicas. Por un lado, las nuevas condiciones regulatorias, particularmente en lo atinente al proceso de Integración argentino-brasileño, replantea la estrategia global de las firmas; por otro, los cambios en la estructura productiva interna, el escaso dinamismo del mercado local y la dinámica que algunos emprendimientos han alcanzado centran, nuevamente, a los mercados externos como potenciales objetivos de inversiones.

De esta forma, a algunos emprendimientos externos de décadas pasadas se les adicionan otros proyectos con algún grado de avance productivo. Todos los casos comparten algunos elementos comunes: a) son producciones de series cortas de productos; b) existe algún grado de diferenciación, y c) la calificación de la mano de obra es un elemento competitivo de peso. A su vez, y a diferencia de lo ocurrido durante la fase previa de expansión metalmeccánica, en varios casos, existe una clara consolidación de la firma en el mercado local. En ese sentido, estos avances en el plano externo se viabilizan a través del conglomerados de varias empresas que operan coordinadamente bajo una dirección (y, a menudo, control accionario) única.

Uno de los casos más relevantes de los esfuerzos de internacionalización de estas producciones es el de FV. Actualmente éste es un grupo empresario que controla varias firmas dedicadas a la fabricación de grifería y productos sanitarios. Conformada a partir de una empresa familiar, la firma madre -FV- factura unos 30 millones de dólares anuales, ocupa alrededor de 1.000 personas y exporta poco más de 4 millones de dólares. Hegemónica en su mercado -grifería sanitaria- controla a Ferrum -líder, a su vez, en loza sanitaria- y otras empresas relacionadas con la actividad (cerámicas).

La experiencia internacional del grupo comienza durante los primeros años de la década de los setenta con la instalación de una planta en Ecuador dedicada a la producción de grifería. La misma -en asociación con el Estado ecuatoriano- estaba orientada a abastecer a los países miembros del Pacto Andino en el marco de las políticas de integración regional. Los diversos problemas emergentes de la implementación de estos acuerdos derivaron en su casi exclusiva orientación hacia el mercado interno y una posterior redefinición en términos de complementación con la firma argentina. Actualmente

La decisión de la firma, en este plano, está sustentada por el dinamismo y la magnitud potencial del mercado brasileño. Detentando cierta supremacía tecnológica -especialmente en un rango de productos que prioricen un alto rendimiento a la sofisticación de los japoneses y/o italianos- la estrategia es captar el mercado local del Brasil, el cual, por lo demás, tiene una mayor protección y mecanismos promocionales más claros y estables que los vigentes en la Argentina. Por otra parte, el pleno acceso al mercado de Brasil, teniendo una estrategia de fabricación del producto final requiere del establecimiento local a fin de contar con una red de subcontratación, distribución y contactos más estrechos con el medio local.

El segundo de los proyectos corresponde a la instalación de una planta productora de chasis para transporte de pasajeros. El emprendimiento es efectuado por Carrocerías El Detalle, empresa que, con Mercedes Benz, lidera el mercado local en la producción de carrocerías y chasis para colectivos. Se trata de una empresa de capital nacional que actualmente ocupa unas 400 personas y cuenta con una amplia experiencia internacional a través de la exportación a países vecinos.

El proyecto apunta a instalar una planta productora de chasis en Brasil destinada al mercado interno. Se trata de un "joint venture" con capitales locales en el cual la tecnología (de diseño propio) es provista por el socio argentino. El proyecto involucra inversiones del orden de los 10 millones de dólares previéndose un nivel de ocupación superior a las 150 personas. Subyace a este emprendimiento la posibilidad de competir exitosamente en el mercado brasileño a la luz de los mecanismos de integración a ser implementados próximamente, en base a cierta supremacía tecnológica en el diseño de los chasis.

2.2.5. Los complejos siderúrgico-metalmecánico y las obras de ingeniería.

Uno de los rasgos centrales de los cambios estructurales del sector manufacturero argentino en las últimas décadas es la consolidación de las producciones de insumos industriales de uso difundido. Dentro de estos, la industria siderúrgica constituye un claro ejemplo donde interactúan procesos de concentración técnica y económica, cambios en la articulación del sector público con el privado, el balance entre mercado interno y externo como destino de la producción y procesos de internacionalización de las firmas.

Como resultado de los cambios operados en el sector ^{30/} a principio de los noventa se verifica una clara inserción en el terreno internacional. Enfrentando un mercado local severamente deprimido, las exportaciones de casi 900 millones de dólares permite contar con un superávit del balance comercial del sector.

Uno de los agentes económicos que tiene el grueso de su operatoria productiva en este sector -Techint- configura una de las experiencias más dinámicas en la relación consolidación de conglomerados de firmas y procesos de internacionalización. El origen del grupo en la Argentina se remonta a la década de los cincuenta cuando se instala Techint -una compañía dedicada básicamente a la realización de obras de ingeniería civil- y Dálmine y Siderca -firmas luego fusionadas- dedicadas a la fundición de acero y la laminación de tubos sin costura. Manteniendo estrechos lazos comerciales y económicos

^{30/} Ver Bisang R. Factores de competitividad de la siderurgia argentina Doc. de Trabajo N° 32, CEPAL, Buenos Aires, julio 1989.

a introducir a Siderca como productor en el mercado norteamericano a través del acuerdo de libre comercio entre USA y México, esta empresa tiene para el grupo argentino una significativa importancia.

Por su magnitud económica, el mercado norteamericano es uno de los objetivos del proceso de expansión de Siderca. Varios intentos han sido efectuados durante los últimos años. El único exitoso fue la adquisición de una planta de terminación para tubos sin costura. La firma, -T.P.T.-, que significó una inversión de aproximadamente 5 millones de dólares, está orientada a la terminación de los tubos importados desde la Argentina. A través de este proceso, se le otorga la terminación final (en términos de calidad de acero) lo cual contribuye a reducir el stock de productos importados y abastecer, con mayor flexibilidad, diversas calidades al mercado local. Trabajando incluso para terceros, el objetivo de esta empresa es, fundamentalmente, apuntalar la comercialización en dicho mercado.

Por su parte, las características propias de la Ingeniería civil -obras de construcción con algún grado de desarrollo industrial local, cierta relación con las restantes compañías del grupo, la necesidad de financiamiento internacional con prioridad para firmas locales, etc.- incide sobre el establecimiento de filiales en el exterior dedicadas a las grandes obras de Ingeniería. Los emprendimientos de mayor relevancia son:

- a) Techint Engenharia SA con sede en Brasil. Establecida en 1947 y con una ocupación actual del orden de las 4.500 personas.
- b) Techint Compagnia Tecnica Internazionale con sede en Italia, que opera desde 1945 y ocupa poco más de 540 personas.
- c) Techint International Construction (TENCO) con sede en Panamá. De ésta dependen oficinas de representación ubicadas en Ecuador, Paraguay, Chile, Colombia, Venezuela y Uruguay.
- d) Techint México, fundada en 1954 y con un nivel actual de ocupación superior a las 800 personas.
- e) CEI (Compañía Electrónica Italiana) que ocupando más de 1000 personas se ocupa de proyectos eléctricos.

Este grupo de empresas tiene su contrapartida en Techint Argentina. A grandes rasgos, el grueso de ellas se dedica a la construcción de grandes obras de Ingeniería civil (gasoductos, carreteras, puentes, etc.) y al diseño, construcción y montaje y/o venta de plantas llave en mano, y remodelación de plantas industriales. En particular la actividad se focaliza en aquellos sectores donde el grupo tiene, además, cierta presencia productiva (siderurgia, construcción de equipos pesados, etc.), en la búsqueda de la captación de las externalidades productivas y tecnológicas allí generadas. En ese sentido, la realización de obras específicas deviene en una interrelación entre dichas empresas de Ingeniería y otras plantas productoras del grupo.

En la búsqueda de la apropiación plena de estos efectos sinérgicos y enmarcado en un proceso de expansión, recientemente el grupo amplió su actividad en el campo de

proximidad, en el mercado americano).

Concomitantemente, en el plano externo se verifica la presencia de algunas firmas privadas en la actividad extractiva y refinadora. El caso de Bidas con sus inversiones de Brasil y Perú y de Astra en Brasil son ejemplos de este proceso. Subyacen a estos emprendimientos una mezcla de excelencia tecnológica y la posibilidad de captación de un recurso natural inexplorado.

2.3. Las Motivaciones de las Inversiones Externas: Una aproximación a la experiencia argentina de las últimas décadas.

A grandes rasgos, pueden establecerse distintas causas, no excluyentes entre sí, que sustentan estos avances. (Ver Anexo IV) Todas comparten un punto en común: se trata de emprendimientos que habiendo saturado el mercado local intentan insertarse internacionalmente para continuar creciendo. Luego, la pregunta es: ¿cuáles son los factores que sustentan estas expansiones en terceros países?

a) Ventajas en el plano tecnológico, capaces de sustentar desarrollos productivos en condiciones favorables respecto de los competidores locales. En este aspecto, siendo la tecnología un factor productivo de características muy particulares (escasa posibilidad de evitar la imitación de los rasgos generales simultáneamente con una casi total imposibilidad de ser transferida automáticamente), cuyo desarrollo y plena captación implica un proceso de aprendizaje de las firmas, no debe sorprender que las IDE sustentadas por este elemento sean efectuadas por firmas que tengan una aquilatada experiencia previa. La capacidad de imitación de algunos laboratorios de especialidades medicinales argentinos, la ingeniería de diseño de los proyectos de Techint o el desarrollo de los motores de Zanella, tienen como pre-condición décadas de maduración en el mercado local.

Por otra parte, y siempre a nivel productivo, en algunos casos la supremacía radica en la tecnología del producto (como en la formulación de medicamentos, en la producción de motores, o en algunos productos metalmecánicos), mientras que en otros en el proceso de producción (la organización de la planta de Siderca) o en calificación de sectores específicos de la mano de obra (el caso de los diseños de las máquinas para envasar alimentos).

Una de las características destacables, en algunos casos, es que la ventaja tecnológica no emana de un acervo con escasa disparidad respecto de los niveles internacionales, sino que se trata de avances más modestos pero de mayor adaptabilidad hacia mercados de desarrollo relativo. Es probable que las tecnologías de diseño de los ciclomotores y motores de los productores italianos y japoneses sea superior a la de Zanella Hnos, pero no es menos cierto que dicha tecnología de punta no se adecua plenamente a un mercado de las características de Brasil ni a las posibilidades económicas locales. Se trata, en definitiva de una ventaja basada más en contar con una tecnología adecuada que con una tecnología de punta.

b) Ventajas asociadas con la organización de las firmas. Las ventajas tecno-productivas mencionadas previamente están relacionadas con el aspecto productivo de las firmas. Sin embargo en el plano empírico, la producción es sólo una parte de la actividad de las empresas. Ello remite a considerar a la organización de la firma y la capacidad de management como posibles variables explicatorias de los procesos de internacionalización. Varias pueden ser las manifestaciones de esta capacidad -que al igual que las tecnologías

o colectivamente con otra firma).

c) **Razones asociadas con el rol del aparato regulatorio.** En la mayoría de las experiencias examinadas existe un nutrido conjunto de medidas de política pública que -explícita o implícitamente- afectan en algún momento el desarrollo de los procesos de internacionalización. Las mismas pueden referirse al mercado local o al internacional.

En el primero de los casos, no solamente concurren aquellas condiciones de políticas macroeconómicas o sectoriales cuyo resultado es una reducción del mercado local sino también los mecanismos de promoción tendientes a consolidar la posición de las firmas en el ámbito interno como base para el posterior lanzamiento al exterior. En el caso argentino, el grueso de las experiencias examinadas han tenido alguna articulación particular con el sector público que le facilitaron su rápido crecimiento. Créditos subsidiados, compras públicas sobrevaluadas, reservas de mercado vía restricción a la entrada de otros competidores, avales oficiales en las inversiones, promoción industrial y a las exportaciones, etc. son algunas de las formas que adoptaron esas intervenciones, tendientes todas a consolidar las firmas en el plano interno como condición necesaria para su posterior lanzamiento al terreno internacional.

Complementariamente, el proceso de internacionalización de las firmas locales se ve afectado sensiblemente por los rasgos del aparato regulatorio de los espacios económicos a los que potencialmente se dirigen las inversiones. En varios casos la decisión de invertir -además de contemplar la ventaja tecno-productiva y el costo de algunos factores- se relacionó con las restricciones (arancelarias y para-arancelarias) al comercio internacional. En la medida que exista un tratamiento diferencial a favor del producto local y que la magnitud de la demanda interna del país receptor torne económicamente viable la operación, la firma se transnacionaliza. En ese caso, la ecuación contempla por un lado los costos emergentes de dejar de abastecer desde la casa matriz (deseconomías de escala), el flete, los aranceles y por otro, los costos de ingreso a un nuevo mercado (proceso de aprendizaje) y el precio de los factores de producción local.

d) **Las ventajas de explotar recursos naturales** para el mercado interno contando con la tecnología adecuada. Se inscriben en este caso la disponibilidad de materia prima a precios competitivos (como el azúcar para Arcor en Brasil, la madera para Bortolín en Paraguay y el tanino para C. Casado en Paraguay), los menores costos de la energía y/o de la mano de obra.

CONCLUSIONES

La internacionalización de las empresas manufactureras argentinas a través de IDE es un fenómeno dinámico que responde a distintos factores agrupados en tres planos complementarios: a) las condiciones económicas y el marco regulatorio internacional, b) los rasgos de las políticas macroeconómicas y sectoriales locales y c) la propia evolución de las firmas. De esta forma, la existencia de subsidiarias de empresas argentinas en el exterior no es un fenómeno microeconómico particular de un reducido número de firmas sino una faceta más de las distintas etapas del proceso evolutivo de la economía en su conjunto y su relación con el contexto externo.

La primera etapa de desarrollo correspondió a la inserción inicial de la Argentina en el contexto internacional a través del modelo agroexportador. A partir de la explotación de los recursos primarios, este modelo permitió, por un lado, la inserción a nivel mundial a través de las exportaciones agropecuarias e importaciones de manufacturas y por otro, el desarrollo de un incipiente proceso de industrialización interna. Desde el punto de vista microeconómico éste se viabilizó a través de un sector empresario de rápido crecimiento y consolidación con una fuerte presencia de capitales internacionales vinculados a la banca y el comercio. En su conjunto, a principios de siglo se verificaba la existencia de un marcado dualismo industrial desde la perspectiva tecno-empresaria: convivían simultáneamente, un selecto núcleo de G.E. con firmas de porte -económico y tecnológico- internacional con un gran número de emprendimientos semi-artesanales.

Luego de consolidarse y saturar rápidamente el mercado local algunos de estos GE comenzaron un proceso de internacionalización en países vecinos. Obviamente, estos emprendimientos externos correspondieron a las firmas (y en los sectores) que dinamizaban el modelo internamente. De esta forma la maduración de un esquema de funcionamiento interno -que, a su vez, respondía a una determinada división internacional del trabajo- se traducía en la saturación del espacio económico local y su proyección productiva en el plano internacional, en particular en el área regional, en la cual el país se destacaba por su incipiente industrialización.

Varias décadas más tarde, la crisis que afectó al esquema internacional de división del trabajo y las propias limitaciones del modelo agroexportador, en el plano interno, condujeron a su paulatino reemplazo por un modelo de sustitución de importaciones cuyo eje era el sector manufacturero. Teniendo como marco un contexto internacional distinto al anterior -la consolidación de la hegemonía americana, la presencia de severas restricciones al comercio, el comercio respaldado por acuerdos bilaterales y los intentos, en el ámbito latinoamericano, de integración comercial, etc.- el modelo se estructuró a partir de una activa participación estatal. Las industrias livianas primero y luego el complejo automotor y la química se constituyeron en los puntales del modelo que, desde la perspectiva empresarial, se articuló en base a la presencia de firmas estatales, subsidiarias de empresa transnacionales y pequeñas y medianas empresas de capital local. La paulatina consolidación del modelo dual -cuya conceptualización fueron los modelos de dos sectores- y la saturación del mercado local, incidieron sobre la internacionalización de un conjunto de firmas. Nuevamente, los sectores elegidos fueron aquéllos que evidenciaban mayor dinamismo en el esquema sustitutivo y los avances fueron viabilizados, preponderantemente, por empresas medianas de capital nacional y compañías estatales. Basados en ciertas ventajas en el dominio de tecnologías intermedias, estos emprendimientos se orientaron a mercados de igual o menor desarrollo relativo en los

: LA FIRMA Y SU INTERNACIONALIZACION

: Empresas:	:	:	:
: Lideres	: G.E. vinculados a la exportacion	: Empresas publicas	: G.E. de capital nacional
	: PYMES semi-artesanales	: Filiales de E.T.	: Algunas PYMES
		: PYMES	
: Formas de Organizacion	: Grupos familiares	: Empresas publicas	: Multifirmas
		: Empresas familiares	
		: ET:Lideres en mercado local	
		: y marginales en merc. internac:	
	: Comer./ Produc. bienes primarios	: Produccion	: Produc./Comer./ Financ. de bienes y servicios industriales
: Internacionalizacion:	:	:	:
: Perfil	: GE con relaciones comerciales	: Empresas familiares monofirmas	: GE con vinculacion financiera
		: Empresas estatales	
: Destino	: Paises circundantes de similar o menor desarrollo relativo	: Paises circundantes de similar o menor desarrollo relativo	: Paises desarrollados
			: Brasil
: Producto/Sector:	: Alimentos	: Ind. metalmeccanica	: Quimica fina
	: Calzados	: Quimica fina	: Ingenieria metalmeccanica pesada
	: Textiles		: Metalmeccanica
			: Alimentos
: Estrategia	: Captar mercados protegidos	: Ingresar a mercados protegidos	: Ampliar sus bases de expansion
	: Explotar recursos locales para exportacion	: Captar incentivos locales	: Ocupar "nichos" en mercados desarrollados
		: Ampliar prociclicamente sus actividades	: Posicionarse internacionalmente en la globalizacion
			: Complementar anticiclicamente su produccion local
: Razones	: Restricciones al comercio	: Ventajas tecnologicas (produccion y proceso)	: Ventajas tecnologicas (produccion, organizacion y managment)
	: Uso de regulaciones locales	: Captacion mercados ampliados	: Externalidades de operar como GE (tecnologicas y financieras)
	: Explotacion recursos naturales	: Uso de regulaciones locales	: Captar mercados locales con regulaciones especificas
	: Ventajas organizacionales (produccion y comercializacion)		: Ventajas por globalizacion de las firmas
	: Desarrollo incipiente en la region		

estrategia futura de expansión.^{33/} Una primera manifestación de ello es su creciente participación en la corriente de exportaciones de manufacturas.

En este proceso, la compatibilización de las nuevas condiciones de los mercados externos con el perfil de los agentes que ocupan el centro del nuevo escenario económico interno devienen en una expansión productiva hacia nuevos espacios económicos que tiene rasgos diferenciales respecto de los anteriores procesos de internacionalización.

Por un lado, la visión globalizadora del mundo, motiva que varios de los emprendimientos tengan como objetivo central el ingreso a determinados mercados claves en el marco de una estrategia de crecimiento a largo plazo. El acceso a los nuevos bloques económicos -vía la conformación de "joint ventures" con productores locales en algún país miembro, parece ser, para la CEE y USA/México/Canadá indicadores de esta conducta, que por lo demás, implica un cambio respecto de décadas pasadas donde la firma se expandía hacia mercados de menor o similar desarrollo relativo.^{34/}

Como resultado de ello, el grueso de las firmas encara el proceso de internacionalización dentro del marco de una estrategia de globalización de la firma -ya sea de manera independiente o previendo distintos grados de asociación con firmas extranjeras-, que parece otorgarle un rol de importancia decreciente al mercado local.

Por otro lado, la inestabilidad interna le agrega matices particulares a este proceso. Si bien puede argumentarse que a corto plazo, los desequilibrios macroeconómicos pueden generar oportunidades de inversiones financieras de alta rentabilidad, no es menos cierto que en este contexto y de acuerdo con las magnitudes de algunos grupos, la planificación a largo plazo se torna impracticable, con lo cual se resiente la formulación de una estrategia de crecimiento en el mercado local. Ello, necesariamente incide sobre la búsqueda de nuevas oportunidades de inversiones, por parte de las firmas, a nivel mundial.^{35/}

Actitudes de este tipo encuentran su contrapartida en un contexto internacional que tiende rápidamente a una mayor globalización tanto en el plano económico como en el financiero. En este último aspecto, los nuevos perfiles empresarios locales compatibilizan su necesidad de legalizar sus formas multifirmas de producción a través de holding y/o compañías financieras internacionales, con una mayor liberalidad en los mercados de capitales mundiales, abriendo además, serios interrogantes sobre el destino final de la

^{33/} Incluso esto se visualiza en la imposibilidad que tienen estos grupos de financiar sus proyectos en el mercado local de capitales, ante el escaso tamaño de éste.

^{34/} Una mención particular merece el impacto sobre este proceso, de la integración de los países sudamericanos en Mercosur, particularmente en lo que respecta al libre movimiento de bienes y capitales entre la Argentina y Brasil. En este caso los proyectos de IDE, formación de "joint ventures" no sólo involucran a los GE -la mayoría de ellos ya tienen intereses en dicho país desde hace varios años- sino también a un gran número de empresas monofirmas de tamaño mediano. Los proyectos comprometen no sólo inversiones directas sino además complementaciones a nivel comercial, de distribución y -crecientemente- financiera.

^{35/} Uno de los aspectos centrales de la incertidumbre macroeconómica está dado por las dificultades fiscales de comprar el creciente superávit comercial generado por el sector privado. Ante la falta de confianza, una parte significativa de este excedente de divisas se materializaba en fuga de capitales.

ANEXO II
PRINCIPALES FIRMAS INDUSTRIALES ARGENTINAS CON INVERSIONES DIRECTAS EN EL EXTERIOR

MATRIZ ARGENTINA	SUBSIDIARIA	PAIS	DESDE	ACTIVIDAD	OBSERVACIONES
BUNGE Y BORN	Molinos Harineros	Paraguay	1943	Agroalimentos	
	Sandra	Brasil	1905	Agroalimentos	Controla 11 firmas
	Samrig	Brasil	1928	Químicos-Textil	Controla 9 firmas
	La Fabril	Peru	1943	Agroalimentos	Controla 9 firmas
ALPARGATAS	SA Fab Uruguaya de Apl. Comercial Textil	Uruguay Chile	1890 1982	Calzado-Textil Textiles	
	Sao Pablo Alpargatas *	Brasil	1907	Textil-Calzado	Vendio su participacion en 1982
	Anstalt Balzer	Suiza	1983	Inversiones	Holding
	Exportex Anstalt	Suiza	1985	Distribucion	Controla 5 sucursales
ARCOB	ARCOPAR	Paraguay	1978	Golosinas	Joint Venture c/ capitales loc.
	Nechar S.A.	Brasil	1980	Golosinas	
	Van Dam S.A.	Uruguay	1980	Golosinas	Joint Venture c/ capitales loc.
	Alim INDAL	Chile	1981	Golosinas	Joint Venture c/ capitales loc.
TECHINT	Tubos de Acero (TAMSA)	Mexico	1952	Siderurgia	Participacion minoritaria
	Pomini Farrel	Italia	1988	Equipos Industriales	
	Giustina International	Italia	s/i	Equipos Industriales	Controlada por Pomini
	Breda-Techint Macchine	Italia	s/i	Equipos Industriales	Joint Venture Alumix-Breda-Techint
	Casagrande Techint	Italia	1990	Equipos Industriales	Joint Venture Techint-Casagrande
	Techint Milano	Italia	1945	Ing. Industrial	
	CEI	Italia	1922	Ing. Electromec.	
	Inv. Ind. Incorp. TENCO *	Panama	1952	Ing. Industrial	
	Techint SA Mexico	Mexico	1954	Ing. Industrial	
	COMEL SA	Mexico	s/i	Ing. Industrial	Controlada por Techint Mexico
	Techint Fin Corp	Panama	s/i	Inversora	
	Siderca Internac.	Panama	s/i	Comercializadora	
	Finma	Mexico	s/i	Inversora	
	San Faustin	Panama	s/i	Holding	
	San Faustin Uruguay	Uruguay	s/i	Financiera	
	Fitecomint	Italia	s/i	Inversora	
	Techint S.A.	Italia	s/i	Inversora	
	Siderca Corp	USA	s/i	Comerc.	
	Margall Finance	Luxemburgo	s/i	Inversora	
	Acciaierie e Ferriere				
Lombarde Falke	Italia	s/i	Inversora		
Techint Eng. SA Brasil	Brasil	1947	Constructora		
Layun	USA	s/i	s/i		
F.V.	Ecuacobre	Ecuador	1978	Griferia	
	DOCO FV	Brasil	1984	Griferia	
	FRAVI SA	Brasil	1977	Comercializadora	Ademas comercializa prod. de su controlada Ferrum SA
	FV of America	USA	1988	Comercializadora	
CELULOSA	Fabipar	Paraguay	1982	Papelera	
	Calexport	USA	1989	Comercializacion	
CNEMOIECHIA SINTYAL	Lab. Krinos	Venezuela	1982	Lab. farmaceutico	* Inician sus actividades entre los años 1983-1989
	Sintyal Peru *	Peru		Lab. farmaceutico	
	Sintyal Chile *	Chile		Lab. farmaceutico	
	Sintyal Uruguay *	Uruguay		Lab. farmaceutico	
	Chepar *	Paraguay		Lab. farmaceutico	
	Chemobras *	Brasil		Lab. farmaceutico	
	Difucap *	Brasil		Lab. farmaceutico	
	Chemo-Iberica *	Espana		Comercializacion	
	Parke Davis Espana	Espana	1985/5	Lab. farmaceutico	
s/i	Italia		Lab. farmaceutico		
BAGO	Hondulab	Honduras	1981	Medicamentos	
	Lab Armstrong	Mexico	s/i	Medicamentos	
	Ethipharma SRL	Bolivia	1976	Medicamentos	
	Profarma	Chile	s/i	Medicamentos	
	Betal	Uruguay	s/i	Medicamentos	

ANEXO II
PRINCIPALES FIRMAS INDUSTRIALES ARGENTINAS CON INVERSIONES DIRECTAS EN EL EXTERIOR

Continuación

MATRIZ ARGENTINA	SUBSIDIARIA	PAIS	DESDE	ACTIVIDAD	OBSERVACIONES
CARLOS CASADO	Casado Vest Chaco	Paraguay	s/i	Quimica	
	Tan American Co	Panama	s/i	Financiera	
	Servifin S.A.	Paraguay	s/i	Financiera	
IMPSA	IMPSA Andina	Colombia	s/i	Ing. Industrial	
	IMPSA Ecuador	Ecuador	s/i	Ing. Industrial	
	IMPSA International Inc	USA	s/i	Ing. Industrial	
	IMPSA do Brasil	Brasil	1986	Ing. Industrial	
	IMPSA Asia	Hong Kong	s/i	Ing. Industrial	
	Metalmecanica de los Andes S.A.	Colombia	s/i	Equipos hidromecanicos	
	IMPSAT	Colombia	1991	Comunicaciones satelitales	
	Limpieza metropolitana	Colombia	1986	Recolecc. residuos	
DAHCEL SA	Ultronic	Brasil	1987	Instrum. de medicion	
STANI	Stani do Brasil	Brasil	s/i	Golosinas	
J.C. GUZMAN Y CIA	Lab. Berge	Brasil	1990	Electromedicina	
TOOL RESEARCH	Fluoder	Paraguay	1974	Quimicos	
ANAN DE PERGAMINO	Anan del Paraguay	Paraguay	s/i	Textil	
PEREZ COMPANC	Sade Eng. Const.	Panama	s/i	Ing. Industrial	
	Perez Companc Suc	Bolivia	1989	Servicios petrol.	
	Sade Sudamericana	Brasil	s/i	Construcciones	
	Data Communication	Panama	s/i	Servicios	
	Data Proceso Dominic.	Sto Domingo	s/i	Servicios	
	Sade Colombia	Colombia	s/i	Ing. Industrial	
	Sadelmi Ecuatoriana	Ecuador	s/i	Ing. Industrial	
	Sade Dominicana	Rep. Dominicana	s/i	Ing. Industrial	
	Pecom Inversiones Internacionales	Liechtenstein	s/i	Inversora	
	Bco Rio de la Plata	Panama	s/i	Financiera	
BRIDAS	Bridas BEPSA	Peru	1980	Serv. Petrol.	
	Bridas Exp y Prod.	Uruguay	1978	Comercializacion	
	Caper Servicios Pet.	Brasil	1978	Serv. Petrol.	
ASTBA	Astrefor do Brasil	Brasil	s/i	Serv. Petrol.	
	Canopus Inter Co	Bahamas	s/i	Navegac y Petr.	
	Gemelos S.A.	Panama	1987	Financiera	
PLUSPETROL	Pluspetrol	Bolivia	1990	Serv. Petroleros	
SIMPA	Simpa Peru	Peru	s/i	Maquinas para	Todas desde 1982 en adelante.
	Simpa Bolivia	Bolivia	s/i	panaderia	
	Simpa U.S.A.	U.S.A.	s/i		
MALTERIA PAMPEANA	Malteria Pampeana	Uruguay	s/i	Alimentos	
TECIN	Tecin-Rosembauer	Austria	s/i	Servicios Aerop.	
ACOPLADOS MONTENEGRO	Acoplados Montenegro	Espana	1973	Acopl. y semirremolq.	
	Acoplados Montenegro	Chile	1965	Acopl. y semirremolq.	
MARMETAL S.A.	Marmetal S.A.	Brasil	1977	Bodamientos	
FBRIMETAL	Gafalatina S.A.	Chile	1991	Refrigeracion	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información proveniente del Banco de Datos del Area de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

ANEXO III: PRINCIPALES EMPRESAS LOCALES PERTENECIENTES A FIRMAS CON INVERSIONES INDUSTRIALES
DIRECTAS EN EL EXTERIOR

Continuación

EMPRESA	Controladas locales	Año	Actividad	Observaciones
: sigue...				
: Cartocor SA		1980	Cajas corrugado	
: Frutos de Cuyo SA		1985	Tomates enlatados y en frascos	
: Concor SA		s/i	s/i	
: Indalar SA		s/i	s/i	
: Carbox SA		1987	Papel, cajas corrugado	
: Dulciora SA		1987	Dulces y mermeladas	
: Metalbox SA		1987	Envases de hojalata	
: Productos Naturales		1988	Sabores líquidos y en polvo	
: Plastivil SA		1987	Compuestos de PCV	
: Vitopel SA		1979	Film de PCV y envases flexibles	
: Converflex SA		1986	Envases flexibles	
: Ideal SA		1960	Envases flexibles	
: Milar SA		1981	Enzimas	
: Pancrek SA		1975	Galletitas	
: Pinar del Norte SA		1984	Dulces y mermeladas	
: Est. Las Corzuelas		s/i	Act. agropecuaria	
: Alica SA		1988	Alim. en polvo	
: Candy SA		1988	Golosinas	
: Sweets Ind. SA		s/i	s/i	
: Flexiprin SA		1988	Envases flexibles	
: Mark SA		1965	Maq.env. y pasteuriz. de helados	
: Carlisa SA		1988	Pan dulce y alfajores	
:3				Datos de 1989:
: TECHINT	Techint (Cia Tecnica Internacional SA)	1946	Ingenieria, constr.montaje obras pub. y proy. ind.	Empleo: 9.000 pers. Ventas: 146,5 mill. Dir
: Siderca SA		1954	Prod. de tubos de acero sin costura	Empleo: 5.000 pers. Ventas: 402,2 mill. Dis
: Propulsora Siderurgica SA		1970	Prod. de chapas de acero laminadas en frio,hojas,bobinas	Empleo: 1.460 pers. Ventas: 212,7 mill. Dis
: ARSA (Aceros revestidos)		1985	Prod. y Comercializ. de prod. siderurgicos planos	Empleo: 600 pers. Ventas: 58 mill. Dis
: Siat-Comatter (Comatter SA)		1986	Prod. de tubos de acero con costura.	Empleo: 900 pers. Ventas: 56,5 mill. Dis
: Cometarsa		1949	Prod. de estructuras metalicas y equipos.	Empleo: 700 pers. Ventas: 39 mill. Dis
: Tubos y Perfiles SA		1949	Comercializ. de prod. sid. Prod. y com. columnas y torres de transmision e iluminacion	Empleo: 150 pers. Ventas: 9,8 mill. Dis
: LOSA (Ladrillos Olavarría SA)		1948	Prod. tajás ceramicas y ladrillos	Empleo: 250 pers. Ventas: 7,2 mill. Dis
: Telattra Arg.		1984	Prod. de equipos e instal. para telecomunicaciones	Empleo: 250 pers. Ventas: 17 mill. Dis
: Tecpetrol		1980	Exploracion y explotacion de petroleo	Empleo: 33 pers. Ventas: 6,1 mill. Dis
: Saneamiento y Urbanizacion SA		s/i	Servicios	Ventas: 11,8 mill. Dis

ANEXO III: PRINCIPALES EMPRESAS LOCALES PERTENECIENTES A FIRMAS CON INVERSIONES INDUSTRIALES
DIRECTAS EN EL EXTERIOR

Continuación

EMPRESA	Controladas locales	Año	Actividad	Observaciones
:7 : MANUEL SANMARTIN :	Manuel Sanmartin S.A.	1947	Equipos para la indus. de bebidas y alimentos	Datos de 1990 Ventas: 15 Mill Dls Empleo: 300 personas Exp./vtas: 80%
:8 :	CARBALLO Y CIA Carballo y Cia	1946	Equipos para la indus. de bebidas y alimentos	Datos de 1988: Ventas: 12 Mill Dls Empleo: 250 personas Exp./vtas: 65%
:9 :	FV SA FV	1921	Grifería sanitaria	Datos de 1990: Ventas: 28 Mill Dls Empleo: 1.000 pers.
:	Ferrum	1911	Sanitarios	Controlada desde 1984 Vtas: 39 mill. Dls (Ferrum y controladas)
:	Asesores de Sistemas	s/i	Computacion	
:	Piedra Grande *	s/i	Canteras	* Controladas por Ferrum SA
:	La Toma *	s/i	Canteras	
:	Ceramica Pilar *	s/i	Sanitarios	
:10 :	PENAFLOB SA Pedaflor SA	1944	Vinos	Ventas 1990: 87 millones Dls
:	Bodegas Trapiche	s/i	Vinos	
:	Moses SA	s/i	Ind. Vinos	
:	Dinpe SA	s/i	Compuesto de PVC	
:11 :	PROMECOR Promecor	1965	Maq. Herramientas	Datos de 1990 Empleo: 200 personas Ventas: 12 mill. Dls
:12 :	ZARELLA HNOS Y CIA. Zanella Hnos y Cia (Caseros)	1958	Fabricacion de motores, motoci- cletas y lavavajillas	Empleo: 600 pers. Ventas (1990): 84 mill. Dls Expo.: 15 mill. Dls
:	Zanella San Luis	1985	Fabricacion de ciclomotores	Empleo: 200 pers.
:	Zanella Cordoba SA	1991	Fabricacion de motocicletas	Capacidad de produccion mensual: 3.000 unidades (en 1992)
:13 :	CARROCERIAS EL DETALLE Carroc. El Detalle	1947	Fab. de chasis y carrocerias	Empleo: 400 pers.
:14 :	DAHCEL Dahcel	1978	Instrumental electronico Automatizacion	Empleo: 30 personas

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información proveniente del Banco de Datos del Area de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

ANEXO IV
VENTAJAS Y MOTIVACIONES DE LAS PRINCIPALES FIRMAS CON IDR.

Continuación

EMPRESA	FIRMAS CONTROLADAS EN EL EXTERIOR	PAIS	AÑO	ACTIVIDAD	VENTAJAS	MOTIVACIONES	OBSERVACIONES	
:5	SINTYAL	Lab. Krinox	Venezuela	1982	Laboratorio medicinal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Provenientes de conocimientos tecnológicos específicos de la rama. 2. Asociación con firmas de mayor tamaño. 3. Aprovechar los espacios generados por regulaciones locales 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Estrategia de expansión de bocas de expendio en el área latinoamericana, en vistas a asociaciones con firmas multinacionales 	
		Sintyal Peru	Peru	*	Laboratorio medicinal			
		Sintyal Chile	Chile	*	Laboratorio medicinal			
		Sintyal Uruguay	Uruguay	*	Laboratorio medicinal			
		Chepar	Paraguay	*	Laboratorio medicinal			
		Chemobras	Brasil	*	Laboratorio medicinal			
		Difucap	Brasil	*	Laboratorio medicinal			Asoc. con Sanofi
		Chemo-Iberica	España	1974	Comercializadora			<ol style="list-style-type: none"> 1. Conocimientos en comercialización y producción. 2. Correcta anticipación al lanzamiento de drogas exitosas.
:		Parke-Davis	España	1985	Farmaquímica	<ol style="list-style-type: none"> 1. Capacidad tecnológica 2. Para aprovechar las ventajas del ap. regulatorio como inversor extranjero. 3. Posibilidad de ingresar a mercados desarrollados con un laboratorio aprobado por la FDA. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Acceder a un mercado regulado como el europeo. 2. Posibilidad de acceder a mercado norteamericano a través del europeo. 3. Estrategia de largo plazo para vincularse con clas de lra línea. 	
		s/i	Italia	s/i	Farmaquímica			
	:6	BAGO	Hondulab (30%)	Honduras	s/i	Medicamentos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tecnología de proceso 2. Producción propia de principios activos 3. Control de las "marcas" 	Contrato con Keun Vah Farmac. Co. de Corea Exportación de planta llave en mano a Guyana (1988) Desarrollo de principio activo (1978)
		Lab. Armstrong (49%)	México	s/i	Medicamentos			
		Ethipharma	Bolivia	s/i	Medicamentos			
		Profarma	Chile	s/i	Medicamentos			
		Betal	Uruguay	s/i	Medicamentos			
		Gramon	Paraguay	s/i	Medicamentos	Participación sinocitaria		
:7	BOEMMERS	Boemmers Uruguay	Uruguay	s/i	Lab. Farmacéutico	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tecnología de proceso 2. Control de las "marcas" 	Trabajan a fazon para terceros	
		Boemmers Paraguay	Paraguay	s/i	Lab. Farmacéutico			
:8	MARUEL SARMARTIN	Maquinas Sarmartin Ltda	Brasil	1975	Maq. para la ind. de bebidas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conocimiento tecnológico de la producción 2. Mejores respuestas a las necesidades del mercado en equipos a pedido 3. Sistema de asistencia técnica post venta 4. Experiencia en la generación de subcontratistas 5. Certificación de calidad por parte de empresas transnacionales 6. Calificación y costo de la mano de obra 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Acuerdos de provisión con adquirentes 	
		Maquinas Austral S.A.	México	1978	Idem (solo lavadoras)			Epleo: Cerca de 300 pers.

BIBLIOGRAFIA

1. Acevedo M. Basualdo E. y Khavisse M.: **¿Quién es Quién? Los dueños del poder económico. (Argentina 1973-1987)**, Editora 12, Buenos Aires, Enero 1991
2. Altimir O., Santamarina H. y Sourrouille J.: "Los instrumentos de la promoción industrial en la postguerra" en **Desarrollo Económico** Nº 22/23 a 27, Buenos Aires, Julio 1966.
3. **AMECO: Enciclopedia de industria y comercio, empresas y ejecutivos**, Buenos Aires 1969
4. Azpiazu D., Basualdo E., Khavisse M.: **El Nuevo Poder Económico en la Argentina de los Años Ochenta**. Ed Legasa, Buenos Aires, Abril de 1986
5. Basualdo E. y Azpiazu D.: **Cara y Contracara de los Grupos Económicos de la Argentina**, Ed.Cántaro, Buenos Aires 1989.
6. Bunge y Born: **Bunge y Born 1884-1984: Cien aniversario**, Buenos Aires 1984.
7. Bisang R.: **Factores de competitividad de la siderurgia argentina** Doc. de Trabajo Nº 32, CEPAL, Buenos Aires, julio 1989.
8. Cochran T. and Reina R.: **Capitalism in Argentine Culture. A Study of DI Telia And SIAM**.University of Pensylvania Press, Philadelphia, 1962.
9. Chudnovsky D.: **Reestructuración Productiva y Empleo: El caso de la Industria de Máquinas Herramientas**. PNUD/OIT, Buenos Aires, Dic. 1986.
10. Green R. y Laurent C.: **El Poder de Bunge y Born** Ed Legasa, Buenos Aires 1988.
11. Grinberg G.: **Alpargatas 1883-1986** CEPAL, mimeo, Buenos Aires, 1987.
12. Katz J. y Ablin E.: "Tecnología y Exportaciones Industriales, un análisis microeconómico de la experiencia argentina reciente" en **Desarrollo Económico** Nº 65, Buenos Aires 1977.
13. Katz J. y Kosacoff B.: "Inversiones directas en el exterior de empresas industriales argentinas" en Ablin E. y Otros: **Internacionalización de empresas y tecnologías de origen argentino**. CEPAL/EUDEBA, Buenos Aires, 1985.
14. Kosacoff B. y Azpiazu D.: **La Industria Argentina: Desarrollo y Cambios Estructurales**. Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1989.
15. Kosacoff B. Todesca J. y Vispo A.: **La transformación de la industria automotriz. Su integración con Brasil**. CEPAL LC\BUE\R\158, Buenos Aires junio 1991
16. Kosacoff B. y Vispo A.: **Difusión de tecnologías de punta en la Argentina: Algunas reflexiones sobre la organización de la producción industrial de IBM**.

Documentos de trabajo de la Oficina en Buenos Aires de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), de distribución limitada.

- [1] * Los servicios de consultoría en la Argentina: la oferta local y la experiencia exportadora. [1983].
- [2] * Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia en Argentina entre 1976 y 1981 [1983].
- [3] * Las empresas públicas en la Argentina: su magnitud y origen. [1983]
- 4 * Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1982. [1983].
- 5 * Estadísticas económicas de corto plazo de la Argentina. Tomo III: precios, salarios y empleo. [1983].
- 6 * Exportación argentina de servicios de ingeniería y construcción. [1983].
- 7 * La crisis económica internacional y su repercusión en América Latina. [1983].
- 8 * Argentina y la cooperación interregional Sur-Sur. Un análisis de la cooperación económica con la India e Indonesia. [1983].
- 9 * América Latina y la nueva situación económica mundial. [1983].
- 10 * Estadísticas económicas de corto plazo de la Argentina. Tomo V: moneda, crédito y finanzas públicas. [1984].
- 11 * Un enfoque alternativo para el análisis del desarrollo regional: estudio de la estrategia de crecimiento agrícola de la región NOA en el decenio 1970-80. [1984].
- 12 * Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1983. [1984].
- 13 El proceso de industrialización en la Argentina en el período 1976-83. [1984].
- 14 * La evolución del empleo y los salarios en el corto plazo. El caso argentino. 1970-1983. [1985].
- 15 * Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1984. [1985].
- 16 * Las empresas transnacionales en la Argentina [1985].
- 17 * Principales consecuencias socioeconómicas de la división regional de la actividad agrícola. [1985].
- 18 * Tres ensayos sobre inflación y política de estabilización. [1986].
- 19 * La promoción industrial en la Argentina. 1973-1983. Efectos e implicancias estructurales. [1986].
- 20 * Estadísticas económicas de corto plazo de la Argentina: sector externo y condiciones económicas internacionales. [1986].
- 21 * Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1985. [1986].
- 22 * Exportación de manufacturas y desarrollo industrial. Dos estudios sobre el caso argentino. 1973-1984. [1986].
- 23 * La distribución personal del ingreso en el Gran Buenos Aires en el período 1974-1983. [1986].