

INT-1175

ACIONES UNIDAS



DOCUMENTO DE SALA DE CONFERENCIA
DSC/8
14 de septiembre de 1992

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Simposio de Alto Nivel sobre la Contribución de las
Empresas Transnacionales al Crecimiento y el
Desarrollo de América Latina y el Caribe

Santiago de Chile, 19 al 21 de octubre de 1992

**LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN UNA ECONOMIA EN TRANSICION
LA EXPERIENCIA ARGENTINA EN LOS AÑOS OCHENTA ***

* Este documento fue preparado por el señor Daniel Azpiazu, consultor de la Unidad Conjunta CEPAL/Departamento de Desarrollo Económico y Social de Naciones Unidas (DDES) sobre Empresas Transnacionales. Este documento contó con el apoyo financiero de la Fundación Volkswagen a través del Proyecto Conjunto con la Oficina de CEPAL en Buenos Aires: "La transformación de la economía argentina: industria y comercio exterior" que dirige el señor Bernardo Kosacoff. Este documento no ha sido sometido a revisión editorial y las opiniones expresadas son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

92-10-1531

1
2
3

4
5
6

INDICE

	Página
I. INTRODUCCION	1
II. EVOLUCION RECIENTE DE LA INVERSION DIRECTA EXTRANJERA .	6
A. Antecedentes históricos	6
B. Profundización y crisis del modelo sustitutivo	9
C. La inversión extranjera ante los nuevos senderos macroeconómicos	18
1. El período 1976-1983	28
2. El período 1984-1989	31
D. La inversión extranjera y los programas de capitalización de la deuda externa.....	36
1. Deuda externa con seguro de cambio	37
2. Deuda externa pública	40
3. Operaciones de préstamos	43
E. La inversión extranjera y la privatización de empresas públicas	48
F. Las inversiones directas y los flujos de divisas en los años ochenta	54
III. PRESENCIA INDUSTRIAL, PATRONES DE COMPORTAMIENTO Y ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES (ETs)	60
A. Presencia estructural de las ETs en la industria argentina: un análisis intercensal	61
1. Sectores de actividad	62
2. Tipo de bienes	65
3. Estructura de los mercados	67
4. Tamaño de planta	70
5. Participación productiva de las ETs	72
6. Reflexiones intercensales	74
B. La elite industrial y la presencia transnacional en el decenio de los años ochenta	76
1. La evolución en los años ochenta	78
2. Los conglomerados transnacionales	79
3. Cambios en la composición	82
4. La élite transnacional en 1990	85

C. La presencia transnacional en las experiencias argentinas	91
1. La participación de las ETs en las exportaciones	93
2. La élite exportadora en 1984 y 1988	95
3. Mutaciones en la presencia transnacional en la élite exportadora	105
D. La presencia transnacional en la inversión industrial	113
1. La inversión transnacional en el sexenio 1983-1988	115
2. Composición y evolución temporal de la inversión transnacional	119
3. Los conglomerados transnacionales y la inversión en la industria	124
4. La presencia transnacional en las importaciones de bienes de capital	130
IV. SINTESIS, CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES	136
Notas	147
Anexo Estadístico	163

I. INTRODUCCION

En los últimos quince años la economía argentina se encuentra inmersa en un proceso de profundos y radicales cambios estructurales. Más precisamente, a mediados del decenio de los años setenta queda de manifiesto la ruptura de un estilo de desarrollo sustentado, al cabo de más de cuatro décadas, en la dinámica impuesta por un sector industrial concentrado en la atención -casi excluyente- de la demanda interna, en el que las Empresas Transnacionales (ETs) ejercían el liderazgo de las ramas de mayor ritmo de crecimiento.

Con distinta intensidad y bajo diversas formas específicas, desde la crisis de los años treinta, el sector industrial se convirtió en el núcleo propulsor y ordenador del desenvolvimiento de la economía en su conjunto y en el articulador de las relaciones económico-sociales sin por ello alterar, en lo sustantivo, las características de la inserción internacional del país -proveedor de productos primarios a partir de ventajas comparativas naturales e importador de insumos industriales, bienes de capital y tecnologías.

El patrón de industrialización sustitutivo se fue estructurando a partir de una amplia gama de políticas e instrumentos -de carácter arancelario, comercial, cambiario, crediticio, etc.- que, en su conjunción, fueron delineando las condiciones de oferta propicias para la implantación y el desarrollo de una diversificada constelación de industrias sustitutivas de importaciones. En dicho marco, la radicación de ETs se difundió a casi el conjunto del espectro industrial, adquiriendo un papel hegemónico en aquéllas ramas que, por sus propias características -dinamismo, ritmo de incorporación del progreso técnico, efectos propulsores, etc.- tienden a liderar todo proceso de industrialización (productos químicos y petroquímicos, productos metálicos, maquinaria y equipos).

Las insuficiencias (dependencia de la provisión externa de bienes de capital, tecnologías y algunos insumos críticos), limitaciones (escasa competitividad externa, pronunciada oligopolización de los mercados, protección redundante, orientación de las transferencias de ingresos implícitas, etc.) y condicionantes (estrechez del mercado interno, recurrentes crisis del sector externo y de las áreas fiscales, predominio de tasas de interés negativas, etc.) de este estilo de desarrollo derivaron, hacia principios de los años setenta, en claros síntomas de paulatino agotamiento. Ello se refleja nítidamente en, por ejemplo, la desaceleración del ritmo de crecimiento económico y en las crecientes dificultades del sector externo.

El cuestionamiento del patrón sustitutivo asumió nuevas formas a partir de la ruptura del orden democrático (marzo de 1976) y la

instauración de un régimen político-militar que impulsó la transformación radical de la sociedad y la economía, induciendo cambios profundos -y, en muchos casos, irreversibles- en sus propias bases de sustentación. La subsidiaridad del Estado, el reconocimiento de las fuerzas del mercado como asignadoras excluyentes de los recursos, la apertura del mercado de bienes y dinero, el desplazamiento del sector industrial como eje ordenador de la economía son, entre otros, algunos de los nuevos parámetros de este intento refundacional de la economía argentina.

El resultado esencial de esa mutación profunda en la orientación de las políticas públicas fue, sin duda, el quiebre definitivo del modelo sustitutivo sin que ello llegara a implicar, en una primera instancia, la concomitante consolidación de un nuevo sendero y/o estilo de desarrollo. Muy por el contrario, tales políticas derivaron en una crisis económica sin precedentes -por su profundidad y persistencia- en la que la valorización financiera del capital y la internacionalización del ahorro ocuparon el papel que otrora asumiera el sector industrial; la formación de capital en los sectores productivos llega a ubicarse por debajo de los niveles requeridos para la mera reposición del acervo preexistente; la reestructuración regresiva del aparato productivo se conjuga con crecientes heterogeneidades estructurales en su interior; la inestabilidad y la incertidumbre que emanan del marco macroeconómico tiende a inducir la aversión a la inversión de riesgo al tiempo que alienta las colocaciones de corto plazo; etc.

En esta prolongada fase crítica y de transición de la economía argentina, que se inicia hacia mediados de los años setenta y se extiende hasta principios del decenio de los noventa, se han ido asentando algunas transformaciones de fondo que, no obstante, no han llegado a configurarse en condiciones suficientes para la consolidación definitiva de un nuevo modelo de acumulación. La revisión y remoción de diversos mecanismos regulatorios (incluyendo al tratamiento de la inversión directa extranjera), la reestructuración profunda del papel del Estado y de la propia trama institucional, la apertura de la economía y la inserción plena en los mercados internacionales, la liberalización del mercado cambiario son, entre otras, algunas de las evidencias más notorias que tienden a ir delineando esas nuevas, distintas y aún imprecisas formas de organización económico-social.

Sin embargo, la heterogeneidad y dinamismo de las transformaciones estructurales en curso dificultan la identificación precisa de las características que adoptará, finalmente, esta reorganización de la economía. Más aún cuando los condicionantes que impone el endeudamiento externo y la inestabilidad macroeconómica limitan las posibilidades de revertir muchos de los patrones de comportamiento de los distintos actores sociales.

Bajo ese marco global, la base empresarial que fuera configurándose bajo el modelo sustitutivo sufrió, también, profundas mutaciones en su composición -creciente significación de un núcleo reducido de grandes grupos económicos de capital nacional, pérdida de participación de las pequeñas y medianas firmas, desaparición de proveedores especializados y desarticulación de las relaciones de insumo-producto que habían sustentado su desarrollo, etc.- así como en lo relativo al tipo de estrategias -orientación de mercado, financieras, tecnológicas, organizativas, etc.- que tienden a ser privilegiadas.

Naturalmente, el capital extranjero no ha permanecido ajeno a este proceso de transformaciones estructurales y de transición hacia un nuevo estilo de desarrollo. Ello involucra tanto a las ETs radicadas en el país como a los flujos de nuevas inversiones directas. En el primer caso, al cabo de los últimos quince años pueden reconocerse los fenómenos más diversos y heterogéneos; donde se yuxtaponen la repatriación de capitales, la asociación con empresas de capital nacional y/o extranjero, la adquisición y absorción de otras firmas, la transferencia de parte de sus activos, la diversificación de actividades, la participación activa en la privatización de empresas públicas, el redimensionamiento sustancial -incrementos y achicamientos- de las capacidades productivas, etc. En buena medida, las crecientes heterogeneidades estructurales que caracterizan a la economía argentina en su conjunto se reproducen en el interior de las subsidiarias locales de las ETs.

Por su parte, los nuevos flujos de inversiones directas en el país presentan, respecto a los rasgos predominantes durante la fase sustitutiva, una diversidad de peculiaridades en términos de su dinamismo, su orientación sectorial, sus modalidades y formas de inversión, la actitud implícita respecto a las empresas de capital nacional, etc. Sin duda, ello no está dissociado de las propias mutaciones verificadas en el plano económico internacional y, consiguientemente, en las estrategias desplegadas por las ETs a escala mundial, en consonancia con la crisis de mercados de los años setenta. Hasta allí, el prolongado auge económico de la posguerra, la persistencia de altas tasas de crecimiento en los países centrales, la expansión del comercio internacional, de la productividad, etc., se contemporizaban con una creciente internacionalización de las ETs compitiendo por la conquista de los mercados internos, tanto de los propios países industrializados como de aquéllos de desarrollo intermedio.

En síntesis, desde la perspectiva de los inversores extranjeros (preexistentes o nuevos), la ruptura de la dinámica sustitutiva y la prolongada fase de transición que le sucede, suponen modificaciones trascendentales en sus tradicionales pautas de comportamiento así como también, en cuanto a la relevancia y a las características sobresalientes de su inserción en la economía argentina. Más aún cuando dicho proceso resulta contemporáneo y se

inscribe en un escenario internacional caracterizado por una serie de cambios radicales que, en el marco de una creciente globalización de la economía mundial, comprenden e involucran al plano tecnológico, a las formas de organización de los procesos productivos, a los flujos de financiamiento e inversiones, a las corrientes y composición del comercio internacional, a la conformación de distintos bloques económicos, a la creciente especialización y complementación, a la revalorización de los factores que inciden sobre la competitividad de mediano y largo plazo, etc.

La articulación temporal de ambos procesos (el local y el internacional) conlleva, naturalmente, una redefinición de las estrategias de las ETs, con su correlato en resultantes y actitudes sumamente heterogéneas y muy cambiantes formas de inserción en la economía doméstica.

Es este ámbito temático en el que se inscribe el presente estudio, que tiene como objetivo fundamental el de identificar y evaluar los rasgos sobresalientes que denota el patrón de comportamiento de la inversión directa extranjera y de las ETs radicadas en el país a partir del desplazamiento del modelo sustitutivo como estilo de desarrollo dominante de la economía argentina.

Ello supone, en principio, un horizonte temporal de análisis que debería remontarse, como mínimo, a mediados de los años setenta. Sin embargo, en algunas de las temáticas involucradas se ha optado por jerarquizar y enfatizar -casi en forma excluyente- el estudio de los fenómenos más destacados que se manifiestan en el decenio de los años ochenta y, en especial, durante su segundo quinquenio. Tal opción analítica reconoce, en lo sustantivo, dos bases de sustentación. Por un lado, los estudios realizados en el Área de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires 1/, cuya cobertura temporal se extiende, prácticamente, hasta casi mediados de los años ochenta. Los mismos brindan una amplia gama de reflexiones en torno a los rasgos esenciales de la presencia transnacional en la economía argentina y, en particular, sobre las características distintivas que se verifican en la segunda mitad del decenio de los setenta y principios de los años ochenta.

Por otro lado, por cuanto la orientación de las políticas públicas y de las reformas estructurales que inciden y/o delimitan el contexto operativo de la inversión extranjera, han pasado a asumir un papel cada vez más activo y protagónico durante el transcurso del decenio de los ochenta y, en especial, en sus últimos años -fenómeno que persiste y se profundiza en los inicios de los noventa-. Tal el caso, por ejemplo, de la apertura creciente de la economía, las privatizaciones de empresas públicas, los diversos mecanismos de capitalización de la deuda externa, el desarrollo incipiente de procesos de integración regional, la

desregulación económica en general y del accionar de las ETs en particular, la liberalización del mercado de cambios y de los flujos internacionales de divisas, etc.

El desmantelamiento de los mecanismos que viabilizaron el desarrollo sustitutivo y la reorientación generalizada de las políticas públicas han ido adquiriendo una creciente intensidad y suponen, de conjunto, una alteración radical del marco en el que se inscribe el desenvolvimiento local de la inversión extranjera. Tales acciones gubernamentales han inducido un replanteo estratégico de las ETs radicadas en el país -cuyo contexto operativo en poco se asemeja al que, en su momento, justificó la radicación de capitales e, incluso, su posterior consolidación- así como una distinta actitud por parte de los potenciales inversores del exterior.

Tal redefinición estratégica emerge como un fenómeno relativamente reciente sobre el que sólo existen algunas evidencias parciales y puntuales que resultan insuficientes como para identificar y evaluar con precisión los patrones de comportamiento que resultaran predominantes en los próximos años. Sin duda, ello no está disociado del hecho que aún no se han terminado de delinear las características definitivas y los senderos evolutivos de mediano y largo plazo de la economía argentina.

La contemporaneidad de este replanteo de las transnacionales, la trascendencia de las modificaciones en curso y las limitaciones que impone la inexistencia de información homogénea y fidedigna al respecto, tienden a condicionar la formulación de objetivos analíticos muy ambiciosos en el plano prospectivo. En tal sentido, en el presente estudio se procurarán delimitar los posibles escenarios futuros de forma de, por lo menos, coadyuvar a la formulación de ciertas hipótesis sobre el patrón de comportamiento que ira adoptando la inversión extranjera en el país.

La consecución de los objetivos propuestos (analizar la evolución reciente y las perspectivas de la presencia transnacional en la economía argentina), lleva implícita la posibilidad de profundizar y mejorar el diagnóstico interpretativo de la actual fase de transición y, a la vez, aportar nuevos elementos de juicio en torno a la probable y/o paulatina consolidación de un distinto estilo de desarrollo en el que, seguramente, la reinserción en los mercados internacionales pasaría a asumir un papel protagónico.

Estas consideraciones previas brindan el encuadre general en el que se inscribe el presente estudio, cuyo primer capítulo tiene como eje ordenador y principal objeto de análisis al conjunto de la información disponible sobre la dinámica, la orientación sectorial y las modalidades que ha tendido a adoptar la inversión directa extranjera durante los últimos años.

Por su parte, en el segundo capítulo, se describen los aspectos más sustantivos que revela la presencia transnacional en la evolución reciente de la economía argentina. Ello reconoce muy diversas perspectivas analíticas (incidencia en las ventas de la élite industrial, en las exportaciones, en la importación de bienes de capital, en los principales proyectos de inversión, etc.) que, de conjunto, ofrecen una adecuada caracterización de las formas que adopta el desenvolvimiento local de las ETs.

Por último, en el capítulo tercero y a manera de conclusión final, se sintetizan las principales reflexiones que emanan del análisis desarrollado en los capítulos precedentes y se esbozan algunas hipótesis sobre la probable evolución futura del capital extranjero en la Argentina.

II. EVOLUCION RECIENTE DE LA INVERSION DIRECTA EXTRANJERA

A. Antecedentes históricos

En consonancia con su integración en la división internacional del trabajo, ya hacia fines del siglo pasado uno de los rasgos sobresalientes de la economía argentina era el que emanaba de la importante y decisiva masa de capitales extranjeros radicados en el país. Históricamente, tales inversiones han ido desempeñando un papel protagónico -cuando no, decisivo- en la configuración y en las transformaciones de la estructura productiva en las distintas fases del desarrollo económico del país.

A título ilustrativo, basta señalar que hacia principios de siglo (1913), en plena expansión del modelo agroexportador, las inversiones extranjeras representaban aproximadamente la mitad del capital fijo reproducible existente en el país, resultando equivalentes a dos años y medio del PBI de dicha época 2/.

Tal significación estrictamente cuantitativa se veía potencializada en el plano cualitativo, dada su inserción en las actividades más dinámicas y en los eslabonamientos (productivos, infraestructura y de servicios vinculados al comercio exterior) que garantizaban la lógica de funcionamiento del modelo de acumulación. En tal sentido, es en las actividades comerciales de importación (bienes industriales) y exportación (alimentos y materias primas agrícolas), los transportes (puertos y, esencialmente, ferrocarriles) y los frigoríficos donde se concentraba la casi totalidad de la inversión extranjera que, en su mayoría, provenía del Reino Unido.

A favor de esta configuración sectorial, la inversión extranjera no sólo asumía un rol decisivo en la dinámica del estilo de desarrollo predominante sino que, a la vez, contaba con un muy

elevado potencial de acumulación y se convertía en el elemento vehiculizador y articulador de la integración plena de la economía argentina en la división internacional del trabajo o, más precisamente, en la provisión de alimentos y materias primas a la metrópoli.

En correspondencia con la pérdida paulatina de hegemonía internacional del capitalismo inglés, en la década de los años veinte se asiste a un lento y persistente deterioro de la participación de las inversiones británicas a favor, esencialmente, de una creciente presencia de las inversiones estadounidenses que, a diferencia de aquéllas se orientaban mayoritariamente, hacia las incipientes industrias sustitutivas de importaciones.

Estas nuevas formas de radicación de capital extranjero se veían posibilitadas e incentivadas por la acelerada expansión del mercado interno ^{3/} derivada de la propia dinámica del modelo agroexportador. En tal sentido, ya con anterioridad a la crisis definitiva del mismo, las industrias productoras de bienes de consumo concitaban el interés de los inversores extranjeros en forma casi excluyente. Los ejemplos más notorios los ofrecen la industria frigorífica, en particular y, las alimenticias, en general, la de artículos eléctricos, las químicas y de especialidades medicinales, perfumes y cosméticos, algunas metalmecánicas, el armado de automotores, etc.

La reorientación sectorial de la inversión directa extranjera (IDE) y la consiguiente implantación de nuevas industrias encontró un nuevo impulso a partir de la propagación de los efectos de la crisis mundial de 1929 que, por un lado, trajo aparejada la crisis terminal del "crecimiento hacia afuera" que sustentara el modelo agroexportador y, por otro, la creciente implementación de prácticas proteccionistas que tendían a inducir la producción para el mercado interno.

Bajo ese marco global, el sector manufacturero pasó a constituirse en el núcleo dinámico de la acumulación de capital y en el eje central en cuanto a la afluencia de nuevos capitales externos.

Si bien, la participación creciente de las actividades industriales y, en general, de aquéllas orientadas a atender los mercados domésticos emerge como un fenómeno común a la mayoría de los países receptores de capitales externos, dicho proceso adquirió una peculiar intensidad en el ejemplo argentino. En efecto, la pérdida de gravitación de las inversiones en servicios públicos e infraestructura se vio potenciada ante las características de la política de nacionalizaciones implementada a mediados de los años cuarenta. Las mismas se focalizaron en el área de los ferrocarriles y en parte importante de las empresas prestatarias de servicios públicos. Ello derivó, naturalmente, en la reconfiguración -cuati y cualitativa- de la presencia del capital externo en la economía

argentina, cuyo perfil sectorial a fines del decenio de los años cuarenta en nada se asemeja al de principios de siglo (el sector manufacturero pasó a representar la tercera parte del acervo de capitales extranjeros radicados en el país).

Por su parte, la inversión en servicios (comercio, bancos, finanzas, seguros) orientados, ahora, hacia el mercado interno explicaba poco más de la quinta parte del capital acumulado; porcentaje ligeramente superior al correspondiente a los servicios públicos que, a pesar de los efectos de las nacionalizaciones, continuaban representando una proporción significativa -alrededor del 20%- del total de las inversiones extranjeras.

Hasta la segunda mitad de los años cincuenta persistieron las tendencias prevalecientes en los años anteriores: la jerarquización del mercado doméstico como ámbito fundamental de la actividad de las empresas extranjeras y la orientación preferencial hacia las industrias productoras de bienes finales sustitutivas de importaciones y, en menor medida, en las actividades comerciales complementarias. Tal el caso de diversas industrias alimenticias, textiles, de materiales para la construcción, de ciertos productos químicos y eléctricos, etc. Se trataba, en lo sustantivo, de industrias livianas, de tecnologías maduras, que lideraban el proceso de industrialización local, contando con una presencia protagónica del capital extranjero.

Estas transformaciones del perfil sectorial de la IDE se corresponden, temporalmente, con alteraciones no menos significativas en su distribución según países de origen. Los sesgos que comenzaron a manifestarse en los años previos a la crisis del treinta (presencia creciente de capitales estadounidenses en detrimento de los europeos y, en especial, de los británicos) persisten y se profundizan hasta la segunda mitad de los años cuarenta. En ese quinquenio se conjugan una serie de acontecimientos locales e internacionales que se traducen en una mutación radical en la composición (según países de origen) de la IDE en la Argentina. La política de nacionalizaciones, la confiscación de algunas inversiones y/o la repatriación voluntaria de otras, los efectos generados y/o inducidos por la Segunda Guerra Mundial sobre las corrientes internacionales de capital derivaron en, por un lado, una sensible contracción de los capitales extranjeros radicados en el país y, por otro, una modificación sustantiva en su estructura según países de origen. Por diversas razones, éste fenómeno adquirió características muy disímiles según fuera el país de origen de las mismas. En tal sentido, cabe señalar que casi las tres cuartas partes de los capitales nacionalizados eran de origen británico y que, salvo algunas inversiones alemanas y en menor medida, francesas, el resto de los países europeos no se vio mayormente afectados. Por su parte, en el caso de las inversiones estadounidenses, el efecto de las nacionalizaciones se vio compensado por la afluencia de nuevas inversiones en la industria. De allí que la composición de la IDE en la Argentina

revele hacia fines del decenio de los cuarenta, una muy distinta configuración que la predominante bajo el modelo agroexportador. Los capitales británicos que a principios de siglo concentraban las dos terceras partes de las inversiones externas pasan a representar menos del 20% del total; las inversiones estadounidenses que resultaban insignificantes hasta la década de los años veinte, pasan a explicar poco más de la cuarta parte, mientras que el resto se distribuye entre diversos países, con una clara preeminencia de los europeos (Francia, Bélgica, Suiza, Italia). En tal sentido, el perfil resultante denota una cierta funcionalidad respecto a las modificaciones verificadas en el plano económico internacional, donde el poderío relativo de las economías líderes y de las empresas transnacionales denota una creciente hegemonía por parte de los Estados Unidos.

En el período comprendido entre la posguerra y la ruptura del orden institucional en 1955, se registran muy ligeras variaciones en la composición estructural de la IDE en el país. Dada la muy escasa afluencia de nuevas inversiones y, por otro lado, las restricciones impuestas a las transferencias de divisas, tales alteraciones surgen como efecto de las formas que adoptó la acumulación y reinversión de utilidades por parte de las subsidiarias instaladas en el país. Una leve expansión de las inversiones en la industria y en el comercio en detrimento de los servicios públicos y, un ligero incremento en la participación relativa de los capitales estadounidenses y británicos son, en tal sentido, las principales resultantes del período.

En los años inmediatamente posteriores a la caída del gobierno peronista se modificó radicalmente la actitud hacia el capital extranjero así como la propia legislación en la materia, en un marco caracterizado por una amplia gama de reformas en la orientación de las políticas públicas (incorporación al F.M.I., liberalización parcial del mercado cambiario y de otros diversos controles, supresión de la reforma bancaria, etc.). Sin embargo, a pesar del declarado interés por atraer ahorro externo bajo la forma de inversiones directas, la radicación de nuevos capitales fue prácticamente marginal y, es recién con la reinstitucionalización del país (1958) cuando se asistirá a una nueva oleada de IDE que pasará a asumir un papel decisivo en la profundización y reorientación de esta primera fase del proceso sustitutivo.

B. Profundización y crisis del modelo sustitutivo

Hacia fines del decenio de los años cincuenta se inicia, en realidad, una nueva etapa en la historia de la IDE en la Argentina e, íntimamente relacionado con ello, en la propia conformación de la estructura productiva de la economía local.

A partir de la hipótesis de que el financiamiento requerido para que el país desarrollara sus industrias básicas e incorporara

nuevas tecnologías excedía las posibilidades del ahorro interno, el gobierno "desarrollista" del Dr. Frondizi alentó la radicación de nuevas firmas extranjeras recurriendo a muy diversos mecanismos inductores (nueva legislación de inversiones extranjeras y de promoción industrial, ley de Garantía de Inversiones, eliminación de restricciones a las operaciones en el mercado cambiario, exenciones arancelarias a la importación de bienes de capital, concesión de avales, elevados niveles de protección efectiva para la industria local, etc.). Se buscaba, en otras palabras, una transformación estructural del sector industrial y de la economía en su conjunto sobre la base de un aprovechamiento integral de las demandas insatisfechas, el reemplazo por producción local de las importaciones de insumos y bienes duraderos, la implantación de industrias propulsoras de un crecimiento generalizado de la producción y la productividad así como difusoras de externalidades positivas sobre el resto de la economía.

En dicho marco, el período 1958-62 emerge como el de mayor afluencia de capitales externos ^{4/} que, a su vez, pasarán a asumir un papel decisivo en una nueva y distinta fase del modelo sustitutivo que, como tal, tiende a profundizarse y a difundirse hacia los bienes intermedios y de consumo duradero. Industrias como la petroquímica, la automotriz, la de maquinarias y equipos y las metalmecánicas, en general, pasan a liderar ésta segunda fase del proceso. Las mismas se estructuraron, en gran medida, a partir de la incorporación de ETs que, a poco de radicarse en el país, hegemonizaron el desarrollo de esas actividades que, por sus propias características, se convirtieron en los polos dinámicos de la acumulación de capital y en los ejes articuladores de diversos eslabonamientos productivos.

Sin duda, la consecución de buena parte de los objetivos de la política de atracción de capitales extranjeros -como, por ejemplo, la implantación de determinadas actividades industriales inexistentes en el país- se vio favorecida por su inserción temporal en un escenario mundial en el que la expansión internacional de las ETs (muy particularmente, las estadounidenses) adquiría una particular intensidad y se asentaba, en la generalidad de los casos, en el aprovechamiento de las potencialidades ofrecidas por los mercados domésticos de aquellos países que venían implementando políticas con un marcado sesgo proteccionista.

En términos agregados, durante el quinquenio 1958/62, más del 95% de las nuevas inversiones foráneas -e, incluso de las reinversiones de utilidades- se canalizaron hacia la industria manufacturera. Si bien las mismas involucraban a la casi totalidad del espectro sectorial, cerca del 90% de esos capitales se concentraron en unas pocas ramas de actividad: la industria química y petroquímica, los derivados del petróleo, el sector automotriz y de autopartes, la metalurgia y la industria de maquinaria eléctrica y no eléctrica.

Por su parte, en lo relativo a los países de origen de ésta nueva afluencia masiva de IDE, se vieron acentuadas las tendencias que venían predominando en los decenios anteriores que, asimismo, resultaban plenamente compatibles con la posición relativa de las distintas economías centrales. Al respecto, se destaca nitidamente la preeminencia de las inversiones estadounidenses (casi las dos terceras partes del total) y la drástica contracción de las británicas que, incluso, se ubican por debajo de las provenientes de otros países europeos (Suiza, Alemania, Italia, Holanda, Francia).

La paulatina maduración de estas nuevas industrias controladas, en sus segmentos más dinámicos, por ETs produjo un cambio estructural en el sector manufacturero (modificándose radicalmente el aporte relativo de las distintas ramas de actividad) que, por sus características e implicancias, alteró el propio patrón de desenvolvimiento de la economía en su conjunto. La creciente diversificación de la estructura productiva, la emergencia de nuevos encadenamientos intra e intersectoriales, la incorporación de empresas capital-intensivas orientadas a explotar franjas del mercado interno con demandas atrasadas, la profundización del proceso de oligopolización de los mercados, el liderazgo transnacional en aquellos sectores que impulsaban y dinamizaban el crecimiento industrial son, entre otros, algunos de los fenómenos más notorios que se derivan de las formas que adoptó la irrupción de IDE a fines de los años cincuenta y principios de los sesenta.

Al respecto, en lo relativo a la presencia transnacional en la industria local, ya el Censo Económico Nacional de 1963 ponía de manifiesto -a pesar de su casi contemporaneidad- parte importante de los efectos de esa oleada de nuevas inversiones externas. Así, según dicho censo, las empresas de capital extranjero generaban el 25% de la producción sectorial, con la particularidad de que más de la mitad de dicho porcentaje era aportado por las plantas radicadas con posterioridad a 1958 5/. Asimismo, aquellas ramas en que se registran los más elevados ritmos de crecimiento de la producción en el período intercensal -1953/1963- son las que revelan, en la generalidad de los casos, los mayores niveles de participación productiva de las empresas de capital extranjero.

El nuevo patrón de acumulación de la economía argentina, estructurado a partir de la dinámica, los efectos propulsores y las transferencias de recursos sociales hacia el sector industrial, reconoce en la maduración de estas inversiones extranjeras una de sus principales bases de sustentación.

La recesión económica del bienio 1962/63, el cambio de autoridades gubernamentales, la posterior anulación de los contratos petroleros celebrados con las ETs, la modificación de los criterios aplicados para la autorización de nuevas inversiones foráneas, la implantación de controles a las operaciones

cambiarias, coadyuvaron a modificar el clima de inversión que, desde la perspectiva de las transnacionales, presentaba la economía argentina. Ello se veía reforzado ante el impacto directo e indirecto de las radicaciones precedentes y la consiguiente cobertura paulatina de buena parte de las demandas locales insatisfechas.

De allí que desde poco antes de mediados de los años sesenta y, prácticamente, hasta más allá de los inicios de los setenta, se desaceleró bruscamente el ritmo de incorporación de nuevas IDE. Ello se reproduce, incluso, en lo concerniente a la política de reinversión de utilidades de las ETs.

El menor dinamismo relativo de la afluencia de nuevos capitales así como de la reinversión de beneficios se conjuga, muy particularmente en la segunda mitad del decenio de los sesenta, con una reorientación en las modalidades de inversión de las ETs. Mientras que en los años precedentes, la implantación de nuevas industrias constituía la forma casi excluyente de radicaciones en el país, en este período se asiste a una difundida adquisición de activos preexistentes o, en otras palabras, a la "desnacionalización" de una amplia gama de empresas, en muy diversos sectores de actividad (cigarrillos, laboratorios medicinales, metalúrgicas, bancos, etc.).

Más allá de esas diferencias sustantivas en lo relativo al ritmo de afluencia de nuevos capitales y a las modalidades específicas de las inversiones, durante el período 1963/72 no se registran mayores alteraciones en las tendencias básicas -en los sectorial y en cuanto a sus países de origen- de las IDE del quinquenio 1958/62. Así, las industrias manufactureras concentran la casi totalidad -más del 95%- de las nuevas inversiones foráneas que, en realidad, se orientan mayoritariamente hacia unos pocos sectores (petroquímica, material de transporte, maquinaria no eléctrica y eléctrica y, ciertas áreas metalmeccánicas). Por su parte, las inversiones realizadas por las firmas estadounidenses continúan ejerciendo una nítida preeminencia sobre las provenientes de otros países, aún cuando parte importante de las mismas fueron -formalmente- efectivizadas a través de subsidiarias radicadas en otros países (en especial, desde Panamá, Venezuela y Suiza). El resto de la IDE del período es explicado, en su casi totalidad, por los países europeos donde se manifiesta, a la vez, una presencia creciente de las inversiones provenientes de Francia y, en menor medida, de Alemania Occidental y Suiza.

Si bien la afluencia de capitales extranjeros durante el período 1963/72 no resulta comparable a la del quinquenio anterior, la maduración plena de estas últimas, en conjunción con aquellos nuevos aportes, trajo aparejada una presencia cada vez más estratégica de las ETs, no sólo en el estricto ámbito industrial sino también, como consecuencia de ello, en el desenvolvimiento de la economía en su conjunto.

En tal sentido, por única vez desde la primera posguerra mundial, la economía argentina asiste a un decenio -1964/73- de crecimiento sostenido e ininterrumpido sustentado, en lo esencial, por la dinámica y los efectos propulsores de la industria manufacturera y, en este último plano, por la gravitación decisiva -y creciente- del accionar de las ETs 6/.

A partir de 1973, la asunción de un nuevo gobierno peronista conllevó una modificación profunda del esquema regulatorio -mucho más restrictivo- de las IDE, en la que subyace una muy distinta actitud respecto a las mismas. Este nuevo marco regulatorio, sustentado en una disímil evaluación de los costos y beneficios sociales que supone la actividad local de las ETs, se inscribe en un contexto económico en el que, desde la óptica de las ETs, se conjuga un relativo agotamiento de las demandas insatisfechas preexistentes con la inexistencia de oportunidades de mercado que resulten lo suficientemente atractivas como para compensar el adverso clima de inversión predominante y la incertidumbre sobre el futuro de la economía. Más aún cuando ello se inscribe y resulta contemporáneo con el replanteo de las estrategias de expansión internacional de muchas de las principales ETs como consecuencia de la propia crisis mundial de mediados de los años setenta.

De allí que hasta más allá de la ruptura del orden institucional -marzo de 1976- se manifieste una contracción profunda de las inversiones foráneas en el sector industrial a punto tal que, prácticamente, no sólo no se incorpora ninguna nueva empresa transnacional sino que, incluso, el promedio anual de repatriaciones de capital alcanza su máximo nivel histórico.

Antes de considerar los factores que tienden a explicar la crisis de esta segunda fase del proceso sustitutivo y, con ello, la del propio modelo de acumulación predominante durante más de cuatro décadas, cabe identificar y resaltar algunos de los principales rasgos estructurales que caracterizan la presencia transnacional en la industria argentina hacia mediados del decenio de los años setenta.

Al respecto, la información presentada en el Cuadro 1 sintetiza, en buena medida, parte importante de las fenomenologías implícitas en las formas de inserción de las ETs en el sector.

El contraste entre la participación en la producción (30,4%) y en la ocupación (20,7%) amerita una primera reflexión en torno a uno de los aspectos centrales de la "performance" comparativa de las empresas de capital extranjero: su mayor productividad relativa respecto a sus similares de capital nacional. Si bien el indicador valor de producción/ocupación brinda una aproximación a los niveles reales de productividad de la mano de obra, una divergencia tan considerable entre ambos porcentajes de participación denota, sin duda, una marcada disparidad entre ambos tipos de empresas. Dicho fenómeno se reproduce, con distinta intensidad, en todos los

sectores de actividad y emerge como una resultante lógica de la propia naturaleza de las radicaciones de capital extranjero. Las mismas suponen, en la generalidad de los casos, la incorporación de equipamiento, tecnologías y escalas de producción que, aún cuando no se ubiquen en la frontera internacional, resultan muy novedosas en el ámbito local, con sus consiguientes implicancias en cuanto a una superior potencialidad en el plano de la productividad comparativa.

Otro de los rasgos distintivos de la presencia transnacional en la industria lo ofrece el dispar grado de penetración en los distintos sectores. Como ya fuera señalado, las inversiones foráneas denotan una amplia diversificación sectorial en la que, no obstante, subyace un elevado nivel de concentración en aquellas ramas de mayor dinamismo relativo donde, a la vez, ocupan una posición de privilegio.

Ello se ve plenamente corroborado por la información censal, la que permite constatar que aquéllas divisiones industriales en las que se nuclean las actividades propulsoras del desarrollo sectorial (como en el caso de los Productos metálicos, maquinarias y equipo y, por otro lado, los Productos químicos y derivados del petróleo) son las que revelan los mayores aportes productivos de las ETs (45,5% y 42,2%, respectivamente) 7/. En el primer caso, tal gravitación agregada es una emergente de la hegemonía transnacional en la industria automotriz y de autopartes, en la fabricación de tractores, de maquinaria y equipamiento eléctrico y de motores y turbinas; actividades, todas ellas, que muestran un muy elevado ritmo de crecimiento en el decenio precedente. Por su parte, en el ámbito de las industrias químicas, merecen idénticas consideraciones los ejemplos de la petroquímica, los laboratorios medicinales, la fabricación de neumáticos y de fibras sintéticas.

Otro enfoque analítico de las formas que adoptaba, a mediados de los años setenta, la presencia transnacional en la industria es el que se vincula con la participación y distribución de la producción de las empresas extranjeras en los distintos tipos de bienes según el destino funcional de los mismos.

En éste caso no se manifiestan diferencias sustantivas en el aporte relativo de las ETs que alcanza sus niveles extremos en, por un lado, los bienes de consumo no durables (23,0%), asociados nítidamente a la primera fase de la dinámica sustitutiva y, por otro, los de consumo duradero (31,6%), vinculados al proceso desarrollado desde fines de los años cincuenta. Por su parte, la estructura de la producción transnacional en el país denota, también, la influencia decisiva de las radicaciones posteriores a 1958: los bienes intermedios concentran el 44,1% del total y, los de consumo durable el 26,0%.

La significación que asume un núcleo acotado de grandes -para el medio local- unidades fabriles constituye otro de los rasgos

característicos de la presencia transnacional en la industria. Ello puede ser constatado desde dos distintas perspectivas analíticas: la referida al grado de participación de las ETs en la producción de los distintos tipos de plantas y aquella que se vincula con las formas en que se distribuye la producción de las empresas extranjeras según el tamaño de los establecimientos que la generan. En el primer caso, se verifica una total correspondencia entre la dimensión de las unidades fabriles y el creciente aporte productivo de las ETs, que alcanza su mayor nivel de participación en los establecimientos que ocupan más de 300 personas (49,6%). A la vez, éstos últimos explican las tres cuartas partes de la producción industrial de las empresas extranjeras, proporción que se contrae a poco más del 5% de considerarse aquéllas plantas con menos de 100 ocupados.

Otra de las características centrales de la inserción transnacional en la industria argentina se manifiesta en la correlación positiva entre su aporte a la producción y el grado de oligopolización de los distintos mercados. En efecto, hacia mediados de los años setenta, las ETs explican el 45% de la producción generada en las ramas altamente concentradas ^{8/}, mientras que en los mercados más competitivos ^{9/} dicha participación se reduce a poco más del 15%. Asimismo, más de las dos terceras partes de la producción local de las ETs proviene de mercados oligopólicos, proporción que tiende a decrecer en correspondencia con el nivel de competitividad que reflejan los distintos estratos.

El acentuado grado de control de las casas matrices sobre el capital de sus subsidiarias locales o, en otras palabras, la irrelevancia de las asociaciones y/o "joint-ventures" con empresas de capital nacional y/o estatal, emerge como otro de los atributos destacables de las empresas extranjeras radicadas en el país a mediados de los años setenta. En tal sentido, en el ámbito industrial, más de las cuatro quintas partes de la producción transnacional proviene de empresas en las que el capital foráneo mantenía un control mayoritario (más del 50%) que, en la mayoría de los casos, resulta absoluto. Si bien, en aquéllos años, los "joint-venture" revelaban una creciente incidencia en la estrategia de expansión de las ETs a escala mundial, en el país, ese fenómeno asumía una escasa significación real.

Por último, la clara orientación mercado-internista de las ETs radicadas en la industria local es otro de sus rasgos distintivos, por lo menos hasta mediados de los años setenta. Aún cuando en este plano sólo se cuenta con información confiable sobre el patrón de comportamiento de las empresas estadounidenses (Cuadro 1), las inferencias resultantes involucran, seguramente, al conjunto de las ETs. Sin duda, ello no está dissociado de su implantación

Cuadro 1

INDICADORES SELECCIONADOS DE LA PRESENCIA DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN LA INDUSTRIA A MEDIADOS DE LOS AÑOS SETENTA (porcentajes)

INDICADORES	Total	Productos metálicos Mag. y eq.	Productos químicos	Industrias metálicas básicas	Minerales no metálicos	Alimentos bebidas y tabacos	Otros sectores
Participación en la producción Industrial(1)	30.4	45.5	42.2	30.5	26.4	21.2	14.4
Participación en la ocupación industrial (1)	20.7	29.3	35.1	26.9	19.9	16.3	12.3
	Total	Bienes de consumo no durable	Bienes Intermedios	Bienes de consumo durable	Bienes de Capital		
Participación en la producción según tipo de bien (1)	30.4	23.0	30.0	38.8	34.4		
Distribución de la producción de las ET s/tipo de bien (1)	100.0	21.2	44.1	26.0	8.7		
	Total	<50 ocup.	51/100 oc.	101/300 oc.	>300 oc.		
Participación en la producción s/tamaño de establecimiento (1)	30.4	4.0	11.7	29.1	49.6		
Distribución de la producción de las ETs según tamaño de los establecimientos (1)	100.0	1.7	3.9	19.5	74.9		
	Total	RAC (2)	RMC (2)	REC (2)	Resto (2)		
Participación en la producción según tipo de mercado (1)	30.4	45.0	18.2	15.9	22.9		
Distribución de la producción de las ET s/tipo de mercado (1)	100.0	66.9	19.2	10.8	3.1		
	Total	< 20%	20.1 a 50%	> 50,1%			
Distribución de la producción de las ET según grado de control del capital d/firmas (1)	100.0	7.6	11.4	81.0			
	Total	Mercado interno	Exportac. a EE.UU.	Exportac. a 3ros.países			
Destino de las ventas de las filiales estadounidenses en 1977 (3)	100.0	84.6	0.7	14.7			

NOTAS: (1) Información elaborada a partir del Censo Economico Nacional 1974

(2) RAC (Ramas altamente concentradas): aquellas en las que los ocho mayores establecimientos generan mas del 50% de la producción; RMC (Ramas medianamente concentradas): aquellas en las que los ocho mayores establecimientos explican entre el 25% y el 50% de la producción; REC (Ramas escasamente concentradas): aquellas en las que los ocho mayores establecimientos aportan menos del 25% de la producción y Resto, ramas cuya producción no llega a representar el 0.15% de la producción industrial.

Fuente: Khavisse, M. y Azpiazu, D. "La concentración en la industria argentina en 1974", DDES/IPAL, 1984;

Kosacoff, B. y Azpiazu, D., op.cit. y CEPAL, "Las empresas transnacionales..", op.cit.

mayoritaria bajo el modelo sustitutivo de importaciones, en cuyo contexto las exportaciones asumen un papel subordinado, como mecanismo de realización de aquella producción que excede los niveles de la demanda local. Así, en el ejemplo estadounidense, la comercialización en el mercado doméstico explica, en 1977, casi el 85% de las ventas totales de sus subsidiarias en el país.

En síntesis, la inserción manufacturera de las ETs se caracteriza, en lo esencial, por su difusión a la casi totalidad del espectro sectorial aunque se focaliza en aquellas ramas de mayor dinamismo, que lideraron la segunda fase del proceso sustitutivo -productoras, en especial, de bienes intermedios y de consumo duradero-; por operar con escalas de producción y tamaños de planta de muy superiores dimensiones relativas que las predominantes en el medio local 10/ y por asumir un papel decisivo en la creciente oligopolización de los mercados a través de empresas subsidiarias sobre las que ejercen un control mayoritario -cuando no, absoluto- y que están orientadas casi en forma exclusiva, a atender los requerimientos del mercado doméstico.

Los mismos factores que caracterizan la presencia transnacional y que, en su articulación, coadyuvan a explicar su rol protagónico en el desarrollo, consolidación y profundización de la dinámica sustitutiva son los que, también, le conceden un papel fundamental en el agotamiento y crisis del propio modelo de acumulación. En efecto, ya en los primeros años del decenio de los setenta, la economía argentina y, en particular, su sector industrial, asistían a una clara desaceleración del ritmo de crecimiento inscrita, a la vez, en recurrentes y cada vez más profundas crisis de la balanza de pagos y en un creciente ritmo inflacionario.

En tal sentido, la industria manufacturera y, en especial, aquéllos segmentos hegemónicos por el capital extranjero, terminaron por convertirse -paradójicamente- en uno de los principales factores explicativos estructurales del déficit externo que, en el caso de las ETs, se veía agravado por los saldos negativos del balance de servicios 11/. Al decir de CEPAL "...el aspecto más intenso y más complejo de la sustitución de importaciones fue deviniendo en una fuerte ampliación de las necesidades de importación, asociada a una presencia creciente de las ETs" 12/.

El persistente agravamiento de las dificultades del balance de pagos restringía, naturalmente, las posibilidades de un crecimiento sostenido del sector industrial que, incluso, pudiera propagarse al conjunto de la economía. A la vez quedaba cuestionada, en gran medida, buena parte de los argumentos que sustentaron, en su momento, el aliento selectivo a la radicación de capitales extranjeros como forma de superar las supuestas insuficiencias del ahorro doméstico. Más aún cuando su impacto negativo sobre la

balanza de pagos se conjugaba con la creciente recurrencia y el acceso preferencial a la fuentes de financiamiento local a tasas de interés negativas, los sobrepuestos al mercado interno posibilitados por la conjunción de su poder oligopólico en el mercado y su escaso nivel de exposición a la competencia externa, etc.

El agotamiento paulatino del sendero de desarrollo, los exagerados niveles de protección con sus consiguientes implicancias en cuanto a la generación y difusión de una diversidad de ineficiencias estructurales, la dinámica inflacionaria son, entre otros, algunos de los aspectos centrales que, en su conjunción, cuestionaban crecientemente la viabilidad del propio modelo de acumulación. La búsqueda de alternativas superadoras constituía, en dicho marco, uno de los temas fundamentales del debate económico, político y social de mediados de los años setenta. Sin embargo, tal debate concluirá abruptamente a principios de 1976 con una nueva interrupción del orden institucional que traerá aparejada una reformulación integral en la orientación de las políticas públicas.

C. La inversión extranjera ante los nuevos senderos macroeconómicos

A diferencia de los gobiernos (civiles y militares) que se sucedieron durante más de cuatro décadas, el nuevo régimen militar instaurado a principios de 1976 no se limitó a modificar algunos rasgos de una estrategia que, bajo diversas formas y más allá de sus matices, privilegiaba la dinámica y profundización del proceso sustitutivo, el desarrollo manufacturero, el papel regulador del Estado, etc. Por el contrario, la remoción de la dinámica económico-social derivada del modelo sustitutivo, el desplazamiento de la acción reguladora del Estado por la liberalización de los mercados y, bajo dicho marco, la modificación radical de la estructura productiva, de sus bases de sustentación y de su inserción en la división internacional del trabajo, emergen como los objetivos centrales que guiaron la estrategia económica desplegada por el nuevo gobierno militar. La misma adoptó distintas formas y recurrió a una heterogénea gama de instrumentos en procura de ciertos objetivos de corto plazo (como, por ejemplo, la estabilización del nivel de precios). Sin embargo, la unidad de concepción y de los objetivos estratégicos perseguidos constituye, sin duda, el rasgo esencial que la caracterizará al cabo de más de un lustro.

En el plano estrictamente económico, sus elementos centrales fueron la remoción -de parte- del esquema proteccionista y la apertura -asimétrica- al exterior, la reconfiguración de la estructura de precios relativos a favor del capital y de aquellas actividades con ventajas comparativas reveladas y, la liberalización generalizada de los mercados -en especial, el financiero-.

El análisis de las distintas formas que fue adoptando la implementación de tal estrategia excede los objetivos del presente documento y, por otro lado, ha sido realizada por diversos autores 13/. En este caso, sólo interesa resaltar algunos de sus aspectos esenciales; en especial aquéllos que ejercieron una incidencia decisiva sobre el desplazamiento de la industria como eje ordenador de la economía, la reasignación de recursos entre los distintos agentes y sectores económicos, la dinámica, orientación y modalidades de la IDE, el marco regulatorio de las ETs, etc. En síntesis, en la evaluación de algunos de los elementos de este intento de consolidar -a partir de la irreversibilidad de algunas de las mutaciones estructurales involucradas- un nuevo patrón de acumulación y reproducción del capital.

Al respecto y atendiendo a sus implicancias reales, cabe referirse someramente a cuatro grandes temáticas: algunas de las modificaciones introducidas en la legislación económica asociada - directa e indirectamente- a la actividad de las ETs, la implementación de la apertura de la economía, la reforma financiera de 1977 y la adopción e instrumentación (1978) del enfoque monetario del balance de pagos.

La sanción de una nueva ley de inversiones extranjeras (agosto de 1976) emerge como una de las primeras mutaciones del marco regulatorio preexistente. La misma (ley 21382) derogaba el anterior régimen legal (ley 20557 de 1973) y supone una liberalización sustancial en torno a la incorporación de IDE así como en lo relativo a la actividad de las ETs en el país 14/. La eliminación de todo tipo de prohibición en cuanto a sectores de destino de la IDE, la igualdad de derechos y obligaciones respecto a los inversores nacionales y la supresión de todo tratamiento diferencial (acceso al crédito interno, recurrencia a regímenes de promoción, etc.), la posibilidad de invertir bienes de capital usados y de capitalizar bienes inmateriales, la libre remisión de utilidades y de repatriar capitales, la consideración como relaciones entre "entes independientes" de aquéllas que se establecen entre las casas matrices y sus subsidiarias locales son, entre otros, los rasgos más destacados de ésta nueva legislación, mucho más permisiva que cualquiera de sus antecedentes en el país (leyes 14222/53; 14780/58 y 20557/73).

Tal permisividad y la ampliación del espectro de posibilidades del capital extranjero en la economía local se manifiesta, también, en las reformas introducidas (en 1977) en la legislación de promoción industrial y de transferencia de tecnología que, en especial, tienden a garantizar la concesión de incentivos adicionales al desenvolvimiento local de las ETs.

Por su parte, hacia fines de 1976, comenzó a implementarse otro de los pilares de la estrategia oficial: la apertura de la economía. En dicho marco, se inscriben la eliminación de las medidas paraarancelarias, la reducción de los derechos de

exportación que gravaban a diversos productos agropecuarios y, fundamentalmente, la de los aranceles de importación que trajo aparejada una caída en la protección superior, en promedio, a los cuarenta puntos 15/. Esta política de apertura adquirirá un nuevo impulso a fines de 1978 cuando, en el marco del enfoque monetario de balance de pagos, se estableció un programa quinquenal de reducción generalizada y progresiva de los aranceles de importación que, a poco de ser anunciado, fue anticipado como mecanismo de regulación y control del crecimiento de los precios internos. Este adelanto del programa de reducciones arancelarias sumado a la posterior incorporación de los gravámenes extraarancelarios y la fijación de un nuevo nivel máximo, la supresión de todo tipo de aranceles a los insumos no producidos en el país y el creciente retraso del tipo de cambio, tendieron a dinamizar aceleradamente el proceso de apertura, con su consiguiente impacto sobre la balanza comercial y, en especial, sobre aquéllas industrias productoras de bienes transables.

El otro elemento decisivo del ajuste estructural perseguido por las autoridades militares fue la reforma financiera sancionada a mediados de 1977; a partir de la cual éste sector pasó a ocupar un papel hegemónico en la absorción y reasignación del excedente económico. La liberalización de la tasa de interés, de la asignación del crédito por parte de las entidades financieras, de los requisitos para la expansión de las mismas, la liberalización de los movimientos internacionales de capital, etc. constituyen algunos de los aspectos centrales de la reforma que pasarán a ejercer una influencia decisiva en el desenvolvimiento futuro de la economía, en las transferencias intersectoriales de ingresos, en la propia dinámica e internacionalización de la acumulación de capital, etc. A partir de allí, la valorización financiera del capital, la inserción plena -y pasiva- del país en los circuitos financieros internacionales y el desplazamiento de la inversión desde los sectores productivos por su canalización hacia los movimientos especulativos de corto plazo pasaron a ocupar un papel protagónico en el patrón de desenvolvimiento de la economía en su conjunto.

Bajo ese marco, hacia fines de 1978 se materializa la alteración más sustantiva en la política económica del régimen militar. Se trata de la implementación del enfoque monetario de balance de pagos, sustentado sobre la base de la profundización del grado de apertura externa de la economía y la fijación de un ritmo devaluatorio anticipado y decreciente en el tiempo, en procura de la convergencia gradual entre el ritmo de inflación interno y el internacional. Sin embargo, tal convergencia se vio frustrada ante la evolución diferencial entre los precios de los bienes transables internacionalmente respecto a los no transables (servicios, algunos bienes industriales, actividad de la construcción, etc.). Ello se vio agravado por la persistencia de tasas de interés altamente positivas -derivadas de las creciente primas de riesgo y de las ineficiencias y los altos costos de la intermediación financiera-

y, por un creciente rezago cambiario -el ritmo inflacionario se ubicaba muy por encima del previsto al fijar el tipo de cambio futuro-.

Ya en los inicios de la década de los años ochenta, el comportamiento de las principales variables preanunciaba una crisis económica de significación. Al respecto, basta resaltar la contracción generalizada de la producción industrial, el retraso cambiario y sus diversas implicancias, el elevado endeudamiento de las empresas y los crecientes niveles de incobrabilidad, la persistencia de tasas de interés altamente positivas, el deterioro de la balanza comercial junto a una deuda externa -pública y privada- sin precedentes, la no desaceleración del ritmo inflacionario, etc.

Si bien se trata de algunos indicadores, la representatividad de los mismos y su patrón de comportamiento reflejaban fehacientemente la profundidad de la crisis económica. En tal sentido, las políticas implementadas durante un lustro 16/, devinieron en una profunda crisis estructural aún cuando conllevaron, a la vez, la consecución de algunos de sus principales objetivos estratégicos y la irreversibilidad de ciertas transformaciones estructurales (quiebre definitivo del modelo sustitutivo y de la consiguiente dinámica económico-social, "disciplinamiento" de los sectores asalariados y nuevo nivel salarial, cambio drástico y profundo en el papel del Estado, concentración creciente del capital, apertura de la economía, consolidación de un nuevo bloque de poder económico dominante 17/, etc.).

Esta extensa referencia a algunos de los fenómenos más destacados emergentes de la estrategia económica desplegada a partir de 1976 parecería exceder, en principio, el marco analítico del presente estudio. Sin embargo, ello queda ampliamente justificado ante la significación real de muchas de las transformaciones estructurales involucradas que, en la generalidad de los casos, trascienden la propia gestión militar de gobierno y pasarán a condicionar y/o delinear los senderos y las alternativas estratégicas de los gobiernos democráticos que se suceden desde fines de 1983.

En efecto, a partir de 1976, se inicia una prolongada e inestable fase de transición de la economía argentina que, más allá de ciertos matices, se extiende hasta principios del decenio de los años noventa, donde recién parecerían irse consolidando algunos elementos centrales de un nuevo y distinto modelo de acumulación. De allí que muy difícilmente podría evaluarse el patrón de comportamiento de la IDE y de las ETs sin una adecuada caracterización previa del marco de referencia en el que se inscribe su accionar desde mediados de la década de los setenta. En tal sentido, la actitud y el desenvolvimiento local de los inversores extranjeros no está para nada dissociado de, por un lado,

la incidencia creciente de ciertos elementos estructurales como la escasa competitividad internacional de las filiales locales, la saturación de las demandas insatisfechas y el propio agotamiento de la dinámica sustitutiva. Por otro, también se ve afectado por los nuevos parámetros macroeconómicos que emanan de, por ejemplo, la pérdida de gravitación estructural de la industria manufacturera, el creciente grado de apertura de la economía, la paulatina desregulación y liberalización de los mercados, la redistribución regresiva de los ingresos, la persistencia del déficit fiscal con sus consiguientes implicancias, los elevados costos del financiamiento interno, el papel protagónico y decisivo que pasa a asumir la valorización financiera del capital; fenómenos, todos ellos, derivados en última instancia de la reorientación radical de las políticas públicas a partir del régimen militar de gobierno.

En un plano de análisis muy general y abarcativo, ello se ve corroborado con sólo contrastar la configuración estructural del acervo de inversiones extranjeras existente en el país en 1976 con aquella resultante de las radicaciones aprobadas o simplemente inscritas en el Registro de Inversiones Extranjeras en el período comprendido entre 1977 y 1989 18/.

La información presentada en los Cuadros 2 y 3 revela, en tal sentido, una diversidad de asimetrías entre el perfil sectorial y por país de origen de las inversiones foráneas acumuladas hasta 1976 y, por otro lado, las aprobadas/inscritas durante la fase de transición de la economía argentina que se remonta a casi mediados de los años setenta. En efecto, en el plano sectorial, se verifica una significativa pérdida de importancia de las radicaciones en la industria manufacturera que, bajo el modelo sustitutivo, lideraran holgada y crecientemente la implantación local del capital extranjero. En tales actividades se concentraba en 1976, más de las dos terceras partes del stock de IDE en el país, proporción que decae a menos de la mitad del total de las inversiones aprobadas/inscritas entre 1977 y 1989. Con la única salvedad de las industrias alimenticias, de maquinaria no eléctrica y de material de transporte 19/, dicho fenómeno se reproduce al interior de todo el espectro industrial.

Otras dos actividades productivas que denotan un menor interés relativo por parte de los inversores foráneos radicados en el país en los últimos años son, por un lado, el sector agropecuario e ictícola -muy particularmente, el primero de ellos- y, en menor medida, la construcción.

En contraposición, las inversiones en el sector petrolero, que resultaban insignificantes (menos del 2%) en el acervo de IDE resultante del proceso sustitutivo, pasan a representar más de la quinta parte (22,3%) de las inversiones aprobadas/inscritas entre 1977 y 1989. Como se analizará más adelante, un porcentaje superior al 90% de tales inversiones corresponden a la gestión militar de

Cuadro 2

DISTRIBUCION SECTORIAL DEL STOCK DE INVERSIONES DIRECTAS EXTRANJERAS EN 1976
Y DE LAS INSCRITAS ENTRE 1977 Y 1989
(miles de dólares y porcentajes)

SECTORES DE ACTIVIDAD	STOCK DE I.D.E. EN 1976		INVERS. INSCRIPTAS 1977/89	
	miles US\$	(%)	miles US\$	%
AGRICULTURA Y PESCA	287 620.9	6.3	82 145.8	2.4
MINERIA, PETROLEO Y GAS	87 173.9	1.9	765 522.1	22.3
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	3 081 346.9	67.2	1 687 648.6	49.1
. Aliment., bebidas y tabaco	276 302.8	6.0	284 368.1	8.3
. Textiles	93 489.8	2.0	40 908.5	1.1
. Quimica y petroquimica	1 223 318.6	26.7	401 505.9	11.7
. Metalicas, exc.maquin.y equipo	583 315.3	12.7	58 207.4	1.7
. Maquinaria no electrica	92 418.8	2.0	179 226.7	5.2
. Maquinaria electrica	190 758.4	4.2	74 944.5	2.2
. Material de transporte	373 674.7	8.2	535 006.4	15.6
. Otras manufacturas	248 068.5	5.4	153 481.2	4.5
ENTIDADES FINANCIERAS Y BANCOS	467 132.4	10.2	541 929.5	15.8
COMERCIO MAYORISTA Y MINORISTA	157 395.2	3.4	96 002.8	2.8
CONSTRUCCIONES	74 675.8	1.6	49 753.4	1.4
HOTELES Y RESTAURANTES	72 233.7	1.6	77 606.8	2.3
OTROS	356 255.5	7.8	99 006.0	2.9
TOTAL	4 583 834.3	100.0	3 439 615.1	100.0

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL Oficina en Buenos Aires sobre información del Ministerio de Economía.

Cuadro 3

DISTRIBUCION POR PAIS DE ORIGEN DEL STOCK DE INVERSIONES DIRECTAS EXTRANJERAS EN 1976
Y DE LAS INSCRITAS ENTRE 1977 Y 1989.
(miles de dolares y porcentajes)

PAIS DE ORIGEN	STOCK DE I.D.E. EN 1976		INVERS. INSCRIPTAS 1977/89	
	miles US\$	(%)	miles US\$	%
EE.UU.	1 823 550.0	39.8	1 510 911.5	43.9
GRAN BRETAÑA	436 689.2	9.5	22 506.2	0.6
SUIZA	432 697.0	9.4	148 760.3	4.3
FRANCIA	412 604.7	9.0	276 054.2	8.0
REPUBLICA FEDERAL ALEMANIA	312 858.6	6.8	283 386.7	8.2
HOLANDA	201 974.6	4.4	147 106.7	4.3
CANADA	173 951.5	3.8	72 580.4	2.1
PANAMA	142 643.7	3.1	117 009.9	3.4
SUECIA	80 524.0	1.8	46 864.9	1.4
ITALIA	60 411.9	1.3	459 328.5	13.4
ESPAÑA	14 375.7	0.3	109 277.3	3.2
JAPON	14 074.5	0.3	68 442.5	2.0
OTROS	477 478.9	10.5	178 386.0	5.2
TOTAL	4 583 834.3	100.0	3 439 615.1	100.0

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL Oficina en Buenos Aires, sobre información del Ministerio de Economía.

gobierno y, por otro lado, por sus características, configuran una muy atípica modalidad de IDE 20/.

En consonancia con la reorientación del patrón de desenvolvimiento de la economía argentina, la pérdida de participación de la industria manufacturera se conjuga con un incremento superior al 50% en la incidencia relativa de las IDE en entidades financieras y bancarias que, entre 1977 y 1989, explican más del 15% de las nuevas radicaciones de capitales extranjeros.

Por último, el restante sector de actividad que muestra una creciente capacidad de atracción de IDE -igualmente, no muy significativa por los montos de los capitales involucrados- es aquel que nuclea a los hoteles y restaurantes que, muy particularmente, en el último quinquenio, emergen como una de las principales actividades receptoras de inversiones externas.

Si bien las asimetrías entre la inversión acumulada bajo la hegemonía del proceso sustitutivo y aquellas radicaciones posteriores a 1976 se manifiestan -naturalmente- con mayor nitidez en los referido a los respectivos sectores predominantes que con respecto a los países de origen de las mismas, también bajo ésta última perspectiva analítica pueden constatarse ciertas divergencias, particularmente significativas (Ver Cuadro 3).

El ejemplo más contrastante lo ofrecen, sin duda, las inversiones provenientes de Gran Bretaña, por un lado y, de Italia, por otro. Mientras que, en el primer caso, la respectiva participación relativa se contrae de casi un 10% -constituía el segundo país en orden a su importancia relativa en el stock de IDE= a apenas el 0,6%, las inversiones de las firmas italianas que sólo representaban el 1,3% de los capitales radicados hasta mediados de los años setenta, pasan a explicar el 13,4% de las inversiones aprobadas/inscritas entre 1977 y 1989 ocupando, en éste último período, el lugar que otrora le correspondiera a Gran Bretaña.

Sin duda, tales mutaciones no están dissociadas de la dinámica y el poderío relativo de ambas economías en el escenario internacional. No obstante, ello se ha visto potencializado en el ámbito local ante, por un lado, la gravitación que aún hacia mediados de los años setenta emanaba de la total hegemonía británica bajo el modelo agroexportador y de la relativa importancia de sus inversiones durante la primera fase del proceso sustitutivo y, por otro lado, la profunda retracción inversora del último decenio asociada a los efectos e implicancias de la Guerra de las Malvinas y la consiguiente ruptura de relaciones diplomáticas entre Gran Bretaña y la Argentina.

El ejemplo italiano difiere sustancialmente, en tanto la transnacionalización de sus empresas es un fenómeno relativamente reciente que, incluso, adquiere un acelerado dinamismo en la década de los años ochenta 21/. Es en ese marco en el que se inscribe

el aprovechamiento de las oportunidades ofrecidas por la economía argentina en su fase post-sustitutiva.

Otros países de origen de las IDE que en este último período denotan una mayor presencia relativa que la que les correspondía hasta mediados de los años setenta son España, Japón (tradicionalmente la inserción de las firmas niponas en la economía argentina ha sido insignificante), Alemania y, finalmente, los EE.UU. que acrecienta en más de cuatro puntos porcentuales su nítido liderazgo en materia de IDE en el país.

Por su parte, más allá del ejemplo extremo que ofrecen las inversiones británicas, con la pérdida de hegemonía del sendero sustitutivo tiende a decaer, también, la incidencia relativa de los capitales provenientes de Suiza, Canadá, Francia y Suecia.

En síntesis, en consonancia con las profundas mutaciones de la economía argentina desde mediados de los años setenta, el perfil estructural de las IDE presenta, también, muy particularmente en su orientación sectorial, cambios no menos significativos que, en lo sustantivo, tienden a corresponderse con aquéllos que caracterizan el desenvolvimiento global de la economía en los últimos quince años.

Si bien la base informativa de la que emana el conjunto de las inferencias precedentes revela ciertas limitaciones e insuficiencias 22/, las mismas no llegan a invalidar su utilización para, como mínimo, delinear las tendencias básicas que caracterizan la evolución y composición de las IDE 23/.

Hasta ahora, con el objetivo de reflejar sus principales contrastes con el perfil estructural de la IDE acumulada hasta 1976, la afluencia de capitales externos durante la fase post-sustitutiva fue considerada en términos agregados, sin contemplar su dinámica evolutiva ni los montos de inversión comprometidos.

Sin embargo, en éste último período subyacen profundas diferencias en cuanto al ritmo de incorporación de nuevos capitales -también, en su distribución sectorial y modalidades-; divergencias que, naturalmente, guardan estrecha relación con las oportunidades que fueron ofreciendo los distintos sesgos de las políticas implementadas en el ámbito local.

En tal sentido y más allá de las limitaciones que impone la inexistencia de información oficial desagregada para el trienio 1987/89, pueden reconocerse (Cuadro 4) tres subperíodos claramente diferenciados.

El primero de ellos, que se extiende hasta 1981, contemporáneo con la gestión del Dr. Martínez de Hoz y el inicio de la apertura externa -tanto del mercado de bienes como de capitales-, revela un paulatino y persistente crecimiento de la IDE hasta alcanzar, en

Cuadro 4

REGISTRO DE INVERSIONES EXTRANJERAS
INVERSIONES INSCRITAS ENTRE 1977 Y 1989
(miles de dolares y porcentajes)

Años	miles US\$	(%)
1977	134 834	3.8
1978	257 041	7.5
1979	460 655	13.4
1980	660 479	19.2
1981	882 712	25.7
1982	284 081	8.3
1983	174 185	5.1
1984	54 029	1.6
1985	152 216	4.4
1986	75 319	2.2
1987 A 1989	304 064	8.8
TOTAL	3 439 615	100.0

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL
Oficina en Buenos Aires, sobre informacion del Ministerio de
Economía

1981, un nivel próximo a los 900 millones de dólares -más que triplicando el promedio anual (casi 265 millones de dólares) de los trece años bajo análisis 24/-.

El segundo subperíodo (trienio 1982/84), caracterizado por una abrupta contracción de la afluencia de capitales externos bajo la forma de inversiones directas (en 1984, apenas 54 millones de dólares), denota la confluencia de dos distintos fenómenos. Por un lado, durante el bienio 1982/83, el comportamiento retractivo de la IDE no estaría dissociado de las incertidumbres que emanaban del alejamiento del equipo económico, más aún cuando ello trajo aparejada la discontinuidad de algunas de sus principales políticas -apertura comercial, desregulación de ciertos mercados, política cambiaria, etc.-Por otro lado, desde fines de 1983, tales incertidumbres se vieron agravadas ante la reinstitucionalización democrática del país y las orientaciones que sustentaban la estrategia económica que intentó desplegarse durante el primer año de la nueva administración gubernamental 25/.

Por último, el tercer subperíodo (quinquenio 1985/89) cuya caracterización precisa se ve limitada ante la imposibilidad de desagregar anualmente la información del trienio 1987/89, revela una relativa estabilización de las IDE en torno a los cien millones de dólares anuales 26/.

Tal diferenciación temporal asociada a la dinámica evolutiva y al ritmo de afluencia de capitales externos reconoce, asimismo, en lo sustantivo, dos patrones de comportamiento muy contrastantes entre, por un lado, la administración militar de gobierno -hasta diciembre de 1983- y, por otro, durante la vigencia de las instituciones democráticas. Al respecto, el Cuadro 5, permite comprobar que bajo el régimen militar, fueron aprobadas/inscritas el 83% de las IDE del período, lo que supone un promedio anual (poco más de cuatrocientos millones de dólares) más de cuatro veces superior al resultante bajo las administraciones democráticas (poco menos de cien millones de dólares al año).

1. El período 1976-1983

El monto de inversiones aprobadas/inscritas bajo el régimen militar de gobierno supone, en principio, la consecución de resultados ciertamente exitosos en función de los objetivos perseguidos y en consonancia con los incentivos ofrecidos a la radicación de capitales foráneos. Sin embargo, la significación real de tales resultados tiende a verse relativizada si se consideran, a la vez, algunas de las modalidades que adoptó la IDE durante el período así como ciertas heterogeneidades en el comportamiento local de los inversores extranjeros.

Cuadro 5

INVERSIONES DIRECTAS EXTRANJERAS INSCRIPTAS EN EL REGISTRO ENTRE 1977 Y 1989. COMPOSICION Y DISTRIBUCION SEGUN SUBPERIODOS.
(miles de dolares y porcentajes)

PERIODOS	APORTES DE CAPITAL (I)	CAPITALIZACION DE CREDITOS (II)	TOTAL (I) + (II)	(I)/(II) (%)	PROMEDIO ANUAL (miles US\$)
1977/89	2 945 458	492 157	3 439 615	85.7	264 585.8
1977/83	2 423 762	430 226	2 853 988	84.9	407 712.6
1984/89	523 696	61 931	585 627	89.4	97 604.5

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL Oficina en Buenos Aires sobre información del Ministerio de Economía.

En primer lugar, como ya fuera señalado, cabe resaltar que más de 700 millones de dólares -casi la cuarta parte del total del período- corresponden a **aportes transitorios** para la explotación petrolera y gasífera que, en términos estrictos, no cabría conceptualizar como IDE.

En segundo lugar, una proporción significativa de las IDE está asociada a la adquisición de activos preexistentes 27/, lo que supone un incremento nulo en la capacidad productiva del país, en tanto implica una simple transferencia de la propiedad del capital.

En tercer lugar, la industria automotriz -principal sector industrial receptor de IDE durante el período (casi 500 millones de dólares, el 17,4% del total)- brinda uno de los ejemplos más paradójicos en cuanto a la significación real de la afluencia de capitales externos bajo el gobierno militar. En efecto, hacia fines de los años setenta, el sector automotriz asistió a una profunda reconversión productiva y empresarial que derivó en el retiro del país y la consiguiente repatriación del capital por parte de General Motors y Citroen, la fusión de FIAT y Peugeot (Sevel), el cierre de la única no transnacional (I.M.E.) y, por último, la adquisición de los activos de Chrysler -que repatrió su capital- por parte de la Volkswagen. Sin duda, desde la perspectiva del acervo de IDE en el sector, tal reconversión supone una clara contracción de los montos radicados en el país. Sin embargo, desde la perspectiva que emana de la información oficial, la industria automotriz sería receptora de casi 500 millones de dólares (Volkswagen explica las dos terceras partes de ese total), constituyéndose en la actividad más atractiva -después de la explotación petrolera- para los inversores extranjeros.

Fenómenos de características asimilables se registran en otros sectores de actividad donde, también, sin llegar a alcanzar la relevancia del ejemplo automotriz, el ingreso de nuevos capitales foráneos no llega a compensar las repatriaciones derivadas del retiro de ETs preexistentes. En síntesis, de acuerdo a los

promedios anuales de inversiones aprobadas/inscritas, el período militar constituiría uno de los más exitosos en la captación de IDE pero, a la vez, asumiría un idéntico liderazgo en lo relativo a la repatriación de capital de numerosas ETs (entre otras: Insud S.A., Ascensores Otis S.A., Metalúrgica Austral S.A., Olivetti Argentina S.A., etc.).

De las consideraciones precedentes se desprende la necesaria relativización de las implicancias reales de la afluencia de capitales bajo la forma de inversiones directas -casi tres mil millones de dólares- durante la gestión militar de gobierno.

Más allá de la incidencia efectiva de esos factores, la orientación sectorial de las IDE resulta plenamente compatible con los profundos cambios en el modelo de acumulación. Así, en una fase histórica en la que el sector industrial pierde su condición de polo dinámico de la acumulación y reproducción del capital y dicho papel pasa a ser asumido por las actividades terciarias, en general, y por el sector financiero, en especial, la industria manufacturera deja de ser el centro de atracción casi excluyente de la IDE que se canaliza hacia el país. El paulatino agotamiento de las demandas insatisfechas y la creciente apertura de la economía más que compensaba, desde la perspectiva de las ETs, la atracción que podía ejercer la permisiva legislación local y el propio clima de inversión hacia los capitales foráneos. El estrechamiento del mercado interno de productos industriales inscrito en un escenario internacional que ofrecía, contemporáneamente, nuevas alternativas de inversión en otras economías -en particular, en los países industrializados- coadyuvó a desplazar el interés preponderante de las ETs hacia la explotación de los recursos naturales y hacia ciertos sectores de servicios.

La composición sectorial de las inversiones aprobadas e inscritas entre 1977 y 1983 (Cuadro 6) revela, en tal sentido, una reversión de las tendencias históricas evidenciadas en la posguerra, en tanto la mayor parte de los sectores productores de bienes pasan a ocupar un papel subordinado -excluido el atípico ejemplo petrolero-, al tiempo que el eje dinámico se desplaza hacia los circuitos financieros y las actividades vinculadas a la prestación de servicios.

Como se desprende de la información del Cuadro 6, casi el 60% del total de la IDE del período se concentra en apenas tres actividades: los aportes transitorios en la explotación petrolera y gasífera (24,6%), la industria automotriz (17,4%) y el sector financiero y bancario (16,6%).

Dadas las peculiaridades que presentan las inversiones en la explotación petrolera -transitoriedad- y en el sector automotriz -descapitalización real de las transnacionales en su conjunto-, es el sector financiero -más precisamente, el bancario- el que revela una mayor afluencia neta de capitales extranjeros. Su significación

real no sólo está asociada a la magnitud de las radicaciones (casi 500 millones de dólares) y a la proporción que representa en el total (16,6%) sino, fundamentalmente, al hecho de convertir al sector en el único en el que la implantación de nuevas firmas foráneas (se incorporaron quince bancos extranjeros) supone una alteración radical en la conformación estructural del mismo. El creciente interés de los grupos financieros internacionales por operar en el país es una resultante lógica de la propia liberalización del mercado financiero, su inserción activa en el "explosivo" proceso de endeudamiento externo y, en síntesis, del papel hegemónico que pasó a desempeñar el sector en la captación y reasignación del excedente económico y, en dicho marco, de las posibilidades que ofrecía en términos de elevados rendimientos, mínimo riesgo y rápida recuperación del capital.

En contraposición y en correspondencia con su nuevo -y subordinado- papel en el plano macroeconómico, el conjunto de la industria manufacturera no llegó a representar -a pesar de la incidencia del sector automotriz- la mitad de las IDE aprobadas/inscritas en el período, proporción muy distante de la que le correspondía en las décadas precedentes -más del 90%-.

A diferencia de las profundas alteraciones que se manifiestan en su configuración sectorial, la composición de las IDE según país de origen no muestra cambios significativos respecto a las tendencias registradas durante la segunda posguerra. Tanto en lo relativo a su elevado grado de concentración en unos pocos países como, incluso, por la participación que les corresponde a cada uno de ellos, la estructura resultante no difiere mayormente respecto al acervo de capital extranjero en el país a mediados de los años setenta -salvo los ejemplos que brindan Gran Bretaña e Italia-. En efecto, en el Cuadro 7 puede comprobarse que casi el 70% del total corresponde a empresas de sólo tres países (EE.UU.: 44,3%; Italia: 16,0% y Francia: 9,3%); porcentaje que se eleva a más del 90% de incorporarse las inversiones provenientes de Alemania, Holanda, Suiza y España.

2. El período 1984-1989

Por la magnitud de los capitales involucrados -en promedio, menos de cien millones de dólares al año-, así como por su orientación sectorial y por su composición según país de origen, el comportamiento de la IDE bajo la reinstitucionalización democrática del país en poco se asemeja al evidenciado durante el régimen militar de gobierno.

Si bien, como ya fuera señalado, las limitaciones e insuficiencias de la información oficial -agravadas en los últimos años- imponen ciertos condicionantes analíticos insalvables, los contrastes entre ambos períodos alcanzan tal notoriedad que muy difícilmente puedan verse afectados -en lo sustantivo- por dichas restricciones informativas. Más aún cuando, en general, las

mutaciones implícitas tienden a resultar compatibles con los sesgos esenciales de las políticas económicas desplegadas bajo las administraciones democráticas.

Aún cuando la información del Registro subestima, seguramente 28/, el monto de radicaciones de capitales externos, es lógico suponer que respecto al período 1976/83, se manifieste una actitud mucho más reticente por parte de los inversionistas, en general y, de los extranjeros, en particular. En tal sentido, el principal rasgo distintivo del sexenio 1984/89 lo brinda la recurrencia y articulación temporal de una diversidad de condiciones extremadamente adversas y desestimulantes de la formación de capital. Los permanente desequilibrios macroeconómicos, el elevado endeudamiento externo, la persistente profundización del procesos inflacionario (que incluye dos brotes hiperinflacionarios en 1989), la consiguiente jerarquización -casi unilateral- de las problemáticas de corto plazo en desmedro de políticas de mediano y largo plazo, la inviabilidad real de todo cálculo prospectivo, la incertidumbre generalizada en torno a los futuros senderos evolutivos de la economía, tienden a configurar un marco muy poco propicio para la inversión y, más precisamente, para la radicación de capitales extranjeros.

A la vez, las potencialidades ofrecidas por el mercado doméstico se ven muy acotadas en tanto se conjuga un nivel muy deprimido de las demandas con un proceso de apertura que, en muchos sectores productivos, tornó mucho más rentable, desde la perspectiva de las ETs, la provisión desde el exterior que la producción local -fenómeno inverso al que sustentó, en su momento, la dinámica sustitutiva-. Ello se ve matizado por la actitud de algunas de las ETs radicadas en el país que, a partir del replanteo de su conducta microeconómica y su inserción en la estrategia internacional de la respectiva corporación, han encarado la reestructuración productiva y tecnológica de su filial local (no ajena a un superior grado de especialización) en procura de una mayor competitividad externa y de crecientes corrientes exportadoras.

Bajo ese encuadre general, el perfil estructural de la IDE durante el período 1984/89 en poco se asemeja al predominante hasta mediados de los años setenta, así como tampoco al resultante bajo el régimen militar.

En éste último plano se manifiesta una clara reversión de algunos de los principales sesgos sectoriales como, por ejemplo, el de la hegemonía de la explotación petrolera y gasífera (entre 1984 y 1989, sólo llega a representar el 5,8% de la inversión 29/) y, en menor medida, el peso decisivo del sector financiero (decae prácticamente a la mitad, de 16,6% a 8,8%, respectivamente) cuya gravitación no difiere sustancialmente de los niveles correspondientes al acervo de IDE existente en el país en 1976.

Cuadro 6

DISTRIBUCION SECTORIAL DE LAS INVERSIONES DIRECTAS EXTRANJERAS INSCRIPTAS ENTRE 1977 Y 1989, SEGUN SUBPERIODOS.
(miles de dolares y porcentajes)

SECTORES DE ACTIVIDAD	1977 - 1983		1984 - 1989	
	miles US\$	(%)	miles US\$	%
EXPLOTACION GAS Y PETROLEO	702 319	24.6	34 035	5.8
ENTIDADES FINANCIERAS Y BANCOS	473 569	16.6	51 591	8.8
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	1 303 979	45.7	299 592	51.2
. Aliment., bebidas y tabaco	138 291	4.8	146 077	24.9
. Textiles	3 609	0.1	37 299	6.4
. Productos Químicos	99 129	3.5	16 192	2.8
. Product.farmacia y tocador	81 176	2.8	9 059	1.6
. Petroquímica	172 995	6.1	1 692	0.3
. Cemento	31 918	1.1	9 185	1.6
. Metalurgia	42 407	1.5	2 585	0.4
. Automotriz	495 441	17.4	-	-
. Maquinaria y equipos	173 437	6.1	5 790	1.0
. Material electrico	18 964	0.7	20 485	3.5
. Otras manufacturas	46 612	1.6	51 228	8.7
CONSTRUCCIONES	49 410	1.7	343	0.1
SERVICIOS	66 553	2.3	32 426	5.5
COMERCIO	69 308	2.4	26 695	4.6
HOTELES Y RESTAURANTES	1 936	0.1	75 671	12.9
SEGUROS	5 783	0.2	9 353	1.6
ACTIVIDADES PRIMARIAS (agropecuario, minería y pesca)	79 682	2.8	31 631	5.4
OTROS SECTORES	101 449	3.6	24 290	4.1
TOTAL	2 853 988	100.0	585 627	100.0

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL Oficina en Buenos Aires sobre informacion del Ministerio de Economía.

Cuadro 7

DISTRIBUCION POR PAIS DE ORIGEN DE LAS INVERSIONES DIRECTAS EXTRANJERAS INSCRITAS ENTRE 1977 Y 1989,
SEGUN SUBPERIODOS.
(miles de dólares y porcentajes)

PAIS DE ORIGEN	1977 - 1983		1984 - 1989	
	miles US\$	(%)	miles US\$	%
EE.UU.	1 264 244	44.3	246 667	42.1
ITALIA	455 867	16.0	3 461	0.6
FRANCIA	266 079	9.3	9 975	1.7
ALEMANIA	252 458	8.8	30 929	5.3
HOLANDA	125 042	4.4	21 065	3.6
SUIZA	117 789	4.1	30 971	5.3
ESPAÑA	97 289	3.4	11 988	2.0
CANADA	56 014	2.0	16 566	2.8
SUECIA	44 611	1.6	2 254	0.4
JAPON	41 152	1.4	27 290	4.7
PANAMA	22 782	0.8	94 228	16.1
LIECHENSTEIN	7 785	0.3	16 226	2.8
URUGUAY	6 001	0.2	36 019	6.2
LUXEMBURGO	1 921	0.1	26 945	4.6
RESTO PAISES	93 953	3.3	11 043	1.8
TOTAL	2 853 988	100.0	585 627	100.0

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL Oficina en Buenos Aires sobre informacion del Ministerio de Economía.

El decrecimiento en la representatividad de estos dos sectores se ve compensado por la mayor incidencia relativa de algunas actividades terciarias (servicios en general, comercio, seguros y, fundamentalmente, hoteles y restaurantes), primarias (polarizada casi en forma excluyente en el sector agropecuario) y, de la industria manufacturera.

En el primer caso, el aspecto más significativo y peculiar lo ofrecen las inversiones en hoteles y restaurantes que, por un lado, llegan a explicar casi el 13% de la inversión externa aprobada/inscrita en el sexenio y, por otro, los montos de capital foráneo implicados (poco más de 75 millones de dólares) resultan prácticamente equivalentes al total de las inversiones extranjeras preexistentes en tales actividades.

Por su parte, en el ámbito de las actividades primarias (excluida la petrolera), la casi totalidad del incremento en su participación relativa (supera al 5% entre 1984 y 1989) está asociada a inversiones en el sector agropecuario y, más específicamente, en la explotación de ciertos cultivos orientada a su comercialización internacional.

La tercera de las actividades que denota un ligero crecimiento en su gravitación relativa respecto a la evidenciada durante el régimen militar es la industria manufacturera que explica poco más de la mitad del total de las IDE; proporción igualmente muy distante de los registros usuales bajo el modelo sustitutivo e, incluso, del correspondiente al acervo de inversiones extranjeras a mediados de los años setenta (67,2%).

Es en el interior del espectro industrial donde se verifican los cambios estructurales más significativos en la orientación del capital extranjero. En efecto, habría que remontarse a los inicios del proceso sustitutivo de bienes de consumo no durables para encontrar algún subperíodo relativamente asimilable en cuanto a las formas que adopta la distribución sectorial de las IDE en el sexenio 1984/89. Industrias tradicionales como la de alimentos, bebidas y tabaco y las textiles concentran más del 60% de la inversión en la industria, mientras que sectores como el petroquímico y el de maquinarias y equipos apenas llegan a explicar de conjunto, el 2,5% de las radicaciones en la industria.

Esta transformación radical en el perfil de los capitales extranjeros está asociada a una mutación no menos importante en términos de la orientación de mercado que tiende a ser privilegiada por las nuevas inversiones. A diferencia de la dinámica sustitutiva centrada en la atención de las demandas domésticas insatisfechas se trata, ahora, de producción para los mercados externos a partir del aprovechamiento de ciertas ventajas competitivas asociadas a la industrialización de bienes primarios. Tal el caso de las inversiones extranjeras en la industria frigorífica, en la aceitera, en la elaboración de jugos naturales y cervezas, etc.

En ese marco, este tipo de inversiones foráneas parecerían ir delineando un nuevo patrón de implantación de las ETs en el país, mucho más vinculado a la explotación e industrialización de recursos naturales (gas, petróleo, pesca, etc.) para la exportación que a los requerimientos de un deprimido mercado interno.

Al igual que en lo relativo a su configuración sectorial, la distribución según país de origen de las IDE aprobadas/inscritas en el período 1984/89 revela algunos cambios sustantivos, tanto si se la confronta con la resultante bajo el régimen militar como con respecto al acervo existente a mediados de los años setenta. Si bien el nivel del liderazgo estadounidense permanece relativamente inalterado, la incidencia de los países europeos -del orden del 40-45% en las tres décadas precedentes- decae abruptamente a punto tal que, de conjunto, no llegan a aportar el 20% del total. Esta pérdida considerable de participación se ve compensada por la significación que pasan a asumir las inversiones provenientes -formalmente- de ciertas áreas de localización o plataformas de base de la internacionalización de algunas ETs -a manera de "paraísos fiscales" para la radicación del "holding" y/o casa matriz-. A título ilustrativo, los capitales provenientes de Panamá, Luxemburgo y Liechtenstein dan cuenta de casi la cuarta parte (23,5%) de las IDE aprobadas/inscritas en el sexenio 1984/89.

En síntesis, circunscribiendo el análisis a éste último período y, a la vez, a la información emanada del Registro de Inversiones Extranjeras, la reorientación sectorial y de mercado emergen como el principal rasgo distintivo de las IDE del período. En efecto, la menor afluencia de nuevos capitales foráneos se ve articulado a una redefinición de las estrategias implícitas basada en una creciente inserción de la producción local en las corrientes del comercio internacional. En tal sentido, el comportamiento transnacional tiende a corresponderse con algunas de las transformaciones recientes de la economía argentina, más precisamente con aquéllas que "apuntan a otorgarle un rol de mayor relevancia a los mercados externos en las estrategias futuras de crecimiento del sector manufacturero argentino" 30/.

D. La inversión extranjera y los programas de capitalización de la deuda externa

Una de las principales modalidades que adoptó la IDE en la Argentina a partir de 1984 es la vinculada a la capitalización de títulos de la deuda externa, mecanismo a través del cual se materializó una proporción altamente significativa de las radicaciones de capitales extranjeros en el país. Ello se vio posibilitado y estimulado, en primer término, a partir de la implementación de diversos programas oficiales de conversión de la deuda externa -entre 1984 y principios de 1989- y, en segundo lugar, adquirió un particular dinamismo bajo la actual administración de gobierno al flexibilizarse el régimen de

capitalización de la deuda externa y articularse con los generalizados programas de privatización de empresas públicas 31/. Este último tema será abordado en la próxima sección, dadas sus peculiaridades distintivas y los condicionantes analíticos que impone la fragmentaria y discontinua información existente al respecto.

La presente sección se centra en el análisis y, fundamentalmente, en la evaluación de los resultados de los distintos programas de conversión aplicados en el país desde setiembre de 1984 32/, prestando particular atención al papel que les correspondió a las empresas de capital extranjero en cada uno de tales programas.

En dicho sentido, a título introductorio, cabe señalar que en el marco de la capitalización de la deuda externa con seguro de cambio (1984-1987), de la conversión de la deuda pública externa (1987-1989) y de la capitalización de représtamos (on lending) al sector privado (1988-1989) 33/, se convirtieron títulos de la deuda externa por un valor total de 1.788,9 millones de dólares, de los que 718,2 millones (40,2%) fueron capitalizados por 84 empresas de capital extranjero 34/.

Las distintas características de los programas de conversión aplicados en el período 1984-89 (tipo de deudas potencialmente capitalizables, tasas de cambio y de descuento utilizadas, ciertas condiciones y/o requerimientos especiales -como en el caso de un aporte efectivo de nuevos capitales en relación con el monto de la capitalización-, imposición de límites temporales para la repatriación de capitales y la remisión de utilidades, etc.) imponen la necesidad de un tratamiento analítico específico para cada uno de ellos.

1. Deuda externa con seguro de cambio

El primer programa de capitalización de títulos de la deuda externa fue implementado en el país a partir de la comunicación "A" 532 del Banco Central, de setiembre de 1984, por la que se estableció un régimen de conversión del endeudamiento externo privado amparado por seguros de cambio.

Las empresas recurrentes a este mecanismo debían cancelar en moneda local el equivalente al monto del préstamo adeudado y la consiguiente prima de garantía del seguro de cambio. Como contrapartida, el Banco Central de la República Argentina (BCRA) les proveía de las divisas correspondientes al endeudamiento externo que, simultáneamente, eran adquiridas por el propio BCRA al tipo de cambio vigente en el mercado único de cambio. En otras palabras, la operatoria implícita no comprometía divisas en la cancelación de la deuda -el acreedor externo capitalizaba su crédito en la empresa local que realizaba la operación-, pero conllevaba un subsidio estatal equivalente a la diferencia entre el

tipo de cambio vigente en el mercado único y el que regía al momento del contrato del seguro de cambio.

Bajo este régimen fueron autorizadas entre 1985 y 1987 las presentaciones realizadas por 183 empresas que comprometían operaciones por un monto próximo a los 490 millones de dólares (Cuadro 8). Si bien, la presencia de empresas de capital extranjero (51 firmas) se limita a poco más de la cuarta parte del total (27,9%) de empresas autorizadas, su incidencia en los montos capitalizados se eleva a casi el 45% del total, lo que implica una capitalización promedio (4,3 millones de dólares) que más que duplica a la resultante para las empresas de capital nacional (dos millones de u\$s) acogidas al presente régimen.

Por su parte, de considerar los distintos tipos de ETs ^{35/} que se interesaron por esta operatoria se constata que las ETSD (empresas transnacionales diversificadas y/o integradas) representan poco más de la cuarta parte del total, porcentaje que decae a menos del 20% en términos de los respectivos montos de capitalización.

La predominancia casi excluyente de las empresas industriales es un rasgo común a ambas tipologías de ETs y, a la vez, una diferencia sustantiva respecto al subconjunto de empresas de capital nacional. En efecto, mientras que en el primer caso, cerca del 90% de la deuda externa capitalizada corresponde a firmas industriales, entre sus similares de capital nacional tal proporción se reduce a poco más del 25%. Incluso, en el ámbito estricto de las firmas industriales que capitalizaron deuda externa con seguro de cambio resulta mayoritaria la presencia de ETs, tanto en términos de la cantidad de firmas recurrentes como, en especial, por la magnitud de las capitalizaciones involucradas -cerca de 200 millones de dólares, más del 70% del total-.

Poco más de la mitad de las conversiones asociadas a ETs industriales, es explicado por apenas seis empresas de la industria alimenticia y de bebidas, destacándose nítidamente la capitalización de deudas con seguro de cambio efectivizada por el frigorífico Swift-Armour S.A. -ascendió a poco más de 75 millones de dólares-.

En orden decreciente a su importancia relativa en los montos capitalizados bajo éste régimen, la segunda actividad industrial es la de productos químicos focalizada, en particular, en los laboratorios medicinales (Abbott Laboratorios S.A., Productos Roche S.A., Boehringer Argentina S.A., Rovafarm Argentina S.A., etc.) y en la elaboración de sustancias químicas industriales (Syntex S.A., Cyanamid Argentina S.A., Stauffer Química S.A., etc.).

En contraposición, a pesar de la significación económica que asumen las ETs en el ámbito de la producción local de maquinaria y equipos -incluyendo al sector automotriz-, las capitalizaciones

Cuadro 8

CAPITALIZACION DE PRESTAMOS EXTERNOS CON SEGURO DE CAMBIO SEGUN TIPOS DE EMPRESAS. 1984-1987.
(valores absolutos, miles de dolares y porcentajes)

TIPOLOGIAS EMPRESARIAS	TOTAL			INDUSTRIALES			NO INDUSTRIALES		
	emp.	miles US\$	%	emp.	miles US\$	%	emp.	miles US\$	%
EMPRESAS DE CAPITAL NACIONAL	132	270 375.4	55.2	33	72 172.0	27.2	99	198 203.4	88.4
. Empresas de Grupos	12	119 167.5	24.3	6	30 439.3	11.5	6	88 728.2	39.6
. Empresas Independientes	120	151 207.9	30.9	27	41 732.7	15.7	93	109 475.2	48.8
EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO	51	219 486.0	44.8	40	193 447.4	72.8	11	26 038.6	11.6
. Empresas diversificadas y/o integradas*	13	40 394.6	8.2	11	36 864.6	13.8	2	3 530.0	1.6
. Resto de Empresas extranjeras**	38	179 091.4	36.6	29	156 582.8	59.0	9	22 508.6	10.0
TOTAL	183	489 861.4	100.0	73	265 619.4	100.0	110	224 242.0	100.0

* Capitales extranjeros que controlan o participan en la propiedad de seis o mas firmas locales

** Resto de empresas transnacionales

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL Oficina en Buenos Aires sobre informacion del Banco Central de la Republica Argentina.

realizadas por las mismas apenas llegan a superar los veinte millones de dólares -poco más del 10% del total de la deuda externa con seguro de cambio capitalizada por las ETs-.

2. Deuda externa pública

El segundo de los regímenes de conversión instituido en el país es el referido al rescate de la deuda externa pública, reglamentado a fines de 1987 -comunicación "A" 1109 del 27 de octubre-. Tanto por la magnitud de los fondos capitalizados (casi 1.200 millones de dólares) como por sus implicancias reales -supone la consecución de proyectos de inversión específicos con el consiguiente incremento de la capacidad productiva y/o exportadora del país-, emerge como el programa de capitalización de deuda externa de mayor trascendencia económica.

Este programa de rescate de los diferentes bonos y obligaciones externas emitidas o contraídas por el Estado a partir de 1982, se estructura sobre la base de un cierto descuento sobre el valor nominal de la deuda convertida y, por otro lado, del aporte de los recursos adicionales requeridos para la concreción de proyectos de inversión que, por tanto, serían financiados parcialmente con la capitalización de deuda externa. En la presentación de tales proyectos a las licitaciones a cargo del BCRA, las firmas patrocinantes debían consignar el monto total de la inversión involucrada en los mismos y, el valor efectivo al que estaban dispuestas a capitalizar los títulos de la deuda externa o, en otras palabras, el nivel de descuento sobre el valor nominal de las obligaciones externas que estaban dispuestas a aceptar.

La posterior delimitación por parte del BCRA del valor máximo a reconocer -en moneda local- por las obligaciones externas involucradas definía -como línea de corte respecto a las propuestas originales- aquellos proyectos que quedaban autorizados a capitalizar deuda externa pública como forma de financiamiento parcial de los mismos. En tal sentido, los montos a capitalizar podrían cubrir como máximo el 70% del costo resultante del respectivo proyecto de inversión, una vez deducido hasta un 10% en concepto de inversión en inmuebles y capital de trabajo así como los valores requeridos para la importación de maquinarias y equipos. Asimismo, el régimen fijaba ciertas restricciones adicionales, en tanto quedaban excluidas las inversiones financieras, la compra de equipos usados y de propiedades inmobiliarias, etc.

Al amparo de este régimen y al cabo de las seis licitaciones implementadas entre enero de 1988 y marzo de 1989 fueron aprobadas 36/ las presentaciones realizadas por 102 firmas que involucraban una formación de capital superior a los mil millones de dólares, un valor nominal de la deuda externa capitalizada de casi 1.200 millones de dólares (Cuadro 9) y un valor efectivo reconocido por

el BCRA ligeramente superior a los 395 millones de dólares -poco más del 30% del valor nominal implicado-.

Al igual que en lo relativo a la conversión de deuda externa con seguro de cambio, las empresas de capital extranjero acogidas a éste régimen representan alrededor de la cuarta parte del total de firmas autorizadas, al tiempo que su incidencia relativa en los montos rescatados -más de 450 millones de dólares de valor nominal- se ubica en torno al 40%. Se infiere, por tanto, que la capitalización promedio de las mismas se ubica muy por encima de la resultante para las firmas de capital nacional e, incluso, en éste caso, a la de aquéllas empresas (25) cuyo origen de capital no pudo ser identificado con total certeza.

Desde la perspectiva que ofrece la presencia de las transnacionales en este programa de conversión se manifiesta, en contraposición con el régimen para deudas con seguro de cambio, una mayor gravitación relativa de las empresas diversificadas y/o integradas cuya participación en las obligaciones externas rescatadas (22,9%) supera en casi un 50% a la que les corresponde al resto de las ETs. Por su parte, desde el punto de vista sectorial, en ambos subconjuntos de firmas se reproduce un mismo fenómeno: la concentración casi total en radicaciones en el sector industrial a punto tal que las actividades no manufactureras no llegan a representar siquiera el 1% de la deuda capitalizada por las ETs -a la vez, éstas últimas no alcanzan a explicar el 1% de las obligaciones rescatadas como producto de proyectos en actividades no industriales-.

De allí que en el conjunto de radicaciones industriales asociadas a este programa de capitalización, las ETs ocupen una posición de privilegio al dar cuenta de una conversión de deuda externa pública superior a los 450 millones de dólares -el 61,4% del total sectorial- que conlleva una inversión global próxima a los 530 millones de dólares y el reconocimiento por parte del BCRA de un valor efectivo de las deudas capitalizadas del orden de los doscientos millones de dólares.

En términos de la orientación sectorial de estas inversiones extranjeras se destaca nitidamente el complejo automotriz, donde ciertas terminales -Sevel Argentina S.A., Renault Argentina S.A., Autolatina Argentina S.A.- y algunas empresas autopartistas -Transax S.A., Lucas Indiel S.A., Eaton S.A.-, han capitalizado un monto de deuda externa pública superior a los 170 millones de u\$s. También, al igual que en lo relativo a la conversión de deuda externa con seguro de cambio, la industria de alimentos y bebidas denota una particular relevancia asociada, en la generalidad de los casos, a proyectos de inversión con un claro sesgo exportador (Swift-Armour S.A., Louis Dreyfus y Cia Ltda, Maltería Pampa S.A., Cargill S.A., etc.). En menor medida y a niveles muy distantes del complejo automotriz y de las industrias alimenticias, adquieren cierta significación los proyectos que le fueran aprobados a

Cuadro 9

CAPITALIZACION DE LA DEUDA EXTERNA PUBLICA SEGUN LOS DISTINTOS TIPOS DE FIRMAS. 1988-1989.
(valores absolutos, miles de dolares y porcentajes)

TIPOLOGIAS EMPRESARIAS	TOTAL			INDUSTRIALES			NO INDUSTRIALES		
	emp.	miles US\$	%	emp.	miles US\$	%	emp.	miles US\$	%
EMPRESAS DE CAPITAL NACIONAL	52	302 189.9	25.2	37	227 918.4	30.8	15	74 271.5	16.2
. Empresas de Grupos	14	194 040.2	16.2	11	148 801.8	20.1	3	45 238.4	9.9
. Empresas Independientes	38	108 149.7	9.0	26	79 116.6	10.7	12	29 033.1	6.3
EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO	25	457 920.7	38.2	23	454 561.1	61.4	2	3 359.6	0.7
. Empresas diversificadas y/o integradas*	15	274 730.0	22.9	13	271 370.4	36.7	2	3 359.6	0.7
. Resto de Empresas extranjeras**	10	183 190.7	15.3	10	183 190.7	24.7	-	-	-
SIN IDENTIFICAR	25	438 146.9	36.6	6	57 796.9	7.8	19	380 350.0	83.1
TOTAL	102	1 198 257.6	100.0	66	740 276.4	100.0	36	457 981.2	100.0

* Capitales extranjeros que controlan o participan en la propiedad de seis o mas firmas locales.

** Resto de empresas transnacionales

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL Oficina en Buenos Aires, sobre informacion del Banco Central de la Republica Argentina.

algunas empresas químicas (Parafina del Plata S.A., Dow Química Argentina S.A., Química Hoechst S.A., etc.).

3. Operaciones de représtamos

Por último, el tercero de los programas de capitalización de la deuda externa implementados durante la segunda mitad de los años ochenta que deriva, también, en un incremento en las IDE en el país es el referido a la conversión de deuda del sector privado bajo la forma de operaciones de préstamo (on lending) a partir del pago de una comisión -en realidad, la aceptación de un determinado descuento sobre el valor nominal de la deuda-. Al igual que en el ejemplo anterior, esta operatoria se estructura sobre la base de licitaciones llevadas a cabo por el BCRA que es el ente responsable de la fijación de un determinado nivel de la comisión de capitalización en cada llamado a licitación, de forma que quedan autorizadas aquéllas presentaciones que igualan o superan tal porcentual.

Este programa fue implementado por el BCRA a través de la comunicación "A" 1056 de julio de 1987 por la que se estableció que los deudores -o inversores- podían adquirir los créditos a sus acreedores externos siempre que los mismos sean capitalizados en la firma deudora. Originalmente, el acogimiento a este programa de conversión obligaba a cumplir con muy diversos requisitos referidos a, por ejemplo, el ingreso de un dólar "fresco" por cada dólar prestado, a su canalización hacia sectores industriales que permitieran incrementar la capacidad productiva local y las exportaciones, un plazo mínimo de 10 años durante el cual no se podían repatriar los aportes implícitos ni tampoco (durante los cuatro primeros años) remesar utilidades al exterior, etc.

La casi totalidad de estas restricciones fueron dejadas sin efecto antes de la puesta en vigencia del régimen (recién a mediados de 1988 se realizó el primer llamado a licitación). Durante la segunda mitad de 1988 se llevaron a cabo las únicas cinco licitaciones de éste programa de conversión que, por la magnitud de los fondos capitalizados -poco más de cien millones de dólares-, se constituye en el de menor significación real.

Al respecto, el Cuadro 10 refleja el perfil estructural (por sector y tipologías empresarias) de los montos de deuda externa capitalizados bajo éste régimen. Tanto por el número de firmas recurrentes como por el valor de la deuda convertida, las empresas de capital extranjero explican alrededor del 40% del total; con la particularidad que, al igual que bajo los restantes programas de capitalización, la presencia del sector industrial resulta casi excluyente.

Asimismo, al interior de las ETs se verifica, por un lado, un claro predominio de aquéllas que cuentan con una estructura empresarial diversificada y/o integrada y, por otro, una marcada

Cuadro 10

CAPITALIZACION DE REPRESENTAMOS (ON LENDING) SEGUN LOS DISTINTOS TIPOS DE FIRMAS. 1988-1989.
(valores absolutos, miles de dolares y porcentajes)

TIPOLOGIAS EMPRESARIAS	TOTAL			INDUSTRIALES			NO INDUSTRIALES		
	emp.	miles US\$	%	emp.	miles US\$	%	emp.	miles US\$	%
EMPRESAS DE CAPITAL NACIONAL	15	59 938.5	59.5	8	49 678.5	56.8	7	10 260.0	77.4
. Empresas de Grupos	8	49 318.5	49.0	7	49 178.5	56.2	1	140.0	1.1
. Empresas Independientes	7	10 620.0	10.5	1	500.0	0.6	6	10 120.0	76.3
EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO	10	40 834.2	40.5	9	37 834.2	43.2	1	3 000.0	22.6
. Empresas diversificadas y/o integradas*	5	26 165.9	25.9	4	23 165.9	26.5	1	3 000.0	22.6
. Resto de Empresas extranjeras**	5	14 668.3	14.6	5	14 668.3	16.7	-	-	-
TOTAL	25	100 772.7	100.0	17	87 512.7	100.0	8	13 260.0	100.0

* Capitales extranjeros que controlan o participan en la propiedad de seis o mas firmas locales.

** Resto de empresas transnacionales.

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, sobre informacion del Banco Central de la Republica Argentina.

concentración en la industria química y, en menor medida, en la de equipamiento eléctrico.

Al margen de otras muy diversas perspectivas analíticas bajo las que pueden ser tratados y evaluados los programas de conversión de la deuda externa ^{37/} implementados en el país en la segunda mitad de los años ochenta, es indudable que los mismos pasaron a convertirse en uno de los mecanismos privilegiados -e, incluso, el de mayor importancia relativa- en la radicación de IDE en la Argentina. En un plano agregado, más allá de las peculiaridades y el impacto efectivo de cada uno de esos regímenes, un total de 84 empresas de capital foráneo han permitido rescatar, en poco menos de un lustro, títulos de la deuda externa por un valor superior a los 700 millones de dólares (Cuadro 11). Si bien no existe información fidedigna como para determinar con precisión, la inversión extranjera realmente involucrada -directa e indirectamente-, puede afirmarse que la mayor parte de los proyectos de inversión encarados por ETs a partir de la reinstitucionalización democrática del país han recurrido a alguno/s de éstos programas de conversión de la deuda externa, pública y privada.

Uno de los rasgos que caracteriza tal recurrencia es el total predominio de las empresas y proyectos industriales -concentran más del 95% de los montos capitalizados por las ETs-, fenómeno que supone un nítido contraste con la estructura sectorial de las IDE aprobadas/inscritas en el período, de acuerdo a la información emanada del Registro de Inversiones Extranjeras -el sector industrial representaría, en éste último caso, poco más de la mitad de las inversiones-.

Por su parte, tanto en el ámbito industrial como, naturalmente -dada la gravitación de aquél-, en el plano agregado, no difieren mayormente los montos de obligaciones externas que fueran capitalizadas por ETsD y por el resto de las ETs; mientras que, dada la distinta cantidad de firmas involucradas en cada caso, la capitalización promedio de las primeras supera en casi un 50% al valor medio resultante para el RETs.

Por último, de considerarse el país de origen de las empresas de capital extranjero que se acogieron a estos programas de conversión de la deuda externa se constata (Cuadro 12) un claro liderazgo de las firmas estadounidenses que, por sí solas, explican más de la mitad de las capitalizaciones vehiculizadas a través de las ETs radicadas en el país.

En orden a su importancia relativa y con una incidencia que, en general, se ubica por encima de la que les corresponde en el acervo de IDE, se ubican las empresas italianas, suizas, españolas y brasileñas que, de conjunto, sustentan más del 30% de las obligaciones externas capitalizadas por empresas transnacionales.

Cuadro 11

CAPITALIZACION DE LA DEUDA EXTERNA PUBLICA POR PARTE DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES,
SEGUN TIPO DE FIRMA Y SECTORES. 1984-1989.
(valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

SECTORES Y TIPOS DE EMPRESAS TRANSNACIONALES	cantidad empresas	miles US\$	distrib. (%)	prom./empre. miles US\$
INDUSTRIALES	72	685 842.7	95.5	9 525.6
. Empresas diversificadas y/o integradas*	28	331 400.9	46.1	11 835.7
. Resto de Empresas extranjeras**	44	354 441.8	49.4	8 055.5
NO INDUSTRIALES	14	32 398.2	4.5	2 314.2
. Empresas diversificadas y/o integradas*	5	9 889.6	1.4	1 977.9
. Resto de Empresas extranjeras**	9	22 508.6	3.1	2 501.0
TOTAL	86	718 240.9	100.0	8 351.6
. Empresas diversificadas y/o integradas*	33	341 290.5	47.5	10 342.1
. Resto de Empresas extranjeras**	53	376 950.4	52.5	7 112.3

* Capitales extranjeros que controlan o participan en la propiedad de seis o más firmas locales.

** Resto de empresas transnacionales.

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a información del B.C.R.A.

Cuadro 12

CAPITALIZACION DE DEUDA EXTERNA POR PARTE DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES SEGUN PAIS DE ORIGEN.
(valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

PAIS DE ORIGEN	EMP.TRANSNACION		DEUDA CAPITALIZADA	
	Cantidad	%	Miles US\$	%
EE.UU.	44	52.3	362 361.8	50.6
ITALIA	7	8.3	80 397.7	11.2
SUIZA	6	7.1	57 762.0	8.0
ESPAÑA	2	2.4	53 118.5	7.4
BELGICA	5	6.0	40 568.8	5.7
BRASIL	1	1.2	33 748.0	4.7
FRANCIA	2	2.4	33 360.4	4.6
ALEMANIA	7	8.3	16 871.8	2.4
SUECIA	3	3.6	13 138.8	1.8
GRAN BRETAÑA	2	2.4	10 895.2	1.5
HOLANDA	1	1.2	7 499.6	1.0
CANADA	1	1.2	1 721.5	0.2
SIN INFORMACION	3	3.6	6 196.5	0.9
TOTAL	84	100.0	718 240.9	100.0

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL Oficina en Buenos Aires, sobre información del B.C.R.A.

Esta afluencia de capitales extranjeros asociada a la conversión de títulos de la deuda externa pasó a adquirir un muy particular dinamismo a partir de la autorización para canalizar tales capitalizaciones en la adquisición de aquéllos activos del sector público sujetos a privatización.

E. La inversión extranjera y la privatización de empresas públicas

La promulgación de la ley 23696 de Reforma del Estado en agosto de 1989 inaugura una nueva fase en cuanto al papel del sector público en la economía argentina y, en particular, en lo concerniente a las formas y características que irá adoptando la inversión extranjera en el país a partir de la implementación efectiva del programa de privatizaciones de empresas públicas.

De acuerdo a los enunciados de dicha ley quedaban sujetas a su privatización, como unidad o en forma separada, bajo la modalidad de venta, locación o concesión, una muy amplia y heterogénea gama de empresas dedicadas a la producción de bienes y servicios de propiedad, total o parcial, del Estado. Ello comprende, entre otras, a las empresas de prestación de servicios telefónicos, de transporte aéreo, marítimo y terrestre, correos y telégrafos, radiodifusión y televisión, puertos e instalaciones portuarias, fabricación de material ferroviario, industrias petroquímicas, etc. Al respecto, el Poder Ejecutivo debía dictar un decreto específico estableciendo las alternativas, modalidades y procedimientos que debían cumplimentarse en cada uno de los entes a transferir -en propiedad o en concesión- al sector privado. Asimismo, la ley explicitaba la inexistencia de restricciones o limitaciones para los inversionistas extranjeros que desearan intervenir en los procesos de privatización de tales empresas.

Bajo ese marco legal, en la segunda mitad de 1989, se sancionaron diversos decretos plan referidos a, por ejemplo, la reestructuración ferroviaria (nro. 666/89), la Empresa Nacional de Telecomunicaciones -ENTEL- (nro. 731/89), las emisoras de radiodifusión y televisión (nro. 830/89), las áreas petroleras (nro. 1055/89), Aerolíneas Argentinas (nro. 1591/89), etc.

En general, casi todos estos primeros procesos de privatizaciones han sufrido una multiplicidad de inconvenientes de muy diversa naturaleza -incluyendo ciertas desprolijidades, reconocidas oficialmente- que, en muchos casos, han conllevado alteraciones sustantivas en las condiciones previstas al momento de la licitación así como también, demoras importantes respecto a los cronogramas originales. No obstante, al concluir el bienio 1990/91, ya se ha concretado la transferencia de muchas de las empresas públicas sujetas a privatización (ENTEL y Aerolíneas Argentinas, como las de mayor significación), la concesión de diversas rutas camineras así como áreas petroleras (centrales y secundarias),

radioemisoras y canales de televisión, ramales ferroviarios, la venta de las tenencias accionarias en diversas industrias petroquímicas, etc. Asimismo, a principios de 1992 se encuentran en proceso de privatización, con muy distintos grados de avance, un muy diversificado conjunto de empresas productoras de bienes (siderúrgicas, petroquímicas, astilleros, industrias del área de defensa, carboníferas, etc.), de servicios (electricidad, gas, agua, correos y telégrafos, puertos, ramales ferroviarios, subterráneos, transporte marítimo, etc.), rutas camineras, áreas petrolíferas y gasíferas, etc.

Uno de los rasgos sobresalientes que revela la casi totalidad de los programas de privatización que han alcanzado, por lo menos, la fase de preadjudicación, es la activa y generalizada presencia de empresas de capital extranjero. Si bien, la información existente al respecto -fragmentaria, parcial, discontinua, no homogénea- dificulta la realización de un análisis integral de las formas específicas que adopta tal irrupción de inversiones foráneas -y, más aún, de sus implicancias reales-, en algunos casos pueden identificarse los principales ejemplos de ETs que han pasado a desempeñar un papel protagónico en este complejo proceso de reestructuración estatal 38/.

En tal sentido, en la presente sección se describirán, a título ilustrativo y más allá de las especificidades de cada uno de los procesos de privatización concluidos a la fecha, las formas definitivas que adoptó la estructura del capital de aquéllas nuevas empresas o consorcios adjudicatarios en los que participan y/o son controlados por empresas transnacionales. Sin duda, ello no implica agotar el tema en cuestión. Por el contrario se trata, simplemente, de brindar algunos elementos de juicio en torno a un fenómeno que, en forma creciente, tiende a delinear una nueva configuración de la IDE en la Argentina e, incluso, un distinto papel en la dinámica económico-social del país.

En dicho marco, el primer ejemplo lo ofrece la privatización de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones que fue transferida a sus nuevos propietarios a principios de noviembre de 1990. En éste caso, el área geográfica en la que ENTEL prestaba los servicios (todo el país con la excepción de las provincias de San Juan, Mendoza, Tucumán, Santiago del Estero, Salta y Entre Ríos 39/), fue dividido en dos grandes zonas (norte y sur), llamando a concurso público internacional para la venta del 60% del paquete accionario de las respectivas sociedades licenciatarias 40/. El precio base fijado en el pliego de licitación ascendía a 534,3 millones de dólares para la zona norte y 468,7 millones de dólares para la zona sur 41/.

Una simple revisión de las firmas adquirentes del pliego denota nítidamente el interés de las transnacionales por la privatización de ENTEL. Tal el caso de Ascom Hasler Ltda. (Suiza), Midland Bank PLC (Inglaterra), Stet Societa Finanziaria Telefonica

PA (Italia), Nynex Corporation (EE.UU.), GTE Corporation (EE.UU.), Bell South (EE.UU.), Citibank (EE.UU.)/Telefónica (España), Siemens A.G. (Alemania), PECOM-NEC (joint venture local entre el grupo nacional Perez Companc y la NEC de Japón), Cable and Wireless Public Limited Company (Inglaterra), France Cables et Radio (Francia), Blaston Trading S.A. (EE.UU.)/Cititel S.A. (EE.UU.), Citicorp (EE.UU.) y, por último, Bell Atlantic (EE.UU.)/Manufacturers Hannover Trust (EE.UU.).

En principio, la licencia otorgada importa la exclusividad por dos años, prorrogable por cinco años más en tanto el operador respectivo satisfaga las condiciones referidas en términos de eficiencia y ampliación del servicios y, por tres años más -hasta un máximo de diez años- de superarse tales condiciones en la consecución de los objetivos fijados en el plano oficial.

Finalmente, después de algunos serios inconvenientes 42/, el 8 de noviembre de 1990 se firmaron los respectivos contratos de transferencia con los consorcios encabezados por Telefónica de España (zona sur) y por Stet-France Cables et Radio (zona norte); empresa italiana, la primera y, francesa, la segunda. El monto total de la inversión comprometida fue de 214 millones de dólares en efectivo, 5.028 millones de u\$s en títulos de la deuda externa y 380 millones de dólares en documentos a mediano plazo.

De dicho total, el aporte de la adjudicataria de la zona sur (Telefónica de Argentina S.A.), presentada a la licitación bajo la razón social Cia de Inversiones en Telecomunicaciones S.A., se eleva a 114 millones de dólares en efectivo, 2.700 millones de dólares en títulos de la deuda externa, 202 millones de u\$s en documentos y, a la vez, el compromiso de invertir 557 millones de dólares en los primeros dos años de operación. Este consorcio está conformado por:

i) Telefónica International Holding B.V. ("Telefónica de España S.A.") empresa española en la que el 30% de las tenencias accionarias es propiedad de Estado español que, en su carácter de operador central del servicio, controla el 10% del capital de Telefónica de Argentina S.A.;

ii) el Citicorp, banco estadounidense que lidera el comité de bancos acreedores de la Argentina, cuyas tenencias accionarias en la nueva empresa se elevan al 40,1% -por lo menos el 20,1% lo ofrecerá en los circuitos financieros internacionales-, y

iii) el 9,9% restante es propiedad de Inversiones Catalinas S.A., empresa controlada por la Organización Techint, grupo económico conformado por más de treinta empresas en el país.

Por su parte, la zona norte fue adjudicada a Telecom Argentina Stet-France Telecom S.A., consorcio presentado a la licitación bajo la razón social Nortem Inversora S.A. y conformado por:

i) Stet-Societa Finanziaria Telefonica PA 43/, empresa italiana que integra el holding estatal I.R.I., que controla el 30% de las tenencias accionarias de la firma adjudicataria de la zona norte;

ii) France Cable et Radio 44/, firma subsidiaria de la estatal France Telecom (Francia) propietaria de otro 30% del consorcio;

iii) Cia Naviera Perez Companc, empresa del grupo económico de capital nacional (Perez Companc) que controla otro 30% y, por último,

iv) Banco J.P. Morgan Guaranty Trust de los EE.UU., responsable de la estrategia financiera del consorcio que controla el 10% de las tenencias accionarias de Telecom Argentina S.A.

En este caso, la inversión del consorcio ascendió a 100 millones de dólares en efectivo, 2.330 millones de u\$s en títulos de la deuda externa, 178 millones de dólares financiados a mediano plazo y, un compromiso de invertir 191 millones de dólares en los dos primeros años de operación de la nueva firma.

En síntesis, la privatización del servicio de telecomunicaciones, comporta una importante afluencia de capitales extranjeros y, en ese marco, una presencia decisiva de empresas estatales de los países europeos (Italia, Francia y España).

Otra de las privatizaciones que conllevó la radicación de capitales foráneos fue la de la empresa nacional de aeronavegación (Aerolíneas Argentinas) que fue transferida a un consorcio liderado por Iberia Líneas Aéreas de España S.A.. En éste caso, el llamado a licitación pública internacional contemplaba la adjudicación del 85% del capital de Aerolíneas Argentinas 45/ incluyendo, a la vez, la totalidad del paquete accionario de OPTAR (Operador de Servicio Turístico) y el 55% de Buenos Aires Catering S.A. 46/ -provisión del servicio de comidas a bordo-. Al igual que en el caso de ENTEL, el listado de firmas que adquirieron los pliegos de la licitación refleja el interés de algunas transnacionales por ésta privatización: Chase Manhattan Investments Argentina S.A., American Airlines Inc., Citicorp Capital Investors, Iberia Líneas Aéreas de España S.A. y, la única empresa de capital nacional, Cielos del Sur S.A. 47/.

La única oferta fue realizada por un consorcio liderado por Iberia Líneas Aéreas de España S.A. y Cielos del Sur S.A. (participaban, también, Devi Construcciones S.A., Luis Zanón, Florencio Aldrey Iglesias, Leandro Bonansea, y Alfredo C. Pott) quien finalmente se hizo cargo de la empresa en el mes de noviembre de 1990.

La inversión involucró 130 millones de dólares en efectivo, otros 130 millones financiados en diez cuotas semestrales y 2.010 millones de dólares en títulos de la deuda externa. Asimismo, el consorcio adquirente asumió el compromiso de invertir 683,9 millones de dólares durante los cinco primeros años de operación.

Con posterioridad a la toma de posesión de Aerolíneas Argentinas S.A., se modificó la conformación del consorcio adjudicatario a favor, fundamentalmente, de Iberia que en la actualidad es tenedora del 49% del capital de Aerolíneas Argentina S.A. 48/ (con el compromiso de desprenderse de un 19%).

Esta articulación entre los procesos de privatización y la incorporación de nuevas inversiones extranjeras se reproduce en la casi totalidad de los programas concretados a la fecha. Así, por ejemplo:

- el Hotel Llao-Llao (localizado en Bariloche, Pcia. de Rio Negro) fue adquirido por un consorcio liderado por el Citicorp (40% del capital, habiendo invertido 15 millones de dólares en efectivo y otros doce millones en títulos de la deuda externa), en el que también participa otra empresa transnacional (Choice International);
- el astillero Tandano fue adjudicado a un consorcio liderado por la empresa francesa Brigard en el que participa el Banco Holandés Unido (Bélgica) y la Armadora Ciamar (de capital nacional);
- las tenencias accionarias estatales (30%) del capital de tres de las empresas del Polo Petroquímico Bahía Blanca fueron adquiridas por Indupa S.A. (Francia) en el caso de Petropol S.A. (4,6 millones de u\$s en efectivo y 13 millones de dólares en títulos de la deuda externa) y de Induclor S.A. (17,9 millones de dólares en efectivo y 50,6 millones en títulos de la deuda externa) y, por Viniclор S.A. (asociación entre Duperial -Inglaterra- e Indupa -Francia-) en el caso de Monómeros Vinílicos (9,4 millones de u\$s en efectivo y 26,6 millones de dólares en títulos de la deuda externa);
- el único ramal ferroviario adjudicado hasta el presente (Rosario-Bahía Blanca, 5.200 kilómetros de vías férreas) en concesión por 30 años con opción por diez años más, a un consorcio liderado por Techint Cia. Técnica Internacional S.A., en el que también participan Iowa Interstate Railroad (EE.UU.), Riobank International (EE.UU.), Chase Manhattan Investments Argentina S.A. (EE.UU.), dos subsidiarias locales de empresas suizas (Gesiemens SACI y Sociedad Comercial del Plata S.A.) y EACA S.A. de Construcciones;
- la concesión de diversas rutas a ciertos consorcios en los que participan empresas de capital extranjero como, por ejemplo, DYCASA S.A. (España) en Semacar S.A. adjudicataria de las rutas 3/252 y 205 (950 Kms.) o de Techint en Caminos del Oeste S.A. (Rutas 7, 8 y 193, 1.200 Kms.), etc.

Otro ejemplo de privatización en el que resulta decisiva la participación de empresas extranjeras es el que ofrecen las áreas petroleras (centrales y secundarias), transferidas a la explotación del sector privado. Tanto por la magnitud de las inversiones

involucradas (no incluye la posibilidad de capitalizar títulos de la deuda externa), como por la difundida presencia de empresas de capital extranjero como por la gravitación que asumen las asociaciones entre estas últimas y sus similares de capital nacional (generalmente, firmas pertenecientes a grandes grupos económicos de capital doméstico), el caso petrolero presenta ciertos rasgos distintivos que, desde la perspectiva patrimonial, se ven potencializados por tratarse de la explotación de recursos naturales no renovables.

Así, por ejemplo, en el ámbito de las cuatro áreas centrales (alrededor de 13.000 metros cúbicos de producción diaria), en las que originalmente se llamó a concurso público internacional para la asociación con Y.P.F. (con participaciones privadas de un mínimo de 30% y un máximo del 50%) resultaron adjudicatarios (sobre un total de 23 empresas y/o consorcios petroleros que, en su casi totalidad, involucraban a una o más ETs) tres consorcios derivados de asociaciones interempresarias y, en el caso restante, una subsidiaria de una firma francesa (Total Austral S.A.).

En los tres consorcios adjudicatarios de la licitación original se conjugan empresas transnacionales (de España, Italia y EE.UU.) con grupos económicos de capital nacional. Con posterioridad a tal adjudicación -involucraba una inversión de 600 millones de dólares- se les ofreció a las empresas beneficiarias una mayor tenencia accionaria, de forma tal que el control real de la explotación petrolera de esas cuatro áreas centrales pasara a capitales privados. La aceptación de tal propuesta (Ver Cuadro 13) supone, desde la perspectiva del sector privado (mayoritariamente transnacional), una inversión global superior a los 870 millones de dólares (de los que, como mínimo, 600 millones de u\$s corresponden a empresas de capital extranjero).

Por su parte, en el campo de la explotación de las áreas secundarias (aquéllas inactivas durante cinco años o más, con una producción diaria promedio de 200 metros cúbicos), en setiembre de 1990 se adjudicaron 28 áreas pertenecientes a cuatro distintas cuencas, lo que implicó un ingreso por privatización superior a los 250 millones de dólares. En éste caso, más de la mitad de los consorcios y/o empresas adjudicatarias (un total de 19) son patrocinados por y/o se trata de firmas de capital extranjero que suponen una inversión agregada del orden de los 190 millones de dólares.

El segundo llamado a licitación para privatizar áreas secundarias fue realizado en julio de 1991, adjudicándose la explotación de otras 28 áreas por un monto total de inversión de 172,5 millones de dólares. En éste caso, a diferencia del anterior, se manifestó un escaso interés relativo por parte de empresas de capital extranjero, a punto tal que su presencia se verifica en apenas siete de los consorcios y/o empresas adjudicatarias.

implican, de conjunto, una inversión del orden de los quince millones de dólares-.

F. Las inversiones directas y los flujos de divisas en los años ochenta

Los comentarios precedentes referidos a la activa presencia de las ETs en los procesos de privatización desarrollados en el último bienio, así como también los relacionados con los programas de capitalización de la deuda externa -sección 4-, tienden a corroborar que la información emanada del Registro de Inversiones Extranjeras subestima los montos de IDE que se canalizaron hacia la Argentina en los últimos años.

Idénticas consideraciones pueden extraerse a partir del análisis de la información que proporciona la balanza de pagos en lo concerniente a los flujos de inversiones directas. La misma presenta, también, algunas limitaciones que -en lo sustantivo- se derivan de la propia metodología de recopilación de datos, agravadas ante la liberalización del mercado cambiario y la cada vez más innecesaria recurrencia -por parte de las ETs- al marco regulatorio en el que se desenvuelve su actividad local 49/. No obstante, muy particularmente en los últimos años, la información del balance de pagos refleja con mucha mayor fidelidad que la emergente del Registro de Inversiones Extranjeras, la evolución real de la IDE en el país 50/. Así, a diferencia de los fenómenos constatables hasta mediados de los años ochenta cuando, en general, los valores de las IDE inscritos en el Registro resultaban muy superiores a las inversiones registradas en el balance de pagos, en la segunda mitad de los años ochenta se manifiesta la situación inversa en tanto los movimientos de capital extranjero captados por la balanza de pagos superan holgadamente a las inversiones registradas por la Dirección Nacional de Inversiones Extranjeras. En efecto, tal como lo refleja el Cuadro 14, es en los últimos años cuando se verifican los valores más altos del decenio en cuanto al incremento anual del stock de inversiones directas (superior a mil millones de dólares en 1988 y 1989) así como también en los montos de las utilidades reinvertidas (alrededor de 600 millones de dólares al año) 51/.

A partir de estas consideraciones introductorias, la información proporcionada por el Cuadro 14 amerita ciertas reflexiones en torno al comportamiento de la IDE durante la década de los años ochenta. Al respecto, más allá de sus cambiantes formas evolutivas y considerando el decenio en su conjunto, se constata que la afluencia de capitales extranjeros se eleva a cerca de 6.000 millones de dólares, de los que casi 4.000 millones de dólares (las dos terceras partes) provienen de la reinversión de utilidades de las ETs radicadas en el país. A su vez, tal monto de reinversión representa casi las tres cuartas partes de las utilidades totales de las ETs durante el período o, en otras palabras, los beneficios

PRESENCIA DE EMPRESAS EXTRANJERAS EN LA PRIVATIZACION DE AREAS PETROLERAS
(millones de dolares)

AREAS PRIVATIZADAS	INVERSION	EMPRESAS EXTRANJERAS	EMPRESAS DE CAPITAL NACIONAL
. AREAS CENTRALES*			
Vizcacheras (90%)	176.2	Repsol Argentina S.A. (Esp.)	ASTRA S.A.
El Huemul (70%)	188.2	Total Austral S.A. (Fra.)	
El Tordillo (90%)	193.3	Tecpetrol S.A. (Ita.) Santa Fe Energy Company of Argentina S.A. (EE.UU.)	
Puesto Hernandez (60%)	312.4	Occidental Exploration of Argentina Inc. (EE.UU.)	Perez Companc
. AREAS SECUNDARIAS			
El Chivil	2.0	Cia.Gral. de Combustibles S.A. (Sui.) GNR Intercontinental (Argentina) Inc. (EE.UU.)	Benito Roggio e Hijos S.A. Teciagua S.A.
Atamisqui	5.3	Tecpetrol S.A. (Ita.)	
Atuel Norte	0.9	Tecpetrol S.A. (Ita.) Santa Maria S.A. (Ita.)	
Cerro Overo	1.5	Repsol Argentina S.A. (Esp.)	Astra S.A.
Cajon de los Caballos	3.9	Cadipsa (Ita.)	
El Sosneado	2.4	Necon (EE.UU.)	Petroq. Codoro Rivadavia
El Santiagueno	15.0	Cadipsa (Ita.) British Gas (Ing.)	
Los Bastos	5.4	Tecpetrol (Ita.)	
Agua Salada	3.0	Tecpetrol S.A. (Ita.) Norcen International (EE.UU.)	
Catriel Viejo	3.6	Tecpetrol (Ita.)	
Aguada Baguales	5.0	Pluspetrol S.A. (Ita.)	
El Porvenir	13.0	Pluspetrol S.A. (Ita.)	
Las Heras	22.1	Cadipsa (Ita.) British Gas (Ing.)	
Piedra Clavada	26.1	Cadipsa (Ita.) British Gas (Ing.)	
Bloque 127	7.0	Repsol Argentina S.A. (Esp.)	ASTRA S.A.
Cañadon Leon	3.0	Repsol Argentina S.A. (Esp.)	ASTRA S.A.
Meseta Espinosa	19.4	Cadipsa (Ita.)	
Tres Picos	9.1	Repsol Argentina S.A. (Esp.)	ASTRA S.A.
Cañadon Minerales	50.8	Cadipsa (Ita.) British Gas (Ing.)	
Angostura	9.2	Petrouruguay (Uru.)	Operaciones Especiales S.A. Autogas S.A.

CUADRO 13

La Amarga Chica	2.8	Petrouuguay (Uru.)	Perez Compan
Los Tordillos Oeste	1.4	Cadipsa (Ita.) British Gas (Ing.)	
Barranca Yankowsky	1.1	Cadipsa (Ita.) British Gas (Ing.)	
La Calera	0.3	Pluspetrol (Ita.)	
Loma Guadalosa	0.3	Pluspetrol (Ita.)	
Puesto Touquet	0.2	Pluspetrol (Ita.)	

* Asociación con Y.P.F.; los porcentajes señalan la participación de las empresas privadas

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a información periodística.

Cuadro 14

FLUJOS ASOCIADOS A LAS INVERSIONES DIRECTAS EXTRANJERAS. 1980-89
(millones de dolares y porcentajes)

AÑOS	INVERSION DIRECTA EXTRANJERA (I)	REINVERSION UTILIDADES(II)	UTILIDADES REMITIDAS (III)	UTILIDADES TOTALES (IV)	(II)/(IV) (%)	(II)/(I) (%)	(III)/(I) (%)
1980	641	384	233	617	62.2	59.9	36.3
1981	860	359	317	676	53.1	41.7	36.9
1982	257	121	201	322	37.6	47.1	78.2
1983	183	148	283	431	34.3	80.9	154.6
1984	268	248	192	440	56.4	92.5	71.6
1985	919	368	58	426	86.4	40.0	6.3
1986	574	483	2	485	99.6	84.1	0.3
1987	-19	539	19	558	96.6
1988	1 147	660	-	660	100.0	57.5	...
1989	1 028	597	78	675	88.4	58.1	7.6
Acumulado 1980-89	5 858	3 907	1 383	5 290	73.9	66.7	23.6

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a información de F.M.I., Balance of Payment Statistics Yearbook, varios años.

remitidos al exterior -casi 1.400 millones de dólares- equivalen a poco más de la cuarta parte de los beneficios obtenidos en el período. Por otro lado, de confrontar las utilidades remesas al exterior respecto a la incorporación de nuevos flujos de inversiones directas -casi dos mil millones de dólares- se comprueba que, en contraposición con otros períodos históricos, el decenio de los años ochenta revela un aporte neto positivo de divisas. En efecto, en dicho período, por cada dólar remitido al exterior en concepto de utilidades ingresaron 1,4 u\$s como producto de nuevas inversiones extranjeras.

Las formas que adoptan estos diversos indicadores de comportamiento de la IDE -coeficiente de reinversión, de remisión de utilidades, flujos netos de divisas- al cabo del decenio son, en realidad, una simple resultante matemática en la que subyacen dos períodos claramente diferenciados, con muy disímiles patrones evolutivos. Así, durante el primer quinquenio 52/, las inversiones extranjeras acumuladas apenas superan los 2.200 millones de dólares -entre 1985 y 1989 se elevan a 3,65 miles de millones de dólares-, al tiempo que la reinversión de utilidades - indicador del "clima de inversión" percibido por las firmas extranjeras radicadas en el país- explica el 57% de las inversiones totales y, por otro lado, representa poco más de la mitad de los beneficios obtenidos por las ETs durante el período. Por su parte, a diferencia de los valores resultantes para el decenio, las utilidades remitidas al exterior superan en casi un 30% a la afluencia de nuevas inversiones directas.

De las consideraciones precedentes se infiere que en la segunda mitad de los años ochenta se asiste a un cambio radical en el comportamiento de la IDE en el país; fenómeno íntimamente asociado a, por un lado, la influencia de los programas de capitalización de la deuda externa y, por otro, en los últimos años, al interés transnacional por los procesos de privatización de empresas públicas.

Más allá de la significación económica de las IDE efectivizadas durante el período 1985-89 -730 millones de dólares de promedio anual-, cabe resaltar que la reinversión de beneficios -530 millones de dólares, más del doble de los registros del primer quinquenio- explica casi las tres cuartas partes (72,5%) de la afluencia total de IDE y, lo que es aún más ilustrativo de la nueva actitud de las ETs, representa casi el 95% de la masa de utilidades del quinquenio. Por otro lado, los montos derivados de la incorporación de nuevas inversiones directas resultan 6,5 veces superiores a las transferencias de beneficios al exterior -alrededor de 30 millones de dólares al año-, lo que implica un positivo flujo de divisas -en el acumulado del período, casi 850 millones de u\$s- y la consiguiente reversión de los sesgos resultantes durante la primera mitad de los años ochenta.

Este nuevo patrón de comportamiento de la inversión extranjera, coincidente con la profundización de ciertas orientaciones macroeconómicas -desregulación y liberalización de mercados, políticas de recupero de títulos de la deuda externa, reestructuración estatal, etc.-, resulta aún más notorio si se lo contrasta con las experiencias que ofrecen países como Brasil y México que, en general, por lo menos desde mediados de los años sesenta, denotaron una captación de IDE muy superior a la de la Argentina. Al respecto, el Cuadro 15 sintetiza la respectiva información de la balanza de pagos referida a la IDE, diferenciando sus características más sustantivas durante la primera y segunda mitad del decenio de los años ochenta. Su análisis permite apreciar y evaluar las similitudes y asimetrías entre el comportamiento de la IDE en los tres países y, en ese marco, calificar la profundidad de las mutaciones que se registran en la Argentina en la segunda mitad de los años ochenta.

La primera disimilitud a remarcar es la que se relaciona con las respectivas magnitudes de las IDE durante el decenio. En este plano, la afluencia de capitales extranjeros en la Argentina representa poco más de la tercera parte de los incorporados al Brasil y el 44,5% de las radicadas en México. Sin embargo, tales proporciones difieren sustancialmente según se trate del primer o el segundo quinquenio. En efecto, en el período 1980/84, las IDE en la Argentina representan apenas el 21,0% de las realizadas en el Brasil y el 30,5% de las efectivizadas en México, mientras que en el quinquenio 1985/89, tal relación se eleva a casi las dos terceras partes respecto a ambos países.

Este achicamiento de la brecha y de las diferencias en la magnitud de las inversiones está íntimamente asociada a la muy distinta política de reinversión de utilidades puesta de manifiesto en la segunda mitad de los años ochenta. Al respecto, entre 1980 y 1984 las ETs radicadas en la Argentina reinvirtieron un monto total equivalente a la tercera parte de los niveles comprometidos por sus similares instaladas en Brasil y en México. En contraposición, en el último quinquenio, la reinversión en la Argentina resulta superior a la que se registra en los otros dos países.

Este cambio de actitud de las ETs en relación con las posibilidades comparativas que ofrece la economía argentina se ve también claramente reflejado al confrontar los respectivos coeficientes de reinversión de beneficios (94,4% en la Argentina contra 31,7% en Brasil y 52,6% en México) e, indirectamente, a partir de la escasa significación de las utilidades remitidas al exterior por parte de las filiales radicadas en el país 53/.

Las asimetrías que se manifiestan al confrontar el comportamiento de la IDE con los ejemplos que ofrecen Brasil y México reflejan, con particular nitidez, la intensidad que asumen las transformaciones verificadas en la segunda mitad del decenio de los años ochenta en la inserción argentina en la estrategia

Cuadro 15

ARGENTINA, BRASIL Y MEXICO. FLUJOS ASOCIADOS A LAS INVERSIONES DIRECTAS EXTRANJERAS. 1980-89
(millones de dólares y porcentajes)

PERIODO / INDICADOR	ARGENTINA	BRASIL*	MEXICO
1980 - 1989			
I . Inversión directa extranjera	5 858	16 363	13 165
II . Reinversión de utilidades	3 907	6 198	5 972
III. Nueva inversión	1 951	10 165	7 193
IV . Utilidades remitidas	1 383	8 568	4 300
V . Utilidades totales	5 290	14 766	10 272
(II) / (I) %	66.7	37.9	45.4
(IV) / (III) %	70.9	84.3	59.8
(II) / (V) %	73.9	42.0	58.1
1980 - 1984			
I . Inversión directa extranjera	2 209	10 501	7 231
II . Reinversión de utilidades	1 260	3 875	3 466
III. Nueva inversión	949	6 626	3 765
IV . Utilidades remitidas	1 226	3 555	2 038
V . Utilidades totales	2 486	7 430	5 504
(II) / (I) %	57.0	36.9	47.9
(IV) / (III) %	129.2	53.7	54.1
(II) / (V) %	50.7	52.2	63.0
1985 - 1989			
I . Inversión directa extranjera	3 649	5 862	5 934
II . Reinversión de utilidades	2 647	2 323	2 506
III. Nueva inversión	1 002	3 539	3 428
IV . Utilidades remitidas	157	5 013	2 262
V . Utilidades totales	2 804	7 336	4 768
(II) / (I) %	72.5	39.6	42.2
(IV) / (III) %	15.7	141.7	66.0
(II) / (V) %	94.4	31.7	52.6

NOTA: * No disponible la información correspondiente al año 1988. Las series están referidas a 1980-88 y a 1985-88, respectivamente

Fuente: Elaborado por el Área de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a información de F.M.I. Balance of Payment Statistics Yearbook, varios años.

internacional de un grupo importante de ETs. Las disimilitudes respecto al comportamiento transnacional durante el primer quinquenio son tan notorias que, en el marco de los programas de capitalización de la deuda externa y, fundamentalmente, de la privatización de empresas públicas, parecería estar delineándose una nueva fase del desenvolvimiento histórico del capital extranjero en la economía argentina.

III. PRESENCIA INDUSTRIAL, PATRONES DE COMPORTAMIENTO Y ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES (ETs) 54/

Al igual que en lo relativo al estudio de la evolución y la conformación sectorial del acervo de capitales extranjeros en la economía argentina, las limitaciones e insuficiencias que emanan de la escasa disponibilidad de estadísticas -serias y confiables- condicionan todo análisis de las características sustantivas que definen los patrones de comportamiento de las ETs y las consiguientes estrategias predominantes en el ámbito local 55/.

De allí que, necesariamente deba recurrirse a la integración y/o articulación analítica de aquellas informaciones estadísticas que, desde distintas perspectivas, tiendan a ofrecer -o coadyuven a delinear- una visión integral de las formas que adopta la actual inserción del capital extranjero -fundamentalmente, en la industria manufacturera- y, en dicho marco, de las principales mutaciones que se han venido operando en los últimos años.

Al respecto, en el presente capítulo se abordarán cuatro grandes temáticas en las que se nuclean, en última instancia, algunas de las variables de mayor significación económica (producción, ventas, exportaciones y formación de capital) para la caracterización global del desempeño de las empresas de capital extranjero. En función a ello, se analizarán:

i) las formas que adopta la presencia de las ETs en la industria argentina (sectores de actividad, morfología de los mercados en que operan, tamaño relativo de las plantas instaladas en el país, etc.) y, fundamentalmente, la orientación de las transformaciones verificadas entre mediados de los años setenta y de los ochenta; aquéllas que resultan contemporáneas al agotamiento del modelo sustitutivo y al inicio de una fase de transición hacia un nuevo sendero de desarrollo -aún impreciso, en cuanto a la configuración definitiva de sus rasgos distintivos-;

ii) la presencia de las ETs en la élite industrial del país (las doscientas firmas de mayor facturación anual), su desempeño -en relación a sus similares de capital nacional- durante el decenio de los años ochenta y las consiguientes implicancias de los principales cambios operados en el liderazgo empresario del sector;

iii) el papel que asumen las ETs en la acelerada expansión de las exportaciones, en general y, de las industriales, en particular. Su presencia entre las principales firmas exportadoras y el perfil de sus ventas al exterior;

iv) la participación de las ETs en el proceso de formación de capital en la industria, las tendencias prevalecientes en la orientación sectorial y de mercado de sus inversiones durante los últimos años y, en ese marco, su gravitación en las importaciones de bienes de capital.

Se trata, en otras palabras, de enfoques parciales sobre el desempeño reciente de las ETs en el país que, de conjunto, tienden a brindar una adecuada imagen de los rasgos sustantivos que caracterizan su actual inserción en la economía nacional -en especial, en el sector industrial-, su comportamiento estratégico y las consiguientes heterogeneidades en el ámbito local -no ajenas a la respectiva estrategia internacional de sus casas matrices-, su actitud y el papel que desempeñan en la actual fase de transición de la economía argentina, etc.

A. Presencia estructural de las ETs en la industria argentina: un análisis intercensal.

Si bien la última información censal (se remonta a mediados de los años ochenta 56/) impide captar las transformaciones que pudieran haberse registrado en la segunda mitad de la década, su confrontación con los datos relevados en el censo industrial de 1974 permite identificar y evaluar las mutaciones verificadas durante el período en el estricto ámbito nacional, insertas naturalmente, en las transformaciones no menos profundas que denota el escenario económico internacional. Ello adquiere particular significación por cuanto se trata del decenio en el que el sendero sustitutivo perdió su hegemonía como estilo de desarrollo predominante y, en dicho marco, la industria manufacturera se vio inmersa en un proceso de reestructuración generalizada y de transición hacia una nueva y distinta configuración sectorial, productiva, organizacional, espacial, etc. Al respecto, el análisis intercensal proporciona elementos de juicio suficientes como para captar parte decisiva de tales transformaciones 57/ así como, también, para inferir algunos de los rasgos que tienden a delinear, ya en los años noventa, las orientaciones sustantivas de la reestructuración sectorial y la consiguiente incidencia en -y sobre- el desempeño local de las ETs.

En efecto, a partir de la delimitación de la producción generada por las ETs industriales y de la identificación de sus distintos atributos (ramas de actividad, tipo de bienes producidos, tamaño de las plantas fabriles, etc.), la comparación de los universos respectivos brinda una primera visión -totalizadora- de las formas que adopta la inserción transnacional en la industria y

de las consiguientes mutaciones estructurales en el período intercensal.

Si bien, las distintas perspectivas analíticas que ofrece el estudio intercensal brindan de conjunto, esa imagen totalizadora - en tanto surgen de la identificación de aquellas fenomenologías que responden a comportamientos agregados-, no puede dejar de resaltarse que en la misma subyacen, en realidad, muy particularmente desde mediados de los años setenta, profundas y crecientes heterogeneidades estructurales, tanto de carácter intersectorial como intrasectorial e, incluso, a nivel microeconómico. De todas maneras, al margen de toda consideración sobre la naturaleza y/o las implicancias de tales heterogeneidades, el análisis intercensal permite captar los aspectos más trascendentes de la presencia transnacional en la industria argentina.

En tal sentido, el decrecimiento -relativamente considerable- de la participación de las ETs en la producción manufacturera del país es, sin duda, el fenómeno de mayor relevancia económica del decenio bajo análisis (Ver Cuadro 16). En contemporaneidad con la pérdida de preponderancia económico-social del proceso sustitutivo, el aporte de las ETs a la producción sectorial se contrajo, entre 1973 y 1984, en 3,6 puntos porcentuales (de 30,4% a 26,8%, respectivamente). Como producto de tal contracción, la participación correspondiente a mediados de los años ochenta se ubica por debajo, incluso, de la registrada en los años sesenta (28,0%) 58/. De las consideraciones precedentes se infiere que el desplazamiento de la dinámica sustitutiva trajo aparejado el quiebre de las tendencias prevalecientes hasta entonces o, en otras palabras, la creciente gravitación productiva de las ETs que acompañó a la profundización del proceso se revierte bruscamente a punto de retrotraerse a los niveles que se registraban en los inicios de la llamada segunda fase del sendero sustitutivo (fines de los años cincuenta/principios de los sesenta).

1. Sectores de actividad

La significación del fenómeno resulta aún más notoria al constatar que se reproduce en, prácticamente, el conjunto de las divisiones industriales, con la única salvedad de las "Industrias metálicas básicas" y, de las irrelevantes -no llegan a representar el 0,5% de la producción sectorial- "Otras manufacturas".

La reversión de las tendencias predominantes durante la fase sustitutiva no está para nada disociada de los profundos contrastes que revela el desenvolvimiento económico e industrial entre 1964 y 1973, por un lado y, entre éste último año y mediados de los años ochenta, por otro. Mientras en el primer caso se asistió a un sostenido e ininterrumpido crecimiento de la economía, en general, y de su sector manufacturero, en especial 59/, el segundo decenio se caracteriza por una profunda inestabilidad

PARTICIPACION Y DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.
COMPARACION INTERCENSAL. 1974-1985.
(porcentajes)

DIVISION INDUSTRIAL	1 9 7 3		1 9 8 4	
	Particip. en la producción	Distribuc. de la producción	Particip. en la producción	Distribuc. de la producción
Alimentos, bebidas y tabaco	21.2	18.8	19.4	17.4
Textiles, confecciones y cuero	14.3	6.2	13.5	6.3
Madera y muebles	2.8	0.2	2.1	0.1
Papel, imprenta y publicaciones	20.2	2.6	11.6	2.1
Productos químicos	42.2	26.0	33.2	32.4
Minerales no metálicos	26.4	2.7	21.1	2.5
Industrias metálicas básicas	30.5	8.4	35.9	8.1
Product.metal., maquin.y equipos	45.5	35.0	38.9	30.9
Otras manufacturas	5.4	0.1	18.4	0.2
TOTAL	30.4	100.0	26.8	100.0

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a información de INDEC, Censos Economicos Nacionales, 1974 y 1985.

macroeconómica, por el retroceso del nivel de actividad -en particular de la producción manufacturera-, por el desplazamiento del sector industrial como eje ordenador y propulsor del desarrollo global y, en síntesis, por una reorientación involutiva del proceso de industrialización. Ese muy disímil contexto operativo tiende a explicar, en última instancia, las asimetrías resultantes en cuanto a la gravitación y el desempeño de las ETs en la industria al cabo de ambos periodos intercensales.

De todas maneras, más allá de ese decreciente aporte productivo global, a mediados de los años ochenta persiste una de las características centrales de la inserción transnacional en la industria: su presencia difundida y relativamente importante en la casi totalidad de las divisiones industriales. En tal sentido, al margen de la industria maderera, en las restantes actividades manufactureras la participación de las ETs supera el 10% y, en tres de ellas ("Productos químicos", "Industrias metálicas básicas" y "Productos metálicos, maquinaria y equipos") se ubica en torno a un tercio del total de la producción.

Estas tres últimas divisiones concentran, junto a la industria alimenticia, cerca del 90% de la producción local de las ETs. En este plano, la composición sectorial de la producción transnacional en la industria denota una serie de modificaciones sustantivas en el período intercensal. Al respecto, cabe resaltar, por un lado, la creciente participación productiva de las transnacionales que operan en la industria química y petroquímica que, en 1984 pasa a convertirse en la principal actividad industrial de las ETs (aportan el 32,4% de su producción local); y, por otro, el fenómeno opuesto, la pérdida de gravitación relativa del resto de las divisiones industriales. Este último fenómeno alcanza su intensidad máxima en la producción de maquinaria y equipos, cuya contribución al total de la producción transnacional decayó en más de cuatro puntos porcentuales (de 35,0% a 30,9%, respectivamente).

Esa contrastante dinámica evolutiva en la gravitación de las dos divisiones industriales que nuclea, tanto en 1973 como en 1984, poco más de las dos terceras partes de la producción local de las ETs, guarda relación directa con el respectivo desempeño global de ambos sectores durante el período intercensal. En efecto, la interrupción del sendero sustitutivo conllevó, en el ámbito industrial, un proceso de reestructuración y de involución productiva (entre 1973 y 1984, el P.B.I. industrial decreció a una tasa media anual de -0,5%). En ese marco, la industria metalmeccánica emerge como una de las más afectadas 60/ (-1,3% anual acumulativo), a punto tal de explicar las dos terceras partes de la contracción global del P.B.I. industrial. En contraposición, el complejo químico y petroquímico emerge como una de las pocas actividades en las que se registró un ritmo de crecimiento positivo (0,8% anual promedio) entre 1973 y 1984.

Esta correspondencia en el desenvolvimiento intercensal de ambos agregados (la producción total y la generada por las ETs) no supone, ni permite inferir, que el desempeño local de las ETs resulte **determinante** de la evolución global de ambos sectores. De todas maneras, si bien no puede establecerse tal relación de causalidad, es indudable que las ETs han desempeñado un papel protagónico en la respectiva evolución -o involución- sectorial, muy particularmente en el caso de las industrias metalmecánicas. El mismo está asociado, en buena medida, al replanteo de las estrategias de internacionalización de diversas transnacionales radicadas en el país 61/. Así, por ejemplo, en el ámbito de las industrias metalmecánicas, durante el período intercensal se retiraron del país una serie de firmas de envergadura por su participación en la producción local (Ascensores Otis, Chrysler, Citroen, General Motors, Olivetti, etc.), al tiempo que otras contrajeron sustancialmente su nivel de actividad (Massey Ferguson, Macrossa, General Electric, etc.). En contraposición, en la industria química y, muy particularmente, en el área de la petroquímica, se incorporaron nuevas ETs al espectro productivo (Copetro 62/, Dart Argentina), así como también, se concretaron algunos importantes proyectos de inversión (Monsanto, Monómeros Vinílicos, Ducilo, Duperial, etc.) que, en conjunción con aquéllas, contribuyeron a compensar el efecto derivado del cierre de algunas plantas, en especial en el campo farmacéutico (Upjohn, Eli Lilly, Mead Johnson, Montedison, Lemonier, etc.) 63/.

2. Tipo de bienes

Otro enfoque analítico complementario sobre las formas que adopta la presencia transnacional en la industria y sobre los cambios verificados en el decenio intercensal, es el que se vincula con la participación y distribución de la producción de las ETs en los distintos tipos de bienes según el destino funcional de los mismos (de consumo -durables y no durables-, intermedios y de capital). Al respecto, el Cuadro 17 permite comprobar que hacia mediados de los años ochenta, el aporte relativo de las empresas extranjeras a la producción global no difería mayormente entre los distintos tipos de bienes, alcanzando sus niveles extremos en los bienes de consumo no durables (23,0% de la producción) y en los de consumo durable (31,6%). Ello supone, respecto a los valores correspondientes a la década anterior, una menor dispersión relativa en el aporte de las transnacionales a la producción de los distintos tipos de bienes y, a la vez, -salvo en el caso de los bienes de consumo no durables- un decrecimiento generalizado en los respectivos porcentajes de participación. Este último fenómeno adquiere particular intensidad en lo atinente a los bienes de consumo durables (la gravitación de las ETs decae 7,2 puntos porcentuales) y en los de capital (8,8 puntos).

Esa brusca contracción reconoce, en principio, un factor explicativo casi excluyente: la pérdida de significación relativa dentro del espectro industrial de aquellas ramas de actividad en

las que las ETs generan una proporción decisiva de la producción sectorial. En efecto, en el caso de los bienes de consumo durables, la industria automotriz -donde las ETs concentran el 99,4% de la producción- explica por sí sola esa pérdida de participación, mientras que en el área de los bienes de capital, ese mismo papel lo asume un mayor número de ramas: las industrias productoras de tractores, de máquinas-herramientas, de conductores eléctricos, etc.

A pesar de los cambios en el peso relativo de las diversas ramas y en la correspondiente participación productiva de las ETs, la estructura de la producción transnacional según tipo de bien no registra modificaciones sustantivas durante el período intercensal. En tal sentido, los bienes intermedios incrementan ligeramente -2,8 puntos- su preeminencia en el total (46,9%) llegando a representar una proporción casi equivalente a la del conjunto de los bienes de consumo durables (24,2%) y no durables (22,8%). Por último, los bienes de capital explican, en ambos años, una proporción irrelevante del total de la producción generada por las empresas extranjeras (6,1% en 1984).

La consolidación de los bienes intermedios como el principal rubro de la actividad fabril de las ETs y la consiguiente pérdida de gravitación de los bienes de consumo durable y de los de capital resulta plenamente consistente con la dinámica evolutiva del perfil productivo de la industria durante el decenio intercensal. Si bien, el modelo sustitutivo perdió su hegemonía como estilo de desarrollo industrial y de la economía en su conjunto, en ese período se concretaron una diversidad de proyectos orientados a la producción de insumos de uso difundido (en las áreas papelera, siderúrgica, petroquímica, cementera, etc.) que se inscriben, en buena medida en la continuidad y profundización del proceso sustitutivo 64/ en el campo de los bienes intermedios.

Aún cuando la mayor parte de estos nuevos emprendimientos fueron patrocinados por firmas de capital nacional (integradas, esencialmente, a grandes grupos económicos), el fenómeno involucra, también, a un conjunto de ETs que, muy particularmente, en el área petroquímica, han concretado diversos proyectos de inversión 65/, pasando a integrar el núcleo selecto de ETs que incrementaron, en el período bajo análisis, su participación en la producción industrial, tanto a nivel global como en la generada por las transnacionales. Al igual que bajo el modelo sustitutivo, la presencia transnacional tiende a focalizarse, preferentemente, en aquéllos sectores y actividades de mayor dinamismo relativo.

En contraposición, la producción de bienes de consumo durable (pilares de la segunda fase del proceso sustitutivo) y de capital emerge como el subconjunto más afectado por el proceso de reestructuración e involución de la industria manufacturera. Es en dicho marco donde se inscribe -y explica- la pérdida de participación de las ETs en la producción e, incluso, el

decreciente aporte de tales sectores a la presencia transnacional en la industria argentina.

3. Estructura de los mercados

Las relaciones entre el nivel de producción de las ETs y la morfología de los mercados industriales en los que operan o, en otras palabras, la asociación existente entre el grado de oligopolización de las distintas ramas industriales y la magnitud que asume la presencia transnacional en las mismas, brinda otro campo temático de interés, cuyo estudio también puede ser abordado a partir de la información relevada en los Censos Económicos Nacionales de 1974 y 1985.

Tal análisis puede ser encarado desde dos ópticas distintas, aunque complementarias. Por un lado, a partir del reconocimiento de las tipologías de mercado de dónde proviene la producción de las ETs; por otro, sobre la base de la participación relativa de las ETs en las distintas morfologías de mercado.

En tal sentido, del análisis de la información del Cuadro 17 surge la persistencia de los principales rasgos que, ya en 1973, caracterizaban la inserción de las transnacionales en la industria argentina:

- la mayor parte de su producción es generada en mercados oligopólicos y, por otro lado,
- la participación de las mismas en la producción local tiende a decrecer en correspondencia con el mayor grado de competitividad que reflejan los distintos estratos de concentración productiva.

En éste último plano y antes que toda consideración respecto a la persistencia de ambos fenómenos, cabe destacar que la pérdida de participación de las transnacionales en la producción industrial observable a nivel agregado durante el período intercensal, se reproduce también, en cada uno de los distintos tipos de mercado, cualquiera sea el grado de oligopolización que éstos denoten.

Si bien ese decreciente aporte de las ETs alcanza su mayor intensidad relativa en el caso de los mercados "competitivos" (de 15,9% a 11,4%, respectivamente), resulta mucho más importante -por las magnitudes involucradas (siete puntos porcentuales) y por su significación económica- la pérdida de gravitación transnacional en el conjunto de los mercados oligopólicos (con pocos o muchos establecimientos).

Antes que toda indagación respecto a los factores que podrían estar explicando éste último fenómeno, cabe resaltar que, entre 1973 y 1984, aumentó ligeramente la cantidad de ramas oligopolizadas (de 93 a 94), al tiempo que se incrementó sustancialmente su incidencia en el total de la producción industrial (47,2% a 51,9%, respectivamente) 66/. En otras palabras, la crisis e involución industrial afectó, en mayor

Cuadro 17

PARTICIPACION Y DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES,
SEGUN TIPOS DE BIENES Y DE MERCADOS. COMPARACION INTERCENSAL 1974-1985.
(porcentajes)

TIPOS DE BIENES Y DE MERCADOS	1 9 7 3		1 9 8 4	
	Particip. en la produccion	Distribuc. de la produccion	Particip. en la produccion	Distribuc. de la produccion
TIPOS DE BIENES				
Bienes de consumo no durables	23.0	21.2	23.0	22.8
Bienes intermedios	30.0	44.1	27.0	46.9
Bienes de consumo durable	38.8	26.0	31.6	24.2
Bienes de capital	34.4	8.7	25.6	6.1
TOTAL	30.4	100.0	26.8	100.0
TIPOS DE MERCADOS*				
Ramas altamente concentradas	45.0	69.9	38.0	73.5
- R.A.C. (c/pocos establecimient.)	51.9	34.2	44.6	40.6
- R.A.C. (c/muchos establecimien.)	39.8	35.7	32.1	32.9
Ramas medianamente concentradas	18.2	19.3	16.7	18.8
Ramas escasamente concentradas	15.9	10.8	11.4	7.7
TOTAL	30.4	100.0	26.8	100.0

* R.A.C.: Aquellas en las que los ocho mayores establecimientos concentran mas del 50% de la produccion

R.M.C.: Aquellas en las que los ocho mayores establecimientos concentran entre el 25% y el 50% de la produccion.

R.E.C.: Aquellas en las que los ocho mayores establecimientos concentran menos del 25% de la produccion

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires en base a información del INDEC, Censos Economicos Nacionales, 1974 y 1985.

medida, a aquéllas actividades que denotan un menor nivel de oligopolización de la producción (las ramas mediana y escasamente concentradas) 67/.

No obstante ello, algunas de las ramas concentradas en las que el aporte productivo de las ETs resulta decisivo o, por lo menos mayoritario, revelan, en el período intercensal, una pérdida considerable de gravitación en la producción sectorial. En ese marco es donde emerge un primer factor explicativo de la menor participación transnacional en los mercados oligopólicos. En tal sentido, el ejemplo más ilustrativo lo ofrece la industria automotriz (las ETs aportan más del 99% de la producción) cuya incidencia en el total de la producción manufacturera decayó de 5,2% en 1973 a 3,9% en 1984 y, con respecto a la generada por las R.A.C., de 11,1% a 7,5%, respectivamente. Idéntica situación se presenta en otros sectores como la fabricación de neumáticos, de tractores, de motores y turbinas, de otras maquinarias no eléctricas, etc.

Un segundo factor explicativo lo ofrece el desempeño intercensal de un conjunto de ramas de actividad que revelan una acelerada expansión productiva asociada a la concreción de algunos grandes proyectos de inversión patrocinados, mayoritariamente, por empresas de capital nacional. Así, en el marco de los regímenes de promoción industrial de carácter sectorial -en especial, el petroquímico y el celulósico-papelero- se implantaron una serie de emprendimientos que alteraron la respectiva estructura productiva y empresarial -creciente oligopolización con nuevos liderazgos 68/- y, dado el origen del capital predominante entre las firmas promocionadas y su creciente aporte a la producción global, coadyuvan a explicar la pérdida de participación transnacional en los mercados oligopólicos. A título ilustrativo basta señalar los ejemplos que brindan la industria celulósico-papelera, la producción de otras sustancias químicas básicas y la de plásticos y resinas sintéticas. Entre 1973 y 1984, la participación conjunta de las mismas en la producción generada en las R.A.C. se incrementó de 4,1% a 9,1%, respectivamente. Por su parte, como producto de esa irrupción de grandes empresas de capital nacional, el aporte productivo de las ETs se contrajo de 55,5% a 26,3%, en el caso del complejo celulósico-papelero; de 61,5% a 45,6%, en la fabricación de sustancias químicas básicas y, de 63,9% a 38,1%, en el área de los plásticos y las resinas sintéticas.

En síntesis, la pérdida de siete puntos porcentuales en la participación de las ETs en los mercados oligopólicos no es más que una resultante de la convergencia temporal de, por un lado, la decreciente gravitación global de algunas de las ramas concentradas hegemónicas por el capital extranjero y, por otro, la creciente incidencia de un grupo de actividades donde los beneficios de la promoción industrial se orientaron preponderantemente hacia grandes empresas de capital nacional.

De todas maneras, ese retraimiento de la participación productiva de las ETs en las distintas tipologías de mercado no ha afectado la principal similitud sustantiva entre las configuraciones resultantes en ambos relevamientos censales: la relación directa existente entre el nivel del aporte transnacional a la producción local y el respectivo grado de oligopolización de los mercados. Así, a mediados de los años ochenta, las ETs aportaban el 44,6% de la producción generada en las ramas altamente concentradas con pocos establecimientos (RAC (P)); porcentaje que se contrae al 38,0% en el conjunto de los mercados oligopólicos, al 16,7% en las formas intermedias de concentración de los mercados y, a sólo el 11,4% en el caso de los de mayor competitividad relativa 69/.

Asimismo, al igual que en la primera mitad de los años setenta, la mayor parte de la producción total de las ETs proviene de los mercados más concentrados y, lo que es aún más importante, dicho aporte tiende a decrecer en correspondencia con el nivel de competitividad de los distintos mercados. En efecto, en 1984, casi las tres cuartas partes de la producción de las empresas extranjeras (73,5%) se generaba en mercados oligopólicos (poco más del 40% provenía de ramas con pocos establecimientos), algo menos de la quinta parte se deriva de las formas intermedias de mercado y, apenas el 7,7% de la producción transnacional deviene de mercados "competitivos". Esta correlación positiva entre el grado de oligopolización de los mercados y el consiguiente aporte a la producción transnacional asume en 1984 una intensidad aún superior a la verificable una década atrás 70/. De allí se infiere que al cabo del decenio, una proporción cada vez mayor de la producción local de las empresas extranjeras proviene de mercados oligopólicos donde, a la vez, continuaban concentrando una fracción muy significativa de la producción global.

4. Tamaño de planta

La información censal de mediados de los años ochenta denota, asimismo, la persistencia histórica -aunque morigerada respecto al decenio precedente- de otra de las características de la presencia transnacional en la industria: la importante gravitación de un conjunto acotado de grandes unidades fabriles de propiedad del capital extranjero.

Al igual que en lo relativo a la conformación de los mercados, ello remite a dos distintos planos analíticos: por un lado, el que estudia el grado de participación de las ETs en los distintos tipos de unidades fabriles y, por otro, aquél que se relaciona con las formas en que se distribuye la producción de las empresas extranjeras según el tamaño de las plantas que la generan (Cuadro 18).

Cuadro 18

PARTICIPACION Y DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES, SEGUN
TAMAÑO DE PLANTAS. COMPARACION INTERCENSAL AÑOS 1974-1985.
(porcentajes)

TAMAÑO DE LAS PLANTAS	1 9 7 3		1 9 8 4	
	Particip. en la producción	Distribuc. de la producción	Particip. en la producción	Distribuc. de la producción
Más de 300 ocupados	49.6	74.9	40.5	68.7
Entre 101 y 300 ocupados	29.1	19.5	29.1	24.5
Entre 51 y 100 ocupados	11.7	3.9	16.8	6.4
Menos de 50 ocupados	2.2	1.7	0.4	0.4
TOTAL	30.4	100.0	26.8	100.0

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a información del INDEC, Censos Economicos Nacionales, 1974 y 1985.

En ambos casos, los resultados que emergen del último censo presentan ciertas divergencias respecto a los correspondientes a una década atrás. En efecto, la significación relativa de esas grandes plantas de propiedad extranjera decae ligeramente, tanto en relación con la producción de sus similares de capital nacional (su participación en los establecimientos de más de 300 ocupados decrece del 49,6% al 40,8% en 1984) como en cuanto a su aporte relativo al total de la producción industrial de las ETs (decae del 74,9% en 1973, al 68,7% en el último censo) 71/.

En un contexto operativo permeabilizado por la inestabilidad macroeconómica y la involución productiva, ésta decreciente participación de las grandes unidades fabriles de capital extranjero emerge como una resultante de la convergencia temporal de muy diversos factores explicativos. Al respecto y más allá de su respectiva incidencia real, cabría resaltar:

- el cierre de algunas plantas de más de trescientos ocupados y la consiguiente repatriación del capital por parte de ciertas transnacionales (como en el caso de General Motors);

- la mayor y más rápida adaptación de algunas ETs radicadas en el país en cuanto a la incorporación de nuevas tecnologías asociadas a la flexibilización de los procesos productivos (por ejemplo, Hughes Tool), a la desintegración vertical de las plantas, la subcontratación y el desarrollo de proveedores especializados (como en el caso de I.B.M. 72/) y, en síntesis, al redimensionamiento de las escalas de producción;

- la reducción de la dotación de personal (y el consiguiente desplazamiento hacia menores tamaños de planta) al margen de toda incorporación de progreso técnico, asociada a -y, en general, más acentuada que- la propia contracción de los niveles productivos (entre otras muchas, Firestone, Perkins, Massey Ferguson, etc.);

- la desintegración y fragmentación de procesos productivos preexistentes y la relocalización espacial de los mismos (como en el caso de la autopartista E.Daneri o de Galileo -Westinghouse-) favorecida y/o inducida por una atípica legislación de promoción industrial en el plano regional 73/;

De todos modos, ese grupo reducido de grandes unidades fabriles controladas por empresas de capital foráneo continuaba aportando, a mediados de los años ochenta, la mayor parte de la producción de las mismas en el ámbito local (más de dos tercios del total), al tiempo que emerge como el estrato en el que se registran los mayores niveles de participación extranjera en la producción generada por los distintos tipos de plantas.

5. Participación productiva de las ETs

Uno de los enfoques analíticos que mejor refleja la pérdida de gravitación relativa de las ETs en la industria local es el que surge de recomponer el conjunto de las actividades manufactureras y la producción generada por las empresas extranjeras según el nivel de participación de estas últimas en la producción de las distintas ramas de actividad (cinco dígitos de la CIIU Rev. 2). Se trata, en otras palabras, de la estratificación de los distintos sectores industriales de acuerdo con el aporte relativo de las transnacionales y, en función a ello, de la consiguiente distribución de la producción industrial de las filiales locales de estas últimas.

El Cuadro 19 muestra la configuración resultante en los dos últimos censos y permite comprobar que, en lo que atañe a la categorización del conjunto de las ramas industriales, las modificaciones más importantes se registran en los estratos polares, es decir en el subconjunto de ramas donde las empresas extranjeras controlan -en 1984- más del 75% de la producción y, en aquéllas en las que tal aporte se ubica por debajo del 20%.

De circunscribir el análisis a éste último subconjunto, el de menor significación real en términos de la producción transnacional, cabe inferir que hacia mediados de los años ochenta se manifiesta una presencia más difundida de las ETs en la industria local, en tanto se reduce la cantidad de ramas en las que las empresas extranjeras tienen una participación productiva nula (de 71 en 1973 a 58 en 1984) y se incrementan aquéllas en las que tal contribución se ubica por debajo del 20% (de 35 a 54, respectivamente). Ello surge como consecuencia de la implantación de algunas firmas extranjeras en ramas hasta entonces inexploradas

DISTRIBUCION DE LAS RAMAS DE ACTIVIDAD Y DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES,
SEGUN GRADO DE PARTICIPACION DE ESTAS ULTIMAS. COMPARACION INTERCENSAL 1974-1985.
(porcentajes)

PARTICIPACION TRANSNACIONAL EN LA PRODUCCION DE LA RAMA	1 9 7 3		1 9 8 4	
	Cantidad de ramas	Distribuc. de la producción	Cantidad de ramas	Distribuc. de la producción
Más del 75,1%	13	33.2	8	22.4
Entre 50,1% y 75%	15	20.8	15	13.8
Entre 20,1% y 50%	38	34.5	37	49.7
Entre 0,1% y 20%	35	11.5	54	14.1
Inexistente	71	-	58	-
TOTAL	172	100.0	172	100.0

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a información del INDEC, Censos Económicos Nacionales, 1974 y 1985.

por las transnacionales que, hacia mediados de los años ochenta, pasan a aportar una proporción minoritaria de la respectiva producción sectorial. Asimismo, tal fenómeno conlleva un ligero incremento de la incidencia en la producción transnacional de aquellas ramas industriales en las que las firmas extranjeras aportan menos del 20% de la producción total (del 11,5% al 14,1%, en 1984).

De todas maneras, los cambios más relevantes se verifican en el polo opuesto (participación transnacional mayor del 75,1%) tanto en relación con la cantidad de ramas involucradas como por su significación en el total de la producción transnacional. En efecto, en 1984, este subconjunto comprende sólo ocho ramas de actividad que explican poco más de la quinta parte de la producción transnacional; una década atrás estaba integrado por trece ramas industriales que representaban la tercera parte de la producción generada en el país por las firmas extranjeras.

Si se compara la conformación de ambos subconjuntos se comprueba que de las trece ramas de 1973 sólo siete mantenían en 1984 tal grado de participación productiva 74/, cinco ramas se desplazan, a mediados de los años ochenta, al subconjunto en el que tal proporción se ubica entre el 50,1% y el 75% de la producción y, la restante, pasa al grupo de participación minoritaria (inferior al 50% del total) 75/.

Por su parte, el segundo subconjunto del cuadro -aquel en el que las transnacionales controlan entre el 50,1% y el 75% de la producción- permanece inalterado en cuanto a la cantidad de ramas que lo integran en 1973 y en 1984 (quince en ambos casos), pero decrece significativamente (siete puntos porcentuales) su incidencia en el total de la producción transnacional.

En síntesis, el grupo de actividades industriales en las que resulta mayoritaria la producción aportada por las ETs se reduce, entre 1973 y 1984, de 28 a 23 ramas y su gravitación en la producción industrial de esas empresas se contrae de más de la mitad del total (54,0%) a poco más de un tercio (36,2%), en 1984.

6. Reflexiones intercensales

El análisis del período intercensal (1973-1984) permite extraer una serie de importantes inferencias sobre las pautas del desenvolvimiento de la industria manufacturera y, en ese marco, sobre los principales rasgos que caracterizan el desempeño local de las subsidiarias de ETs.

Si bien, durante la segunda mitad de los años ochenta pueden haber llegado a alterarse algunos elementos estructurales del diagnóstico, es indudable que en el decenio intercensal subyace una particular riqueza analítica que, naturalmente, tiende a subordinar a un segundo plano, las potenciales mutaciones que pudieran haberse registrado en los últimos años. En efecto, el diagnóstico del período intercensal comprende e involucra el estudio de los efectos e implicancias de la convergencia temporal de fenómenos tan decisivos como la interrupción de una prolongada fase de crecimiento ininterrumpido del sector industrial, el desplazamiento del mismo como núcleo propulsor y ordenador del desarrollo de la economía, la pérdida de hegemonía del sendero sustitutivo como modelo de acumulación y reproducción del capital social, la involución del proceso de industrialización y, en síntesis, una generalizada reestructuración sectorial caracterizada, fundamentalmente, por la disfuncionalidad del propio tejido industrial y por la profundización de heterogeneidades estructurales de creciente significación.

La presencia transnacional en la industria argentina no ha permanecido ajena a ese proceso de reestructuración generalizada del sector. Tanto el perfil productivo local de las ETs como su contribución a la producción de las distintas actividades denotan una serie de cambios de muy diversa naturaleza. Entre ellos, el de mayor trascendencia es, sin duda, el que emana de la pérdida de casi cuatro puntos porcentuales en su participación en la producción sectorial que, incluso, se retrotrae por debajo de los niveles que se registraban en los inicios de los años sesenta.

Esa contracción del aporte productivo de las ETs se manifiesta, en mayor o menor medida, en la casi totalidad de las

distintas divisiones industriales que conforman el espectro sectorial y surge como resultante, según los casos, del cierre de un número importante de plantas -con el consiguiente retiro del país de ciertas ETs-, del redimensionamiento de otras -supresión de algunas líneas, reducción del "mix" de producción, desintegración vertical y/o especialización en determinados segmentos del mercado-, de la transferencia de la propiedad a firmas de capital nacional 76/, de la implantación de algunas grandes empresas de capital doméstico -asociada, en general, a los beneficios de la promoción industrial-, etc.

Asimismo, la reconfiguración del perfil de la producción local de las ETs emerge como otra de las mutaciones registradas en el período intercensal. La creciente contribución de la fabricación de productos químicos -esencialmente, la petroquímica- en detrimento de las industrias metalmeccánicas -en especial, las productoras de bienes de consumo durable y de capital- sugiere, por un lado, un mayor interés transnacional por la industrialización de recursos naturales -tanto para el mercado interno como para el externo- y, por otro, un cierto desinterés relativo por aquéllas actividades cuyas perspectivas tienden a verse acotadas ante el agotamiento paulatino de la demanda doméstica y la escasa competitividad internacional de las plantas locales de las ETs.

Las modificaciones que revela la inserción de las ETs en la industria durante el período intercensal no han llegado a alterar una de sus características estructurales de mayor significación económica: su implantación privilegiada en -o la consiguiente configuración de- mercados altamente oligopolizados y, consecuentemente, la incidencia hegemónica de éstos últimos en la producción local de las ETs -gravitación que tiende a decrecer en relación directa con el grado de competencia predominante en los distintos mercados-.

Mientras éste último fenómeno adquiere, en 1984, una intensidad aún superior a la del decenio precedente -casi las tres cuartas partes de la producción de las ETs proviene de ramas altamente concentradas-, el aporte productivo transnacional decrece en las distintas tipologías de mercado, aún en aquéllas que reflejan un mayor grado de oligopolización de la producción.

En éste último caso se conjugan la contracción del nivel de actividad de muchas ramas en las que el capital extranjero controla la mayor parte de la producción y, por otro lado, la puesta en marcha de algunos grandes emprendimientos -erecidos al amparo de la promoción industrial- por parte de los más importantes grupos económicos de capital nacional, en diversas industrias productoras de insumos intermedios de acelerada expansión durante el período.

Tal fenómeno coadyuva a explicar, también, la pérdida de participación de las ETs en la producción generada en las unidades fabriles de mayor tamaño relativo e, incluso, la menor cantidad de

actividades industriales en las que la presencia transnacional resulta hegemónica.

B. La élite industrial y la presencia transnacional en el decenio de los años ochenta

A diferencia del análisis intercensal que no permite avanzar más allá de 1984, el estudio de la configuración empresarial de la élite industrial brinda la posibilidad de extender el horizonte temporal de investigación hasta, incluso, principios del decenio de los años noventa.

El grupo conformado por las doscientas mayores firmas industriales de acuerdo a sus respectivas ventas anuales ofrece, sin duda, un muy adecuado marco analítico ya que, por un lado, explica entre un tercio y la mitad del total de la producción industrial nacional y, por otro, refleja los cambios registrados en el liderazgo del sector y, en ese plano, el desempeño y el papel que asumen las ETs.

Si bien tales transformaciones quedan circunscritas al núcleo selecto de las mayores firmas -por lo que no necesariamente dan cuenta de las que pudieran registrarse a nivel de las casi cien mil empresas industriales- la trascendencia económica de éstas últimas tiende a subordinar a un segundo plano cualquier alteración estructural que no las involucre al cabo de un decenio.

En ese marco, a partir de los listados que anualmente confeccionan y publican las revistas especializadas Prensa Económica y Mercado, se identificó el origen de capital -y el consiguiente tipo de empresa 77/- de las doscientas firmas líderes en los años 1980, 1983, 1985, 1987 y 1990 78/, de forma de captar las diferencias en la magnitud de la presencia transnacional, tanto en la cantidad de empresas que forman parte de la élite como en términos de su participación en las ventas totales del grupo. Asimismo, con el objetivo de precisar la naturaleza y las implicancias reales de los cambios registrados durante el decenio, las doscientas líderes fueron subdivididas en distintos subgrupos según el tramo del ordenamiento que ocuparan en cada uno de los años bajo análisis.

Sobre la base de estas consideraciones previas, la información sintetizada en el Cuadro 20 permite comprobar que, en 1980, 84 de las doscientas empresas industriales de mayor facturación eran subsidiarias de ETs y, de conjunto, concentraban el 45,5% de las ventas totales del grupo. Tal participación no presenta mayores divergencias cualquiera sea el estrato que se considere, oscilando en torno al 45/48% en todos los casos. Asimismo, resultan marginales las diferencias relativas en la presencia transnacional según se considere la primera centena de firmas o el conjunto de

Cuadro 20

PRESENCIA TRANSNACIONAL EN LAS PRINCIPALES FIRMAS INDUSTRIALES SEGUN TRAMOS DE ORDENAMIENTO POR VENTAS. 1980-1990.
(valores absolutos y porcentajes)

TRAMOS DEL ORDENAMIENTO	Cantidad empresas extranjeras					Participacion ET en ventas totales					Participacion ET excluido Y.P.F.				
	1980	1983	1985	1987	1990	1980	1983	1985	1987	1990	1980	1983	1985	1987	1990
PRIMERAS DIEZ	6	7	6	7	7	46.2	48.3	36.8	54.7	48.0	77.9	76.4	76.2	81.9	82.3
PRIMERAS VEINTICINCO	13	14	12	15	13	47.3	47.2	38.1	53.2	45.5	67.5	63.7	61.0	69.6	64.0
PRIMERAS CINCUENTA	26	25	25	28	23	48.1	46.4	40.4	53.1	46.9	63.6	58.7	58.3	65.3	60.6
PRIMERAS CIENTO	46	48	47	44	51	46.7	45.9	40.8	49.1	48.8	58.3	55.6	55.1	57.8	60.1
PRIMERAS DOSCIENTAS	84	89	89	84	89	45.5	44.9	40.9	47.6	47.6	54.7	52.6	52.4	54.3	56.8

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a informacion de Prensa Economica y de Mercado, varios numeros.

las 200 empresas, tanto en lo que concierne a su aporte relativo al total de las ventas involucradas (46,7% y 45,5%, respectivamente) como en cuanto a la cantidad de ETs (46 en las primeras cien y 84 en las doscientas).

Por su parte, el privilegiado núcleo de las diez mayores firmas industriales involucra la presencia de seis ETs que aportan el 46,2% de las ventas del estrato. Esa disímil contribución a los respectivos totales se reproduce a nivel de las primeras veinticinco firmas, donde las ETs dan cuenta del 52% de la cantidad de empresas y del 47,3% de las ventas agregadas. Las asimetrías en los respectivos porcentajes de participación surgen como resultante de la decisiva gravitación de las ventas de Y.P.F. (Yacimientos Petrolíferos Fiscales) que, por sí solas, explican el 41,6% de la facturación anual de las diez principales firmas industriales y el 28,9% en el estrato de las 25 mayores empresas 79/. En tal sentido, de excluirse a Y.P.F. 80/, las ETs pasan a controlar más de las tres cuartas partes (77,9%) de las ventas agregadas del primer subconjunto y, poco más de las dos terceras partes (67,5%) en el segundo estrato.

En las consideraciones precedentes se resumen las características sobresalientes que revela la presencia transnacional en la élite industrial a principios del decenio de los años ochenta, antes que se desencadenara la profunda crisis sectorial (el P.B.I. se contrajo casi un 20% en el bienio 1981-1982) que, más allá de ligeras recuperaciones en algunos años (1983/84 y 86), caracteriza el desenvolvimiento del sector durante toda la década de los ochenta (el P.B.I. industrial de 1989 representa menos del 80% del generado en 1980, lo que implica una caída anual promedio de 2,6% acumulativa).

1. La evolución en los años ochenta

Bajo ese marco, el ordenamiento correspondiente a 1990 brinda la posibilidad de verificar, a partir de su contrastación con el de 1980, el efecto neto de tal involución productiva sobre la composición de la élite industrial y, más específicamente, sobre la presencia y la incidencia transnacional en la misma.

Así, en 1990, la contribución transnacional revela un ligero incremento respecto a inicios del decenio de los ochenta, ya sea en lo relativo a la cantidad de firmas (un total de 89, cinco más que en 1980) como por su aporte a las ventas del grupo (47,6%, poco más de dos puntos por encima de 1980), aún cuando se excluya a las generadas por Y.P.F. (56,8% respecto a 54,7% en 1980).

Asimismo, al igual que en el ordenamiento de 1980 no se manifiestan diferencias de importancia en la magnitud de la presencia de las firmas de capital extranjero en los distintos estratos. En lo concerniente a la cantidad de empresas y al margen del núcleo privilegiado de las diez mayores (siete son subsidiarias

de ETs), la gravitación del número de empresas extranjeras fluctúa entre un mínimo de 46% (primeras cincuenta) y un máximo de 52% (en las primeras veinticinco). Por su parte, el aporte relativo de las transnacionales a las ventas totales de cada uno de los tramos presenta, incluso, un menor nivel de dispersión entre sus puntos extremos (45,5% y 48,8%). En otras palabras, la presencia transnacional en la élite industrial reconoce una distribución relativamente difundida entre las primeras doscientas firmas representando, en general, alrededor de la mitad de la cantidad de empresas y de los niveles de facturación implicados. Sólo en el caso de las diez mayores firmas líderes se constata una particular significación de las transnacionales, muy especialmente en lo vinculado al número de firmas que aportan (el 70%) y por su contribución a las ventas agregadas de excluirse a las derivadas de Y.P.F. (más del 80% del total).

La comparación de los resultados correspondientes a los años 1980 y 1990 permite comprobar que, en principio, la participación extranjera en la élite industrial denota un sesgo ligeramente creciente que, con ciertos matices, se reproduce en las distintas escalas o tramos de los respectivos ordenamientos.

Sin embargo, de allí no cabe inferir que se trate de un rasgo distintivo o de un fenómeno persistente a lo largo del decenio. Por el contrario, la información proporcionada por el Cuadro 20 sugiere la existencia de dos tendencias encontradas entre la primera y la segunda mitad de la década. En efecto, en el primer caso, se manifiesta una generalizada -y, en ciertos casos, considerable- pérdida de gravitación de las ETs en las ventas -cualquiera sea el estrato que se considere-, muy particularmente entre 1983 y 1985. En contraposición, en la segunda mitad del decenio, la creciente participación transnacional en las ventas de las mayores firmas industriales más que compensó aquella contracción. Este último fenómeno adquirió particular intensidad entre 1985 y 1987 y no parecería estar disociado de las condiciones de relativa estabilidad de precios derivadas de la implementación del Plan Austral y, consiguientemente, de la recuperación del nivel de actividad en diversos sectores manufactureros (automotriz, petroquímica, siderurgia, etc.) en los que asumen un papel decisivo algunas grandes ETs.

2. Los conglomerados transnacionales

En el conjunto de las consideraciones precedentes, todas las ETs han sido consideradas como un grupo homogéneo, sin ningún tipo de diferenciación en su interior. Sin embargo, atento a sus distintos patrones de comportamiento en el estricto ámbito local, cabría reconocer -en forma simplificada- dos grandes tipologías de ETs de acuerdo a su grado de diversificación en el país. Por un lado, aquéllas que controlan una reducida cantidad de subsidiarias y operan en un número restringido de mercados y, por otro, como situación polar, las que controlan el capital de un conjunto

importante de firmas locales que actúan en diversos mercados bajo la forma integrada o diversificada. Se trata, en otras palabras, de la diferenciación de aquéllas firmas extranjeras que forman parte, en el plano doméstico, de conglomerados empresariales que, como tales, desarrollan una estrategia acorde con los intereses del respectivo complejo, más allá de los emergente en el plano microeconómico, en cada una de las firmas que lo conforman.

Tal como se desprende del Cuadro 21, existe una clara dicotomía entre ambos tipos de empresas extranjeras, tanto en lo que se refiere a su respectiva gravitación en la élite industrial como en lo atinente a su distinto desempeño durante el decenio de los años ochenta.

En cuanto al primer aspecto, cabe resaltar que más de la mitad de las empresas extranjeras están integradas a complejos empresarios y aportan alrededor de las tres cuartas partes de las ventas del conjunto de las transnacionales que forman parte de las doscientas mayores firmas industriales. Asimismo, ambas proporciones tienden a incrementarse en relación directa con los tamaños de empresas que reflejan los distintos estratos delimitados en el Cuadro de referencia. Así, por ejemplo, mientras que seis empresas transnacionales diversificadas y/o integradas (ETDI) integran, en todos los años, el núcleo privilegiado de las diez líderes industriales, sólo en 1990 se incorpora a dicho grupo una empresa extranjera que no es parte de un conglomerado local.

Por su parte, en el plano evolutivo, el decenio de los ochenta denota una marcada profundización de ese predominio de las transnacionales diversificadas y/o integradas. Ello queda claramente de manifiesto en lo referido a la respectiva cantidad de empresas que forman parte de la élite industrial (mientras que las ETDI aumentan de 45 a 54, las restantes transnacionales decrecen de 39 a 35) así como también, en cuanto a su aporte relativo a las ventas agregadas de las doscientas mayores firmas (se incrementa de 38,9% a 42,9%, en el primer caso y decae de 15,8% a 13,9%, en el segundo).

Tales diferencias de comportamiento no resultan casuales atento a las peculiaridades que revela el desenvolvimiento industrial, y de la economía en general, durante el decenio de los años ochenta -involución productiva, desplazamiento de la industria como núcleo central de la acumulación y reproducción del capital, creciente terciarización de la economía, profundos y permanentes cambios en la estructura de precios relativos y consiguiente volatibilidad de la misma, etc.-. Bajo ese contexto operativo, el elemento distintivo de las transnacionales diversificadas y/o integradas -su inserción en conglomerados empresariales- se constituye, precisamente, en la base de sustentación de una distinta potencialidad de crecimiento respecto de aquéllas ETs que circunscriben su actividad local a determinados mercados.

Cuadro 21

PRESENCIA TRANSNACIONAL EN LAS PRINCIPALES FIRMAS INDUSTRIALES SEGUN TRAMOS DE ORDENAMIENTO POR VENTAS. 1980/1985/1990.
(valores absolutos y porcentajes)

TRAMOS DEL ORDENAMIENTO	Cantidad de empresas extranjeras						Participacion en las ventas excluido Y.P.F.					
	1980		1985		1990		1980		1985		1990	
	ETDI*	RET**	ETDI	RET	ETDI	RET	ETDI	RET	ETDI	RET	ETDI	RET
PRIMERAS DIEZ	6	-	6	-	6	1	77.9	-	76.2	-	73.7	8.6
PRIMERAS VEINTICINCO	10	3	10	2	11	2	58.6	6.9	54.8	6.2	55.3	8.7
PRIMERAS CINCUENTA	16	10	15	10	17	6	49.8	13.8	45.9	12.4	55.3	8.7
PRIMERAS CIEN	27	19	27	20	33	18	43.8	14.5	41.1	14.0	46.7	13.4
PRIMERAS DOSCIENTAS	45	39	49	40	54	35	38.9	15.8	37.3	15.1	42.9	13.9

* ETDI: capitales extranjeros que controlan o participan en el capital de seis o mas firmas locales.

** RET : resto de empresas transnacionales.

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a informacion de Prensa Economica y de Mercado, varios numeros.

En efecto, mientras éstas últimas dependen, en última instancia, de las posibilidades expansivas que pudieran ofrecerles los sectores específicos en los que operan, las primeras se han visto favorecidas por su integración en configuraciones empresarias que involucran un -más o menos- amplio espectro de actividades económicas.

Así, por ejemplo, atento al papel protagónico que desempeñó el sector financiero durante casi todo el decenio, aquéllas ETs integradas en complejos locales que contaran con sus propias entidades bancarias y financieras dispusieron, naturalmente, de una serie de ventajas sustantivas en cuanto a liquidez financiera, posibilidad de acceso a los circuitos financieros locales, obtención de líneas de crédito preferenciales, agilidad de las gestiones, etc.

Por su parte, la persistente inestabilidad económica y las drásticas, permanentes y discontinuas modificaciones en la estructura de precios relativos favorecieron, en términos relativos, el desempeño de aquéllas firmas diversificadas que estructuralmente estaban en mejores condiciones de desplazar y reasignar sus excedentes hacia los sectores y actividades que, en las distintas coyunturas, fueron emergiendo como los más dinámicos y rentables. En ese marco, durante el decenio de los años ochenta, no sólo se vio potencializado el desarrollo de los respectivos conglomerados transnacionales sino también el de cada una de las firmas que los conforman.

A favor de esas mayores potencialidades, la creciente gravitación de las transnacionales diversificadas y/o integradas es la que explica, en última instancia, el ligero crecimiento en la participación de las empresas de capital extranjero en la élite industrial entre 1980 y 1990.

3. Cambios en la composición

En ese leve crecimiento de la presencia transnacional en las doscientas mayores firmas industriales subyacen, en realidad, profundas mutaciones en la composición de los respectivos ordenamientos (1980 y 1990) que, sólo como resultado de efectos contrapuestos tiende a reflejar una imagen de relativa estabilidad -aún cuando ligeramente creciente- en la participación de las ETs a nivel agregado.

Así, por ejemplo, el hecho que el número de ETs que integran el grupo de las cincuenta mayores firmas industriales se redujera de 26 a 23 no implica que sólo tres de dichas firmas abandonó -por cierre o caída en el ordenamiento- el grupo de élite. Muy por el contrario -ver Cuadro 22-, de las 23 transnacionales que en 1990 ocupan algunos de los cincuenta primeros puestos del ordenamiento, sólo 13 (el 56,5%) también lo hacían en 1980, mientras que tres de ellas se ubicaban entre los puestos 51 y 100, cuatro de tales ETs

no estaban incluidas en el grupo de las doscientas mayores y, las tres restantes son una resultante de algunas de las principales fusiones y/o absorciones de empresas registradas en el decenio (los casos de Massalin-Particulares, derivado de la absorción de Particulares e Imparciales por parte de Massalin y Celasco; el de SEVEL -fusión de Fiat y Peugeot- y, por último, el de Autolatina, fusión de Ford Motors y Volkswagen).

Por su parte, como se infiere de las consideraciones anteriores, la mitad de las 26 ETs que formaban parte de la élite de las cincuenta mayores firmas industriales en 1980 mantienen, en 1990, tal condición; mientras que, en cinco casos pasan a integrarse al estrato de las segundas cincuenta empresas líderes; una firma es desplazada más allá del puesto doscientos y, por último, las restantes siete firmas son las que sustentan los procesos de fusiones y/o absorciones señalados precedentemente.

Como se desprende de la información proporcionada por el Cuadro 22, idéntico fenómeno se reproduce, con mayor o menor intensidad, cualquiera sea el tramo u estrato de posiciones que se considere de los respectivos ordenamientos. En otras palabras, las heterogeneidades en el comportamiento de las ETs implantadas localmente; las distintas formas que adopta la reestructuración de la operatoria internacional de sus respectivas casas matrices; la incorporación al espectro productivo doméstico de algunas nuevas -grandes- firmas transnacionales (en general, como resultado de emprendimientos realizados, bajo una distinta razón social, por ETs radicadas en el país); los muy diversos procesos de fusión y/o absorción de empresas, etc.; han coadyuvado a modificar sustantivamente la composición empresaria transnacional de la élite industrial. Si bien, en el plano agregado no se ven reflejadas dichas mutaciones ni, mucho menos, la intensidad de las mismas, durante el decenio de los años ochenta se registró una alteración radical en la presencia e, incluso, en las posiciones de las empresas foráneas que ocupan un lugar privilegiado entre las líderes industriales.

Tales transformaciones están asociadas, en lo esencial, a reacomodamientos de significación entre ETs instaladas en el país con anterioridad a la segunda mitad del decenio de los años setenta 81/, al tiempo que es prácticamente irrelevante la afluencia de nuevas firmas de capital extranjero 82/.

Esos reacomodamientos conllevan naturalmente, un muy distinto perfil sectorial de las ETs que integran la élite industrial; alteraciones que resultan plenamente compatibles con el desempeño durante el decenio de las respectivas actividades industriales. Así, se conjugan una creciente presencia de empresas alimenticias (en especial, vinculadas a las exportaciones), químicas y petroquímicas y de las industrias metálicas básicas, en detrimento de la gravitación de aquellas ETs productoras de material de transporte, de productos metálicos y de maquinaria eléctrica.

Cuadro 22

LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN LA ELITE INDUSTRIAL EN 1990. SITUACION RESPECTO A 1980.
(cantidad de empresas)

ORDENAMIENTO 1980 - 1990	En las primeras cincuenta	En las segundas cincuenta	En las segundas cien	En las primeras doscientas
ESTRATO QUE OCUPABAN EN 1980				
- Primeras cincuenta	13	5	-	18
- Segundas cincuenta	3	5	8	16
- Segundas cien	-	8	15	23
- Despues puesto nro. 201	4	5	10	19
NUEVAS FIRMAS	-	3	4	7
NUEVAS FIRMAS POR ABSORCION/FUSION	3	2	-	5
DESNACIONALIZACION DE FIRMAS LOCALES	-	-	1	1
TOTAL	23	28	56	89

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a información de Prensa Económica y de Mercado.

En ese marco, más allá de las disimilitudes en cuanto al universo y al propio horizonte temporal de análisis, las formas que adopta la reconfiguración sectorial de la élite transnacional tienden a asemejarse a las que surgen del estudio intercensal. En efecto, en éste último plano se pudo comprobar (Cuadro 18) que a mediados de los años ochenta, las industrias químicas habían pasado a desplazar a las metalmecánicas como principal campo de la actividad local de las ETs. Por su parte, en el ámbito de las doscientas mayores firmas industriales, el número de ETs que operan en las industrias químicas y petroquímicas se incrementó, entre 1980 y 1990, de 26 a 37 firmas, mientras que las metalmecánicas se redujeron de 31 a 26, respectivamente. Ello sugeriría la persistencia, durante la segunda mitad del decenio de los ochenta, de las principales tendencias sectoriales que revela el análisis intercensal de la presencia transnacional en la industria. Se trata, en otras palabras, de la pérdida de significación relativa de aquéllas actividades cuyo desarrollo local se ve acotado ante el agotamiento de la demanda interna y su escasa competitividad externa y, por otro lado, la creciente significación de industrias mucho más vinculadas con la explotación (mediatizada por su transformación manufacturera) de recursos naturales y/o con una marcada inserción en los mercados internacionales.

4. La élite transnacional en 1990

Como surge de los acápites precedentes, desde muy diversas perspectivas de análisis, la presencia transnacional en la élite industrial de 1990 revela una serie de diferencias sustantivas respecto a la emergente a inicios de la década de los años ochenta (una mayor gravitación relativa a nivel agregado, el creciente predominio de las ETDI -empresas transnacionales diversificadas y/o integradas-, una diversidad de cambios significativos en su configuración empresarial y sectorial, etc.). Ello se constituye, naturalmente, en una invitación a indagar sobre los aspectos más sobresalientes que caracterizan a las ETs industriales de mayor facturación en 1990.

Al respecto, al margen de todo análisis evolutivo y/o comparativo con sus similares de capital nacional y, a manera de fotografía instantánea o diagnóstico de situación en los inicios del decenio de los años noventa, los Cuadros 23 y 24 muestran la información referida a la distribución sectorial y por país de origen de las ciento cincuenta mayores empresas industriales extranjeras, de acuerdo a sus respectivos niveles de facturación en 1990. Ello supone la inclusión de las 89 empresas extranjeras que integran el núcleo privilegiado de las 200 mayores firmas industriales del país y, de otras 61 ETs que se inscriben entre los puestos 201 y 400 del ordenamiento correspondiente a 1990 83/ (Ver Cuadro 7 del Anexo). Asimismo, con el objetivo de poder evaluar si existen heterogeneidades sustantivas en el desempeño empresarial de la élite transnacional, en los cuadros de referencia se incluye una última columna que refleja la relación utilidades/ventas para los distintos subconjuntos de firmas (según sectores y países de origen).

Como surge de la lectura del Cuadro 23, la industria petrolera emerge como el principal sector de actividad, a nivel de la cúpula empresarial transnacional. Si bien el número de firmas no adquiere mayor significación (siete de las ciento cincuenta), su aporte a las ventas -casi el 20%- y a las utilidades agregadas -más de la tercera parte del total- resulta decisivo. En realidad, tal contribución se deriva mayoritariamente de la operación de sólo dos firmas (Shell y Esso) que, integrando junto a Y.P.F. el grupo de las tres mayores empresas industriales del país, generan más del 80% de la facturación anual de las siete ETs petroleras (casi 3,2 miles de millones de dólares). Asimismo, los márgenes de utilidades sobre ventas (23,9%) 84/ ubican al sector como uno de los de mayor rentabilidad relativa, sólo precedido por la industria elaboradora de cigarrillos (34,9%) y la de maquinaria no eléctrica (25,6%) 85/.

En orden a su importancia relativa en las ventas agregadas de las 150 mayores ETs industriales, el segundo lugar lo ocupa la fabricación de material de transporte. A pesar de la profunda y

Cuadro 23

VENTAS EN 1990 DE LAS CIENTO CINCUENTA PRIMERAS EMPRESAS TRANSNACIONALES INDUSTRIALES
SEGUN AGRUPACION INDUSTRIAL
(millones de dolares y porcentajes)

AGRUPACION INDUSTRIAL	CANTIDAD EMPRESAS	VENTAS ACUMULADAS		UTILIDADES ACUMULADAS	
		millones US\$	%	millones US\$	%/ vtas
REFINERIAS DE PETROLEO	7	3 196.5	19.9	764,5	23.9
MATERIAL DE TRANSPORTE	22	2 251.0	14.0	420,-	18.7
INDUSTRIAS BASICAS HIERRO Y ACERO	4	1 981.4	12.3	220,4	11.1
ALIMENTOS, EXCLUIDO BEBIDAS	16	1 689.2	10.5	45,6	2.7
FABRICAC. DE CIGARRILLOS	2	1 529.9	9.5	533,5	34.9
FABRIC. OTROS PRODUCTOS QUIMICOS	24	1 265.3	7.9	-41,-	-3.2
SUSTANCIAS QUIMICAS INDUSTRIALES	17	1 238.4	7.7	83,8	6.8
MAQUINARIA NO ELECTRICA	10	891.0	5.5	228.3	25.6
MAQUINARIA Y APARATOS ELECTRICOS	14	687.4	4.3	-72.7	-10.6
BEBIDAS	10	328.2	2.0	-14.4	-4.4
FABRIC. PRODUCTOS DE CAUCHO	3	304.5	1.9	23.7	7.8
INDUST.BASICAS METALES NO FERROSOS	3	195.9	1.2	-17.0	-8.7
PRODUCTOS METALICOS	3	141.2	0.8	1.1	0.8
FABRICAC. DE VIDRIO	2	134.2	0.8	3.8	2.8
CURTIEMBRES	2	105.5	0.7	-2.5	-2.4
RESTO	11	160.4	1.0	-6.5	-4.1
TOTAL	150	16 100.0	100.0	2 170.6	13.5

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a información de la Revista Mercado.

persistente crisis sectorial que involucra, en mayor o menor medida, a la industria automotriz, la de autopartes 86/ y la de tractores y, por ende, al nivel de actividad de las empresas extranjeras que operan en las mismas, la producción de material de transporte continúa ocupando un papel primordial en la presencia local de las ETs. Ello se ve claramente reflejado en, por un lado, la cantidad de firmas (22) que aportan al grupo de las 150 mayores transnacionales -sólo inferior al número de ETs fabricantes de otros productos químicos- y, por otro, por el total de las ventas implicadas (más de 2,2 miles de millones de dólares). En ambos casos, las proporciones involucradas se ubican ligeramente por debajo del 15% de los respectivos totales; resultando decisiva la influencia de la industria autopartista, en lo relativo al número de empresas (12) y la automotriz, por su gravitación en las ventas agregadas (más de las tres cuartas partes del total).

Como la tercera actividad manufacturera por su contribución a las ventas del conjunto de las 150 ETs aparece la industria siderúrgica que, aportando apenas cuatro firmas -todas ellas integrantes de un mismo conglomerado empresario, productoras de laminados planos y de tubos con y sin costura-, explica una facturación de casi dos mil millones de dólares -12,3% del total- anuales. Dado el contexto profundamente recesivo del mercado interno 87/, tal nivel de ventas se ve sustentado en la creciente gravitación de las exportaciones que, en algunas de las firmas involucradas, llegan a concentrar las tres cuartas partes del total de la facturación. Por su parte, la tasa promedio de utilidades sobre ventas del sector -11,1%- es una simple resultante aritmética de desempeños muy contrapuestos entre, por un lado, las empresas productoras de tubos de acero -30,8% de promedio- y, por otro, las elaboradoras de productos planos -0,4%-.

También en la industria alimenticia -cuarta en orden a su importancia relativa- parte sustantiva de las ventas de las mayores ETs está asociada a la fuerte presencia exportadora de un núcleo importante de grandes firmas -en especial, en los casos de las industrias aceitera y frigorífica-. La facturación agregada de las 16 empresas alimenticias que integran la élite transnacional asciende a casi 1,7 miles de millones de dólares (10,5% del total), al tiempo que el margen promedio de utilidades sobre ventas se reduce a apenas 2,7%. En ese nivel promedio subyace, en realidad, una amplia y heterogénea gama de comportamientos que, adoptando las formas más diversas, involucra al muy amplio espectro de industrias alimenticias que se ven representadas en la cúpula empresaria transnacional (además de los frigoríficos y de la industria aceitera, quedan incluidas algunas empresas lácteas, azucareras, elaboradoras de golosinas y chocolates, de sopas concentradas, de alimentos diversos, etc.).

Otra de las actividades industriales que adquiere cierta relevancia global atento al nivel de facturación de las ETs del sector es la industria productora de cigarrillos. La misma se halla

conformada, en el plano nacional, por un duopolio transnacional que, en 1990, facturó poco más de 1,5 miles de millones de dólares y presenta, a la vez, el mayor margen de utilidades sobre ventas (casi 35%).

La fabricación de otros productos químicos (se trata, mayoritariamente, de laboratorios medicinales) y de sustancias químicas industriales (esencialmente, empresas petroquímicas) constituyen, individualmente consideradas -junto a la industria productora de material de transporte- las agrupaciones de mayor significación relativa por el número de firmas que aportan a la cúpula empresaria transnacional (24 y 17, respectivamente). La facturación agregada de esas 41 empresas se eleva a poco más de 2,5 miles de millones de dólares, con un aporte relativamente similar de ambas agrupaciones industriales que, por otro lado, denotan una total disparidad en cuanto a su respectivo desempeño en el año. En efecto, mientras las empresas petroquímicas presentan, en promedio, una rentabilidad positiva sobre ventas (6,8%), las 24 ETs que se dedican a la fabricación de otros productos químicos registran una pérdida acumulada equivalente al 3,2% de la respectiva facturación.

En posiciones muy distantes a las que ocupaban, seguramente, hasta los inicios del decenio de los años ochenta, las empresas extranjeras productoras de maquinaria -eléctrica y no eléctrica- no llegan a aportar, de conjunto, el 10% de la facturación global de las 150 mayores ETs. Si bien, ambas industrias aún continúan aportando un número relativamente importante de firmas (un total de 24), el desempeño económico de las mismas resulta claramente desfavorable en la generalidad de los casos. Así, por ejemplo, las ETs productoras de maquinaria eléctrica muestran el peor rendimiento promedio en 1990, a punto tal que de conjunto acumulan pérdidas superiores a los setenta millones de dólares -más del 10% de la consiguiente facturación anual; la tasa más elevada a nivel sectorial-. Por su parte, en el caso de las empresas de capital extranjero productoras de maquinaria no eléctrica se manifiesta, en principio, una rentabilidad ligeramente superior al 25% sobre ventas. Sin embargo, esa profunda asimetría entre ambas agrupaciones industriales se ve diluida de excluirse el peculiar desempeño de I.B.M., cuya masa de beneficios supera la del conjunto de las empresas del sector. De allí se infiere que, sin considerar la operatoria de dicha empresa, también en el ámbito de la producción de maquinaria no eléctrica, las principales ETs muestran, en promedio, una tasa negativa de rentabilidad sobre ventas.

Similar comportamiento empresario se manifiesta a nivel de las mayores ETs que operan en industrias tan heterogéneas como las de bebidas -alcohólicas y no alcohólicas-, de metales no ferrosos, curtiembres, etc.; sectores en los que en 1990, salvo muy pocas excepciones, el conjunto de las empresas foráneas registran pérdidas más o menos considerables en relación al respectivo nivel de ventas.

El análisis, esencialmente descriptivo, de la distribución sectorial de la presencia local de las 150 ETs de mayor monto de facturación en 1990 brinda una imagen -si bien estática- precisa del perfil estructural de la inserción transnacional en la industria argentina. Idénticas consideraciones pueden ser extensibles a la consiguiente distribución según países de origen de tales empresas de capital extranjero. Sin duda, la riqueza analítica que ofrece ésta última perspectiva no resulta comparable a la de aquélla, en la medida en que proporciona elementos de juicio de menor significación económica que los que brinda la orientación sectorial de las mayores ETs que operan en el país.

No obstante ello, el reconocimiento de algunos de sus principales rasgos y/o peculiaridades coadyuva a una mejor caracterización de la élite transnacional en la industria manufacturera. A título ilustrativo, bastaría señalar el marcado grado de concentración en un número reducido de países, las participaciones más o menos similares que les corresponde a las firmas estadounidenses respecto a las provenientes de los países de la Comunidad Económica Europea, la irrelevante gravitación de, por ejemplo, las firmas japonesas así como también de los países latinoamericanos, etc.

En consonancia con las formas que adopta la composición de la I.D.E. según países de origen, las ETs estadounidenses ejercen un nítido liderazgo en el ámbito industrial (Ver Cuadro 24). Ello se verifica tanto en términos del número de empresas que aportan a la élite transnacional (40%), como en lo relativo a su contribución a las ventas agregadas (48.8%) y a la masa de beneficios empresarios implicados (más de la mitad del total). Esos distintos porcentajes de participación permiten inferir que, por un lado, la facturación media de las empresas estadounidenses (poco más de 130 millones de dólares) se ubica por encima del promedio y que, por otro lado, los márgenes de utilidad sobre ventas de las primeras (14,2%) superan el nivel medio del conjunto de las 150 mayores ETs industriales (13,5%).

En orden a su importancia relativa, las empresas de capitales italianos ocupan el segundo lugar después de las estadounidenses, tanto en términos del número de firmas que aportan a la élite transnacional (18, al igual que en el caso de las alemanas) como, fundamentalmente, por la magnitud de sus ventas agregadas que alcanzan a superar los tres mil millones de dólares -casi el 20% del total-; más que duplicando las correspondientes al tercero de los países de origen -Gran Bretaña- de las mayores ETs industriales en 1990.

Como se señaló precedentemente, desde esta perspectiva analítica, el elevado nivel de concentración en un muy reducido núcleo de países emerge como uno de los rasgos esenciales de la configuración de la élite transnacional. En efecto, con sólo considerar el ejemplo que ofrecen las firmas estadounidenses e

VENTAS EN 1990 DE LAS CIENTO CINCUENTA PRIMERAS EMPRESAS TRANSNACIONALES INDUSTRIALES
SEGUN PAIS DE ORIGEN
(millones de dólares y porcentajes)

PAIS DE ORIGEN	CANTIDAD EMPRESAS	VENTAS ACUMULADAS		UTILIDADES ACUMULADAS	
		millones US\$	%	millones US\$	%/ vtas
EE.UU.	60	7 860.0	48.8	1 113.4	14.2
ITALIA	18	3 174.9	19.7	642.5	20.2
GRAN BRETAÑA	10	1 518.9	9.4	233.4	15.4
FRANCIA	16	1 182.4	7.4	302.6	25.6
ALEMANIA	18	1 041.5	6.5	-93.7	-9.0
SUIZA	8	522.2	3.2	9.5	1.8
ESPAÑA	3	230.6	1.4	1.1	0.5
SUECIA	6	211.4	1.3	-1.3	-0.6
HOLANDA	3	142.8	0.9	-14.5	-10.2
BELGICA	4	124.3	0.8	-8.3	-6.7
CANADA	2	62.3	0.4	-16.5	-26.5
BRASIL	1	19.0	0.1	-	-
JAPON	1	9.7	0.1	2.4	24.7
TOTAL	150	16 100.0	100.0	2 170.6	13.5

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a informacion de la Revista Mercado.

italianas, quedan involucradas el 52% de las mayores ETs, poco más de las dos terceras partes de las ventas agregadas de las mismas e, incluso, más del 80% de la masa de utilidades generadas en 1990 por las 150 mayores ETs.

En el ámbito de las empresas europeas y al margen del ejemplo italiano, adquiere cierta significación global un grupo relativamente importante (44) de firmas inglesas, francesas y alemanas que, de conjunto, explican poco más de la cuarta parte de las ventas agregadas de las principales ETs industriales.

Más allá de esos ejemplos, las restantes firmas europeas, provenientes de una diversidad de países (Suiza, España, Suecia, Holanda y Bélgica) tienen un escasa incidencia en la élite transnacional (explican apenas el 7,6% de las ventas agregadas). Asimismo, ocupan una posición marginal, por su número y por su aporte a las ventas, dos firmas canadienses, una brasileña y una japonesa.

Como se analizará en la próxima sección, una proporción sustantiva de éstas ETs que emergen como las de mayor facturación anual en 1990, también ocupan posiciones de liderazgo en la acelerada expansión de las exportaciones argentinas, en general y de las industriales, en particular.

C. La presencia transnacional en las exportaciones argentinas

Uno de los elementos constitutivos de la actual fase de transición de la economía argentina es el emergente de la creciente gravitación de las exportaciones como componente de la oferta y demanda global de la economía así como con respecto al P.B.I. 88/. Tal fenómeno tiende a consolidarse como uno de los rasgos que caracterizarán, muy probablemente, el nuevo modelo de acumulación en ciernes que, a diferencia del sendero sustitutivo, de economía semicerrada, se estructurará seguramente sobre una mayor apertura externa (tanto en términos de las exportaciones como de las importaciones). En consonancia con la creciente globalización de la economía mundial, con la consolidación de ciertos bloques hegemónicos, con los procesos de integración y/o complementación económica regional, etc., esa creciente inserción en el escenario internacional aparece como un aspecto insoslayable en la reconfiguración estructural de los senderos evolutivos de la economía argentina.

En tal sentido, el decenio de los ochenta -muy particularmente, en sus últimos años- revela una muy acelerada expansión de las exportaciones, en general; de las industriales, en especial y, entre éstas últimas, de aquéllas manufacturas de origen industrial (MOI), en particular. En efecto, entre 1980 y 1990, las exportaciones totales se incrementaron en más de un 50%, pasando de poco más de ocho mil millones de u\$s a más de 12,3 miles de

millones de dólares, respectivamente, lo que implica un ritmo de crecimiento anual promedio de 4,4% acumulativo. Por su parte, las ventas al exterior de productos industriales ascendieron, en 1990, a casi 9,3 miles de millones de dólares -más de las tres cuartas partes del total-, cuando en los inicios de los años ochenta se ubicaban en torno a los 5.200 millones de dólares (supone una tasa de crecimiento de 6,0% anual acumulativa). Por último, en ese mismo período, más que se duplican (8,1% de crecimiento anual promedio) las exportaciones de M.O.I. que llegan a generar, en 1990, casi cuatro mil millones de dólares -el 42,2% de las exportaciones industriales-.

El particular -aunque diferencial- dinamismo de las ventas externas y los cambios que subyacen en la composición de las mismas, exceden lo estrictamente coyuntural y se inscriben en una tendencia sustentada, en última instancia, por las características del proceso de transformaciones estructurales en que se halla inmersa la economía argentina. Sin duda, el nivel del tipo de cambio real de exportación, la naturaleza y magnitud de los diversos incentivos a las ventas externas, la inestabilidad -bajo un sesgo recesivo- del mercado interno, etc., inciden sobre la dinámica de las exportaciones y coadyuvan a explicar, en su interrelación, sus fluctuaciones en el corto plazo. Sin embargo, más allá de la incidencia efectiva y coyuntural de tales factores, la expansión de las exportaciones es un fenómeno mucho más complejo y multifacético que responde, en el largo plazo, a la intensidad que asumen diversas mutaciones sustantivas en la propia estructura productiva y en el comportamiento y las estrategias desplegadas por los principales agentes económicos, en su interacción con los cambios verificados en el escenario internacional y en los consiguientes flujos comerciales.

Ello se ve reflejado, a la vez, en un notable incremento en el coeficiente de exportación de la economía en su conjunto y, muy particularmente, de su sector manufacturero. En tal sentido, a principios de los años ochenta, el sector agropecuario exportaba alrededor de la quinta parte de su producción mientras que el industrial, sólo canalizaba hacia el exterior el 6-8% de la producción 89/. Transcurrido dicho decenio, la apertura externa del sector agropecuario no registra mayores modificaciones y, en contraposición, el coeficiente de exportación de la industria manufacturera se incrementó sustancialmente, a punto de ubicarse en torno al 20% de la producción total 90/.

La creciente relevancia que adquieren los mercados externos en el ámbito industrial es una emergente, en primera instancia, de la propia contracción del mercado interno y de sus implicancias en cuanto a la generación de saldos exportables (en especial, en las industrias de procesos, sobredimensionadas respecto a la demanda local), y la consiguiente estrategia anticíclica que subyace en la colocación externa de tales excedentes.

En segunda instancia, como un fenómeno que se manifiesta con particular notoriedad hacia fines del decenio de los años ochenta y asume un carácter mucho más estructural que el precedente, esa mayor apertura externa está asociada a la maduración de una serie de inversiones que ya en su formulación original preveían un contenido más o menos significativo de ventas al exterior. Ello difiere sustancialmente de las condiciones predominantes durante la primera mitad del decenio, donde buena parte de las exportaciones industriales surgían como resultante del despliegue de políticas anticíclicas y no de una estrategia de largo plazo que involucrara y sustentara la propia formación de capital 91/.

Muy distinta es la situación hacia fines de los años ochenta en tanto comienzan a manifestarse cambios sustantivos en la orientación de mercado de muchos de los principales proyectos de inversión industrial en los que el tradicional mercado-internismo tiende a verse subordinado ante una creciente jerarquización de los mercados externos y una paulatina especialización en determinados rubros de exportación, a favor de ciertas ventajas competitivas - reales y/o potenciales-. Tal fenómeno involucra desde algunas actividades industrializadoras de recursos naturales (como en el caso celulósico-papelero, los frigoríficos, algunos emprendimientos petroquímicos, etc.) como, incluso, determinadas industrias metalmeccánicas (en el área de las autopartes, máquinas de oficina, etc.).

El marcado dinamismo de las exportaciones, en general y, de las industriales, en especial; los profundos cambios en la composición de las mismas y la revalorización estratégica de los mercados internacionales como destino de la producción local son, entre otros, algunos de los aspectos que caracterizan la actual fase de transición de la economía. En ese plano y al igual que en otras etapas de la historia económica argentina -desde la vigencia plena del modelo agroexportador hasta en las distintas fases del proceso sustitutivo-, las empresas de capital extranjero no han permanecido ajenas al proceso implícito sino que, por el contrario, tienden a asumir un papel protagónico.

1. La participación de las ETs en las exportaciones

El tema de la participación transnacional en las exportaciones, esencialmente las manufactureras, ha concitado el análisis de diversos estudios que, en mayor o menor medida, brindan una serie de importantes elementos de juicio sobre las características sustantivas del fenómeno hasta los primeros años del decenio de los ochenta 92/.

Más allá de las diferencias de enfoque implicadas, de los distintos horizontes temporales y universos de análisis, etc., tales estudios no presentan mayores divergencias en cuanto a la caracterización de ciertos rasgos decisivos en términos de la presencia transnacional en las exportaciones:

- las ETs aportan poco menos de la tercera parte del total de las exportaciones industriales, proporción que no denota modificaciones sustantivas entre mediados de los años setenta y de los ochenta;

- tal contribución se incrementa sustancialmente en el caso de las M.O.I. donde las ETs alcanzan a explicar, a mediados de los ochenta, cerca del 50% del total;

- las exportaciones de las transnacionales se focalizan en un número relativamente reducido de empresas y sectores de actividad en los que aquéllas, en la generalidad de los casos, ejercen posiciones hegemónicas;

- las principales ETs exportadoras ocupan, también, una posición de privilegio entre las transnacionales de mayor monto de ventas anuales y denotan, a la vez, una relativa estabilidad en cuanto a su presencia en la élite exportadora;

- tales ETs asumen un papel protagónico en el elevado grado de concentración empresaria que caracteriza, en general, a las exportaciones industriales argentinas.

Más allá de esta enunciación muy general de las principales características que revela la participación transnacional en las exportaciones industriales en los primeros años del decenio de los ochenta, cabría señalar que tal presencia no invalida -ni resulta contradictoria con- el rasgo esencial de la inserción del capital extranjero en la industria: el predominio casi excluyente de la producción para el mercado interno 93/.

En tal sentido, al igual que en el plano agregado y al margen de unas pocas excepciones, gran parte de las exportaciones industriales de las ETs asumen un carácter predominantemente anticíclico. Al respecto, en relación con sus similares de capital nacional, las mismas cuentan con las mayores ventajas relativas que emanan de su pertenencia a ETs que, como tales, pueden reasignar la distribución de los mercados de exportaciones de -y para- cada una de sus filiales.

Sin embargo, esa presencia decisiva de las exportaciones anticíclicas se ve crecientemente matizada -en forma aún incipiente en los inicios de la década de los ochenta- ante la paulatina maduración de una serie de inversiones que, inscritas en un replanteo de las estrategias de internacionalización de algunas de las ETs instaladas en el país, suponen la priorización de la demanda externa y la consiguiente subordinación de los requerimientos del mercado interno 94/.

Este fenómeno adquiere particular intensidad en la segunda mitad del decenio de los ochenta y, como se señaló precedentemente, involucra también a una serie de empresas de capital nacional que, junto a aquéllas, coadyuvan a explicar el acelerado dinamismo de las exportaciones industriales.

En ese marco de creciente gravitación macroeconómica de las exportaciones asociada a cambios significativos en su composición, cabe indagar sobre sus implicancias en términos de la configuración empresaria que las sustentan y, más precisamente, sobre las formas que adopta la presencia transnacional en las mismas.

2. La élite exportadora en 1984 y 1988

Al respecto, la élite exportadora constituye un adecuado universo de análisis dado que el muy elevado nivel de concentración es uno de los rasgos fundamentales que caracterizan a las exportaciones argentinas. En tal sentido, con sólo considerar las ventas al exterior de las doscientas mayores empresas exportadoras quedan involucradas, en 1984, el 86,3% del total de las exportaciones del país, proporción que decae a 78,6% en 1988 ^{95/}, Asimismo, ese grupo de firmas explican el 80,7% de las exportaciones industriales de 1984 y el 77,0% de las de 1988.

Sin duda, las inferencias que puedan extraerse a partir de la conformación de ese núcleo de firmas asumen la representatividad suficiente como para definir el perfil empresario que avala el desenvolvimiento exportador de la economía argentina en la segunda mitad de los años ochenta.

Al respecto, el Cuadro 25 presenta la composición de la élite exportadora en 1984 según el origen de la propiedad del capital de las firmas y las tipologías empresarias implícitas -integradas o no en conglomerados locales-.

Ese grupo de firmas exportó casi 7.000 millones de dólares, de los que poco más de la mitad (52,4%) corresponden a productos manufacturados y, a la vez, el 96,0% de éstos últimos provienen, en cada empresa, de un único grupo industrial.

Si bien no pudo identificarse el origen de la propiedad del capital de poco más de la quinta parte de las empresas líderes, ello no afecta mayormente los resultados agregados ya que se trata de las exportadoras de menor significación relativa dentro de la élite -sólo aportan el 5,2% de las exportaciones totales y menos del 5% de las industriales-.

La información proporcionada en el Cuadro de referencia permite comprobar que, en 1984, 59 de las doscientas firmas de mayor monto de exportaciones eran subsidiarias locales de ETs que, de conjunto, generaron ventas al exterior por casi tres mil millones de dólares, concentrando el 42,9% de las exportaciones totales del grupo. Tal participación resulta equiparable a la que les corresponde a las noventa empresas de capital nacional que integran la élite exportadora, de dónde se infiere que el promedio de exportaciones por empresa es, en el caso de las transnacionales (50,8 millones de dólares), más de un 50% superior al de sus similares de capital nacional (33,4 millones de US\$).

Cuadro 25

DISTRIBUCION SEGUN TIPO DE EMPRESAS DE LAS EXPORTACIONES DE LAS 200 PRINCIPALES FIRMAS EN 1984.
(millones de dolares y porcentajes)

TIPO DE EMPRESAS	Cantid. Empres.	Exportaciones Totales		Exportaciones Indust.		Exp.Prin.Grupo Ind*.	
		millones US\$	%	millones US\$ (I)	%	millones US\$ (II)	(II/I)
EMPRESAS ESTATALES	8	622.7	8.9	355.6	9.7	340.2	95.7
EMPRESAS DE CAPITAL NACIONAL	90	3 009.4	43.0	1 736.6	47.4	1 644.2	94.7
- Empresas de Grupos	30	810.4	11.6	668.5	18.3	604.4	90.4
- Empresas Independientes	60	2 199.0	31.4	1 068.1	29.1	1 039.8	97.3
EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO	59	2 999.7	42.9	1 394.9	38.0	1 363.9	97.8
- Empresas Diversificadas y/o Integradas	33	1 418.5	20.3	637.9	17.4	616.7	96.7
- Resto de Empresas Extranjeras	26	1 581.2	22.6	757.0	20.6	747.2	98.7
SIN INFORMACION	43	361.3	5.2	180.4	4.9	171.2	94.9
TOTAL	200	6 993.1	100.0	3 667.5	100.0	3 519.5	96.0

* CIIU a cuatro dígitos

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a informacion del Banco de Datos del Area.

Por su parte, en el interior de las empresas de capital foráneo se manifiesta un ligero predominio de aquéllas que forman parte de conglomerados locales (33 de las 59 firmas) cuyo aporte a las exportaciones del grupo es, sin embargo, levemente inferior al de las restantes ETs (20,3% y 22,6%, respectivamente). Este último fenómeno se reproduce en el ámbito de las exportaciones industriales donde, a la vez, decrece el aporte relativo de ambos subconjuntos de firmas extranjeras (17,4% y 20,6%, respectivamente).

Una de las características comunes a estas dos tipologías de ETs la ofrece el escaso grado de diversificación que denota la composición de las exportaciones industriales de cada una de las firmas. En efecto, la casi totalidad de las ventas al exterior de productos manufacturados -97,8% para el conjunto de las ETs- es explicada, en cada empresa, por un único grupo industrial (cuatro dígitos de la CIIU, Rev.2).

Esta primera visión general de la presencia transnacional en la élite exportadora del año 1984 puede verse enriquecida de incorporar al análisis un enfoque complementario sobre las distintas tipologías empresarias involucradas a partir, en éste caso, de la composición de las exportaciones que realiza cada una de las doscientas mayores firmas. Al respecto, cabe diferenciar tres grandes nucleamientos de empresas exportadoras:

- las comercializadoras de productos primarios, exclusivamente;
- las productoras y comercializadoras de bienes industriales, exclusivamente; y
- las exportadoras de bienes primarios e industriales, indistintamente.

Este último subconjunto es, sin duda, el más heterogéneo en tanto comprende a algunas empresas industriales que, marginal y/o complementariamente, realizan exportaciones de productos primarios (como, por ejemplo, algunas pesqueras, aceiteras, curtiembres, etc.); ciertas firmas exclusivamente comerciales que, a través de sociedades controladas, también producen bienes manufacturados (como en el caso de Bunge y Born, La Plata Cereal, etc.); grandes firmas comercializadoras de una muy amplia y diversa gama de bienes -los típicos "traders"-, sin ningún vínculo patrimonial con la actividad productiva, etc.

Bajo esta perspectiva de análisis, el estudio de las formas que adopta la presencia transnacional en la élite exportadora puede ser abordada desde dos ángulos distintos, aunque complementarios. Por un lado, aquél en que se jerarquiza la distribución de las ETs y de las consiguientes exportaciones entre esas tres grandes tipologías de firmas. Por otro, el que prioriza la participación que les corresponde a las empresas de capital extranjero en cada uno de esos subconjuntos de firmas exportadoras.

Así, en el primer plano, como se desprende de la información del Cuadro 26, la mayor parte de las ETs que integran la élite exportadora en 1984 son firmas que producen -y exportan- sólo bienes manufacturados. Sin embargo, esa presencia mayoritaria (36 de las 59 ETs) conlleva un aporte a las exportaciones generadas por las transnacionales que apenas supera la cuarta parte del total (26,0%). En tal sentido, la mayor contribución relativa (casi las tres cuartas partes -63,8%-) proviene de un muy reducido número de grandes ETs (apenas 18 firmas) exportadoras -y, en algunos casos, también productoras- de bienes primarios e industriales. En éste último subconjunto se nuclean buena parte de las principales empresas exportadoras de capital foráneo -explican ventas al exterior que superan, en promedio, los cien millones de dólares por firma-.

Las consideraciones precedentes, referidas a las ETs en su conjunto, resultan igualmente válidas a nivel de aquéllas que operan integradas a -o, como parte de- un conglomerado local de capital foráneo, como para las restantes firmas extranjeras -"especializadas" en el ámbito doméstico-.

Por su parte, el segundo -y complementario- plano de análisis remite a la consideración del aporte relativo de las ETs a las exportaciones que se derivan de cada uno de esos tres grandes nucleamientos de empresas exportadoras. En éste caso, a pesar de su relativamente escasa significación económica, la mayor participación transnacional es la que se registra entre las firmas exportadoras de productos primarios (56,7%). En contraposición, en el ámbito de las firmas productoras y exportadoras de bienes manufacturados se verifica la menor contribución relativa de las ETs (apenas 31,4%) asociada, muy particularmente, al escaso aporte de las 22 ETDI (sólo 13,8%).

Antes de concluir esta caracterización general de la inserción transnacional en las principales firmas exportadoras hacia mediados de los años ochenta, cabría incorporar una breve referencia sobre la presencia de las empresas de capital extranjero en el núcleo selecto de las mayores exportadoras. Al respecto, en 1984, de las 17 firmas que realizaron ventas al exterior por un valor superior a los cien millones de dólares, nueve son subsidiarias locales de ETs, entre las que se incluyen dos exportadoras de productos primarios, una de bienes industriales y las seis restantes comercializan productos primarios y manufacturados. Asimismo, en el ámbito de las exportaciones industriales, apenas cinco empresas superaban en 1984 los cien millones de dólares anuales (Ver Cuadro 8 del Anexo), tres de las cuales son firmas de capital extranjero (sólo una de ellas exportaba exclusivamente productos manufacturados).

En los comentarios que anteceden se sintetizan los rasgos esenciales que revela la presencia de las ETs en el privilegiado

Cuadro 26

DISTRIBUCION SEGUN PERFIL Y TIPO DE EMPRESAS DE LAS EXPORTACIONES DE LAS 200 PRINCIPALES FIRMAS EN 1984.
(millones de dolares y porcentajes)

TIPO DE EMPRESAS	EXPORTADORAS DE PRODUCTOS PRIMARIOS		EXPORTADORAS DE PRODUCTOS INDUSTRIALES		EXPORTADORAS DE PRODUCTOS PRIMARIOS E INDUSTRIALES				
	Cantidad de Empresas	Millones de dolares	(%)	Cantidad de Empresas	Millones de dolares	(%)	Cantidad de Empresas	Millones de dolares	(%)
EMPRESAS ESTATALES	-	-	-	7	349.8	14.1	1	272.9	6.9
EMPRESAS DE CAPITAL NACIONAL	5	139.6	25.7	59	1 209.4	48.7	26	1 660.4	41.8
- Empresas de grupos	-	-	-	25	480.9	19.4	5	329.5	8.3
- Empresas independientes	5	139.6	25.7	34	728.5	29.3	21	1 330.9	33.5
EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO	5	307.8	56.7	36	779.4	31.4	18	1 912.5	48.2
- Empresas diversificadas y/o integradas	3	173.9	32.0	22	343.0	13.8	8	901.6	22.7
- Resto de empresas extranjeras	2	133.9	24.7	14	436.4	17.6	10	1 010.9	25.5
SIN INFORMACION	8	95.6	17.6	22	142.7	5.8	13	123.0	3.1
TOTAL	18	543.0	100.0	124	2 481.3	100.0	58	3 968.8	100.0

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a informacion del Banco de Datos del Area.

grupo de las doscientas mayores firmas exportadoras en el año 1984, cuando aún no se manifestaba en toda su dimensión e intensidad, el muy acelerado ritmo de crecimiento de las ventas al exterior que caracteriza a la segunda mitad del decenio.

Al respecto, la comparación entre esa élite exportadora y la correspondiente a 1988 -año para el que también se dispone del consiguiente ordenamiento empresarial líder- permite identificar y evaluar los cambios que pudieran haberse registrado en la gravitación de las transnacionales en una de las variables macroeconómicas de mayor dinamismo relativo. En este último plano, cabría resaltar, a título ilustrativo, que las exportaciones totales del país se incrementaron, entre 1984 y 1988, en un 12,6%; porcentaje que se eleva al 55,5% de considerarse sólo las manufactureras y, al 77,8%, en el caso de aquéllas manufacturas de origen industrial.

Sin duda, ante la trascendencia de las mutaciones implícitas - en cuanto a dinamismo relativo y, de allí, en su composición-, el consiguiente desempeño de las ETs ofrece un marco analítico de sumo interés. En tal sentido, basta con preguntarse si las mismas permanecieron ajenas, acompañaron u operaron como agentes propulsores de esa creciente apertura exportadora de la economía argentina para encontrar razones suficientes como para indagar al respecto.

A nivel agregado, la presencia transnacional en la élite exportadora de 1988 denota (Ver Cuadro 27) una relativa estabilidad respecto a 1984, conjugándose la incorporación neta de una nueva ETs (se eleva a 60 el número de transnacionales que integran la cúpula de las doscientas mayores firmas) con un ínfimo decrecimiento en su aporte a las exportaciones del grupo (apenas 0,6 puntos porcentuales).

Esa relativa estabilidad en el plano global es, en realidad, una resultante de dos movimientos contrapuestos entre los distintos tipos de ETs. En efecto, mientras decae la cantidad de empresas extranjeras integradas en conglomerados -cuatro menos- y se incrementa su gravitación en las exportaciones totales (de 20,3% en 1984, a 21,3% en 1988), el resto de las firmas foráneas aportan un mayor número de empresas (cinco más) al tiempo que disminuye su contribución a las exportaciones agregadas (de 22,6% a 21,0%, respectivamente).

Idéntico fenómeno se reproduce en el caso de las exportaciones industriales, donde ese desempeño se inscribe en un marco de acelerada expansión de las ventas al exterior de las ETs que, en apenas cuatro años, se incrementaron en más de un 50% -de 1,4 a casi 2,2 miles de millones de dólares-. Ello trae aparejada, a la vez, una mayor presencia transnacional en el ámbito de las exportaciones industriales (de 38,0% a 39,9%, respectivamente),

Cuadro 27

DISTRIBUCION SEGUN TIPO DE EMPRESAS DE LAS EXPORTACIONES DE LAS 200 PRINCIPALES FIRMAS EN 1988.
(millones de dolares y porcentajes)

TIPO DE EMPRESAS	Cantidad Empresas	Exportaciones Totales		Exportaciones Indust.		Exp.Prin.Grupo Ind*.	
		millones US\$	%	millones US\$ (I)	%	millones US\$ (II)	(II/I)
EMPRESAS ESTATALES	6	401.3	5.6	320.4	5.9	309.3	96.5
EMPRESAS DE CAPITAL NACIONAL	94	3 247.1	45.2	2 573.2	47.3	2 416.6	93.9
- Empresas de Grupos	31	837.6	11.7	790.0	14.5	678.5	85.9
- Empresas Independientes	63	2 409.5	33.5	1 783.2	32.8	1 738.1	97.5
EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO	60	3 034.8	42.3	2 169.6	39.9	2 091.5	96.4
- Empresas Diversificadas y/o Integradas	29	1 526.8	21.3	1 148.9	21.1	1 098.1	95.6
- Resto de Empresas Extranjeras	31	1 508.0	21.0	1 020.7	18.8	993.4	97.3
SIN INFORMACION	40	494.6	6.9	378.5	6.9	354.7	93.7
TOTAL	200	7 177.8	100.0	5 441.7	100.0	5 172.1	95.0

* CIU a cuatro dígitos

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires,
en base a información del Banco de Datos del Area.

sustentada en las operaciones de las empresas extranjeras diversificadas y/o integradas que pasan a aportar más de la quinta parte del total de las exportaciones manufactureras (21,1%, cuando en 1984 explicaban el 17,4%).

Ese excepcional dinamismo de las exportaciones industriales de las ETs no conllevó mayores alteraciones en cuanto al escaso grado de diversificación de las ventas al exterior de cada una de las firmas. Al igual que a mediados de los años ochenta, la sumatoria de las exportaciones asociadas, en cada empresa, a una única rama de actividad (grupo industrial de la CIIU, Rev. 2) representa el 96,4% del total de las exportaciones manufactureras.

Hasta aquí, a pesar de las mutaciones estructurales que lleva implícito el notable crecimiento exportador de la economía argentina, la conformación de la cúpula exportadora de 1988 y la presencia transnacional en la misma, no denotan alteraciones sustantivas -en el plano agregado- respecto a la correspondiente a mediados de los años ochenta. En tal sentido, la contribución transnacional a las exportaciones revela una relativa estabilidad a nivel global y un ligero incremento en el caso de las manufacturas asociado, éste último, a la creciente significación de los conglomerados de propiedad del capital externo en detrimento del resto de las ETs -a pesar del comportamiento opuesto en términos del respectivo número de firmas que aportan a la élite exportadora-. De allí que pueda afirmarse que el desempeño exportador de las subsidiarias locales de ETs acompañó -e, incluso, dinamizó en el ámbito de las manufacturas- esa creciente gravitación macroeconómica de las ventas al exterior.

Siempre en el marco de la conformación de la élite exportadora y de la consiguiente presencia transnacional, queda por analizar si las transformaciones verificadas en el cuatrienio 1984-1988 -en lo relativo al dinamismo y al perfil del comercio al exterior- alteraron, también, la configuración empresarial resultante de jerarquizar la respectiva composición de las exportaciones de acuerdo con el tipo de bienes que involucran (firmas comercializadoras de productos primarios, de bienes industriales o de ambos, indistintamente).

Bajo esta perspectiva analítica, el Cuadro 28 permite comprobar, en primer lugar, la inexistencia de ETs entre aquéllas que sólo exportan bienes primarios; subconjunto de firmas en el que en 1984, las empresas extranjeras ejercían una clara hegemonía - cinco transnacionales explicaban más de la mitad de las correspondientes exportaciones-. En ese desplazamiento de las transnacionales exportadoras de productos primarios subyacen, en realidad, dos distintos factores explicativos. Por un lado, en tres de los cinco ejemplos, los de menor significación económica por su aporte a las exportaciones, se deriva del reposicionamiento de las firmas involucradas más allá del puesto doscientos en el ordenamiento de 1988. Por otro, como fenómeno de mayor

trascendencia económica, el "desplazamiento" de las otras dos empresas es una simple reubicación de las mismas como producto de incorporar en su oferta exportadora algunos bienes agroindustriales (más precisamente, aceites vegetales) que, de todas maneras, asumen un papel secundario frente a las exportaciones de productos primarios.

Una segunda inferencia que surge de la lectura del Cuadro 28 está asociada a la creciente gravitación de las ETs productoras y comercializadoras -exclusivamente- de bienes manufacturados. En tal tipología se nuclean, por un lado, 42 de las 60 ETs que integran la élite exportadora (seis más que en 1984) y, por otro, el 40% de las exportaciones de las transnacionales (casi quince puntos porcentuales más que en 1984). Al respecto, cabe resaltar que las ventas al exterior de éste subconjunto de empresas extranjeras se incrementaron en un 56,7% entre 1984 y 1988.

Otro fenómeno a destacar es el que se relaciona con aquéllas ETs que aportan tanto productos primarios como industriales. Este subconjunto de empresas extranjeras está conformado, en 1988, por idéntica cantidad de firmas que en 1984 (18) y, al igual que en éste último año, nuclea a las principales exportadoras de capital foráneo -en promedio, superan los cien millones de dólares anuales-. Sin embargo, más allá de la persistencia temporal de esos rasgos, el desempeño exportador de éste grupo de empresas difiere sustancialmente del de aquéllas que sólo exportan bienes manufacturados. Así, en un contexto global caracterizado por un crecimiento más o menos generalizado de las ventas al exterior, las generadas por éste tipo de ETs decaen un 5,2% entre 1984 y 1988 -de 1,9 a 1,8 miles de millones de dólares- y, por ende, decrece también su significación relativa en la élite exportadora transnacional. Esta involución de las exportaciones de las ETs que comercializan productos primarios e industriales está asociada, al igual que en el ámbito de las empresas de capital nacional, al desempeño de aquéllas firmas que forman parte de conglomerados empresariales. En contraposición, las restantes empresas que comercializan en el exterior ambos tipos de bienes muestran -tanto las extranjeras como las de capital local- un ligero incremento en el valor de las exportaciones respectivas.

Como resultante de esas semejanzas y asimetrías de comportamiento, en éste subconjunto de firmas -diversificadas en cuanto a la composición de sus exportaciones- se verifica un leve crecimiento en la participación agregada de las transnacionales (de 48,2% en 1984 a 49,1%, en 1988).

Ese mismo fenómeno adquiere particular intensidad -y significación económica- en el caso de las ETs que producen y comercializan (exclusivamente) bienes manufacturados. En efecto, su gravitación en las exportaciones generadas por tal tipo de firmas (las que crecieron en más de un 30% entre 1984 y 1988), se

Cuadro 28

DISTRIBUCION SEGUN PERFIL Y TIPO DE EMPRESAS DE LAS EXPORTACIONES DE LAS 200 PRINCIPALES FIRMAS EN 1988.
(millones de dolares y porcentajes)

TIPO DE EMPRESAS	EXPORTADORAS DE PRODUCTOS PRIMARIOS			EXPORTADORAS DE PRODUCTOS INDUSTRIALES			EXPORTADORAS DE PRODUCTOS PRIMARIOS E INDUSTRIALES		
	Cantidad Empres.	Millones de dolares	(%)	Cantidad Empres.	Millones de dolares	(%)	Cantidad Empres.	Millones de dolares	(%)
EMPRESAS ESTATALES	1	63.5	29.7	4	258.3	7.9	1	79.5	2.2
EMPRESAS DE CAPITAL NACIONAL	5	126.8	59.3	61	1 522.6	46.6	28	1 597.7	43.2
. Empresas de Grupos	-	-	-	25	646.8	19.8	6	190.8	5.1
. Empresas Independientes	5	126.8	59.3	36	875.8	26.8	22	1 406.9	38.1
EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO	-	-	-	42	1 221.6	37.4	18	1 813.2	49.1
. Empresas Diversificadas y/o Integradas	-	-	-	24	739.3	22.6	5	787.5	21.3
. Resto de Empresas Extranjeras	-	-	-	18	482.3	14.8	13	1 025.7	27.8
SIN INFORMACION	2	23.4	11.0	23	267.0	8.1	15	204.2	5.5
TOTAL	8	213.7	100.0	130	3 269.5	100.0	62	3 694.6	100.0

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a informacion del Banco de Datos del Area.

incrementó en seis puntos porcentuales (de 31,4% a 37,4%, respectivamente) como producto del acelerado dinamismo exportador - superior al 100% en apenas cuatro años- de aquellas ETs que forman parte de conglomerados locales (la participación relativa de las mismas se elevó de 13,8% a 22,6%, respectivamente).

En síntesis, desde la perspectiva analítica que emana de este tipo de diferenciación dentro de la cúpula exportadora, tienden a estilizarse y/o precisarse algunos de los rasgos que caracterizan la presencia transnacional en la segunda mitad de los años ochenta. Tal el caso, por ejemplo, de su creciente contribución a las exportaciones industriales que, no sólo se focaliza en las ETsD.I. sino, más precisamente, en aquéllas que solo comercializan en el exterior parte de su producción local.

Por último, cabe complementar las consideraciones precedentes con una muy breve reflexión en torno a la presencia transnacional en el grupo privilegiado de las firmas que exportan más de cien millones de dólares al año, a nivel global y en el ámbito más acotado de los bienes industriales (Ver Cuadro 9 del Anexo). En el primer caso, entre las 18 firmas que en 1988 superaron tan barrera se incluye una decena de ETs (una más que en 1984); mientras que de las nueve empresas que exportaron más de cien millones de dólares de productos manufacturados, cuatro son subsidiarias locales de empresas extranjeras (también, una más que en 1984).

3. Mutaciones en la presencia transnacional en la élite exportadora

Si bien, al cotejar los ordenamientos de las doscientas principales empresas exportadoras de los años 1984 y 1988 pueden identificarse una serie de modificaciones vinculadas con la presencia de las ETs, las mismas no parecerían ser tan intensas como las que, en principio, podrían llegar a preverse atento al dinamismo y a los cambios en la composición de las exportaciones argentinas durante la segunda mitad de los años ochenta.

El hecho que en ese plano agregado no se manifiesten alteraciones sustantivas no implica, necesariamente, la inexistencia de las mismas. Por el contrario, muchas de ellas tienden a contrabalancearse de forma tal que pasan a tornarse casi imperceptible a nivel global. Al respecto, basta adentrarse en la configuración empresaria de ambos ordenamientos para constatar una multiplicidad de cambios importantes en el respectivo posicionamiento de las ETs, en lo relativo a su ingreso o desplazamiento de la élite exportadora, en cuanto a la composición sectorial de sus ventas al exterior, etc.

En tal sentido, como una primera aproximación, la desagregación de las doscientas firmas líderes en distintos subconjuntos según el tramo del ordenamiento que ocupan en cada uno de los años bajo análisis, brinda algunos elementos de juicio

adicionales sobre las formas específicas que adopta la presencia transnacional en la élite exportadora y, en ese marco, sobre las mutaciones registradas en la segunda mitad de los años ochenta.

Como se desprende del Cuadro 29, la mayor gravitación relativa de las ETs se verifica en el grupo selecto de las 25 mayores exportadoras. En ambos casos, tal participación supera el 50% y, a diferencia de los resultados agregados, en éste ámbito, las ETs incrementaron su incidencia en las exportaciones en más de dos puntos porcentuales entre 1984 y 1988 (a pesar de aportar una empresa menos). Ello se reproduce en el subconjunto de las segundas veinticinco firmas exportadoras, donde la contribución de las transnacionales aumenta más de ocho puntos porcentuales y, a la vez, se incorporan dos empresas más de capital foráneo.

Dado que también en el grupo de las segundas cien exportadoras se manifiesta idéntico fenómeno (incremento en el número de ETs y en su aporte a las correspondientes exportaciones), la pérdida de participación transnacional en el subconjunto de las segundas cincuenta firmas alcanza la intensidad suficiente como para más que compensar la creciente presencia de las ETs en los restantes estratos. En este último nucleamiento, en el que se integran aquéllas firmas que exportaron, en 1984, entre 11 y poco más de 25 millones de dólares y, en 1988, entre poco menos de quince y 36 millones de dólares, las empresas extranjeras aportan cinco firmas menos que en 1984 y pierden casi ocho puntos porcentuales en su participación en las exportaciones del estrato.

Las modificaciones que se registran a nivel de cada uno de los distintos tramos del ordenamiento ponen de manifiesto, en su conjunto, una dinámica reconfiguración de la presencia transnacional en la élite exportadora; proceso que involucra el reposicionamiento de muchas ETs, el desplazamiento de otras fuera del grupo privilegiado de las doscientas mayores, la irrupción de nuevas firmas extranjeras -algunas de reciente radicación en el país-, etc.

A título ilustrativo cabe resaltar que la reducción del número de ETs que integran el núcleo de las veinticinco mayores exportadoras -de 12 a 11- no se deriva del simple cambio de posición de una sólo firmas; se trata, en realidad, del desplazamiento de cinco transnacionales. En efecto (ver Cuadro 30), dos de las ETs que pertenecían al grupo en 1984 pasan a integrarse, en 1988, al estrato de las segundas veinticinco exportadoras, mientras que otra se ve desplazada más allá del puesto cincuenta. Ello fue compensado, en parte, por la incorporación de dos transnacionales que, en un caso, proviene del tramo de las segundas veinticinco exportadoras y, en el otro, no estaba incluida en el grupo de las doscientas mayores de 1984 96/.

CUADRO 29

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LAS EXPORTACIONES DE LAS 200 PRINCIPALES FIRMAS,
SEGUN TRAMOS DEL ORDENAMIENTO. 1984 Y 1988.
(valores absolutos y porcentajes)

TRAMOS DEL ORDENAMIENTO SEGUN EXPORTACIONES TOTALES	1 9 8 4		1 9 8 8	
	Cantidad empresas	(%)	Cantidad empresas	(%)
PRIMERAS VEINTICINCO	12	50.4	11	52.6
SEGUNDAS VEINTICINCO	7	26.7	9	35.0
PRIMERAS CINCUENTA	19	46.2	20	47.7
SEGUNDAS CINCUENTA	20	38.6	15	30.5
PRIMERAS CIEN	39	45.2	35	44.7
SEGUNDAS CIEN	20	20.9	25	26.9
PRIMERAS DOSCIENTAS	59	42.9	60	42.3

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a información del Banco de Datos del Area.

Por su parte, las mutaciones implícitas en el tramo de las segundas veinticinco exportadoras adquiere una intensidad superlativa, a punto tal que sólo una de las siete ETs que lo integraban en 1984 también lo hace en 1988. Las otras seis transnacionales se desplazan, en un caso, al núcleo privilegiado de las primeras veinticinco; en dos al grupo de las segundas cincuenta y; las tres restantes se reposicionan más allá del puesto doscientos. En contraposición, se incorporan dos firmas provenientes de las primeras veinticinco exportadoras, tres del estrato de las segundas cincuenta y otras tres nuevas ETs de reciente implantación local (dos petroquímicas y otras empresa estadounidense comercializadora de granos y, en menor medida, de aceites vegetales).

Consideraciones más o menos similares podrían ser reproducidas cualquiera sea el estrato de posiciones que se considere o, en otras palabras, más allá de la intensidad relativa que asume, la reconfiguración de la incidencia transnacional en la élite exportadora se manifiesta bajo muy diversas formas e involucra, a la vez, a todos los tramos del respectivo ordenamiento empresarial. En ese marco, el hecho que el 30% de las ETs que participan de la cúpula exportadora de 1988 no la integraban apenas cuatro años atrás, resulta suficientemente representativo de las transformaciones que subyacen en la presencia transnacional entre las principales empresas exportadoras del país.

La irrupción de algunas nuevas radicaciones de capital foráneo (firmas comercializadoras de productos primarios y agroindustriales y, emprendimientos industriales patrocinados por empresas

extranjerías ya instaladas en el país), la maduración plena de proyectos de inversión (de ampliación de la capacidad productiva o de diversificación del "mix" productivo) con una marcada vocación exportadora, la reorientación estratégica de firmas fuertemente afectadas por la contracción del mercado interno son, entre otros, algunos de los factores que contribuyen a explicar buena parte de los reacomodamientos de las ETs en la élite exportadora, durante la segunda mitad de los años ochenta.

Cuadro 30

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES DE
LAS 200 PRINCIPALES FIRMAS, SEGUN TRAMOS DEL ORDENAMIENTO. 1984 Y 1988.
(valores absolutos y porcentajes)

TRAMOS DEL ORDENAMIENTO SEGUN CONTENIDO INDUSTRIAL EN LAS EXPORTACIONES TOTALES	1 9 8 4		1 9 8 8	
	Cantidad empresas	(%)	Cantidad empresas	(%)
PRIMERAS VEINTICINCO	10	41.7	10	46.3
SEGUNDAS VEINTICINCO	7	28.5	9	35.5
PRIMERAS CINCUENTA	17	38.7	19	43.2
SEGUNDAS CINCUENTA	20	45.5	19	37.9
PRIMERAS CIEN	37	39.9	38	42.2
SEGUNDAS CIEN	22	22.2	22	24.1
PRIMERAS DOSCIENTAS	59	38.0	60	39.9

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a información del Banco de Datos del Area.

Como podía preverse, esas mutaciones radicales también quedan de manifiesto en el ámbito de las exportaciones manufactureras, las de mayor dinamismo relativo en los últimos años.

En este plano, donde la participación transnacional aumentó en casi dos puntos porcentuales entre 1984 y 1988, la subdivisión de las empresas exportadoras según el tramo que ocupan en los respectivos ordenamientos denotan algunos rasgos comunes con los resultados observables a nivel agregado. Así, por ejemplo, el número de ETs y su consiguiente aporte a las exportaciones de cada uno de los distintos subconjuntos se incrementan en el tramo de las primeras y segundas veinticinco exportadoras así como también, en el grupo de las segundas cien (Cuadro 31). Sólo en el estrato en que se nuclean las segundas cincuenta exportadoras de bienes manufacturados decrece la cantidad de empresas y su respectiva contribución a las ventas externas. En este caso, a diferencia del plano agregado, el fenómeno no asume la intensidad suficiente como

para compensar el desempeño de las transnacionales en los restantes estratos.

Otra característica global que se reproduce en el ámbito de las exportaciones industriales la brinda el hecho que la mayor gravitación transnacional -tanto en lo referido a la cantidad de firmas que aportan como por su contribución relativa a las exportaciones- se manifiesta en el tramo de las veinticinco mayores exportadoras de bienes manufacturados. En éste caso, en apenas cuatro años, la participación de las empresas extranjeras se incrementó casi cinco puntos porcentuales, aún sin que se modificara el número de firmas transnacionales que integran ese grupo líder 97/.

La presencia transnacional en el mismo denota un elevado grado de concentración en términos de la composición de las exportaciones implicadas. En efecto, en 1988, seis de las diez grandes exportadoras transnacionales comercializan aceites vegetales -junto a otros productos primarios y a algunos agroindustriales- y, de conjunto, explican casi las dos terceras partes de las ventas al exterior de esa decena de empresas extranjeras. Este grupo selecto lo completan dos firmas siderúrgicas, una productora de máquinas de oficina y un frigorífico; todas ellas, exportadoras exclusivamente de productos manufacturados.

Este último comentario remite a la consideración del tipo de bienes industriales que concitan el interés de la actividad exportadora de las ETs y, en ese marco, de las mutaciones registradas durante el cuatrienio 1984-1988.

Al respecto, en el Cuadro 32 se identifican los grupos industriales que en cada empresa generan la mayor parte de sus ventas al exterior de bienes manufacturados y, por otro lado, la configuración resultante en términos de la consiguiente distribución sectorial de las ETs y de sus exportaciones industriales en 1984 y 1988.

Una muy rápida lectura de la información ya resulta suficiente para constatar el elevado grado de polarización de las exportaciones de las líderes transnacionales en un muy reducido número de actividades industriales. Así, por ejemplo, tanto en 1984 como en 1988, las tres principales ramas (aceitera, frigoríficos y siderurgia, en ambos casos) concentran casi las dos terceras partes de las exportaciones de las ETs que integran la élite exportadora del país; proporción que se eleva a más de las tres cuartas partes con sólo incorporar otras dos actividades (las curtiembres y la producción de máquinas de oficina, en 1984 y, el complejo automotor y la industria pesquera, en 1988).

Cuadro 31

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES DE
LAS 200 PRINCIPALES FIRMAS, SEGUN TRAMOS DEL ORDENAMIENTO. 1984 Y 1988.
(valores absolutos y porcentajes)

TRAMOS DEL ORDENAMIENTO SEGUN CONTENIDO INDUSTRIAL EN LAS EXPORTACIONES TOTALES	1 9 8 4		1 9 8 8	
	Cantidad empresas	(%)	Cantidad empresas	(%)
PRIMERAS VEINTICINCO	10	41.7	10	46.3
SEGUNDAS VEINTICINCO	7	28.5	9	35.5
PRIMERAS CINCUENTA	17	38.7	19	43.2
SEGUNDAS CINCUENTA	20	45.5	19	37.9
PRIMERAS CIEN	37	39.9	38	42.2
SEGUNDAS CIEN	17	22.2	22	24.1
PRIMERAS DOSCIENTAS	54	38.0	60	39.9

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a informacion del Banco de Datos del Area.

En ese marco, la industria aceitera asume un papel decisivo, a punto tal que, en ambos años concentra más del 40% de las ventas al exterior de la élite exportadora transnacional. Si bien, tal participación decayó casi seis puntos porcentuales entre 1984 y 1988 ^{98/}, la creciente cantidad de ETs -once de las doce firmas también exportan productos primarios y, tres de ellas incorporaron los aceites a sus exportaciones durante la segunda mitad de los años ochenta-, emerge como un claro síntoma del interés que despierta, desde la perspectiva internacional, la comercialización de productos agroindustriales basados en la transformación manufacturera -poco compleja, de tecnología madura- de recursos naturales en los que el país cuenta con ciertas ventajas competitivas ^{99/}.

Idénticas consideraciones pueden ser extendidas a la industria frigorífica sólo que, en éste caso, se trata de un fenómeno mucho menos difundido e, incluso, matizado por las propias heterogeneidades de las ETs que operan en el sector (a diferencia del ejemplo aceitero, las exportaciones las realizan las propias firmas productoras). En tal sentido, entre 1984 y 1988, se conjuga una pérdida de 2,5 puntos porcentuales de participación en las exportaciones de la élite transnacional y la presencia de un frigorífico menos en dicha élite, con un crecimiento igualmente significativo de las exportaciones -8,3% anual acumulativo-.

Cuadro 32

DISTRIBUCION SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES QUE INTEGRAN LA ELITE EXPORTADORA. 1984 Y 1988.
(cantidad de empresas, miles de dolares y porcentajes)

SECTORES INDUSTRIALES	1 9 8 4			1 9 8 8		
	Cantid. empres.	Miles dolares	(%)	Cantid. empres.	Miles dolares	(%)
Industria aceitera	9	630.0	46.2	12	846.3	40.5
Frigoríficos	5	168.5	12.4	4	206.2	9.9
Industria siderúrgica	2	106.6	7.8	3	272.4	13.0
Curtiembres	5	88.2	6.5	5	90.2	4.3
Máquinas de oficina	1	83.6	6.1	1	102.3	4.9
Material de transporte	7	77.7	5.7	7	122.3	5.8
Industrias químicas básicas	4	49.4	3.6	5	101.9	4.9
Industria pesquera	5	46.9	3.4	5	122.3	5.8
Refinerías de petróleo	4	36.3	2.7	2	37.9	1.8
Fabrica. de otros produc. químicos	1	15.1	1.1	2	31.3	1.5
Otros	11 (ocho ramas)	61.6	4.5	14 (catorce ramas)	158.4	7.6
TOTAL	54	1 363.9	100.0	60	2 091.5	100.0

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a informacion del Banco de Datos del Area.

Esa menor significación relativa opaca, en cierta medida, el desempeño expansivo de algunos grandes frigoríficos transnacionales que han reorientado su perfil productivo de forma de adaptarse a las tendencias de la demanda internacional, exportando bienes de mayor valor agregado (esencialmente, Swift y CEPA).

Otra actividad agroindustrial que, en el ámbito de las exportaciones de las ETs, ha perdido parte importante de su participación relativa y, a diferencia de las anteriores, revela un claro estancamiento exportador, es la industria del cuero o, más precisamente, las curtiembres. De las cinco ETs del sector (las mismas en ambos ordenamientos), una muestra un crecimiento relativamente importante en sus exportaciones, mientras que en dos casos tales ventas al exterior decrecen en términos absolutos.

Los ejemplos opuestos de industrias que denotan una presencia creciente en las exportaciones de las principales transnacionales son, en ese orden, la industria siderúrgica, la pesquera y la química básica.

El primer caso es, sin duda, el de mayor trascendencia económica en el ámbito de la élite exportadora transnacional y emerge como una de las principales resultantes del profundo proceso de reestructuración productiva y de reconfiguración de los liderazgos empresarios en la industria siderúrgica local 100/. Basta considerar unos pocos indicadores para apreciar el nuevo papel que pasa a asumir la siderurgia dentro de las exportaciones de las líderes transnacionales:

- las ventas al exterior de productos siderúrgicos (tubos sin costura y laminados planos) se incrementaron más de 2,5 veces en apenas cuatro años;

- su aporte a las ventas al exterior de las mayores exportadoras industriales de capital extranjero aumentó más de cinco puntos porcentuales (de 7,8% a 13,0%, entre 1984 y 1988), convirtiéndose en la segunda actividad, sólo precedida por la industria aceitera;

- se incorpora una nueva firma siderúrgica a la élite exportadora transnacional, perteneciente al mismo grupo empresario que controla el capital de las otras dos siderúrgicas;

- una de ellas (Siderca) se convierte, en 1988, en la segunda exportadora de productos industriales, no sólo en el marco de las ETs sino a nivel agregado, cuando en 1984 ocupaba el séptimo y el decimoquinto puesto, respectivamente.

A nivel de la cúpula exportadora transnacional, la industria pesquera muestra un ritmo de crecimiento de sus exportaciones ligeramente superior al de la siderurgia. Como consecuencia de ello, sin modificación alguna en la cantidad de empresas extranjeras que comercializan la manufacturación de un recurso natural, la industria pesquera pasó a convertirse, en 1988, en la cuarta rama industrial por su aporte a las exportaciones de la

élite transnacional -apenas cuatro años atrás ocupaba el octavo lugar-. Cabe resaltar que en la casi totalidad de los ejemplos se trata de empresas que, con una elevada propensión exportadora, se radicaron en el país en la segunda mitad de los años setenta o principios de los ochenta.

Por último, la tercera rama industrial que revela una creciente gravitación -en cuanto a la cantidad de firmas y a su contribución a las exportaciones de la élite exportadora transnacional- es la que nuclea a las empresas fabricantes (y comercializadoras en el exterior) de sustancias químicas industriales básicas. La maduración de los proyectos de inversión encarados por sólo dos firmas bajo control del capital extranjero (Monómeros Vinílicos y Electrometalúrgica Andina), en los que se contemplaba la comercialización externa de parte de la producción local, explica la totalidad de las exportaciones incrementales de las transnacionales que operan en esta rama de actividad.

Estos últimos ejemplos denotan que los altos índices de crecimiento de las exportaciones de las transnacionales no se circunscriben a industrias basadas en la explotación de recursos naturales sino que también involucran a algunas intensivas en capital. Mientras en el primer caso, ello aparece asociado a mejoras en la competitividad y en la orientación exportadora de varios sectores tradicionales en procura de adecuarse a las cambiantes condiciones de la demanda internacional, en el segundo, la maduración tecno-productiva (por incorporación, adaptación y desarrollo local) y la adquisición de ciertas ventajas competitivas, tienden a explicar el excepcional desempeño exportador de ciertas industrias intensivas en capital.

D. La presencia transnacional en la inversión industrial

El decenio de los años ochenta emerge, sin duda, como una fase de transición -y crisis- en la que parecerían irse delineando algunos de los elementos sustantivos sobre los que, muy probablemente, se estructurará un nuevo -y distinto- sendero evolutivo de la economía argentina.

En dicho marco, a pesar de sus atipicidades, el estudio de las características que adopta el proceso de formación de capital en la industria y el de la consiguiente presencia de las empresas transnacionales constituye una base de sustentación imprescindible de todo diagnóstico interpretativo sobre el ingreso argentino en el decenio de los años noventa. Se trata, en otras palabras, de elementos insoslayables en el reconocimiento de las formas bajo las que tiende a orientarse la reestructuración de la economía, en general, de la industria, en particular y, bajo ese plano global, del propio papel e inserción de las ETs. Ello se ve potencializado por cuanto puede considerarse como una temática casi inexplorada en la literatura económica reciente 101/.

La llamada "crisis de inversión" ha pasado a convertirse en uno de los aspectos más críticos y en uno de los condicionantes fundamentales de la evolución de la economía argentina y de la de su sector industrial. La caída de la inversión bruta ha llegado a alcanzar niveles inéditos, tanto en lo que se refiere a su magnitud como a su persistencia temporal. Así, durante el primer quinquenio de la década, la inversión bruta interna decrece sistemáticamente llegando a representar en 1985, menos de la mitad del nivel registrado en 1980 (implica un ritmo promedio de -14,4%, anual acumulativo). La recuperación del bienio 1986-87 que, en su momento, pareció modificar la tendencia de los años precedentes, se vio abruptamente abortada a partir de 1988, a punto tal que en el trienio 1988-90, la contracción de la inversión bruta interna se ubicó en torno al 20% anual acumulativa 102/. Como resultado de ello, el nivel de formación de capital fijo registrado en 1990 equivale a poco menos del 30% del correspondiente a 1980.

Tal comportamiento trajo aparejado una drástica reducción del coeficiente de inversión que, incluso, resulta particularmente significativa atento a la propia contracción del PBI total. La pronunciada disminución de dicho coeficiente, alcanza su punto extremo en 1990, año en el que se registra el coeficiente más bajo (7,5%) de la historia económica del país; ubicándose, incluso, por debajo de los requerimientos de la mera reposición del capital fijo preexistente. La declinación de la tasa de inversión y la desacumulación real de capital constituyen, así, dos de los rasgos centrales de la actual fase de transición y crisis de la economía argentina.

Sin embargo, ese desenvolvimiento macroeconómico de la formación de capital no supone la uniformidad de comportamiento de los diversos agentes económicos. Por el contrario, subyacen una serie de fenómenos contradictorios que expresan, en última instancia, las crecientes heterogeneidades estructurales que revela la economía argentina en los últimos años. En efecto, el proceso de reestructuración económica y, muy particularmente, el industrial, muestra una diversa y heterogénea gama de comportamientos contrapuestos entre los distintos agentes o, al decir de Katz, J. 103/ de actitudes "defensivas" u "ofensivas" a nivel microeconómico. Esta diferenciación de actitudes y comportamientos se manifiesta en muy diversos planos (productivo, tecnológico, inserción internacional, gerencial, etc.) y conlleva un reposicionamiento más o menos generalizado en el interior del espectro industrial.

Así en el ámbito industrial, puede reconocerse un núcleo de agentes económicos que no sólo no se han visto mayormente afectados por la crisis sino que han consolidado y fortalecido su presencia sectorial, sobre la base de la incorporación de tecnologías de automatización, racionalización y reorganización de los procesos productivos, creciente inserción internacional, alta capacidad gerencial, financiera y de "lobby", internalización de diversos subsidios -explícitos e implícitos- estatales, absorción de

recursos humanos calificados, internacionalización de la actividad empresaria, etc. Ello se reproduce tanto a nivel de las empresas de capital nacional como de sus similares de capital extranjero, configurando una expresión más de esas heterogeneidades estructurales y de comportamiento que se han ido profundizando -en muy diversos planos- al cabo del decenio de los años ochenta.

La perspectiva analítica que ofrece la formación de capital en la industria asume, en tal sentido, una trascendencia muy especial atento al papel que la misma desempeña en la posible maduración de un nuevo modelo o estilo de desarrollo. En tal sentido, a diferencia de otras fases de la historia industrial argentina en las que se manifestaba en forma nítida el tipo de inversión predominante (bienes de consumo durables y algunos intermedios, bajo la hegemonía de las empresas de capital extranjero, con un alto contenido de insumos, maquinarias y equipos importados, a inicios de los años sesenta; insumos intermedios de uso difundido, muy intensivos en capital, favorecidos por una profusa gama de incentivos, en los setenta), en los últimos años poco es lo que se conoce sobre la orientación sectorial de la formación de capital en la industria, el papel del mercado interno y de la explotación y transformación de los recursos naturales, los agentes económicos que lideran y/o impulsan ese proceso, los patrones de comportamiento y el tipo de actitudes predominantes, la presencia de las ETs y su inserción en la dinámica que adopta la inversión en el sector, etc.

En ese marco, la información primaria recabada en la encuesta sobre inversiones en la industria que se realizó en el ámbito de un acuerdo celebrado entre el INDEC y la Oficina en Buenos Aires de la CEPAL 104/, ofrece un muy adecuado y representativo espectro analítico como para dar respuesta a muchos de esos interrogantes básicos, en términos de los elementos sustantivos que caracterizan a la formación de capital en el sector manufacturero en los años ochenta (dinámica, composición, configuración sectorial, identificación de sus agentes propulsores, presencia transnacional, etc.).

Asimismo, las inferencias que puedan extraerse del análisis de la estructura empresaria demandante de bienes de capital importados 105/ -componente esencial de la inversión- tienden a complementar -y a precisar, en ciertos aspectos- aquellos elementos de juicio; brindando una visión conjunta, muy representativa, de la acumulación de capital en la industria durante el decenio de los años ochenta y, en ese marco, sobre las formas que adopta la presencia e inserción de las empresas de capital extranjero.

1. La inversión transnacional en el sexenio 1983-1988

De acuerdo con la información del relevamiento realizado por INDEC-CEPAL, entre 1983 y 1988, las 591 firmas encuestadas efectivizaron inversiones por un monto total próximo a los diez mil millones de

dólares; lo que implica una inversión media del orden de los 16,6 millones de u\$s que, en términos anuales, supone una canalización de recursos de casi 2,8 millones de dólares por empresa.

Ese nivel de inversiones en capital fijo representa, en promedio, poco más de la vigésima parte del total de los recursos obtenidos por las empresas informantes como producto de su propia operatoria comercial. En otras palabras, la formación de capital equivale a poco más del 5% de las ventas de la cúpula empresarial industrial o, desde una perspectiva mucho más amplia, en este sentido, tiende a reproducirse el fenómeno observable en el plano macroeconómico, en cuanto al escaso flujo de recursos que se destina a la acumulación de capital fijo.

Más allá de la inversión global involucrada, las restantes consideraciones cuantitativas no difieren mayormente de circunscribir el análisis al campo específico de las ETs. En efecto, las 215 firmas de capital extranjero incorporadas en el relevamiento (el 36,4% del universo), invirtieron un total de 3.568,7 millones de dólares (el 37,4% del total). Ello supone, en promedio, un nivel casi equivalente al resultante en el plano agregado, en cuanto a la inversión media por firma (16,6 millones de u\$s) y, obviamente, por año (2,8 millones de dólares por empresa).

Esas semejanzas entre las ETs y los resultados agregados también tienden a manifestarse en lo relativo a la respectiva orientación sectorial de la inversión. Este último es, sin duda, uno de los aspectos más importantes en todo estudio sobre la acumulación de capital en la industria; muy particularmente por sus implicancias respecto a la configuración del propio perfil industrial.

Si bien la inexistencia de información relativa al acervo de capital acumulado en las distintas industrias impide apreciar y calificar, en su justa dimensión, la significación real de la inversión del sexenio, la distribución resultante brinda un indicador valioso de la orientación general de las transformaciones en el perfil productivo y de las mutaciones estructurales implícitas. De allí la importancia de evaluar y describir las características sustantivas que revela la conformación sectorial de las inversiones realizadas en la industria en los últimos años.

A tal fin, en el Cuadro 33, se presenta la distribución sectorial 106/ de la formación de capital del conjunto de las empresas relevadas en la encuesta y, en particular la de aquéllas de capital extranjero.

Al igual que a nivel agregado, la principal actividad receptora de las inversiones de las ETs es la industria elaboradora de productos químicos (esencialmente, la petroquímica y las refinerías de petróleo), sector en el que éstas últimas invirtieron

poco más de 1.500 millones de dólares durante el sexenio (el 43,3% del total de la inversión transnacional). Tal formación de capital se deriva de los recursos asignados por 81 firmas de capital extranjero (el 37,7% del total de ETs informantes), lo que implica una inversión media de 19,1 millones de dólares por empresa.

Cuadro 33

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA INVERSION EN ACTIVOS FIJOS
SEGUN SECTORES INDUSTRIALES. 1983-1988
(valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

SECTORES INDUSTRIALES	T O T A L E S		EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO		
	Cant. Empr.	Miles US\$	Cant. Empr.	Miles US\$	(%) total
Alimentos, bebidas y tabaco	104	1 190 898.2	32	367 728.0	30.9
Textiles, confecc. y cuero	68	360 191.9	9	49 014.0	13.6
Madera y muebles	6	30 999.0	2	22 376.0	72.2
Papel, imprenta y publicaciones	26	609 564.0	3	30 197.0	5.0
Productos químicos	148	4 425 773.5	81	1 544 059.6	34.9
Minerales no metálicos	22	294 971.0	7	133 914.0	45.4
Industrias metálicas básicas	22	1 301 401.6	7	702 318.0	54.0
Prod.metal, maquin. y equipos	172	1 161 953.3	71	681 301.0	58.6
Otras manufacturas y Construcc. Industriales	6	165 671.0	3	37 776.0	22.8
TOTAL	574	9 541 423.5	215	3 568 684.6	37.4

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL, en Buenos Aires

De los comentarios precedentes se infiere que estas dos industrias productoras de bienes intermedios asumen un papel protagónico en la orientación sectorial de la inversión transnacional, a punto tal de concentrar casi las dos terceras partes (62,9%) del total efectivizado entre los años 1983 y 1988 (a nivel agregado tal participación se ubica en torno al 60%). Asimismo, atendiendo al proceso de maduración plena de las inversiones realizadas en el período, es previsible suponer la profundización de las transformaciones estructurales del perfil productivo de la industria y de las ETs radicadas en el sector, asociadas en ambos casos a la gravitación creciente de las industrias productoras de bienes intermedios 107/.

Con exclusión de las industrias químicas y las metálicas básicas, en sólo otras dos divisiones manufactureras -la metalmeccánica y la alimenticia-, las inversiones de las ETs en el sexenio superan los 350 millones de dólares (y, por tanto, el 10%

del total). A pesar que en términos agregados ambas industrias se han venido desarrollando en un marco recesivo, las heterogeneidades estructurales que caracterizan al sector industrial se manifiestan, también, bajo diversas formas, en el interior de ambos sectores. En efecto, en el caso de la metalmecánica, las inversiones se focalizan en muy pocas actividades (esencialmente, el complejo automotor) y, en forma mayoritaria, en un reducido número de empresas 108/. Paradójicamente, esa formación de capital en el complejo automotor resulta contemporánea a una de las crisis más profundas del sector. A pesar de ello, las inversiones requeridas para el lanzamiento de nuevos modelos por parte de las terminales y, el desarrollo de algunos grandes proyectos con una marcada orientación exportadora en el caso de la industria autopartista (como en el caso de Transax), alcanzan la magnitud suficiente como para explicar esa posición relativamente privilegiada en cuanto a la acumulación de capital en el sexenio por parte de las ETs que operan en el sector.

Por su parte, en el caso de la alimenticia, la creciente inserción internacional de algunas actividades elaboradoras de productos primarios (aceites vegetales, pesca, etc.) ha contribuido a alentar la formación de capital en sectores no afectados, mayormente, por la retracción generalizada del mercado interno. Se manifiesta, tanto a nivel global como en el caso de las ETs, una cierta polarización entre aquéllas ramas y/o firmas volcadas a la atención de la demanda externa que concentran la mayor parte de las inversiones y, un subconjunto mayoritario de ramas y empresas dependientes de la evolución del mercado interno que, en general, se han limitado a mantener y/o reparar sus equipos de producción.

Las restantes cinco divisiones industriales asumen un papel casi marginal en la formación de capital de las transnacionales radicadas en el país (de conjunto explican apenas el 7,7% de sus inversiones durante el sexenio 1983-1988).

Esa distribución sectorial de las inversiones realizadas por las ETs que, en lo sustantivo, no difiere mayormente de la jerarquización resultante en el plano agregado conlleva, sin embargo, una marcada dispersión en cuanto a su participación relativa en la formación de capital efectivizada en las distintas divisiones industriales. En tal sentido, las situaciones polares se presentan en actividades industriales que, como la maderera (72,2%) y la papelería (5,0%), asumen una muy escasa significación en el ámbito de la inversión transnacional (0,6% y 0,8%, respectivamente).

En contraposición, en aquellas actividades en las que se concentra mayoritariamente la inversión de las ETs (las químicas y las metálicas básicas y, en menor medida, las metalmecánicas y las alimenticias), las divergencias en los porcentajes de participación de las ETs se estrechan significativamente (34,9% y 54,0%, respectivamente, en el primer subconjunto y, 58,6% y 30,9%,

respectivamente, en el segundo grupo). En otras palabras, más allá de los matices implícitos, la orientación inversora de las ETs no presenta asimetrías sustanciales respecto a la resultante para el conjunto de las firmas de capital nacional.

Las industrias productoras de insumos intermedios de uso difundido (petroquímica, refinerías de petróleo, siderurgia, etc.), el complejo automotor (por lanzamiento de nuevos modelos y en la producción de ciertas autopartes para su comercialización en el exterior), algunas industrias alimenticias intensivas en recursos naturales y volcadas a la atención de la demanda internacional (aceites, pesca, carnes preparadas, etc.), el aprovechamiento de la amplia -y, muchas veces, atípica- gama de incentivos ofrecida por algunos regímenes de promoción industrial ^{109/} (como en el caso de Tierra del Fuego en el área de la electrónica de consumo y los electrodomésticos o, de las provincias de La Rioja, San Luis, Catamarca y San Juan, en una diversidad de ramas de actividad), emergen como los polos de atracción casi excluyentes de la formación de capital en la industria en el decenio de los años ochenta, tanto a nivel de las ETs como de sus similares de capital nacional.

2. Composición y evolución temporal de la inversión transnacional

Otra interesante perspectiva de análisis sobre la inversiones industriales realizadas por las ETs en el sexenio 1983-1988 es aquella que se relaciona con la composición de dicha formación de capital. La misma ofrece, incluso, algunos resultados sorprendentes atendiendo a los parámetros que, históricamente, han caracterizado el aprovisionamiento de equipos por parte de las firmas de capital foráneo.

En ese marco, el primer elemento distintivo de la formación de capital de las transnacionales lo ofrece la gravitación que asume la adquisición de maquinaria y equipo -casi diez millones de dólares por empresa-, lo que representa el 60% de la inversión total (Cuadro 11 del Anexo). Dicho porcentaje se ubica casi diez puntos porcentuales por encima del correspondiente al universo de empresas de capital nacional (50,6%) relevado en la encuesta.

El segundo rubro en importancia es el de "construcciones" que al cabo del sexenio explica poco más de 800 millones de dólares, concentrando el 22,4% del total de la inversión industrial de las ETs. En este caso, tal contribución relativa resulta más de diez puntos porcentuales más baja que la que se registra a nivel de las empresas de capital nacional (33,8%), donde asumen un papel protagónico las obras civiles involucradas en un conjunto importante de grandes emprendimientos industriales.

El análisis de la composición de las inversiones en maquinaria y equipos o, más precisamente, la distinción entre aquellas asociadas a la adquisición de equipos de fabricación local y las

correspondientes a la importación de equipamiento, brinda un segundo -y atípico- rasgo sobresaliente en la acumulación de capital industrial de las transnacionales. En efecto, contrastando con la experiencia histórica, la propensión a la importación de bienes de capital resulta mucho más baja en el caso de las subsidiarias locales de ETs que en el de sus similares de capital nacional. Mientras las primeras adquirieron en el exterior el 40,9% de las maquinarias y equipos incorporadas a su acervo de capital entre 1983 y 1988, en el caso de las firmas de capital nacional, tal porcentual se eleva al 48,5% (Ver Cuadro 11 del Anexo). En contraposición, los bienes de capital adquiridos en el mercado interno representan el 54,6% y el 50,4%, respectivamente, de la inversión en maquinaria y equipos.

En esa mayor propensión a proveerse localmente de bienes de capital por parte de las ETs subyace un cambio radical en los patrones de comportamiento que tradicionalmente guiaron la actitud de las mismas respecto a la canalización de sus requerimientos de maquinarias y equipos. En tal sentido, aún cuando no se cuentan con suficientes elementos de juicio como para poder precisar la incidencia real de los distintos factores, podrían formularse ciertas hipótesis sobre ese cambio de actitud o, más precisamente, sobre la preponderancia del equipamiento adquirido en el mercado local. Al respecto, entre los elementos que coadyuvarían a explicar tal fenómeno podría señalarse, entre otros, la escasa gravitación de nuevos y grandes emprendimientos industriales en sectores intensivos en tecnologías, la elevada significación que asume la reposición y renovación de equipos de tecnologías maduras, la creciente adaptación por parte de las ETs a las escalas y a las idiosincrasias del mercado interno, ciertos éxitos en las políticas de desarrollo de proveedores locales especializados -no sólo de insumos sino también de equipos-, etc.

Ello se reproduce, en mayor o menor medida, en casi todos los principales sectores en los que se materializó la inversión de las ETs (como en el caso de la industria química, la metalmecánica y, en especial, las alimenticias 110/). Sólo en el ámbito de las industrias metálicas básicas -donde la concreción de un gran proyecto de inversión (Siderca) adquiere un papel protagónico- la importación de maquinaria y equipos llega a representar más de la mitad del total invertido en equipamientos (58,0%). De todas maneras, aún en éste último caso, la demanda de las ETs dirigida hacia la oferta local de bienes de capital adquiere una importante significación económica -cerca de 24 millones de dólares por empresa y casi 30 millones de dólares al año 111/- emergiendo, en tal sentido, como el sector en el que se verifica la mayor demanda unitaria por firma transnacional orientada hacia la industria local proveedora de maquinaria y equipos.

Cuadro 34

COMPOSICION DE LA INVERSION EN ACTIVOS FIJOS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES SEGUN SECTORES INDUSTRIALES 1983-1988
(miles de dólares y porcentajes)

SECTORES INDUSTRIALES	MAQUINARIA Y EQUIPOS TOTAL		MAQUINARIA Y EQUIPO NACIONAL		MAQUINARIA Y EQUIPO IMPORTADO		MAQUINARIA Y EQUIPO SIN ESPECIFICAR		CONSTRUCCIONES		REPARACION Y MANTENIMIENTO		TOTAL	
	miles US\$	(%)	miles US\$	(%)	miles US\$	(%)	miles US\$	(%)	miles US\$	(%)	miles US\$	(%)	miles US\$	(%)
Alimentos, bebidas y tabaco	172 664	47.0	124 517	33.9	36 173	9.8	11 974	3.3	97 476	26.5	97 588	26.5	367 728	100.0
Textiles, confecciones y cuero	25 021	51.0	6 502	13.3	18 519	37.7	-	-	9 359	19.1	14 634	29.9	49 014	100.0
Madera y muebles	11 789	52.7	1 890	8.5	9 899	44.2	-	-	5 274	23.6	5 313	23.7	22 376	100.0
Papel, imprenta y publicaciones	24 032	79.6	10 485	34.7	13 547	44.9	-	-	292	1.0	5 873	19.4	30 197	100.0
Productos químicos	855 689	55.4	533 347	34.6	279 947	18.1	42 395	2.7	392 402	25.4	295 969	19.2	1 544 060	100.0
Hierales no metálicos	108 176	80.8	58 009	43.3	50 167	37.5	-	-	23 184	17.3	2 554	1.9	133 914	100.0
Industrias metálicas básicas	407 631	58.0	167 421	23.8	236 593	33.7	3 617	0.5	118 493	16.9	176 194	25.1	702 318	100.0
Producción metal. maquina. y equipo	508 950	71.7	266 173	39.1	229 185	33.6	13 591	2.0	142 409	20.9	29 943	4.4	681 301	100.0
Otras manufacturas y construcciones industriales	24 943	66.0	525	1.4	359	1.0	26 059	63.6	11 943	31.6	890	2.4	37 776	100.0
T O T A L	2 138 895	60.0	1 168 869	32.8	874 389	24.5	95 636	2.7	800 832	22.4	628 958	17.6	3 568 684	100.0

Fuente: Elaborado por el Área de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires.

Las restantes ramas de actividad en las que la importación de maquinarias y equipos supera a la inversión en equipamiento nacional son todos sectores en los que la formación de capital de las ETs adquiere una muy escasa trascendencia económica. Se trata de las industrias textiles, la maderera y la celulósico-papelera que, de conjunto, no llegan a representar el 3% del total invertido por las ETs en el sexenio.

Esas diferencias en los patrones de comportamiento sectorial se manifiestan, también, en lo referido a los respectivos senderos evolutivos de la inversión transnacional. Si bien, a nivel agregado, el desempeño de ésta última tiende a asemejarse -en cuanto al sentido de las variaciones anuales- al correspondiente a la Inversión Bruta Interna global (brusca contracción en 1985, recuperación en el bienio 1986-87 y nueva retracción en 1988), en el plano sectorial se registran profundas asimetrías 112/, tanto en términos de los sesgos anuales implícitos como, fundamentalmente, en los respectivos ritmos de crecimiento involucrados (Cuadro 35). Así, por ejemplo, la inversión agregada de las ETs en años como 1987 y 1988 (cerca de 800 millones de dólares) representa más del doble de la registrada en 1983 (casi 360 millones de US\$). Por su parte, en el ámbito sectorial se conjugan algunas divisiones en las que el nivel invertido en 1988 se ubica por debajo del de 1983 (textiles, madera y muebles), con otras en las que en idéntico período, la inversión de las ETs se incrementó casi nueve veces (como en la industria de minerales no metálicos).

Si bien las profundas divergencias intersectoriales constituyen uno de los rasgos más notorios y distintivos de la evolución de la inversión industrial de las ETs cabe destacar que, aún bajo ese marco global, puede reconocerse una mayor canalización de recursos en el trienio 1986 a 1988 (el 62,1% del total del sexenio) que en el precedente.

La mayor propensión a invertir durante ese segundo trienio se manifiesta en la casi totalidad de las divisiones industriales (salvo el sector papelerero y el que nuclea a las "otras manufacturas") presentando, a la vez, ciertas diferencias en cuanto a la intensidad que adopta en cada caso. Por ejemplo, en las Industrias metálicas básicas y en las de Minerales no metálicos, en el trienio 1986 a 1988 se concentra entre las dos terceras partes y las tres cuartas partes del total de la inversión transnacional del sexenio, mientras que en el resto de las principales ramas de inversión de las ETs, tal participación se eleva a, por lo menos, el 60% del total.

Cuadro 35

INVERSIONES REALIZADAS POR LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES SEGUN SECTORES INDUSTRIALES 1983-1988
(valores absolutos, miles de dolares y porcentajes)

SECTORES INDUSTRIALES	Cant Emp.	1983	1984	1985	1986	1987	1988	Acumulado miles	1983-88 US\$%
Alimentos, bebidas y tabaco	32	38 971	47 326	49 100	83 998	64 944	83 389	367 728	10.3
Textiles, confecc. y cuero	9	4 504	9 607	7 848	4 629	12 801	9 625	49 014	1.4
Madera y muebles	2	5 193	2 557	2 225	6 234	3 266	2 901	22 376	0.6
Papel, imprenta y publicaciones	3	3 998	4 568	7 543	6 416	4 569	3 103	30 197	0.8
Productos químicos	81	192 244	233 837	197 989	308 209	316 034	295 747	1 544 060	43.3
Minerales no metalicos	7	6 534	20 868	6 989	12 055	29 995	57 473	133 914	3.8
Industrias metalicas basicas	7	37 589	88 627	94 016	160 021	153 529	168 536	702 318	19.7
Prod.metal, maquin. y equipos	71	67 074	130 849	73 970	88 956	205 034	115 418	681 301	19.1
Otras manufacturas y Construcc. Industriales	3	2 080	5 100	14 098	2 174	4 568	9 756	37 776	1.0
TOTAL	215	358 187	543 339	453 778	672 692	794 740	745 948	3 568 684	00.0
(%)		(10.0)	(15.2)	(12.7)	(18.9)	(22.3)	(20.9)	(100.0)	

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL, en Buenos Aires

Dicho fenómeno es una resultante, en última instancia, del disímil clima de inversión que caracteriza a cada uno de esos subperíodos, como derivación lógica de la predominancia de distintos contextos macroeconómicos. Así, en el trienio 1983-1985, se conjuga un primer año 113/ de inestabilidad -e incertidumbre- esencialmente política como consecuencia del propio proceso de reinstitucionalización democrática del país -después de más de siete años de gobiernos militares-, con dos años (1984 y 1985) en los que el escenario macroeconómico no resultaba el más propicio como para alentar la canalización de recursos propios hacia la formación de capital (profundos desequilibrios macroeconómicos, persistente aceleración del proceso inflacionario, explosivo endeudamiento externo, crisis fiscal, etc.).

La implementación del Plan Austral a mediados de 1985 114/ y sus implicancias en cuanto a las mutaciones radicales que denota el desenvolvimiento macroeconómico del país (pronunciada desaceleración del ritmo inflacionario, recuperación de la Inversión bruta interna y del Producto bruto industrial en el bienio 1986/1987, etc.), emergen como los factores explicativos esenciales del cambio de actitud que, en materia de inversiones, revelan los años 1986 y 1987. Incluso, la paulatina erosión de dicho programa de estabilización económica asume, también, un papel decisivo en la caída casi generalizada en el nivel de inversión transnacional en 1988; contracción que, de todas maneras, no alcanza la intensidad suficiente como para contrarrestar el crecimiento de la formación de capital durante el bienio 1986-87.

3. Los conglomerados transnacionales y la inversión en la industria

Al igual que en lo relativo a la presencia transnacional entre las empresas industriales de mayor facturación anual así como en la élite exportadora del país, la diferenciación de dos grandes tipologías de ETs según la estructura empresaria en la que se integren, permite incorporar una serie de elementos de juicio adicionales que contribuyen a una mejor caracterización de la presencia transnacional en la formación de capital en la industria en los últimos años.

En éste último ámbito, tal distinción adquiere una trascendencia muy especial atento a la disímil gravitación que les corresponde a las ETs que forman parte de conglomerados empresarios locales respecto a aquéllas que circunscriben su actividad doméstica al control del capital de una reducida cantidad de subsidiarias -o, de una única filial- que operan en un número muy acotado de mercados.

En efecto, como lo refleja el Cuadro 36, ochenta y dos subsidiarias de ETs (el 38,1% del total encuestado) integradas, localmente, en conglomerados de capital extranjero, realizaron inversiones en la industria entre 1983 y 1988 por un monto superior

a los 2.300 millones de dólares (casi las dos terceras partes del total), lo que implica un nivel promedio superior a los 28,4 millones de u\$s por firma. Por su parte, la formación de capital industrial de las restantes ETs (133 subsidiarias locales) se limita a poco más de mil doscientos millones de dólares -9,3 millones de u\$s por firma-.

De las consideraciones precedentes se infiere que en el interior de las ETs que operan en el sector industrial se asiste a una clara diferenciación de comportamiento y de actitud ante la inversión, en tanto el eje más dinámico tiende a polarizarse en aquellas ETs que, en el ámbito local, controlan el capital de un conjunto importante de firmas que actúan en diversos mercados, bajo la forma de conglomerados empresarios de capital foráneo.

Cuadro 36

INVERSION EN ACTIVOS FIJOS EN LA INDUSTRIA SEGUN TIPO DE EMPRESA TRANSNACIONAL. 1983-1988
(valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

SECTORES INDUSTRIALES	E . T . D . I . *				RESTO EMPRESAS TRANSNACIONALES			
	Empresas		Inversion		Empresas		Inversion	
	Cant.	(%)	miles US\$	(%)	miles US\$	(%)	miles US\$	(%)
Alimentos, bebidas y tabaco	14	43.7	190 008	51.7	18	56.3	177 720	48.3
Textiles, confeccion. y cuero	2	22.2	9 770	19.9	7	77.8	39 244	80.1
Madera y muebles	1	50.0	19 618	87.7	1	50.0	2 758	12.3
Papel, imprenta y publicacio.	2	66.7	13 967	46.3	1	33.3	16 230	53.7
Productos químicos	27	33.3	944 613	61.2	54	66.7	599 447	38.8
Minerales no metálicos	2	28.6	22 816	17.0	5	71.4	111 098	83.0
Industrias metalicas basicas	6	85.7	696 849	99.2	1	14.3	5 469	0.8
Produc.metal.maquina.y equipo	27	38.0	396 876	58.3	44	62.0	284 425	41.7
Otras manufact.y Construc. industriales	1	33.3	36 821	97.5	2	66.7	955	2.5
T O T A L	82	38.1	2 331 338	65.3	133	61.9	1 237 346	34.7

*E.T.D.I.: Empresas transnacionales que controlan seis o más filiales en el país.

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires

Si bien en este último subconjunto de firmas, la perspectiva estrictamente sectorial se ve subordinada ante la propia condición e inserción multisectorial de las mismas, tal preeminencia de la inversión generada por los conglomerados transnacionales se reproduce en seis de las nueve divisiones que conforman el espectro industrial; incluyendo las cuatro ramas manufactureras en las que se concentra más del 90% de la inversión de las ETs en la industria en el sexenio 1983-1988 (productos químicos -61,2%- , industrias metálicas básicas -99,2%- , metalmecánicas -58,3%- y alimenticias -51,7%-). Asimismo, cabe destacar que en todas aquellas divisiones industriales en las que las ETs aportan más de la mitad del total de la inversión realizada durante el sexenio (madera y muebles, industrias metálicas básicas e industrias metalmecánicas), los conglomerados transnacionales explican, a la vez, una proporción mayoritaria de la inversión transnacional.

La centralización del capital transnacional en la Argentina emerge, sin duda, como uno de los rasgos sustantivos del alicaído proceso de inversión de los años ochenta. Se trata, en otras palabras, de la manifestación en el ámbito de las ETs y, más precisamente, en su formación de capital en la industria manufacturera, de un fenómeno mucho más abarcativo y complejo que involucra, en realidad, a la configuración global de la estructura empresaria local: la creciente gravitación económica de un número relativamente reducido de grandes agentes o grupos económicos que operan en una multiplicidad de ramas de actividad.

Ello se ve reflejado en una muy amplia gama de indicadores que, en general, denotan una marcada asimetría entre el desempeño de tales grupos económicos -tanto de capital nacional como foráneo- y el resto del empresariado local. En dicho marco y en el ámbito específico de la acumulación de capital en la industria, ello queda claramente de manifiesto en el muy disímil grado de recurrencia a los dadivosos regímenes de promoción industrial vigentes en el país durante el decenio de los años ochenta. En tal sentido, la mayor parte de los ingentes beneficios fiscales derivados de los mismos fueron internalizados por tales grupos que, en general, realizaron un aporte de capital propio muy inferior al realmente requerido para la maduración de sus proyectos de inversión en la industria 115/.

Bajo ésta perspectiva global, el ejemplo que ofrecen las ETs resulta suficientemente ilustrativo. Al respecto, la información proporcionada por el Cuadro 37 sintetiza, por un lado, la incidencia de la inversión promovida en el total de la formación de capital en la industria, tanto a nivel global como para los dos grandes subconjuntos de ETs y, por otro lado, los principales proyectos de inversión involucrados en cada caso (siempre en el marco de los datos relevados en la encuesta INDEC/CEPAL).

En el plano agregado, el 27,0% de las empresas encuestadas, el 12,8% de los proyectos de inversión patrocinados por las mismas y

Cuadro 37

PRESENCIA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA INVERSION INDUSTRIAL EN ACTIVOS FIJOS ACOGIDA A REGIMENES DE PROMOCION INDUSTRIAL
1983-1988
(valores absolutos, miles de dolares y porcentajes)

INDICADORES DE INVERSION EN LA INDUSTRIA	T O T A L E S			E . T . D . I . *			RESTO EMPRESAS TRANSNACIONALES		
	Cant. Empr.	Cant. Proy.	Miles US\$	Cant. Empr.	Cant. Proy.	Miles US\$	Cant. Empr.	Cant. Proy.	Miles US\$
INVERSION TOTAL 1983-1988	574	2 238	8 624 006.2	82	377	2 255 384.5	133	539	1 102 386.6
INVERSION C/PROMOCION INDUSTRIAL	155	286	2 533 547.9	20	39	1 169 145.0	18	22	83 404.0
(%)	27.0	12.8	29.4	24.4	10.3	51.8	13.5	4.1	7.5
TIPOS DE PROYECTOS PROMOCIONADOS									
- Nuevas plantas industriales	29	29	1 070 207.0	4	4	528 463.0	2	2	12 362.0
(% promocion)	18.7	10.1	42.2	20.0	10.3	45.2	11.1	9.1	14.8
- Incremento capacidad productiva	55	96	1 121 340.1	6	17	591 542.0	5	7	51 126.0
(% promocion)	35.5	33.6	44.3	30.0	43.6	50.6	27.8	31.8	61.3
- Resto proyectos	71	161	342 000.8	10	18	49 140.0	11	13	19 916.0
(% promocion)	45.8	59.8	13.5	50.0	46.1	4.2	61.1	59.1	23.9

* E.T.D.I.: Empresas transnacionales que controlan el capital de seis o mas filiales en el país.

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires

el 29,4% de la formación de capital del sexenio 1983-88, se vieron beneficiados por su recurrencia a los beneficios instituidos por los distintos regímenes de promoción industrial (el vigente en el ámbito nacional, en el Territorio Nacional de Tierra del Fuego y, por último, en las provincias de La Rioja, Catamarca, San Luis y San Juan 116/).

La contrastación de tales proporciones con las resultantes en los casos de los conglomerados transnacionales, por un lado, y del resto de las empresas de capital extranjero, por otro, pone de manifiesto las profundas asimetrías que revelan éstas últimas en cuanto al aprovechamiento de los incentivos a la inversión manufacturera. La mayor capacidad gerencial, de "lobby", de adaptación y flexibilidad ante las condiciones ofrecidas en el mercado local, de actitud potencial ante la diversificación de actividades, etc., por parte de los conglomerados transnacionales quedan plenamente reflejadas en el campo de la promoción oficial a la inversión en la industria.

En efecto, si bien la cantidad relativa de empresas y de proyectos acogidos a los regímenes de promoción no difieren mayormente de los correspondientes a nivel agregado, más de la mitad de la inversión realizada por las ETS.D.I. en el sexenio (51,8%) fue efectivizada al amparo de tales incentivos (representa el 46,1% del total de la formación de capital promovida). En contraposición, en el caso de las restantes empresas de capital extranjero, apenas el 7,5% de su inversión en el período se vio favorecida por la internalización de incentivos promocionales.

Por su parte, la inversión media por proyecto aprobado también denota las dicotomías subyacentes en la respectiva recurrencia a los beneficios derivados de la legislación de promoción. Mientras que en el caso de los conglomerados transnacionales tal formación de capital asciende a casi treinta millones de dólares por emprendimiento, en el segundo no llega a alcanzar los cuatro millones de u\$s. En otras palabras, los grandes proyectos de inversión patrocinados por las ETS.D.I., los que han ido coadyuvando a consolidar su posición como polo dinámico y hegemónico en el interior de las empresas de capital extranjero en la industria, se han visto favorecidos -y, en algunos casos, inducidos- por la concesión de beneficios fiscales -tanto a la inversión como a la propia faz operativa- de considerable magnitud.

Desde una perspectiva complementaria, el análisis de los distintos tipos de proyectos de inversión acogidos a la promoción industrial permite identificar ciertos elementos comunes a ambos subconjuntos de ETS -e, incluso, respecto al nivel agregado- con otros claramente diferenciados. Así, por ejemplo, el escaso número de proyectos destinados a la erección de una nueva planta industrial emerge como una característica común no sólo a los conglomerados transnacionales y al resto de las empresas extranjeras sino también a las firmas de capital nacional. En todos los casos, su incidencia

en el total de los proyectos promocionados se ubica, apenas, en torno al 10%.

No acontece lo propio en lo relativo a la gravitación de las restantes tipologías de proyectos donde, en general, la configuración resultante en el caso de las ETs que no integran conglomerados empresarios locales tiende a asemejarse a la correspondiente al plano global; mientras que los proyectos que se le aprobaron a las ETsD.I. denotan una mayor presencia relativa de aquéllos orientados a incrementar la capacidad productiva de las firmas patrocinantes.

De todas maneras, es al considerar las magnitudes de inversión involucradas en cada caso donde se manifiestan, en toda su dimensión, las profundas asimetrías que presentan los dos grandes subconjuntos de ETs en cuanto al tipo de proyectos de inversión que patrocinaron en el marco de la legislación de promoción industrial.

La similitud relativa en términos de la cantidad de nuevas plantas a instalar en el país se traduce, en el ámbito de los conglomerados transnacionales, en una formación de capital superior a los 500 millones de dólares; lo que implica, por un lado, casi la mitad de la inversión que les fuera promocionada y, por otro, una formación de capital promedio de más de 130 millones de dólares por proyecto. Se trata de emprendimientos intensivos en capital que, en tres casos, corresponden a la implantación de nuevos y grandes establecimientos petroquímicos. En contraposición, la radicación de nuevas plantas industriales por parte de las restantes ETs al amparo de la legislación promocional, se limita a apenas dos proyectos, con una inversión conjunta ligeramente superior a los doce millones de dólares (no alcanza a representar el 15% de la acotada acumulación de capital de éstas firmas que cuenta con incentivos fiscales.

También en lo concerniente a los proyectos de inversión orientados a ampliar la capacidad productiva de las firmas patrocinantes, se constata que las presentaciones que se le aprobaron oficialmente a las ETsD.I. suponen una formación media de capital (84,5 millones de dólares) que supera holgadamente a sus similares en el ámbito del resto de las ETs (7,3 millones de u\$s) e, incluso, a las de idéntico carácter correspondientes al conjunto de las firmas de capital nacional.

En síntesis, desde la perspectiva analítica que ofrece, en el decenio de los años ochenta, la política oficial de incentivos fiscales a la inversión manufacturera, queda claramente de manifiesto que los grupos económicos de capital foráneo revelan un muy superior grado de aprovechamiento -tanto en términos cuantitativos como cualitativos- de tales beneficios promocionales respecto a aquéllas transnacionales que circunscriben su operación local a un número muy reducido de filiales y ramas de actividad.

4. La presencia transnacional en las importaciones de bienes de capital

Una distinta dimensión analítica que también aporta elementos de juicio complementarios respecto a la presencia transnacional en el proceso de acumulación de capital, es aquella que tiene por universo de estudio a las importaciones de bienes de capital. Su condición de componente esencial de la inversión las convierten en un indicador muy valioso en términos de la dinámica, composición, destino e, incluso, a partir de la estructura de su demanda local, de la propia configuración empresarial de la formación de capital en el país.

Sin duda, el sendero evolutivo del componente importado de la inversión en maquinaria y equipo mediatiza todo tipo de inferencia que pretenda extraerse -directamente- del comportamiento y composición de las importaciones de equipo durable de producción. No obstante, este último enfoque analítico proporciona una serie de informaciones complementarias que coadyuvan a una mejor caracterización y comprensión de los rasgos que distinguen a la acumulación de capital en el país, en general y, a la consiguiente presencia del capital transnacional, en particular.

A título introductorio cabe señalar que las importaciones de bienes de capital realizadas entre 1980 y 1987 ascienden a más de nueve mil doscientos millones de dólares e involucran adquisiciones en el exterior realizadas por casi veinte mil empresas locales 117/. En ese marco, todo análisis del perfil -según productos y empresas adquirentes- de tales importaciones se ve afectado por las limitaciones que imponen, por un lado, la propia heterogeneidad en cuanto a las características sustantivas de los distintos bienes de capital y, por otro, la muy amplia y difundida demanda local de maquinarias y equipos importados. Esas dificultades analíticas se ven morigeradas, en gran medida, recurriendo a los criterios adoptados en el estudio de referencia (ver Nota 117); sobre la base de la diferenciación de ocho grandes tipologías de bienes de capital 118/ y, de la clasificación de las empresas importadoras en cinco subconjuntos o estratos de acuerdo al respectivo monto de sus adquisiciones en el exterior de maquinaria y equipos en el período 1980 a 1987 119/.

Este último plano es, en principio, el de mayor significación analítica para apreciar la importancia que asume la demanda local de las ETs, más aún si se considera el muy elevado grado de concentración empresarial que caracteriza a las importaciones de equipos durables de producción. En efecto, como se desprende del Cuadro 38, apenas 38 firmas explican casi la tercera parte de las importaciones del período 1980 a 1987 y, de considerarse las 143 empresas (menos del 1% del universo) de mayor monto de importaciones queda comprendida casi la mitad del total de las adquisiciones de bienes de capital en el exterior. De circunscribir el análisis a éste representativo subconjunto de firmas (nuclea a

Cuadro 38

IMPORTACIONES DE LOS DISTINTOS TIPOS DE BIENES DE CAPITAL Y PRESENCIA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA ELITE IMPORTADORA. 1980-87
(miles de dolares y porcentajes)

TIPOS DE BIENES	IMPORTACIONES TOTALES (I)		E S T R A T O 1*		E S T R A T O 2**				
	TOTAL (II)	(II/I)%	E.T.(III)	(III/II)%	TOTAL (IV)	(IV/I)%	E.T.(V)	(V/IV)%	
ESTRUCTURAS METALICAS	81 764.0	34 066.1	41.7	346.1	1.0	11 867.9	14.5	2 501.9	21.1
MAQUINARIA NO ELECTRICA DE USO DIFUNDIR	2 695 535.8	591 542.6	21.9	240 584.2	40.7	589 132.1	21.9	178 882.5	30.4
MAQUINARIA NO ELECTRICA DE USO ESPECIFICO	1 882 760.8	248 976.9	13.2	108 495.7	43.6	283 958.4	15.1	116 793.0	41.1
MAQUINARIA ELECTRICA	719 689.0	212 154.2	29.5	61 359.5	28.9	166 252.7	23.1	60 556.9	36.4
EQUIPOS DE TELECOMUNICACIONES	494 573.9	253 674.8	51.3	155 589.7	61.3	87 735.1	17.7	50 441.7	57.5
MATERIAL DE TRANSPORTE	1 240 074.7	719 279.2	58.0	100 279.4	13.9	190 098.2	15.3	54 952.7	28.9
INSTRUMENTAL TECNICO Y DE PRECISION	902 830.7	115 902.7	13.8	43 988.3	38.0	170 044.6	18.8	68 899.9	40.5
MAQUINAS PARA OFICINA E INFORMATICA	1 201 089.7	639 956.5	53.3	530 882.9	83.0	147 001.0	12.2	84 761.2	57.7
TOTAL	9 218 315.6	2 815 551.0	30.5	1 241 525.8	44.1	1 646 090.0	17.9	617 789.8	37.5
(cantidad empresas)	(19 474)	(38)	(0.2)	(17)	(44.7)	(105)	(0.6)	(39)	(37.1)

NOTAS: * Empresas que importaron mas de treinta millones de dolares en el periodo

** Empresas que importaron entre 10 y 30 millones de dolares en el periodo

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a informacion de Bazchinsky, G., op. cit.

todas aquéllas que importaron más de diez millones de dólares en el período) se constata la presencia de 56 ETs (el 39,2% del total) que, de conjunto, realizaron importaciones por un monto superior a 1,85 miles de millones de dólares (41,7%). Cabe resaltar que, tanto en lo referido al número de firmas como al valor de las importaciones involucradas, la mayor gravitación transnacional se registra en el Estrato 1, integrado por las mayores importadoras de equipo durable de producción (44,7% y 44,1%, respectivamente).

En esa participación transnacional en la élite importadora de maquinaria y equipos subyacen, en realidad, marcadas discrepancias según el tipo de bien de capital de que se trate. Así, por ejemplo, a nivel de las mayores importadoras (Estrato 1), la gravitación de las empresas de capital extranjero fluctúa entre un mínimo de 1,0% (en el caso de las Estructuras metálicas) y un máximo de 83,0% (Maquinaria para oficina y para el tratamiento de información). Este último comentario remite a una necesaria contextualización previa o, en otras palabras, a una somera caracterización global de la estructura de las importaciones de bienes de capital durante el período 1980 a 1987.

En el plano agregado, algo menos del 50% de las importaciones se deriva de las adquisiciones de maquinaria no eléctrica, correspondiendo casi un 30% a equipamiento de uso difundido (hornos, calderas, motores, generadores de vapor, máquinas para elevación, carga, descarga y manipulación, etc.) y, algo más del 20% a maquinaria de uso específico, como la agrícola, para la industria alimenticia, la textil, para metalurgia y siderurgia, etc. Por su parte, el material de transporte, la maquinaria para oficina y para el procesamiento de información y, el agregado de la maquinaria eléctrica y los equipos de telecomunicaciones aportan, en cada caso, alrededor del 13% de las importaciones totales. Por último, el 10% restante está integrado por instrumental técnico y de precisión (médico, de medida y control, etc.).

La composición de las importaciones de las empresas que conforman el Estrato 1 presenta ciertas divergencias respecto al plano global 120/. Las mismas tienden a corresponderse, en última instancia, con el respectivo nivel de concentración de las compras al exterior. Así, por ejemplo, en el caso de la maquinaria no eléctrica, cuya demanda local se halla relativamente atomizada, su incidencia se contrae (en especial, las de uso específico) a poco menos del 30% del total. En contraposición, casi el 50% de las importaciones son sustentadas por el material de transporte (25,5%) y los equipos de oficina e informática (22,7%), donde un número muy reducido de grandes firmas importadoras explican una proporción mayoritaria de las compras en el exterior de bienes de capital.

Por su parte, el perfil de las importaciones de bienes de capital de las 17 firmas extranjeras que integran el Estrato I presenta algunos importantes rasgos distintivos o peculiaridades respecto a sus similares de capital nacional. En tal sentido, los

ejemplos más ilustrativos son los que ofrecen, por un lado, la maquinaria de oficina y los equipos de telecomunicaciones y, por otro, el material de transporte y la maquinaria eléctrica. En el primer caso, tales bienes concentran el 55.3% de las importaciones de las ETs y apenas el 13,1%, en el caso de las firmas de capital nacional. Ello se ve compensado en el segundo subconjunto de bienes que aportan, respectivamente, el 12,5% y el 48,9% de las importaciones de bienes de capital de ambos tipos de empresas.

Del conjunto de las consideraciones precedentes se infiere que determinados rubros asumen un papel protagónico en las importaciones de bienes de capital de las ETs así como también, que éstas últimas ejercen un nítido liderazgo en las importaciones de dichos tipos de equipos. Los ejemplos más significativos los ofrecen la maquinaria para oficina y para el procesamiento de datos (donde las ETs concentran el 83,0% de las adquisiciones del Estrato 1) y los equipos de telecomunicaciones (61,3%). En ambos casos se verifica la presencia decisiva de un núcleo muy acotado de firmas de capital extranjero (I.B.M., N.C.R. Argentina, Burroughs, Olivetti, en el primer caso; Equitel, Ericsson, Siemens, en el segundo) que comercializan en el mercado local una parte más o menos importante del equipamiento importado (proveniente, en su casi totalidad, de sus casas matrices o de otras filiales de las respectivas transnacionales).

El fenómeno opuesto se manifiesta en, por ejemplo, las importaciones de material de transporte y de maquinaria eléctrica. En los dos casos se conjuga su escasa gravitación en las compras de las mayores transnacionales importadoras de bienes de capital (de conjunto, apenas el 12,5%), con una participación relativamente reducida de éstas últimas en las correspondientes importaciones totales (13,9% 121/ y 28,9%, respectivamente) del Estrato 1.

Al respecto, cabe resaltar el ejemplo que ofrece la importación de material de transporte, donde el papel que desempeña la demanda local de algunas empresas públicas (en particular en el caso de vehículos y material para vías férreas, navegación aérea, marítima y fluvial), subordina a un segundo plano a las importaciones de vehículos para el transporte de pasajeros y mercaderías; subgrupo en el que la presencia de las ETs adquiere cierta significación.

Desde la perspectiva de la presencia transnacional en las importaciones de bienes de capital, ese contraste entre la maquinaria para oficina e informática y, en menor medida, los equipos de telecomunicaciones, por un lado y, fundamentalmente, de material de transporte, por otro, se reproduce en el Estrato 2, en el que se nuclean las firmas que entre 1980 y 1987 importaron más de diez millones y menos de treinta millones de dólares. Si bien, en éste ámbito, tales asimetrías adquieren una menor intensidad relativa, las mismas tienden a corroborar las tendencias predominantes entre las mayores empresas importadoras de bienes de

capital. En efecto, es en los rubros tecnológicamente más modernos y dinámicos donde se manifiestan los más altos niveles de participación de las ETs. Ello está íntimamente asociado al liderazgo oligopólico que las mismas ejercen tanto a nivel internacional como local -en la producción y/o en la comercialización doméstica de tales bienes-.

En la demanda de importaciones de bienes de capital de las ETs convergen, en realidad, dos grandes componentes: sus propios requerimientos -como usuarios finales- de tales equipos y, su mediatización comercial en una amplia gama de bienes fuertemente oligopolizados en el escenario mundial. De allí que la evolución temporal de las importaciones de las ETs (Cuadro 39) no sólo refleje la actitud de las mismas ante la formación de capital en el país y, en ese marco, de la consiguiente propensión a importar, sino también, la demanda de equipos durables de producción derivada de la economía en su conjunto que se canaliza a través de las filiales locales de las propias transnacionales que hegemonizan la oferta internacional.

En tal sentido, como surge de la lectura del Cuadro 39, las tendencias evidenciadas por las importaciones de las mayores ETs se asemejan, en términos generales, al comportamiento del total de las adquisiciones de bienes de capital; aún cuando denotan fluctuaciones de menor intensidad relativa. Así, por ejemplo, en el plano global, los valores registrados en 1980 (2,28 miles de millones de dólares) resultan 3,4 veces superiores a los de 1986 (0,66 miles de millones de u\$s), mientras que en el caso de las 56 ETs que integran los Estratos 1 y 2, tal grado de dispersión se contrae a 2,5 veces, entre esos mismos años (397,5 y 155,9 millones de dólares, respectivamente).

Esa mayor estabilidad en las importaciones de equipo durable de producción por parte de las ETs supone, asimismo, un menor impacto relativo de la profunda retracción que se desencadena a partir de 1982 asociada, naturalmente, a la pronunciada caída en los niveles de inversión local e, incluso, en el componente importado de la misma 122/. En dicho marco, la participación transnacional 123/ que, en los primeros años del decenio, se ubicaba en torno al 17/18%, pasa a representar desde 1983, alrededor de la cuarta parte del total de las importaciones de bienes de capital.

El creciente grado de difusión local de aquéllos bienes de capital en los que las ETs concentran una proporción mayoritaria de las importaciones (informática y telecomunicaciones) tiende a explicar, en buena medida, la mayor estabilidad relativa de las importaciones de equipos de las ETs así como también, ese incremento en su participación global, contemporáneo a la crisis de la inversión en equipo durable de producción -tanto nacional como importado-.

Cuadro 39

IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL Y PRESENCIA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA ELITE IMPORTADORA. 1980-87
(miles de dólares y porcentajes)

AÑOS	E S T R A T O 1*			E S T R A T O 2**					
	IMPORTACIONES TOTALES (I)	TOTAL (II)	(II/I)%	E.T.(III)	(III/II)%	TOTAL (IV)	(IV/I)%	E.T.(V)	(V/IV)%
1980	2 276 623.7	582 289.7	25.6	281 176.6	48.3	363 942.6	16.0	116 352.7	32.0
1981	2 098 300.8	637 311.0	30.4	243 954.6	38.3	355 408.2	16.9	120 156.3	33.8
1982	983 293.3	318 866.3	32.4	108 760.5	34.1	214 677.7	21.8	74 501.3	34.7
1983	786 984.3	285 886.6	36.3	117 043.1	40.9	155 401.1	19.7	72 680.1	46.8
1984	691 964.4	254 261.6	36.7	110 887.4	43.6	122 248.5	17.7	65 263.7	53.4
1985	673 555.4	219 750.0	32.6	101 699.6	46.3	1 101 315.2	15.4	55 230.6	53.4
1986	663 486.2	208 641.6	31.4	94 352.3	45.2	126 434.0	19.1	61 509.8	48.6
1987	1 044 107.5	308 544.2	29.6	183 641.7	59.5	204 462.7	19.6	52 095.3	25.5
TOTAL	9 218 315.6	2 815 551.0	30.5	1 241 525.8	44.1	1 646 090.0	17.9	617 789.8	37.5

NOTAS: * Empresas que importaron más de 30 millones de dólares en el período

** Empresas que importaron entre diez y treinta millones de dólares en el período

Fuente: Elaborado por el Área de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires en base a información de Bezchinsky, G. op. cit.

IV SINTESIS, CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES

La economía argentina se halla inscrita en un proceso de profundos cambios estructurales que, por su propia intensidad, devienen en una prolongada fase de transición global hacia un nuevo, y aún relativamente impreciso, estilo de desarrollo. El mismo se inicia hacia mediados de los años setenta, con la pérdida de hegemonía -y de sus potencialidades dinamizadoras- del modelo sustitutivo y, se profundiza desde fines del decenio de los ochenta, con la reorientación generalizada de las políticas públicas (apertura creciente de la economía, liberalización del mercado de cambios y de los flujos internacionales de divisas, privatización de empresas públicas, paulatina desregulación económica, reorientación del papel del Estado, etc.).

Una de las manifestaciones más trascendentes de éste tránsito hacia nuevas formas de estructuración y funcionamiento de la economía así como de inserción en el escenario internacional es, sin duda, el desplazamiento del sector industrial en su condición de eje ordenador y propulsor de la economía en su conjunto y, de articulador del propio sistema económico-social.

La profunda inestabilidad macroeconómica, la valorización del capital financiero, la transnacionalización del ahorro, la precariedad de la formación de capital en los sectores productivos son, entre otros, algunos de los principales rasgos distintivos de ésta transición, caracterizada a la vez, por un difundido proceso de reestructuración industrial, de carácter desarticulado y regresivo 124/.

Las crecientes heterogeneidades de comportamiento, tanto a nivel sectorial como en el plano microeconómico, emergen como un fenómeno estructural que reconoce una multiplicidad de manifestaciones específicas y ha conllevado mutaciones no menos radicales en la propia configuración de la base empresarial que fuera consolidándose bajo la hegemonía del modelo sustitutivo.

En efecto, la acelerada expansión y el creciente liderazgo de un núcleo muy acotado de grandes grupos económicos, la pérdida de gravitación de las empresas estatales -agravada por la privatización de muchas de ellas-, la decreciente importancia de las pequeñas y medianas empresas -no disociada de la desarticulación de eslabonamientos productivos y de la desintegración vertical de la producción doméstica-, etc., caracterizan a esa reconfiguración del espectro empresarial, que se inscribe en un acelerado proceso de concentración y centralización del capital.

Ello involucra, asimismo, un replanteo generalizado en el planeamiento estratégico de las firmas que, en general, se ha visto mediatizado por los condicionantes derivados de la inestabilidad,

la incertidumbre y la frágil percepción del futuro macroeconómico (de allí, la generalizada aversión al riesgo, el cortoplacismo, etc.). Incluso, en ese marco, se verifican cambios no menos significativos en el tipo de estrategias y conductas que pasan a ser jerarquizadas por las mismas (tanto en el plano productivo como en el tecnológico, organizacional, comercial, financiero, etc.).

Las profundas mutaciones estructurales que subyacen en el desenvolvimiento económico de los últimos quince años se reproducen, con ligeros matices y ciertas especificidades, en lo relativo a las nuevas formas que tiende a adoptar la presencia transnacional en la economía argentina. Ello no sólo se manifiesta en las características que presenta la afluencia de nuevas inversiones directas del exterior (ritmo, canalización sectorial, orientación de mercado, modalidades, actitud hacia las empresas nacionales, etc.), sino también, en el ámbito de las ETs radicadas en el país (actitudes ofensivas o defensivas, diversificación o especialización productiva, apertura al exterior o preservación del mercado doméstico, incremento o reducción de la capacidad productiva, incorporación del progreso técnico o brecha creciente respecto a la frontera internacional, etc.). En otras palabras, desde la perspectiva de los inversores extranjeros (preexistentes o nuevos), el quiebre del modelo sustitutivo y el consiguiente ingreso en una fase de transición hacia un nuevo estilo o perfil estructural, deviene en resultantes y comportamientos sumamente heterogéneos y en muy cambiantes formas de inserción en la economía local.

A pesar de los condicionantes analíticos que imponen las limitaciones e insuficiencias de la información estadística oficial, pueden reconocerse una serie de rasgos distintivos en la afluencia de inversiones directas durante los últimos años que denotan, a la vez, sugerentes contrastes en relación al período sustitutivo. Al respecto, cabría resaltar, como los fenómenos más significativos:

- el menor ritmo de incorporación de inversiones directas del exterior que, incluso, en algunos años, resulta prácticamente insignificante;

- un cambio sustantivo en la composición sectorial de tales inversiones compatible, en general, con las propias mutaciones del estilo de desarrollo;

- una distinta orientación de mercado, en tanto la producción local para el mercado mundial tiende a desplazar la atención casi excluyente de la demanda doméstica;

- un cambio de actitud respecto a la asociación participativa con empresas de capital nacional, muy particularmente con los grandes grupos económicos locales;

- la adopción de nuevas formas y/o modalidades de radicación (en especial, la capitalización de deuda externa y, en otro plano, la adquisición de empresas públicas);

- una alteración radical en la segunda mitad de los años ochenta en lo relativo al flujo de divisas asociado a la IDE que, en contraposición a las tendencias históricas, pasa a tornarse positivo para el país.

En las consideraciones precedentes se sintetizan, en buena medida, los aspectos más relevantes que caracterizan la afluencia de nuevas inversiones extranjeras durante la actual fase de transición del sistema económico y, en ese marco, sus principales dicotomías respecto al perfil evolutivo evidenciado bajo la hegemonía plena del modelo sustitutivo.

Así, por ejemplo, la pérdida de dinamismo de la radicación de capitales foráneos se remonta, en realidad, a principios de los años setenta, en consonancia con los primeros síntomas de paulatino agotamiento del sendero sustitutivo y, fundamentalmente, con los elevados márgenes de inseguridad que emanaban de la inestabilidad político-social del país. La instauración (principios de 1976) de un régimen militar de gobierno morigeró la influencia efectiva de éste último componente del "clima de inversión", sin que ello resultara suficiente como para revertir la incidencia real de las propias mutaciones macroeconómicas. De allí que hasta principios del decenio de los años ochenta se asista a una ligera recuperación en la afluencia de IDE al país, sin que ello implique, ni mucho menos, el retrotraerse a los niveles registrados a fines de los años cincuenta o principios de los sesenta. Incluso, paradójicamente o, en realidad, como resultante de las heterogeneidades ya resaltadas, esa mayor radicación de inversiones externas resulta contemporánea a la repatriación del capital de algunas de las principales empresas transnacionales instaladas en el país.

En los inicios de la década de los años ochenta se manifiesta, en toda su dimensión, el retraimiento de las inversiones extranjeras por radicar sus capitales en una economía caracterizada por el estancamiento, la inestabilidad, la incertidumbre y, en síntesis, la convergencia de condiciones muy poco propicias para alentar la formación de capital. Recién en la segunda mitad del decenio y, en especial, hacia fines del mismo, las oportunidades emergentes de la capitalización de títulos de la deuda externa y, más adelante, su articulación con los procesos de privatización de una multiplicidad de empresas públicas, conllevan una nueva recuperación parcial en la afluencia de inversiones foráneas.

De todas maneras, más allá de esas ligeras fluctuaciones, el escaso poder de atracción de nuevas inversiones directas constituye una de las características sobresalientes del período. En ese sentido, quedaría demostrado -como en otras experiencias locales e

internacionales- que las facilidades ofrecidas y la permisiva legislación en la materia no resultan suficientes como para compensar, desde la perspectiva de los potenciales inversores internacionales, el desincentivo que subyace en el propio patrón de comportamiento de la economía en su conjunto.

El paulatino agotamiento de las demandas domésticas insatisfechas, el discontinuo pero persistente proceso de apertura de la economía, el propio estancamiento productivo -en particular, el del sector manufacturero-, convergen a delinear un escenario local muy poco atractivo para la inversión de riesgo. Más aún, cuando el mismo se inscribe en un contexto internacional que, contemporáneamente, ofrece nuevas alternativas para la inversión directa -en especial, en los propios países industrializados-.

Ello remite a la consideración del segundo de los rasgos distintivos señalados precedentemente: los cambios radicales en la orientación sectorial de las nuevas inversiones directas. En efecto, mientras bajo la hegemonía del modelo sustitutivo, la industria manufacturera concentraba más del 90/95% de las radicaciones extranjeras, en la fase post-sustitutiva, en consonancia con su desplazamiento como núcleo dinamizador de la economía, el sector industrial no llega a captar la mitad de las inversiones foráneas.

Esa pérdida de participación se corresponde con una creciente afluencia de capitales extranjeros hacia aquellas actividades que, en ciertos aspectos, pasaron a ocupar el papel que otrora asumiera la industria manufacturera: el sector financiero y bancario, la explotación petrolera y gasífera y, en menor medida, algunas actividades de servicios no afectadas por la apertura de la economía 125/. De allí que pueda afirmarse que los cambios en la orientación sectorial de las IDE resulten plenamente compatibles con las profundas mutaciones que revela el propio perfil evolutivo de la economía argentina.

En ese marco se inscriben, asimismo, las alteraciones no menos profundas que se manifiestan en el interior de la inversión extranjera en la industria donde, muy especialmente durante el decenio de los años ochenta, el liderazgo sectorial se desplaza desde las actividades metalmecánicas y petroquímicas hacia industrias tradicionales como las alimenticias y, a cierta distancia, las textiles. Habría que retrotraerse a las primeras fases del proceso sustitutivo para encontrar un perfil sectorial de las IDE relativamente semejante, que tienda a concentrarse en industrias productoras de bienes de consumo no durables, de tecnologías poco complejas e íntimamente asociadas a la explotación y transformación de recursos naturales.

En este último fenómeno queda de manifiesto, implícitamente, otra de las peculiaridades de la afluencia de capitales extranjeros durante la última década y media: la creciente gravitación de las

exportaciones en detrimento de la producción para el mercado interno. A diferencia de la inserción transnacional en la dinámica sustitutiva, estructurada a partir de los requerimientos de la demanda local insatisfecha y de la protección -arancelaria y para-arancelaria- del mercado doméstico, las nuevas radicaciones de capital extranjero en los sectores productores de bienes tienden a privilegiar la producción para el mercado internacional, a partir del aprovechamiento de ciertas ventajas competitivas asociadas - directa o indirectamente- a la constelación de recursos naturales y/o a la consolidación de ventajas adquiridas en el marco de procesos madurativos locales de larga data. Se trata, en otras palabras y muy particularmente, en el ámbito industrial, de un nuevo modelo de implantación de las ETs en el país, mucho más vinculado a la industrialización para la exportación de, fundamentalmente, recursos naturales (como en el caso de las inversiones externas en la industria frigorífica, en la de aceites vegetales, en la elaboración de jugos naturales y conservas, en pesca, en insumos para la industria cervecera, etc.).

Ese replanteo o redefinición en las estrategias de mercado basadas, ahora, en una creciente inserción en el comercio internacional, involucra no sólo a las nuevas -y pocas- firmas extranjeras radicadas en el país durante el período sino también a un núcleo importante de subsidiarias transnacionales, desarrolladas localmente bajo la hegemonía del modelo sustitutivo, que han optado por encarar su reestructuración productiva y tecnológica con el objetivo de incrementar sustancialmente su competitividad externa y, en ese marco, su participación en las exportaciones manufactureras.

Otra alteración radical que denota el nuevo perfil de las IDE al confrontarlo con el que se consolidara bajo la dinámica sustitutiva es aquélla que se relaciona con la distinta actitud transnacional en materia de acuerdos de asociación con empresas de capital nacional. En efecto, hasta mediados de los años setenta, las ETs radicadas en el país ejercían un control no sólo mayoritario sino generalmente excluyente, del capital de sus subsidiarias locales 126/. En contraposición, durante la fase post-sustitutiva, queda claramente de manifiesto una mayor predisposición de las ETs a encarar emprendimientos locales asociadas a firmas de capital nacional, en especial con aquéllas que integran la estructura empresaria de los grandes grupos económicos que pasaron a asumir un papel protagónico en el desenvolvimiento de la economía argentina.

Tal cambio de actitud está asociado, en algunos casos, a la necesidad de satisfacer ciertas regulaciones oficiales que establecían la obligatoriedad de una determinada participación accionaria del capital nacional para poder acceder a, por ejemplo, los beneficios de la promoción industrial (como en el caso del régimen informático). En otros casos, la asociación con grupos económicos locales tiene por objetivo el mantener y consolidar la

presencia transnacional en mercados fuertemente oligopolizados y en expansión (por ejemplo, la petroquímica), sobre la base de acuerdos y asociaciones de capital con alguna/s de las restantes firmas líderes. Asimismo, la posibilidad de minimizar los recursos financieros, de aprovechar canales de comercialización y distribución preexistentes, etc., coadyuvan a explicar esa nueva y distinta actitud de las ETs. De todas maneras, más allá de éstos factores puntuales, cabe identificar otro elemento que, en buena medida, permea a todos ellos: el reconocimiento de los inversores extranjeros del creciente poder de los grandes grupos económicos en cuanto a un acceso mucho más fluido al sistema institucional y gubernamental local. En otras palabras, el poder de "lobby" de éstos últimos, que se incrementó sustancialmente en correspondencia con las profundas mutaciones estructurales de la economía argentina y con el protagonismo de una multiplicidad de subsidios -explícitos e implícitos y, muchas veces, discrecionales- parecería asumir un papel decisivo en esa mayor propensión de las ETs a celebrar acuerdos de participación con sus similares de capital nacional.

De algunas de las principales modalidades que adopta la radicación de capitales extranjeros en el país se desprende otro de los rasgos distintivos de la afluencia de inversiones directas en los últimos años. Se trata, más precisamente de un fenómeno derivado de ciertas políticas públicas desplegadas desde mediados de los años ochenta, en cuyo marco se materializó una proporción decisiva de tales inversiones: la capitalización de títulos de la deuda externa y, su posterior articulación con los difundidos programas de privatización de empresas públicas.

Así, por ejemplo, en el ámbito de los distintos programas de conversión de la deuda externa implementados entre fines de 1984 y 1989, las ETs (84 firmas) capitalizaron títulos de la deuda por un monto superior a los 700 millones de dólares. Más allá de los matices y diferencias que denotan tales programas, en términos del tipo de deuda potencialmente capitalizable así como de las tasas de cambio y de descuento reconocidas y de las restantes condiciones, requerimientos y/o restricciones específicas, la magnitud de los montos capitalizados por las firmas transnacionales los convierten en el mecanismo privilegiado, por excelencia, para la radicación de inversiones durante la segunda mitad de los años ochenta.

En ese marco, la casi totalidad de la deuda capitalizada -más del 95% del total- corresponde a emprendimientos industriales patrocinados, mayoritariamente, por ETs que ya se encontraban radicadas en el país. Por su parte, otro de los rasgos dominantes en éste tipo de radicaciones lo brinda su elevado grado de concentración en un muy reducido número de firmas -apenas seis proyectos explican más de la mitad del total-, de sectores -en la industria alimenticia, el complejo automotor y algunas industrias químicas se concentra más de las dos terceras partes- y de actividades orientadas preponderantemente a la exportación.

La afluencia de IDE vinculada a la capitalización de la deuda externa adquiere un nuevo y distinto papel a partir de la segunda mitad de 1989 127/ al conjugarse, por un lado, la no implementación de nuevos programas específicos para la conversión de dichos títulos con, por otro lado, la posibilidad de capitalizarlos en el muy difundido y abarcativo proceso de privatización de empresas públicas (así como también, en la adquisición de activos preexistentes en la actividad privada). Si bien, en los distintos programas de privatización desarrollados hasta el presente se fijaron ciertos límites al aporte de capital derivado de la conversión de títulos de la deuda externa 128/, la incidencia de los mismos resulta decisiva en la casi totalidad de los casos.

En consonancia con la inexistencia de restricciones y/o limitaciones a la participación del capital extranjero (explicitada en la propia legislación), uno de los rasgos sobresalientes de los procesos de privatización que han alcanzado, por lo menos, la fase de preadjudicación es la activa y generalizada presencia de empresas de capital foráneo. En realidad, de excluirse el área de radiodifusión y televisión, en todas las restantes, la presencia transnacional resulta decisiva, cuando no excluyente 129/. Ello queda claramente de manifiesto en, por ejemplo, la privatización del monopolio estatal en el área de las telecomunicaciones (ENTEL) y la aeronavegación (Aerolíneas Argentinas), de las participaciones accionarias en una diversidad de empresas industriales (tres firmas del Polo Petroquímico Bahía Blanca, Tandano, Altos Hornos Zapla, etc.), la concesión de ramales ferroviarios, rutas terrestres, áreas petroleras, etc.

Otra de las particularidades de ésta activa presencia transnacional es que en ella convergen una diversidad de ETs sin experiencia alguna en el ámbito local con una amplia gama de firmas extranjeras radicadas en el país que, en la generalidad de los casos, se trata de conglomerados transnacionales inscritos en un acelerado proceso de diversificación de sus actividades en el plano nacional.

De las consideraciones precedentes se infiere que a partir de ésta compleja reestructuración del aparato estatal tiende a delinearse una nueva configuración de la IDE que supone, a la vez, un distinto papel en la dinámica económico-social asociada, en buena medida, a su inserción estratégica en ciertas áreas de servicios bajo condiciones cuasi-monopólicas u oligopólicas.

La confluencia temporal del poder inductor emanado, en primer lugar, de los programas de capitalización de la deuda externa y, en segundo, de las condiciones ofrecidas en los acelerados procesos de privatización de empresas públicas (articulados, en su gran mayoría, a la posibilidad de convertir títulos de la deuda), deviene en una transformación radical en los resultados netos del flujo de divisas asociado a la IDE en la Argentina. En efecto, durante la segunda mitad del decenio de los años ochenta se

manifiesta una clara reversión de tendencias históricas, en cuyo marco la afluencia de nuevas inversiones extranjeras (excluida la reinversión de utilidades) se ubicaba por debajo de la remisión de beneficios de las ETs radicadas en el país y, por otro lado, la mayor parte de los beneficios de éstas últimas eran remitidos al exterior.

La percepción por parte de las ETs de un distinto "clima de inversión" durante el segundo quinquenio de los ochenta (asociado a los incentivos implícitos en la posible conversión de títulos de la deuda y en la adquisición de activos del sector público) queda nítidamente de manifiesto con sólo constatar que las mismas reinvirtieron casi el 95% de sus beneficios, al tiempo que el monto incorporado en concepto de nuevas inversiones resulta más de seis veces superior al correspondiente a la muy escasa remisión de utilidades. En otras palabras, desde la perspectiva transnacional, el interés que despierta el despliegue de tales políticas públicas -capitalización de la deuda externa y procesos de privatización- alcanza la intensidad suficiente como para desalentar la repatriación de sus utilidades e, incluso, llevarlas a aportar nuevos recursos propios.

En síntesis, la profundización de las mutaciones estructurales de la economía argentina y de las políticas conducentes a la consolidación de un nuevo sendero evolutivo conllevan, por un lado, cambios no menos significativos en el patrón de comportamiento del capital extranjero y, por otro, como fenómeno aún más trascendente, una reconfiguración de las formas de inserción y de la propia presencia de las ETs en la economía local.

Hasta aquí se han sintetizado y evaluado los principales rasgos distintivos que caracterizan a la dinámica y composición de la IDE durante la última década y media. De allí se desprenden, asimismo, una serie de elementos de juicio relativos al desempeño reciente y a las estrategias desplegadas por las ETs en el plano doméstico. Otras perspectivas analíticas tienden a complementar, precisar y/o ampliar tales inferencias así como también, a la vez, brindan nuevos enfoques sobre el perfil evolutivo local de las ETs en el complejo y desarticulado tránsito hacia un nuevo modelo de acumulación post-sustitutivo. Tal el caso, por ejemplo, de la presencia transnacional en la élite industrial del país y/o entre las principales firmas exportadoras y/o en el propio proceso de formación de capital.

En el primer caso, circunscribiendo el ámbito de análisis a las doscientas mayores firmas industriales (explican, según los años, entre un tercio y la mitad de la producción manufacturera del país), se constata que la presencia transnacional -tanto en términos de la cantidad de empresas como por su aporte a las ventas agregadas- revela un ligero crecimiento durante el decenio de los años ochenta o; en otras palabras, las ETs se habrían visto menos afectadas por el estancamiento más o menos generalizado de la

industria, en general y, de las ventas de las propias firmas líderes, en particular. Sin embargo, en ese fenómeno subyace, en realidad, una clara dicotomía entre las ETs integradas en conglomerados empresarios locales y aquéllas que circunscriben su actividad a un número restringido de mercados. Mientras las primeras incrementan sustancialmente su gravitación en las doscientas principales firmas industriales -por el número de empresas que aportan y por su incidencia en las ventas implicadas-, las restantes firmas de capital extranjero han perdido posiciones en forma considerable.

Tal asimetría de comportamiento es una resultante, en última instancia, de las mayores potencialidades de crecimiento que ofrece, en una economía sujeta a profundas y permanentes transformaciones estructurales, la inserción empresaria en un amplio espectro de actividades. En contraposición, las ETs que operan en un determinado mercado quedan sujetas a las posibilidades que le brinde el desenvolvimiento global del respectivo sector.

Idénticas consideraciones respecto a la correspondencia existente entre el desenvolvimiento global de la economía y las formas que adopta la presencia transnacional en la élite industrial sugieren los cambios operados en la composición de ésta última al cabo del decenio. Los mismos están asociados, en lo esencial, a reacomodamientos de significación entre ETs radicadas en el país, mayoritariamente, durante el período sustitutivo; reordenamientos bajo los que tiende a mejorar la posición relativa de las empresas alimenticias (en especial, las vinculadas a la exportación) y las petroquímicas y siderúrgicas (también, con una marcada orientación exportadora), en detrimento de las productoras de material de transporte, productos metálicos y maquinaria eléctrica (afectadas por el agotamiento de la demanda interna y su escasa competitividad internacional).

Este último comentario remite a otro de los campos temáticos donde también quedan claramente de manifiesto una serie de cambios sustantivos en el patrón de comportamiento de las ETs, a partir del papel protagónico que pasan a asumir en la acelerada expansión de las exportaciones, en general y, de las industriales, en especial.

La creciente gravitación macroeconómica de las exportaciones ha pasado a constituirse en una de las características centrales -y estructurales- de la prolongada fase de transición que sucede al quiebre de la hegemonía del modelo sustitutivo. Ese fenómeno se ha visto acompañado e, incluso, dinamizado -por ejemplo, en el ámbito de las manufacturas, las de mayor ritmo de crecimiento- por el accionar de las ETs o, más precisamente, de un grupo de alrededor de 50/60 firmas extranjeras que han incrementado sustancialmente sus ventas al exterior -y, también, su participación en las exportaciones totales-. Entre éstas últimas pueden reconocerse tres grandes subconjuntos:

- algunas nuevas -pocas- firmas extranjeras de reciente radicación en el país, orientadas a la exportación de bienes primarios y/o de los emergentes de sus primeras fases de transformación industrial;

- ciertas ETs con una tradicional vocación exportadora sustentada en ventajas competitivas asociadas, históricamente, a la explotación de recursos naturales y/o a la consolidación de procesos madurativos locales; y,

- otras transnacionales que, a partir de la revalorización estratégica de los mercados internacionales como destino de la producción local, han encarado la reestructuración tecno-productiva de sus subsidiarias en el país.

La convergencia de esas tres grandes tipologías de ETs ha permitido que, entre 1984 y 1988, periodo en el que las exportaciones totales del país se incrementaron un 12,6% y, las industriales, en un 55,5%, la participación transnacional revele una relativa estabilidad, en el primer caso y, un ligero incremento en las exportaciones manufactureras. Al igual que en lo relativo a la presencia transnacional en las ventas de la élite industrial, la creciente gravitación de los conglomerados de propiedad del capital foráneo en detrimento del resto de las ETs es la que sustenta, en última instancia, esa activa inserción transnacional en el componente más dinámico de la demanda agregada.

Esa presencia exportadora de las ETs revela, asimismo, un elevado grado de polarización en un muy reducido número de actividades, entre las que se conjugan algunas tradicionales, como la comercialización de productos primarios -cereales y granos oleaginosos- y ciertas agroindustrias -frigoríficos, aceites vegetales, etc.-, con otras de relativamente reciente incorporación en las corrientes exportadoras -siderurgia, petroquímica, industria pesquera, etc.-.

Por último, cabe incorporar una muy somera reflexión en torno a la presencia transnacional en el proceso de formación de capital desarrollado en los últimos años. Sin duda, del conjunto de las consideraciones precedentes se infieren los rasgos sobresalientes que denota la consiguiente inserción de las ETs -focalizada en ciertos sectores de actividad, orientada mayoritariamente a la exportación en el caso de la producción de bienes, revalorizadora de la explotación de recursos naturales, hegemónica por firmas integradas en complejos empresarios locales, permeable al poder inductor emanado de determinadas políticas públicas, etc.-. No obstante ello, corresponde resaltar que, por lo menos en el estricto ámbito industrial, uno de los más afectados por el alicaído proceso de inversión de los últimos años, las ETs explican poco más del 37% de la acumulación de capital durante el sexenio 1983-1988 -proporción superior a la que les corresponde a nivel de la producción sectorial-, con la peculiaridad de que revelan una

mayor propensión relativa a la adquisición local del equipo durable de producción que sus similares de capital nacional.

Notas

1/ CEPAL, "Las empresas transnacionales en la Argentina", Estudios e Informes de la CEPAL, N° 56, Santiago de Chile, 1986 y, Kosacoff, B. y Azpiazu, D., "La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales", Centro Editor de América Latina/CEPAL, Buenos Aires, abril de 1989.

2/ CEPAL, "Análisis y proyecciones del desarrollo económico. V. El desarrollo económico en la Argentina", Anexo VII. "Las inversiones extranjeras en la Argentina", Naciones Unidas, México, 1959.

3/ A título ilustrativo, cabe señalar que entre 1900 y 1920 se duplicó el P.B.I. global. Ver CEPAL, "Análisis y proyecciones.....", op. cit..

4/ En ese período, el Poder Ejecutivo autorizó 254 radicaciones de empresas de capital extranjero, por un monto total superior a los 550 millones de dólares.

5/ Ver CEPAL, "Las empresas transnacionales...", op. cit..

6/ En el período intercensal 1963/73, la participación de las empresas de capital extranjero en la producción industrial se incrementó del 25% al 30,4%, respectivamente.

7/ Entre ambas divisiones explican más del 50% de la producción local de las ET. Ver Kosacoff, B. y Azpiazu, D., op. cit..

8/ Aquéllas en las que los ocho mayores establecimientos generan más del 50% de la producción.

9/ Los ocho mayores establecimientos generan menos del 25% de la producción.

10/ Aun cuando, en la generalidad de los casos, "subóptimas" respecto a la frontera internacional y a las de sus propios países de origen.

11/ Así, por ejemplo, en el caso de la industria automotriz, el efecto sobre la balanza de pagos entre 1959 y 1975 fue ampliamente negativo, en tanto las importaciones de bienes (de capital e insumos) resultaban muy superiores a las exportaciones, al tiempo que el pago de utilidades, regalías e intereses excedían el monto de la inversión directa radicada. Ver Sourrouille, J.V., "El complejo automotor en la Argentina", ILET, México, 1981.

12/ CEPAL, "Las empresas transnacionales...", op. cit..

13/ Ver, entre otros, Canitrot, A., "Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina, 1976-81", Desarrollo Económico, Vol. 21, N° 82, IDES, julio-septiembre 1982; Kosacoff, B. "El proceso de

industrialización en la Argentina en el período 1976-1983", CEPAL, Documento de Trabajo N° 13, Buenos Aires, 1983; Ferrer, A., "El monetarismo en Argentina y Chile", Comercio Exterior, Vol. 31, N° 1 y 2, México, 1981; Sourrouille J.V., "Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina reciente entre 1976 y 1981", CEPAL, Estudios e Informes, N° 27, Santiago de Chile, 1983.

14/ Con posterioridad, en 1980, se introdujeron algunas modificaciones (ley 22208) que implican una profundización de la desregulación de las inversiones extranjeras en el país.

15/ Sin embargo, una proporción sustantiva de tal reducción sólo afectó la protección redundante, ya que no se registraron repercusiones significativas sobre la dinámica de las importaciones ni, por tanto, sobre los volúmenes de la producción local.

16/ Con la sucesión presidencial de marzo de 1981 y el nombramiento de un nuevo equipo económico se inicia un período por demás ecléctico y cortoplacista que, sin modificar los elementos sustantivos de la estrategia de largo plazo, intentó paliar algunos de sus efectos más perniciosos, desplegando políticas específicas sin mayor consistencia.

17/ Ver Azpiazu, D., Basualdo E.M. y Khavisse M., "El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta", Edit. Legasa, Buenos Aires, 1986.

18/ Al respecto, cabe señalar que se trata de inversiones aprobadas por el Poder Ejecutivo o el Ministerio de Economía y, de aquéllas que, aún cuando no requerían autorización previa, debían estar inscritas en el Registro de Inversiones Extranjeras para poder hacer uso de determinados derechos (como ser, la remisión de utilidades o la repatriación de capitales). La sanción a fines de 1989 de la ley 23697 -y el decreto reglamentario 1225/89- derogó todas aquellas normas por las que se requería la aprobación previa para realizar determinadas inversiones, manteniendo la inscripción en el Registro como requisito para poder remesar utilidades y/o repatriar capitales. Sin embargo, al disponerse a principios de 1990 la liberalización plena del mercado cambiario, tal inscripción voluntaria en el Registro no conlleva, desde la perspectiva de los inversores, ningún atractivo real. En dicho marco, no resulta sorprendente la inexistencia de información oficial sobre las inscripciones de IDE con posterioridad a 1989.

19/ En el mayor aporte relativo de la fabricación de material de transporte subyace, en realidad, un fenómeno atípico en tanto se conjuga la incorporación de una nueva firma transnacional (Volkswagenwerk A.K.), cuya inversión es contemplada en la información del Registro, junto a la repatriación de capitales de algunas de las principales ETs del sector (General Motors, Chrysler -cuyos activos fueron adquiridos, precisamente, por la Volkswagen-

y Citroen. Este tema será retomado más adelante al analizar la evolución de la IDE durante el régimen militar.

20/ Se trata, en la casi totalidad de los casos, de aportes transitorios relacionados con la explotación de determinados yacimientos para la producción de petróleo y gas natural.

21/ Del Bello, J.C. y Ramos, M.A., "Expansión internacional de la industria italiana en la década de 1980: dinamismo y factores explicativos", publicado en Chudnovsky, D. y Del Bello, J.C., "Las economías de Argentina e Italia. Situación actual y perspectivas de asociación", Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 1989.

22/ Se trata, en primer lugar, de inversiones aprobadas o simplemente inscritas en el Registro que no necesariamente -en especial, en el caso de las autorizadas- fueron concretadas por sus patrocinantes. Asimismo, como surge de la nota 17, la significación estadística de dicha información tiende a verse minimizada ante las modificaciones introducidas al marco regulatorio y en el plano macroeconómico; fenómeno, éste último, que se ve agravado ante la persistente desjerarquización institucional y administrativa de la propia Autoridad de Aplicación del régimen de inversiones extranjeras.

23/ Por otro lado, se trata de la única fuente de información que, más allá de los condicionantes implícitos, permite diferenciar los sectores de destino y los países de origen de las IDE...

24/ Cabe acotar que éste quinquenio (1977/81) explica el 70% de la inversión acumulada durante toda la fase post-sustitutiva.

25/ Ver, entre otros, Nun, J., "Vaivenes de un régimen social de acumulación en decadencia", en Nun, J. y Portantiero, J.C. (compiladores), "Ensayos sobre la transición democrática en la Argentina", Edit. Puntosur, Buenos Aires, 1987, y; Kosacoff, B. y Azpiazu, D., op. cit., Capítulo I.

26/ Esta última consideración se ve condicionada, en buena medida, ante la paulatina pérdida de representatividad real de la información emanada del Registro de Inversiones Extranjeras -fenómeno que, temporalmente, tiende a corresponderse con la creciente desregulación de las inversiones extranjeras-. Al respecto, como se analizará más adelante, basta confrontar tal información con la que surge de los distintos programas de capitalización de la deuda externa, en cuyo marco las ETs han capitalizado más de 700 millones de dólares entre 1984 y 1989.

27/ Se trata, en algunos casos, de la desnacionalización de empresas de capital local y, en la mayoría de los ejemplos, de un simple incremento en la participación en el capital de firmas locales en las que ya el capital extranjero controlaba la mayoría de las tenencias accionarias.

28/ Basta confrontar tales datos con los derivados de las capitalizaciones de deuda externa realizadas por ETs.

29/ Seguramente, en el bienio 1990/91, se asistirá a una nueva reversión del fenómeno como producto de la activa presencia transnacional -en general, asociada a grandes grupos económicos de capital nacional- en las privatizaciones de una multiplicidad de áreas petroleras.

30/ Ver Kosacoff, B., "Industrialización en la Argentina: de la sustitución de importaciones a la reestructuración desarticulada", Buenos Aires, octubre de 1991 (mimeo).

31/ En éste último bienio, las privatizaciones adquieren un papel preponderante en la irrupción de nuevas IDE, aunque también asume una particular relevancia la adquisición de activos preexistentes del sector privado. Al respecto, los ejemplos más representativos los ofrecen las principales empresas locales de la industria celulósico-papelera (Celulosa Argentina S.A. y Massuh S.A.) en las que el Citicorp y el Manufacturers Hanover Corp., respectivamente, han pasado a controlar cerca de la tercera parte de las tenencias accionarias -en el caso de Celulosa implica la dirección efectiva de la empresa y de las restantes firmas del grupo- a partir del canje de títulos de la deuda externa argentina -alrededor de 400 millones de dólares- y el consiguiente saneamiento de los pasivos empresarios.

32/ Ver, al respecto, Fuchs, M. y Basualdo, E.M., "Nuevas formas de inversión de las empresas extranjeras en la industria argentina", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 33, Buenos Aires, 1989 y; Fuchs, M., "Los programas de capitalización de la deuda externa argentina", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, junio de 1990, mimeo.

33/ No se incluye el régimen de cancelación de préstamos y redescuentos del Banco Central (1988-89), bajo el que fueron aceptadas 405 ofertas por un monto agregado de 488,2 millones de dólares, dada la inexistencia de información oficial que permita identificar a las firmas acogidas al mismo (por su operatoria, a través de bancos comerciales, el BCRA no cuenta con registros sobre las empresas que han capitalizado deuda externa bajo éste programa).

34/ Se trata, en realidad, de 86 operaciones que incluyen la participación en más de un programa de dos firmas estadounidenses (Swift-Armour S.A. y Kodak Argentina S.A.). Ver Cuadro Anexo 1.

35/ Se trata de una diferenciación del conjunto de las ETs radicadas en el país asociada a la cantidad de firmas bajo su control accionario; definiéndose como ETsD (empresas transnacionales diversificadas y/o integradas) a aquéllas que controlan o participan en la propiedad de seis o más firmas locales

-supone un comportamiento de tipo conglomeral- y, como RETs (resto de empresas transnacionales) a aquéllas que no cumplen tal requisito. Esta distinción pasó a adquirir particular relevancia a partir del decenio de los años setenta en que se manifiesta nitidamente un muy disímil comportamiento entre ambos tipos de firmas. Así, por ejemplo, entre 1973 y 1983, la producción industrial de la ET decayó a un ritmo promedio de 1,5% anual acumulativo, tasa que se eleva a -4,5% anual en el caso de las RETs mientras que las ETsD registran un ligero crecimiento de la producción. Ver, Azpiazu, D., Basualdo, E.M. y Khavisse, M., "El nuevo poder económico en la Argentina de los años '80", Editorial Legasa, Buenos Aires, 1986.

36/ Se trataba de licitaciones realizadas por el BCRA en las que las empresas recurrentes debían presentar la descripción del proyecto de inversión propuesto y el descuento que estaban dispuestos a aceptar para la conversión (en moneda local) de los títulos de la deuda externa a capitalizar. Una vez que el BCRA fijara el valor efectivo de la deuda externa que estaba dispuesto a reconocer, quedaban aprobadas aquellas propuestas que aceptaran un descuento igual o mayor que el establecido por el BCRA.

37/ Como ser a partir de sus implicancias fiscales, monetarias, sobre el balance de pagos, en las relaciones con la banca acreedora y los organismos financieros internacionales, etc.

38/ Más allá de algunos estudios sobre determinados casos específicos, se trata de un fenómeno que al presente no ha merecido la suficiente atención analítica, tanto desde una perspectiva totalizadora como, en especial, en lo relativo a los agentes económicos y la base empresarial que se consolidará como resultante de los procesos de privatización en curso.

39/ En esas provincias el servicio es prestado por la Compañía Argentina de Teléfonos (C.A.T.) S.A., subsidiaria de Ericsson de Suecia que, en noviembre de 1991 firmó una carta de intención con la Telefónica de España para transferirle el fondo de comercio en poco más de 52 millones de dólares.

40/ Las restantes tenencias accionarias se distribuyen entre el personal ocupado en ambas empresas (10%, a través del Programa de Propiedad Participada), un 25% en oferta pública en el Mercado de Valores y el restante 5% lo integraría el sector cooperativo.

41/ Las comunicaciones internacionales, la transmisión de datos, etc., son propiedad en forma conjunta de ambas licenciatarias.

42/ Pocos días antes de la fecha prevista para la firma de los contratos con las preadjudicatarias, una de ellas (el consorcio Bell Atlantic-Manufacturers Hannover) solicitó una prórroga especial para la entrega de los títulos de la deuda externa. Tal pedido fue

denegado y debió postergarse la transferencia definitiva de la empresa en su conjunto.

43/ Controla el capital de la firma Italtel S.A., proveedora de equipos de la ex-ENTEL.

44/ Asociada a la firma local Alcatel S.A., también proveedora de equipamiento a la ex-ENTEL.

45/ El 10% de las tenencias accionarias quedaba para el personal de la empresa a través del Programa de Propiedad Participada y, el 5% restante es retenido por el Estado Nacional.

46/ El 45% restante es controlado por Swissair.

47/ Perteneciente al grupo económico Pescarmona que controlaba el capital de Austral, empresa de aeronavegación que competía con Aerolíneas Argentinas en los vuelos de cabotaje). En marzo de 1991, esta empresa fue absorbida por Iberia Líneas Aéreas de España S.A..

48/ El resto se distribuye entre Devi Construcciones S.A. (17%), Riva, A. (17%) y Otalora, A. (2%).

49/ Con sus consiguientes implicancias en materia informativa.

50/ Asimismo, tal información permite captar los principales flujos de divisas asociados a las IDE (remesas y reinversiones de utilidades, nuevas inversiones, etc.) y, en ese marco, construir indicadores representativos del comportamiento y, de la propia actitud de los inversionistas extranjeros en la Argentina. En contraposición, a diferencia de la información del Registro, no existe posibilidad alguna de identificar el perfil sectorial de tales IDE así como tampoco el país de origen de las firmas inversoras.

51/ Ello supone un cierto grado de correspondencia -por lo menos, tendencial- con los procesos descritos en las dos secciones precedentes y, a la vez, un nítido contraste con la información emanada del Registro, según la cual, en el trienio 1987/89, las IDE apenas superan de conjunto los 300 millones de dólares.

52/ Período en el que igualmente se manifiestan ciertas discontinuidades entre el bienio 1980/81 -los últimos años de gestión del primer gobierno militar- respecto al trienio 1982/84 en el que se definen las tendencias prevalecientes en el lustro (escasa afluencia de nuevas inversiones, caída del coeficiente de reinversión de utilidades, negativo flujo neto de divisas).

53/ En términos absolutos representan apenas el 3,1% de los beneficios remitidos al exterior por parte de las empresas extranjeras radicadas en el Brasil y el 6,9% en comparación con el caso mexicano. Por su parte, en relación con los respectivos flujos

de nuevas inversiones, el ejemplo argentino (15,7%) denota un contraste profundo con los otros dos países (141,7% en el caso del Brasil y 66,0% en el mexicano).

54/ Se usan indistintamente los términos Empresas Transnacionales y Empresas de Capital Extranjero para referirse a aquellas firmas en las que la mayoría del capital es controlado por residentes en el exterior. En realidad, en términos estrictos, el carácter de Empresa Transnacional también involucra a diversas firmas de capital nacional. Ver, Bisang, R., Fuchs, M. y Kosacoff, B., "Internacionalización y desarrollo industrial. Inversiones extranjeras directas de empresas industriales argentinas", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 43, Buenos Aires, febrero 1992.

55/ Más aún si se pretende acceder a una visión global o de conjunto en la que se integren -articulen y complejicen- una multiplicidad de fenómenos y/o conductas microeconómicas que, analizadas individualmente, más allá de su representatividad real, pueden conducir a interpretaciones erróneas y/o muy parciales sobre las pautas y los senderos evolutivos del desenvolvimiento local de las subsidiarias de ETs.

56/ Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Censo Económico Nacional, 1985.

57/ Ver, por ejemplo, en lo relativo al proceso de relocalización regional de la industria: Gatto, F., Gutman, G. y Yoguel, G., "Reestructuración industrial en la Argentina y sus efectos regionales, 1974-1983", PRIDRE-CFI/CEPAL, Documento de Trabajo N° 14, Buenos Aires, 1988.

58/ Ver, Abot, J y otros, "La concentración en la industria argentina en 1964", Consejo Nacional de Desarrollo (CONADE), Buenos Aires, julio de 1971, mimeo.

59/ Ver. Sourrouille, J.V. y Lucangeli, J., "Apuntes sobre la historia reciente de la industrialización en la Argentina", Revista Techint, N° 219, Buenos Aires, 1980.

60/ Ver, al respecto, Katz, J. y colaboradores, "Desarrollo y crisis de la capacidad tecnológica latinoamericana. El caso de la industria metalmeccánica", Buenos Aires, IDES, 1988.

61/ Tal reformulación estratégica se ha visto influenciada, seguramente, por la saturación de la demanda doméstica y la escasa competitividad internacional de las plantas locales (diversas industrias metalmeccánicas) así como, por otro lado, por las ventajas comparativas asociadas a los recursos naturales (como en el caso de la petroquímica).

62/ Controlada por Great Lakes de EE.UU. y con participación accionaria del grupo económico Astra.

63/ La participación de las ETs en la producción farmacéutica decayó, entre 1973 y 1984, de 52,3% a 45,5%, respectivamente.

64/ En la mayoría de los casos se trata de decisiones de inversión -de lenta maduración- adoptadas con anterioridad a mediados de los años setenta, favorecidas por la internalización empresaria de cuantiosos subsidios -explícitos e implícitos- a la formación de capital y a la propia operatoria y, mucho menos afectadas -respecto a, por ejemplo, buena parte de los bienes de consumo- por la política de apertura externa -reducción asimétrica de los niveles arancelarios, mantenimiento y/o incremento de las barreras para-arancelarias, etc.-.

65/ En muchos casos, bajo la forma de "joint-venture" con empresas de capital nacional.

66/ INDEC, "Indicadores de concentración. La industria manufacturera argentina. 1973-1984", Documento de Trabajo N° 12, Buenos Aires, 1988.

67/ Khavisse, M. y Azpiazu, D., "La estructura de los mercados y la desindustrialización en la Argentina. 1976-1981", IPAL/CET, Buenos Aires, diciembre de 1983.

68/ Azpiazu, D. y Basualdo, E.M., "Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina", Cántaro Editores, Buenos Aires, 1989.

69/ Una década atrás, tales proporciones eran bastante más elevadas (51,9%, 45,0%, 18,2% y 15,9%, respectivamente).

70/ En los mercados oligopólicos se generaba el 69,9% de la producción de las ETs y, en los "competitivos", poco más del 10%.

71/ El fenómeno opuesto, es decir, la creciente participación en la producción de las plantas de idéntico tamaño así como en la producción generada por el conjunto de ETs se verifica en los establecimientos de empresas extranjeras que ocupan entre 51 y 100 personas.

72/ Ver Vispo, A. y Kosacoff, B., "Difusión de tecnologías de punta en Argentina: algunas reflexiones sobre la organización de la producción industrial de I.B.M.", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 38, Buenos Aires, mayo 1991.

73/ Ver, entre otros, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, "La promoción a la inversión industrial en la Argentina", Documento de Trabajo N° 27, Buenos Aires, 1988; CFI/CEPAL, "El impacto de la promoción industrial en la Provincia de La Rioja", Buenos Aires, 1987.

74/ La industria elaboradora de sopas y concentrados constituye la única nueva rama en la que, en 1984, las ETs aportan más del 75% de la producción sectorial.

75/ Tales desplazamientos son explicados, en la generalidad de los casos, por la incorporación a los respectivos espectros productivos de grandes empresas de capital nacional acogidas al régimen de promoción industrial.

76/ A título ilustrativo pueden señalarse los ejemplos de Standard Electric, KICSA, National Lead, etc..

77/ Dada la significación analítica que crecientemente ha tendido a asumir la diferenciación entre aquéllas firmas que forman parte de conglomerados empresariales, tanto en lo referido a las empresas de capital extranjero como para sus similares de capital nacional, se ha optado por distinguir tal tipología de firmas en ambos subconjuntos. Ver, entre otros, Acevedo, M., Basualdo, E.M. y Khavisse, M., "Quién es quién. Los dueños del poder económico", Editora/12 y Pensamiento Jurídico Editora, Buenos Aires, 1990; Organización Internacional del Trabajo, "Las empresas multinacionales en la ocupación industrial en la Argentina. 1973-1983", Documento de Trabajo N° 51, Ginebra, 1988.

78/ La elección de cinco años ofrece la posibilidad de acceder a una visión evolutiva más precisa y enriquecedora que la que surgiría de la simple confrontación de los años extremos de la serie.

79/ Ver Cuadros Anexos 2.1. y 2.2.

80/ Dada la brecha que separa las ventas de Y.P.F. respecto a las de las restantes firmas del ordenamiento (como mínimo, tres o cuatro veces superiores), su exclusión tiende a brindar una visión complementaria del perfil de las mayores firmas industriales. Se trata, en tal sentido, de razones meramente cuantitativas que, por tanto, no están asociadas a la consideración del componente impositivo que conllevan tales ventas (al igual que las restantes petroleras e, incluso, que las de las empresas productoras de cigarrillos).

81/ Derivados del replanteo de la estrategia de internacionalización por parte de diversas ETs y de la consiguiente inserción de la Argentina -y, por ende, de sus respectivas subsidiarias en el país- en los nuevos lineamientos de transnacionalización.

82/ En realidad, las siete nuevas ETs que se incorporan a la élite industrial (Ver Cuadro 22) son una emergente, en todos los casos, de la implantación de nuevas plantas, bajo una distinta razón social, por parte de ETs que ya se encontraban radicadas en el país.

83/ Se infiere que la presencia relativa de las ETs en las segundas doscientas mayores firmas industriales se ubica por debajo de la correspondiente a la cúpula empresaria del sector (cualquiera sea el estrato que se considere -las 10, 25, 50, 100 o 200 firmas líderes-).

84/ La inexistencia de la información relativa al patrimonio neto de las empresas impide estimar las respectivas tasas anuales de beneficio.

85/ En éste último caso, tal porcentual se ve sustentado en el desempeño local de I.B.M., cuyas utilidades sobre ventas se elevan al 46,9%.

86/ Ver Kosacoff, B., Todesca, J. y Vispo, A., "La transformación de la industria automotriz argentina. Su integración con Brasil", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 40, julio 1991.

87/ El consumo medio por habitante de acero en 1990 (50 Kg.) es el más bajo de la historia argentina desde principios de la década de los años cincuenta y equivale a alrededor de la tercera parte del registrado a inicios de los años ochenta.

88/ En 1980, las exportaciones representaban el 11,6% del P.B.I. a precios de mercado y el 9,8% de la demanda agregada, mientras que en 1990, tales porcentajes se elevan a 22,7% y 21,0%, respectivamente.

89/ Ver Azpiazu, D., Bisang, R. y Kosacoff, B., "Industrialización y exportación de manufacturas en la Argentina. Evolución estructural y apertura exportadora (1973-1986)", Boletín Informativo Techint N° 253, Buenos Aires, julio-agosto de 1988.

90/ Ver Bisang, R. y Kosacoff, B., "Exportaciones industriales en una economía en transformación: las sorpresas del caso argentino. 1974-1990", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, mimeo, Buenos Aires, abril 1992.

91/ Tal fenómeno adquiere particular intensidad en el caso de las Manufacturas de Origen Industrial, en tanto prácticamente la mitad de las exportaciones de 1984 no estaban previstas en las proyecciones de mercado que en su momento sustentaran los planes de inversión de las principales firmas exportadoras. Ver, al respecto, INDEC=CEPAL, Oficina en Buenos Aires, "Perfil y comportamiento de las empresas exportadoras de manufacturas" (Capítulo II. Las exportaciones industriales y la inversión en el sector.), INDEC, Serie Estudios Nro. 6, Buenos Aires, 1987.

92/ Ver, al respecto, Fontanals, J., "La participación de las empresas transnacionales en la exportación de manufacturas en la Argentina", DDES/IPAL, Buenos Aires, marzo de 1985; Basualdo, E.M.

y Khavisse, M., "El comportamiento exportador de las grandes empresas nacionales y extranjeras en la Argentina: 1976-1983", DDES/IPAL, Buenos Aires, abril de 1986, INDEC-CEPAL, Oficina en Buenos Aires, op. cit.

93/ Aún en el marco de la élite exportadora transnacional, en muy pocos casos el coeficiente de ventas al exterior implícito alcanza a representar el 10% de la producción local. Ver, Fontanals, J., op. cit.

94/ Actitud que, en el ámbito local, no está para nada dissociada de la pérdida de hegemonía del modelo sustitutivo y del consiguiente agotamiento de las demandas insatisfechas que, en su momento, posibilitaron la implantación y el acelerado dinamismo de una amplia gama de ETs.

95/ Ese menor grado de concentración en 1988 surge como efecto de un significativo incremento -alrededor de un 20%- en la cantidad de firmas que realizan exportaciones.

96/ Se trata, en éste último caso, de una empresa estadounidense, radicada en el país a principios de los años ochenta, dedicada a la comercialización externa de cereales y productos agroindustriales (aceites vegetales) y que, en 1988, ya se ubica entre las diez principales exportadoras del país.

97/ De allí no cabe inferir que se trate de la misma decena de empresas. Por el contrario, dos de las empresas que integraban el grupo en 1984 (una aceitera y un frigorífico) son desplazadas hacia tramos inferiores del ordenamiento y, en su reemplazo, se incorporan dos firmas comercializadoras de aceites vegetales -y, también, de productos primarios-.

98/ Igualmente, a nivel de la cúpula exportadora transnacional, las exportaciones de aceites se incrementaron, en ese lapso, a una tasa media de 7,7% anual acumulativa.

99/ Ver, Gutman, G. y Feldman, S., "La industria aceitera en la Argentina. Un caso de expansión productiva orientada al comercio mundial", en CEPAL, Oficina en Buenos Aires, "Proceso de industrialización y dinámica exportadora: las experiencias de las industrias aceiteras y siderúrgicas en la Argentina", Documento de Trabajo Nro. 32, Buenos Aires, octubre de 1989.

100/ Ver Bisang, R., "Factores de competitividad de la siderurgia argentina", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 32, op. cit.

101/ Tal desatención analítica no es ajena a la inexistencia de información básica confiable sobre la acumulación de capital en la industria argentina, tanto en lo referido a su evolución como en lo

relativo a su composición, orientación sectorial, agentes sociales involucrados, etc.. No obstante ello, en lo concerniente a la presencia de las ETs, algunos estudios han aportado valiosos elementos de juicio. Ver, por ejemplo, Fuchs, M. y Basualdo, E. M., "Nuevas formas de inversión de las empresas extranjeras en la industria argentina", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 33, Buenos Aires, 1989.

102/ Sobre la base de datos del Banco Central de la República Argentina.

103/ Ver Katz, J. "Desarrollo industrial y cambios en la organización y división social del trabajo en el sector manufacturero argentino en la década de 1980", publicado en Chudnovsky, D. y Del Bello, J.C., (compiladores), "Las economías de Argentina e Italia. Situación actual y perspectivas de asociación", Fondo de Cultura Económica, 1989.

104/ Se trata de una encuesta realizada a cerca de 600 grandes empresas industriales que, de conjunto, explican más del 80% de la inversión en el sector. La magnitud y calidad de la información relevada -sumadas a la relevancia de las firmas encuestadas- permite extraer una serie de inferencias muy valiosas e ilustrativas sobre los fenómenos que subyacen en el comportamiento reciente de la formación de capital en la industria. Los resultados finales de tal relevamiento serán publicados próximamente por las instituciones que patrocinaron su realización.

105/ Ver, Bezchinsky, G., "Importación de bienes de capital. La experiencia argentina en la década de los ochenta", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo Nro. 41, agosto de 1991.

106/ A nivel de división industrial (dos dígitos de la CIIU, Rev. 2). En la división "Otras manufacturas" se incluye, también, la información proporcionada por empresas dedicadas, preponderantemente, a obras de "Construcciones industriales".

107/ Al respecto, cabe resaltar que estos dos sectores manufactureros (las industrias químicas y las metálicas básicas) emergen como los únicos en los que no se registra una contracción del nivel de actividad entre 1980 y 1988.

108/ Dada la cantidad de firmas extranjeras involucradas (71), la inversión media resultante se ubica por debajo de los diez millones de dólares, uno de los niveles más bajos junto al correspondiente a la industria textil.

109/ Ver, Azpiazu, D., "La promoción a la inversión industrial...", op.cit.

110/ En las industrias alimenticias, la importación de equipamiento representa apenas la quinta parte del total invertido en maquinaria y equipos en el sexenio 1983 a 1988.

111/ En el plano agregado, las compras locales de maquinaria y equipos de las ETs relevadas en la encuesta ascienden, en promedio, a casi doscientos millones de dólares anuales.

112/ Con excepción de las industrias químicas y las metalmecánicas, en las que también decae la inversión sólo en los años 1985 y 1988, las restantes divisiones industriales revelan muy disímiles pautas evolutivas. Así, en algunos casos, se registra una única retracción anual en 1987 (alimenticias y metálicas básicas) o en 1986 (minerales no metálicos y otras manufacturas) y, en otros, se manifiestan pronunciadas y discontinuas fluctuaciones anuales.

113/ La inversión industrial de las ETs en 1983 representa apenas la décima parte de la efectivizada en el sexenio 1983-1988.

114/ Ver, entre otros, Frenkel, R. y Fanelli, J., "El Plan Austral; un año y medio después", El Trimestre Económico, vol. 54, septiembre 1987; Heymann, D., "Tres ensayos sobre inflación y políticas de estabilización", Estudios e Informes de la CEPAL, N° 64, 1986; Machinea, J.L. y Fanelli, J., "El control de la hiperinflación: el caso del Plan Austral, 1985-1987", en "Inflación y estabilización", Bruno, Di Tella, Dornbusch y Fischer (compiladores), El Trimestre Económico/Fondo de Cultura Económica, 1988.

115/ Ver Azpiazu, D. y Basualdo, E. M., "Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina", Cántaro Editores, Buenos Aires, 1989.

116/ En cuanto a las características sustantivas de cada uno de dichos regímenes ver, Azpiazu, D., "La promoción a la inversión...", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 27, Buenos Aires, 1988.

117/ Ver, Bezchinsky, G., op. cit.

118/ Se trata de estructuras metálicas, maquinaria no eléctrica de uso difundido, maquinaria no eléctrica de uso específico, maquinaria eléctrica, equipos de telecomunicaciones, material de transporte, instrumental técnico y de precisión y maquinaria para oficina y el tratamiento de la información.

119/ El primero involucra a aquellas empresas que importaron más de 30 millones de dólares entre 1980 y 1987 (38 firmas); el segundo, a las que adquirieron en el exterior entre 10 y 30 millones de US\$ de bienes de capital (105 empresas); el tercero, nuclea a las que importaron entre tres y diez millones de dólares (320 sociedades);

el cuarto a las que importaron más de un millón pero menos de tres millones de dólares (735 firmas) y, por último, en el quinto estrato, quedan comprendidas aquellas firmas que compraron en el exterior menos de un millón de dólares de bienes de capital (más de 18.000).

120/ Ello se ve reflejado, naturalmente, en una disímil participación de tales firmas según el tipo de bien de que se trate (fluctúa entre un mínimo de 13,2% -maquinaria no eléctrica de uso difundido- y un máximo de 58,0% -material de transporte-).

121/ Se trata de las importaciones de material de transporte y no de las realizadas por las ETs que se dedican a la producción local de tal tipo de bienes que, naturalmente, involucran una proporción mayoritaria de maquinaria no eléctrica y de instrumental técnico y de precisión. En éste último caso, cinco de las 17 ETs que integran el Estrato 1 son firmas productoras de material de transporte (cuatro automotrices y una de tractores) que realizaron importaciones por casi 300 millones de dólares, tres veces más que el total correspondiente a las compras en el exterior de tal tipo de bienes de capital.

122/ Para más detalles ver, Bezchinsky, G., op. cit.

123/ Referida a la que les corresponde a las 56 ETs que integran los Estratos 1 y 2 respecto al total de las importaciones de bienes de capital en cada año.

124/ Ver, Kosacoff, B., "Industrialización en la Argentina. De la sustitución de importaciones a la reestructuración desarticulada", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, mimeo, octubre de 1991.

125/ El ejemplo más ilustrativo lo ofrece la incorporación de quince nuevos bancos de capital extranjero entre 1978 y 1980; años decisivos en cuanto al quiebre definitivo de la dinámica económico-social implícita en el modelo sustitutivo.

126/ Ver, Sourrouille, J.V., "El impacto de las empresas transnacionales sobre el empleo y los ingresos: el caso de Argentina", Organización Internacional del Trabajo, Ginebra, 1976.

127/ Más precisamente, en agosto de 1989, con la promulgación de la ley 23696 de Reforma del Estado, por la que se dispone la privatización de una multiplicidad de empresas de propiedad, parcial o total, del Estado.

128/ El único ejemplo en el que no se contempla la posibilidad de recurrir a la capitalización de títulos de la deuda externa es el que ofrece la concesión de la explotación de áreas petroleras, centrales y secundarias.

129/ Se trata, mayoritariamente, de consorcios en los que las ETs ejercen el control accionario.

•
•
•

•

•

1
2
3
4

5
6

Anexo Estadístico

Cuadro 1

CAPITALIZACION DE DEUDA EXTERNA POR PARTE DE EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO
(miles de dolares)

EMPRESA	SECTOR DE ACTIVIDAD	REGIMEN*	PAIS DE ORIGEN	TIPO E.T.**	MILES DE DOLARES
SWIFT-ARMOUR S.A.	Frigorífico	psc/cdp	USA	RET	138 018.7
TRANSAX S.A.	Autopartes	cdp	USA	ETD	56 020.4
SEVEL ARGENTINA S.A.	Automotriz	cdp	ITA	ETD	55 135.9
LA ISAURA S.A.	Petrolera	cdp	ESP	RET	50 110.1
LOUIS DREYFUS Y CIA LDA. S.A.	Exportac. cereales y oleag.	cdp	SUI	ETD	35 030.5
MALTERIA PAMPA S.A.	Elaboracion malta	cdp	BRA	RET	33 748.0
RENAULT ARGENTINA S.A.	Automotriz	cdp	FRA	ETD	28 189.6
CERVECERIA RIO PARANA S.A.	Cervezas	cdp	BEL	ETD	24 425.9
DOW QUIMICA ARGENTINA S.A.	Productos Quimicos	cdp	USA	ETD	13 027.4
AUTOLATINA ARGENTINA S.A.	Automotriz	cdp	USA	ETD	12 790.7
SYNTEX S.A.	Productos Quimicos	psc	USA	RET	11 872.2
CIA. EMBOTELLA. ARGENTINA S.A.	Bebidas s/alcohol	psc	USA	ETD	11 765.0
GTE SILVANIA S.A.	Tubos y lamparas fluore.	cdp	USA	ETD	11 325.3
PEPSI COLA ARGENT. S.A.	Bebidas s/alcohol	psc	USA	RET	9 800.0
SAAB-SCANIA ARGENT. S.A.	Automotriz	cdp	SUE	RET	9 661.9
PARAFINA DEL PLATA S.A.	Aceites lubricantes	cdp	SUI	ETD	9 573.1
PIRELLI S.A. PLATENSE	Neumáticos	psc	ITA	ETD	9 571.4
COCA COLA S.A.	Bebidas s/alcohol	cdp	USA	ETD	9 383.0
KODAK ARGENTINA S.A.	Aparatos fotograficos	psc/on	USA	RET	9 370.9
BANCO BEAL S.A.	Banco	psc	BEL	RET	8 407.8
ABBOTT LABORATORIOS S.A.	Laborat. medicinal	psc	USA	RET	7 500.0
SHELL S.A.	Petrolera	on	HOL	ETD	7 499.8
COMATTER S.A.	Tubos de acero	on	ITA	ETD	7 266.1
ESTAB. MECAN. JEPPENER S.A.	Metalmecánica	cdp	ITA	ETD	7 196.7
NCR ARGENTINA S.A.	Maquinaria contabilidad	psc	USA	RET	7 100.0
LUCAS INDIEL S.A.	Autopartes	cdp	ING	RET	6 560.1
SUCHARD ARGENTINA S.A.	Golosionas	psc	SUI	RET	6 469.2
H.F. FULLER ARG. S.A.I.C.	Adhesivos	cdp	USA	RET	6 422.0
EQUITEL S.A.	Telecomunicaciones	on	ALE	ETD	6 400.0
COMPANIA ARGENT. DE TE	Producción de te	cdp	BEL	ETD	6 011.2
CARREFOUR ARGENT. S.A.	Supermercado	psc	FRA	RET	5 170.8
PRODUCTOS ROCHE S.A.	Laborat. medicinal	psc	SUI	RET	5 000.0
HUGHES SERVICE S.A.	Servicios petroleros	psc	USA	RET	4 594.8

CUADRO 1						
MORGATE ARG. S.A.	Sin información	psc	S/D	RET		4 548.7
LABORAT. GLAXO ARGENT. S.A.	Laboratorio medicinal	cdp	ING	RET		4 335.1
CIBA GEIGY S.A.I.C.	Productos Químicos	on	USA	RET		4 268.3
FRIG. RIOPLATENSE S.A.	Frigorífico	psc	USA	ETD		3 990.0
CARGILL S.A.C.I.	Industria alimenticia	cdp	USA	RET		3 739.7
CIMET S.A.	Alambres, cables cobre	psc	ALE	ETD		3 692.6
ASGROW ARGENTINA S.A.	Prod. semillas híbridas	psc	USA	ETD		3 500.0
QUIMICA HOECHST S.A.	Prod. Químicos y farmac.	cdp	ALE	ETD		3 260.6
LIQUID CARBONIC ARG. S.A.	Gases carbonicos	cdp	USA	RET		3 166.7
CIA. GILLETTE S.A.	Hojas de afeitar	psc	USA	RET		3 143.3
NEUMATICOS GOOD YEAR S.A.	Neumáticos	on	USA	RET		3 000.0
DYCASA ARG. S.A.	Constr. obras publicas	on	ESP	ETD		3 000.0
CYNAMID ARGENTINA S.A.	Productos químicos	psc	USA	RET		2 986.8
EATON S.A.	Autopartes	cdp	USA	RET		2 488.9
STAUFFER QUIMICA S.A.	Productos químicos	psc	USA	RET		2 480.6
AGA ARGENTINA S.A.	Gases comprimidos	psc	SUE	RET		2 076.9
PIONEER ARGENT. S.A.	Sin información	cdp	USA	ETD		2 001.8
FOXBORO ARGENTINA S.A.	Autopartes	psc	USA	RET		2 000.0
SIEMENS S.A.I.C.	Telecomunicaciones	on	ALE	ETD		2 000.0
LABORAT. PHOENIX S.A.	Laboratorio medicinal	psc	USA	RET		1 969.4
PERKINS ARGENT. S.A.	Autopartes	psc	USA	ETD		1 928.5
BAUSCH Y LOMB ARGENT. S.A.	Productos opticos y científ.	psc	USA	RET		1 800.0
HUDSON,CIOVINI Y CIA. S.A.	Bebidas alcohólicas	psc	CAN	ETD		1 721.5
ARTHUR MARTIN S.A.	Fabric. cocinas y estufas	psc	BEL	ETD		1 573.9
PITTSBURGH S.A.	Import.prod.químicos y metal.	psc	USA	ETD		1 510.0
VITROFAR S.A.	Envases de vidrio	on	USA	RET		1 500.0
BAHCO SUDAMERICANA S.A.	Herramientas	psc	SUE	RET		1 400.0
MC DONALDS RESTAURANTES.	Servicios alimenticios	psc	USA	RET		1 385.0
PUNTA DEL AGUA S.A.	Sin información	cdp	S/D	ETD		1 357.8
WORTHINGTON ARGENT. S.A.	Bombas hidraulicas	psc	USA	RET		1 177.0
POND'S ARGENT. S.A.	Cosméticos	psc	USA	RET		1 007.0
ELAB. ARG. CEREALES S.A.	Productos alimenticios	psc	USA	RET		1 000.0
SEMILLAS INTERSTATE ARG. S.A.	Producción de híbridos	psc	USA	RET		1 000.0
S.A. NESTLE	Golosinas	on	SUI	RET		900.0
BOEHRINGER ARGENT. S.A.	Laboratorio medicinal	psc	ALE	ETD		842.5
BAKER TRANSWORLD S.A.	Sin información	psc	USA	RET		800.0

CUADRO 1						
ROVAFARM ARGENT. S.A.	Laborat. medicinal	psc	SUI	RET		789.2
ARGENMILLA S.A.	Agrícola-ganadera	psc	ITA	RET		756.3
MACUSA	Curtiembre	psc	ITA	RET		750.0
AEROSOL FILLING ARGENT. S.A.	Productos químicos	psc	USA	RET		736.2
FICHET S.A.	Sin información	psc	ALE	RET		445.4
MACROSA S.A.	Metalmecánica	psc	ITA	RET		321.3
MAGATE ARG. S.A.	Sin información	psc	S/D	RET		290.0
QUIM. ARG. HOUGHTON S.A.	Product. químicos indust.	psc	USA	RET		250.0
MTM S.A.	Telas metálicas	psc	ALE	RET		230.0
LABORAT. UPJOHN S.A.	Laboratorio medicinal	psc	USA	ETD		220.0
CIA. SUD. KREGLINGER S.A.	Comercio mayorista	psc	BEL	RET		150.0
FRAM ARGENTINA S.A.	Autopartes	psc	USA	RET		123.0
BLACK Y DECKER ARG. S.A.	Herramientas	psc	USA	RET		120.0
DOW CORNING S.A.	Lubricantes y siliconas	psc	USA	ETD		49.2
CITICORP ASESORA S.A.	Servicios consultoría	psc	USA	ETD		30.0
TOTAL						718 240.9

* psc: capitalización deuda externa con seguro de cambio

cdp: capitalización deuda externa pública

on : "on lending"

** ETD: Empresas transnacionales diversificadas; capitales extranjeros que controlen o participan en la propiedad de seis o más firmas locales

RET: Resto de empresas transnacionales

Fuente: Elaborado por el Área de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a información del B.C.R.A.

PRESENCIA DE LOS DISTINTOS TIPOS DE FIRMAS EN LAS VENTAS DE LAS 10 MAYORES EMPRESAS INDUSTRIALES. 1980-1990.
(valores absolutos, unidades monetarias* y porcentajes)

TIPO DE EMPRESAS	1980		1983		1985		1987		1990	
	Emp.	Valor	Emp.	Valor	Emp.	Valor	Emp.	Valor	Emp.	Valor
EMPRESAS ESTATALES	2	12 792.5	2	71 693.3	2	4 207.1	2	20 846.9	2	5 914.8
EMPRESAS DE CAPITAL NACIONAL	2	1 978.8	2	13 259.7	2	598.1	2	3 203.5	2	563.4
- Empresas de Grupos	2	1 978.8	2	13 259.7	2	598.1	2	3 203.5	2	563.4
- Empresas Independientes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO	6	12 683.4	7	79 319.5	6	2 803.3	7	28 965.7	7	5 986.8
- Empresas Diversificadas y/o Integradas	6	12 683.4	7	79 319.5	6	2 803.3	7	28 965.7	7	5 986.8
- Resto de Empresas Extranjeras	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	10	27 454.7	10	164 272.5	10	7 608.5	10	53 061.1	10	12 465.0

EXCLUIDO YACIMIENTOS PETROLIFEROS FISCALES (Y.P.F.):

TIPO DE EMPRESAS	1980		1983		1985		1987		1990	
	Emp.	Valor	Emp.	Valor	Emp.	Valor	Emp.	Valor	Emp.	Valor
EMPRESAS ESTATALES	1	1 613.7	1	11 173.4	1	280.1	1	3 177.6	1	725.8
EMPRESAS DE CAPITAL NACIONAL	2	1 978.8	2	13 259.7	2	598.1	2	3 203.5	2	563.4
- Empresas de Grupos	2	1 978.8	2	13 259.7	2	598.1	2	3 203.5	2	563.4
- Empresas Independientes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO	6	12 683.4	7	79 319.5	6	2 803.3	7	28 965.7	7	5 986.8
- Empresas Diversificadas y/o Integradas	6	12 683.4	7	79 319.5	6	2 803.3	7	28 965.7	7	5 986.8
- Resto de Empresas Extranjeras	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	9	16 275.9	9	103 752.6	9	3 681.5	9	35 346.8	9	7 276.0

* Las unidades monetarias son las que a continuación se detallan: año 1980: millones de pesos; año 1983: millones de pesos argentinos; años 1985 y 1987: millones de australes; y año 1990: millones de dólares.

Fuente: Elaborado por el Área de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a información de Prensa Económica y Mercado, varios números.

Cuadro 3

PRESENCIA DE LOS DISTINTOS TIPOS DE FIRMAS EN LAS VENTAS DE LAS 25 MAYORES EMPRESAS INDUSTRIALES, 1980-1990.
(valores absolutos, unidades monetarias* y porcentajes)

TIPO DE EMPRESAS	1980		1983		1985		1987		1990		
	Emp.	Valor	% Emp.	Valor	% Emp.	Valor	% Emp.	Valor	% Emp.	Valor	
EMPRESAS ESTATALES	3	13 412.5	35.9	3 77 299.9	33.3	3 4 394.1	41.9	3 21 870.8	29.2	2 5 914.8	32.9
EMPRESAS DE CAPITAL NACIONAL	9	6 264.3	16.8	8 45 545.9	19.6	10 2 099.7	20.0	7 13 239.2	17.6	10 3 874.7	21.6
- Empresas de Grupos	7	4 911.6	13.2	7 40 609.0	17.5	8 1 647.2	15.7	5 8 818.6	11.7	8 2 882.9	16.0
- Empresas Independientes	2	1 352.7	3.6	1 4 936.9	2.1	2 452.5	4.3	2 4 20.6	5.9	2 991.8	5.6
EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO	13	17 633.3	47.3	14 109 606.3	47.2	12 4 005.4	38.1	15 39 945.2	53.2	13 8 180.0	45.5
- Empresas Diversificadas y/o Integradas	10	15 324.2	41.1	11 96 663.3	41.6	10 3 601.8	34.3	11 34 172.5	45.5	11 7 062.8	39.3
- Resto de Empresas Extranjeras	3	2 309.1	6.2	3 12 943.0	5.6	2 403.6	3.8	4 5 772.7	7.7	2 1 117.2	6.2
TOTAL	25	37 310.1	100.0	25 233 452.1	100.0	25 10 499.2	100.0	25 75 055.2	100.0	25 17 969.5	100.0

EXCLUIDO YACIMIENTOS PETROLIFEROS FISCALES (Y.P.F.):

TIPO DE EMPRESAS	1980		1983		1985		1987		1990		
	Emp.	Valor	% Emp.	Valor	% Emp.	Valor	% Emp.	Valor	% Emp.	Valor	
EMPRESAS ESTATALES	2	2.233.7	8.5	2 16 780.0	9.8	2 467.1	7.1	2 4 201.5	7.3	1 725.8	5.7
EMPRESAS DE CAPITAL NACIONAL	9	6.264.3	24.0	8 45 545.9	26.5	10 2 099.7	31.9	7 13 239.2	23.1	10 3 874.7	30.3
- Empresas de Grupos	7	4.911.6	18.8	7 40 609.0	23.6	8 1 647.2	25.1	5 8 818.6	15.4	8 2 882.9	22.6
- Empresas Independientes	2	1.352.7	5.2	1 4 936.9	2.9	2 452.5	6.8	2 4 20.6	7.7	2 991.8	7.7
EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO	13	17.633.3	67.5	14 109 606.3	63.7	12 4 005.4	61.0	15 39 945.2	69.6	13 8 180.0	64.0
- Empresas Diversificadas y/o Integradas	10	15.324.2	58.6	11 96 663.3	6.2	10 3 601.8	54.8	11 34 172.5	59.5	11 7 062.8	55.3
- Resto de Empresas Extranjeras	3	2.309.1	8.9	3 12 943.0	7.5	2 403.6	6.2	4 5 772.7	10.1	2 1 117.2	8.7
TOTAL	24	26.131.3	100.0	24 171 932.2	100.0	24 6 572.2	100.0	24 57 385.9	100.0	24 12 780.5	100.0

* Las unidades monetarias son las que a continuación se detallan: año 1980: millones de pesos; año 1983: millones de pesos argentinos; años 1985 y 1987: millones de australes; y año 1990: millones de dólares.

Fuente: Elaborado por el Área de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a información de Prensa Económica y Mercado, varios números.

PRESENCIA DE LOS DISTINTOS TIPOS DE FIRMAS EN LAS VENTAS DE LAS 50 MAYORES EMPRESAS INDUSTRIALES. 1980-1990.
(valores absolutos, unidades monetarias* y porcentajes)

TIPO DE EMPRESAS	1980		1983		1985		1987		1990						
	Emp.	Valor	%	Emp.	Valor	%	Emp.	Valor	%	Emp.	Valor	%			
EMPRESAS ESTATALES	5	13 412.5	30.8	3	77 299.9	26.7	3	4 394.1	34.4	3	21 870.8	23.2	5	6 434.5	27.9
EMPRESAS DE CAPITAL NACIONAL	19	14 177.2	21.1	22	77 864.0	26.9	22	3 215.5	25.2	19	22 300.5	23.7	22	5 794.9	25.2
- Empresas de Grupos	16	7 945.7	17.2	18	66 245.9	22.9	19	2 682.9	21.0	14	15 693.2	16.7	18	4 514.7	19.6
- Empresas Independientes	3	1 762.9	3.9	4	11 618.1	4.0	3	532.6	4.2	5	6 607.3	7.0	4	1 280.2	5.6
EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO	26	22 172.4	48.1	25	134 419.4	46.4	25	5 158.3	60.4	28	49 945.6	53.1	23	10 827.7	46.9
- Empresas Diversificadas y/o Integradas	16	17 370.6	37.7	14	104 155.5	36.0	15	4 061.5	31.8	18	39 462.6	41.9	17	9 058.6	39.3
- Resto de Empresas Extranjeras	10	4 801.8	10.4	11	30 263.9	10.4	10	1 096.8	8.6	10	10 483.0	11.2	6	1 769.1	7.6
TOTAL	50	46 058.2	100.0	50	289 583.3	100.0	50	12 767.9	100.0	50	94 116.9	100.0	50	23 057.1	100.0

EXCLUIDO YACIMIENTOS PETROLIFEROS FISCALES (Y.P.F.):

TIPO DE EMPRESAS	1980		1983		1985		1987		1990						
	Emp.	Valor	%	Emp.	Valor	%	Emp.	Valor	%	Emp.	Valor	%			
EMPRESAS ESTATALES	4	2 998.4	8.6	2	16 780.0	7.3	2	467.1	5.3	2	4 201.5	5.5	4	1 245.5	7.0
EMPRESAS DE CAPITAL NACIONAL	19	14 177.2	27.8	22	77 864.0	34.0	22	3 215.5	36.4	19	22 300.5	29.2	22	5 794.9	32.4
- Empresas de Grupos	16	7 945.7	22.8	18	66 245.9	28.9	19	2 682.9	30.3	14	15 693.2	20.5	18	4 514.7	25.3
- Empresas Independientes	3	1 762.9	5.0	4	11 618.1	5.1	3	532.6	6.1	5	6 607.3	8.7	4	1 280.2	7.1
EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO	26	22 172.4	63.6	25	134 419.4	58.7	25	5 158.3	58.3	28	49 945.6	65.3	23	10 827.7	60.6
- Empresas Diversificadas y/o Integradas	16	17 370.6	49.8	14	104 155.5	45.5	15	4 061.5	45.9	18	39 462.6	51.6	17	9 058.6	55.3
- Resto de Empresas Extranjeras	10	4 801.8	13.8	11	30 263.9	13.2	10	1 096.8	12.4	10	10 483.0	13.7	6	1 769.1	8.7
TOTAL	49	34 879.4	100.0	49	229 063.4	100.0	49	8 840.9	100.0	49	76 447.6	100.0	49	17 868.1	100.0

* Las unidades monetarias son las que a continuación se detallan: año 1980: millones de pesos; año 1983: millones de pesos; año 1985: millones de pesos; año 1987: millones de australes; y año 1990: millones de dólares.

Fuente: Elaborado por el Área de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a información de Prensa Económica y de Mercado, varios números.

Cuadro 5

PRESENCIA DE LOS DISTINTOS TIPOS DE FIRMAS EN LAS VENTAS DE LAS 100 MAYORES EMPRESAS INDUSTRIALES, 1980-1990.
(valores absolutos, unidades monetarias* y porcentajes)

TIPO DE EMPRESAS	1980		1983		1985		1987		1990						
	Emp.	Valor	%	Emp.	Valor	%	Emp.	Valor	%	Emp.	Valor				
EMPRESAS ESTATALES	7	14 598.4	26.1	8	78 372.6	24.0	5	4 502.5	29.7	4	22 349.4	19.1	5	6 434.5	23.3
EMPRESAS DE CAPITAL NACIONAL	47	15 155.4	27.2	44	104 806.6	30.1	48	4 477.3	29.5	52	37 265.6	31.8	44	7 724.8	27.9
- Empresas de Grupos	32	11 095.3	19.9	33	84 730.6	24.3	33	3 346.8	22.1	34	26 916.3	21.3	32	5 751.8	20.8
- Empresas Independientes	15	4 060.1	7.3	11	20 076.1	5.8	15	1 130.5	7.6	18	12 349.3	10.5	12	1 973.0	7.1
EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO	46	26 037.8	46.7	48	160 014.5	45.9	47	6 195.5	40.8	44	57 488.3	49.1	51	13 499.9	48.8
- Empresas Diversificadas y/o Integradas	27	19 554.2	35.0	30	122 507.4	35.2	27	4 628.4	30.5	25	42 802.2	36.6	33	10 485.8	37.9
- Resto de Empresas Extranjeras	19	6 483.6	11.7	18	37 507.1	10.7	20	1 567.1	10.3	19	14 686.1	12.5	18	3 014.1	10.9
TOTAL	100	55 791.6	100.0	100	348 832.8	100.0	100	15 175.3	100.0	100	117 103.3	100.0	100	27 659.2	100.0

EXCLUIDO YACIMIENTOS PETROLIFEROS FISCALES (Y.P.F.):

TIPO DE EMPRESAS	1980		1983		1985		1987		1990						
	Emp.	Valor	%	Emp.	Valor	%	Emp.	Valor	%	Emp.	Valor				
EMPRESAS ESTATALES	6	2 998.4	7.7	7	22 991.7	8.0	6	575.5	5.1	3	6 680.1	4.7	4	1 245.5	5.5
EMPRESAS DE CAPITAL NACIONAL	47	15 155.4	34.0	44	104 806.6	36.4	48	4 477.3	39.8	52	37 265.6	37.5	44	7 724.8	34.4
- Empresas de Grupos	32	11 095.3	24.9	33	84 730.6	29.4	33	3 346.8	29.8	34	26 916.3	25.1	32	5 751.8	25.6
- Empresas Independientes	15	4 060.1	9.1	11	20 076.1	7.0	15	1 130.5	10.0	18	12 349.3	12.4	12	1 973.0	8.6
EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO	46	26 037.8	58.3	48	160 014.5	55.6	47	6 195.5	55.1	44	57 488.3	57.8	51	13 499.9	60.1
- Empresas Diversificadas y/o Integradas	27	19 554.2	43.8	30	122 507.4	42.6	27	4 628.4	41.1	25	42 802.2	43.0	33	10 485.8	46.7
- Resto de Empresas Extranjeras	19	6 483.6	14.5	18	37 507.1	13.0	20	1 567.1	14.0	19	14 686.1	14.8	18	3 014.1	13.4
TOTAL	99	44 612.8	100.0	99	287 812.9	100.0	99	11 248.3	100.0	99	99 434.0	100.0	99	22 670.2	100.0

* Las unidades monetarias son las que a continuación se detallan: año 1980: millones de pesos; año 1983: millones de pesos; años 1985 y 1987: millones de australes; y año 1990: millones de dólares.

Fuente: Elaborado por el Área de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a información de Prensa Económica y de Mercado, varios números.

PRESENCIA DE LOS DISTINTOS TIPOS DE FIRMAS EN LAS VENTAS DE LAS 200 MAYORES EMPRESAS INDUSTRIALES. 1980-1990.
(valores absolutos, unidades monetarias* y porcentajes)

TIPO DE EMPRESAS	1980		1983		1985		1987		1990		
	Emp.	Valor	% Emp.	Valor	% Emp.	Valor	% Emp.	Valor	% Emp.	Valor	
EMPRESAS ESTATALES	8	14 683.1	22.1	11 86 021.5	20.7	8 4 566.6	25.6	5 22 616.5	15.9	7 6 512.8	20.4
EMPRESAS DE CAPITAL NACIONAL	108	21 562.5	32.4	100 142 749.7	34.4	103 5 975.0	33.5	111 51 880.8	36.5	104 10 208.2	32.0
- Empresas de Grupos	60	14 049.8	21.1	63 104 503.6	25.2	65 4 252.8	23.9	- 31 935.6	22.5	57 6 812.9	21.4
- Empresas Independientes	48	7 512.7	11.3	37 38 246.1	9.2	38 1 722.2	9.6	50 19 945.2	14.0	47 3 395.3	10.6
EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO	84	30 307.2	45.5	89 186 403.1	44.9	89 7 279.0	40.9	84 67 628.5	47.6	89 15 105.2	47.6
- Empresas Diversificadas y/o Integradas	45	21 540.4	32.4	52 136 397.3	32.9	49 5 188.0	29.2	51 49 411.6	34.8	54 11 467.6	35.9
- Resto de Empresas Extranjeras	39	8 766.8	13.1	37 50 005.9	12.0	40 2 091.0	11.7	33 18 216.9	12.8	35 3 737.6	11.7
TOTAL	200	66 552.8	100.0	200 415 174.3	100.0	200 17 820.6	100.0	200 142 125.8	100.0	200 31 926.2	100.0

EXCLUIDO YACIMIENTOS PETROLIFEROS FISCALES (Y.P.F.):

TIPO DE EMPRESAS	1980		1983		1985		1987		1990		
	Emp.	Valor	% Emp.	Valor	% Emp.	Valor	% Emp.	Valor	% Emp.	Valor	
EMPRESAS ESTATALES	7	3 504.3	6.3	10 25 501.6	7.2	7 639.6	4.6	4 4 947.2	4.0	6 1 323.8	5.0
EMPRESAS DE CAPITAL NACIONAL	108	21 562.5	39.0	100 142 749.7	40.2	103 5 975.0	43.0	111 51 880.8	41.7	104 10 208.2	38.2
- Empresas de Grupos	60	14 049.8	25.4	63 104 503.6	29.5	65 4 252.8	30.6	61 31 935.6	25.7	57 6 812.9	25.5
- Empresas Independientes	48	7 512.7	13.6	37 38 246.1	10.7	38 1 722.2	12.4	50 19 945.2	16.0	47 3 395.3	12.7
EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO	84	30 307.2	54.7	89 186 403.1	44.9	89 7 279.0	52.4	84 67 628.5	54.3	89 15 105.2	56.8
- Empresas Diversificadas y/o Integradas	45	21 540.4	38.9	52 136 397.3	38.5	49 5 188.0	37.3	51 49 411.6	39.7	54 11 467.6	42.9
- Resto de Empresas Extranjeras	39	8 766.8	15.8	37 50 005.9	14.1	40 2 091.0	15.1	33 18 216.9	14.6	35 3 737.6	13.9
TOTAL	199	55 374.0	100.0	199 354 654.4	100.0	199 13 893.6	100.0	199 124 456.5	100.0	199 26 737.2	100.0

* Las unidades monetarias son las que a continuación se detallan: año 1980: millones de pesos; año 1983: millones de pesos argentinos; años 1985 y 1987: millones de australes; y año 1990: millones de dolares.

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a informacion de Prensa Economica y de Mercado, varios numeros.

VENTAS EN 1990 DE LAS CIENTO CINCUENTA PRIMERAS EMPRESAS TRANSNACIONALES INDUSTRIALES
(millones de dólares)

Puesto Rank.	Empresa	Actividad	País de origen	Tipo E.T.*	Rama CIU	Ventas	Utilidades	Utilidad/Ventas (%)
2	SHELL	Refin. petróleo	USA	ETD	353	331.4	374.5	28.1
3	ESSO	Refin. petróleo	USA	ETD	353	236.5	358.1	29.0
4	Nobleza Picardo	Cigarrillos	GB	ETD	314	802.6	242.4	30.2
5	Massalin Particulares	Cigarrillos	USA	ETD	314	727.3	291.1	40.0
7	Siderca	Siderurgia	ITA	ETD	371	672.3	208.5	31.0
8	Cargill	Alimenticia	USA	ETI	311	624.2	85.7	13.7
9	Sevel	Automotriz	ITA	ETD	384	592.5	484.4	81.8
12	Renault	Automotriz	FRA	ETD	384	501.7	253.7	50.6
14	IBM	Equip. computación	USA	ETI	382	493.0	231.0	46.9
16	Autolatina	Automotriz	USA	ETD	384	414.1	-280.1	-67.6
20	Amoco	Refin. petróleo	USA	ETD	353	297.5	25.7	8.6
24	INDO	Alimenticia	USA	ETD	311	243.8	0.1	0.0
25	Duperial	Prod. químicos	GB	ETD	351	243.1	-	-
28	Lever y Asociados	Laborat. medicinal	GB	ETI	352	198.7	-	-
29	Propulsora	Siderurgia	ITA	ETD	371	197.0	7.0	0.6
30	Equitel	Equip. Telecomunic.	ALE	ETD	383	181.5	-32.9	-18.1
33	Techint	Construcc. Indust.	ITA	ETD	382	169.0	4.0	2.4
36	Nestle	Alimenticia	SUI	ETI	311	157.3	-26.0	-16.5
37	Dupont	Prod. químicos	USA	ETD	351	156.7	9.9	6.3
40	Refinerías de Maiz	Alimenticia	USA	ETI	311	150.0	-	-
43	La Plata Cereal	Alimenticia	USA	ETD	311	146.6	0.4	0.3
44	Swift Armour	Frigorífico	USA	ETI	311	145.9	-	-
45	Bayer	Laborat. medicinal	ALE	ETD	352	145.0	0.1	0.1
51	Ciba Geigy	Laborat. medicinal	SUI	ETI	352	136.3	27.4	20.1
52	Mercedes Benz	Automotriz	ALE	ETI	384	128.3	38.5	30.0
53	Saab Scania Argent.	Automotriz	SUE	ETI	384	128.0	-5.8	-4.5
55	Coca Cola	Bebidas s/alcohol	USA	ETD	313	116.8	-8.2	-7.0
56	Indupa	Petroquímica	FRA	ETD	351	113.5	39.8	35.1
57	Isaura	Refin. petróleo	ESP	ETI	353	112.8	-	-
59	Pirelli Cables	Conductores	ITA	ETD	383	111.3	-17.9	-16.1
61	Goodyear	Neumáticos	USA	ETI	355	108.0	33.4	30.9
63	BASF	Prod. químicos	ALE	ETD	351	106.5	-32.4	-30.4
64	Cosméticos Avon	Cosméticos	USA	ETI	352	103.4	-	-
65	Química Hoescht	Prod. químicos	ALE	ETD	352	100.9	-32.4	-32.1
68	Firestone	Neumáticos	USA	ETI	355	98.5	-	-
70	General de Combustibles	Refin. petróleo	SUI	ETD	353	98.1	1.1	1.1
71	Pirelli Neumáticos	Neumáticos	ITA	ETD	355	98.0	-9.7	-9.9
72	Monsanto Argentina	Prod. químicos	USA	ETI	351	94.9	14.1	14.9

CUADRO 7

74	Deutz Argentina	Material de transp.	ALE	ETD	384	92.1	-17.5	-19.0
75	Quilmes	Cerveceria	BEL	ETD	313	91.1	-	-
78	CIDEC	Curtiembre	GB	ETI	323	86.5	-2.5	-2.9
83	Monomeros Vinilicos	Petroquímica	FRA	ETD	351	82.0	-45.7	-55.7
84	Petropol	Petroquímica	FRA	ETD	351	81.7	35.2	43.1
87	Philips	Electrodomesticos	HOL	ETD	383	76.8	-8.0	-10.4
88	Gillette	Hojas de afeitar	USA	ETI	381	76.7	0.4	0.5
89	Induclor	Petroquímica	FRA	ETD	351	75.9	83.1	109.5
90	Camea	Metales no ferrosos	FRA	ETD	372	73.8	-21.5	-29.1
91	DYCASA	Construc. indust.	ESP	ETD	382	73.0	1.1	1.5
92	Aceros Revestidos	Siderurgia	ITA	ETD	371	72.1	-5.9	-8.2
96	Crist. Rigolleau	Cristalería	USA	ETD	362	70.1	3.8	5.4
100	3 M Argentina	Product.químicos	USA	ETI	352	65.1	7.7	11.8
101	Xerox	Equipos fotocop.	USA	ETI	382	64.5	-	-
102	Vasa	Cristalería	GB	ETI	362	64.1	-	-
103	Exxon Chemical	Refiner.petroleo	USA	ETD	353	63.9	5.1	8.0
105	Sulfacid	Metales no ferrosos	USA	ETD	372	62.3	5.3	8.5
106	La Oxigena	Product.químicos	FRA	ETD	351	61.9	-	-
111	Roche	Laborat.medicinal	SUI	ETI	352	59.9	13.8	23.0
112	Cia Minera Aguilar	Metales no ferrosos	USA	ETD	372	59.8	-0.8	-1.3
114	AGFA	Product.químicos	USA	ETD	352	57.1	0.2	0.4
116	DAPSA	Refiner.petroleo	SUI	ETD	353	56.3	-	-
117	Massey Ferguson	Tractores	CAN	ETI	384	54.9	-14.8	-27.0
119	Austral Prod.Elect.	Electrónica consumo	HOL	ETD	383	54.3	-6.5	-12.0
123	Cometarsa	Construc. metalicas	ITA	ETD	381	52.0	0.8	1.5
124	Siemens	Equip. Telecomunic.	ALE	ETD	383	51.1	0.5	1.0
125	Dow Quimica	Product.químicos	USA	ETD	351	50.1	-	-
131	Johnson y Son Argent.	Laborat.medicinal	USA	ETD	352	47.5	-	-
132	AGA Argentina	Product.químicos	SUE	ETI	351	47.2	-	-
137	Frigor. Rioplatense	Frigorifico	USA	ETD	311	46.6	-	-
142	Calera Avellaneda	Cementera	ESP	ETI	369	44.8	-	-
143	Osram	Lamparas	ALE	ETD	383	44.6	-	-
146	Perkins	Autopartes	USA	ETD	384	43.1	-7.3	-16.9
150	Liquid Carbonic	Product.químicos	USA	ETI	351	40.7	-1.1	-2.7
153	Siat Commater	Caños s/costura	ITA	ETD	371	40.0	10.8	27.0
157	Cyanamid Argentina	Product.químicos	USA	ETI	352	38.4	-1.8	-4.7
160	Suchard Argentina	Alimenticia	ALE	ETI	311	37.2	2.8	7.5
163	Transax	Autopartes	USA	ETD	384	36.8	1.8	4.9
164	Schering	Laborat.medicinal	ALE	ETI	352	36.5	10.1	27.7
166	John Deere	Tractores	USA	ETI	384	36.2	-0.1	-0.3
167	NCR	Maquinas oficina	USA	ETI	382	36.2	-7.7	-21.3

CUADRO 7

169	Fiat Vehículos Industria	Tractores	ITA	ETD	384	36.1	-17.2	-47.6
171	Eveready	Pilas y baterías	USA	ETI	383	34.9	-	-
172	O.Mendizabal	Alimenticia	GB	ETI	311	34.8	-7.1	-20.4
179	Colgate Palmolive	Jabones tocador	USA	ETI	352	32.4	-	-
182	Ciabesa	Product. químicos	GB	ETI	351	30.8	-0.6	-1.9
183	Tensa	Autopartes	USA	ETD	384	30.5	-	-
184	Brassovora	Alimenticia	GB	ETI	311	30.0	-	-
186	Pirelli Técnica	Equip. eléctricos	ITA	ETD	383	30.0	4.4	14.7
188	Lepetit	Laborat. medicinal	USA	ETD	352	29.6	-	-
196	Química Estrella	Laborat. medicinal	FRA	ETD	352	28.2	-4.3	-15.2
201	Metalurgica Tandil	Autopartes	FRA	ETD	384	27.7	-3.9	-14.1
204	Dekalb	Aliment. balanceados	USA	ETI	312	26.5	-	-
206	Kodak	Mat. fotografico	USA	ETI	385	25.7	3.2	12.5
207	Rhodia	Laborat. medicinal	FRA	ETD	352	25.4	-21.5	-84.6
212	Byk Liprandi	Laborat. medicinal	ALE	ETI	352	24.6	-0.9	-3.7
213	Estrella Merieux	Laborat. medicinal	FRA	ETD	352	24.5	1.0	4.1
216	Daneri	Autopartes	USA	ETI	384	24.2	-8.4	-34.7
217	Roux Ocefa	Laborat. medicinal	FRA	ETI	352	24.2	1.3	5.4
219	IATA-Alcatel	Equip. Telecomunic.	FRA	ETI	383	23.8	-	-
220	Dart Argentina	Autopartes	USA	ETI	384	23.7	7.1	30.0
221	Teletra	Equip. Telecomunic.	ITA	ETD	383	23.6	-1.3	-5.5
223	Cimet	Conductores	ALE	ETD	383	23.5	-11.2	-47.7
228	CINBA	Bebidas alcoholicas	ITA	ETI	313	22.7	-3.0	-13.2
230	Ferro Enamel	Pinturas	USA	ETI	352	22.1	-9.8	-44.3
233	Prodesca	Cosmeticos	FRA	ETI	352	21.8	-16.3	-74.8
235	Seven UP Concesiones	Bebidas s/alcohol	ALE	ETD	313	21.3	-	-
236	Fleischman	Alimenticia	USA	ETI	311	21.0	0.5	2.4
237	Papelera del Plata	Papelera	USA	ETD	341	20.9	0.2	1.0
246	Eaton	Autopartes	USA	ETI	384	19.1	-	-
247	Curtarsa	Curtiembre	ITA	ETI	323	19.0	-	-
248	CICA Argentina	Alimenticia	BRA	ETI	311	19.0	-	-
252	Standar Electric	Equip. Telecomunic.	USA	ETD	383	18.3	0.1	0.5
256	Fric Rot	Autopartes	USA	ETI	384	18.1	-3.6	-19.9
257	Glaxo	Laborat. medicinal	GA	ETI	352	17.9	-	-
262	Cervecería Cuyo	Cervecería	BEL	ETD	313	17.3	-	-
267	Parafina del Plata	Product. químicos	USA	ETD	351	16.8	0.3	1.8
271	Cervecería Bieckert	Cervecería	ALE	ETD	313	15.7	-3.2	-20.4
276	Hughes Tool	Equip. petrolero	USA	ETI	382	15.2	-	-
278	Bahco Argentina	Autopartes	SUE	ETI	384	15.0	-	-
280	Cía Casco	Product. químicos	USA	ETI	351	14.6	-11.7	-80.1
282	Eternit	Water. construccion	BEL	ETD	369	13.8	-8.3	-60.1

CUADRO 7

283 Olivetti	Maquinas oficina	ITA	ETI	382	13.7	-9.2	-67.2
292 Cusenier	Bebidas	FRA	ETI	313	13.1	1.7	13.0
295 Sniafa	Product. químicos	ITA	ETD	351	12.7	-7.1	-55.9
297 F.M.C. Argent.	Metalmecánica	USA	ETI	381	12.5	-0.1	-0.8
303 International Flav.	Cosméticos	USA	ETI	352	11.8	-9.1	-77.1
304 Buxton Argentina	Autopartes	USA	ETI	384	11.8	-	-
305 Erven Lucas Bols	Bebidas alcoholicas	HOL	ETI	313	11.7	-	-
310 Zumos Argentinos	Bebidas s/alcohol	ALE	ETI	313	11.1	-	-
314 Azucarera Argentina	Azucarera	GB	ETD	311	10.4	1.2	11.5
319 Nashua Argentina	Equip. fotocop.	JAP	ETI	382	9.7	2.4	24.7
323 Kellogs	Alimenticia	USA	ETI	311	9.4	2.7	28.7
324 Indunor	Product. químicos	USA	ETD	351	9.3	-	-
330 Noel	Alimenticia	ALE	ETI	311	8.9	-14.7	-165.2
332 Montedison	Laborat. medicinal	ITA	ETI	352	8.8	-6.1	-69.3
334 Cameron Iron Works	Metalmecánica	USA	ETI	382	8.6	1.4	16.3
340 Alfa Laval	Metalmecánica	SUE	ETI	382	8.1	5.3	65.4
346 Electromac	Equip. elect.	ALE	ETD	383	7.5	-0.1	-1.3
348 Hiram Walker	Bebidas alcoholicas	CAN	ETI	313	7.4	-1.7	-23.0
350 Penn Controls	Equipam. de control	USA	ETI	385	7.2	-0.5	-6.9
351 Cia S.K.F. de Argentina	Autopartes	SUE	ETI	384	7.2	-	-
353 Brown Boveri	Autopartes	SUI	ETD	384	6.7	-6.8	-101.5
361 Discos CBS	Discos	USA	ETI	383	6.2	0.2	3.2
366 Plavinil	Materias plasticas	USA	ETI	356	5.9	-0.3	-5.1
367 Tetrapack	Envases carton	SUE	ETI	341	5.9	-0.8	-13.6
374 Carboquímica	Carboquímica	ALE	ETI	352	5.2	-0.4	-7.7
378 Faglonad	Tableros madera	SUI	ETD	331	4.6	-	-
383 CEPA	Alimenticia	ITA	ETI	311	4.1	-	-
393 Astarsa	Astillero	FRA	ETI	384	3.2	-	-
395 Durlock	Material construc.	SUI	ETD	369	3.0	-	-
400 Fademac	Plasticos	BEL	ETD	356	2.1	-	-

* ETD: Empresas transnacionales diversificadas; capitales extranjeros que controlan seis o mas filiales en el país

ETI: Resto de empresas transnacionales

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a información de la Revista Mercado.

PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS EN 1984, SEGUN ORIGEN DE CAPITAL Y TIPO DE BIENES EXPORTADOS.
(millones de dólares)

Nro. Orden	EMPRESA	Tipo Emp ^a	Exportac. totales	Exportac. industr.	Exportación principal		Principal industrial	
					CIU	mill. US\$	CIU	mill. US\$
1	Nidera Argentina S.A.	ETI	510.6	177.4	111	333.1	3115	174.2
2	Fed. Arg. de Coop. Agrarias	ENI	410.8	58.2	111	352.7	3115	57.1
3	Cia. Continental S.A.	ETD	341.5	76.3	111	265.2	3115	72.7
4	Cargill S.A.	ETI	321.3	49.8	111	271.5	3115	48.5
5	Bunge & Born	ENG	300.4	162.9	111	137.4	3115	150.8
6	Junta Nacional de Granos	EE	272.9	5.8	111	267.1	3116	4.3
7	Asoc. de Coop. Argentinas	ENI	267.0	5.3	111	261.7	3115	4.2
8	Y. P. F.	EE	253.2	253.2	353	248.1	3530	248.1
9	S.A. Louis Dreyfus y Cia. Ltda.	ETD	210.8	18.0	111	192.8	3115	18.0
10	Indo. S.A.	ETD	171.8	130.2	311	129.9	3115	129.9
11	Pascal S.A.	ENI	142.5	7.5	111	135.0	3116	7.4
12	Cia. Emiliana de Exportación	ETD	139.4	n.s	111	139.4	3116	n.s
13	S.A. Genaro García	ENI	135.3	53.4	111	81.9	3115	46.7
14	Alinsa S.A.	ETI	125.2	125.2	311	125.2	3115	125.2
15	La Plata Cereal	ETD	121.0	33.5	111	87.5	3115	30.2
16	Tradigrain S.A.	ETI	114.8		111	114.8		
17	Aceitera Grl. Deheza S.A.	ENI	100.2	95.2	311	95.2	3115	95.2
18	La Necochea Quequen S.A.	ENI	93.8	93.8	311	93.8	3115	93.8
19	I. B. M. S.A.	ETI	84.9	84.9	382	83.6	3825	83.6
20	Aceitera Chabas S.A.	ENI	84.2	84.2	311	84.1	3115	84.1
21	Swift-Armour S.A.	ETI	80.8	80.8	311	78.6	3111	78.6
22	Corp. Arg. de Prod. Exportd.	ETI	65.7	46.0	311	45.9	3111	46.0
23	Agricultores Federados Arg.	ENI	65.4		111	65.4		
24	Oleaginoso Moreno Hnos. S.A.	ENI	65.3	65.3	311	65.3	3115	65.3
25	Astilleros Alianza	ENG	64.5	64.5	384	64.5	3841	64.5
26	Acindar S.A.	ENG	62.2	62.2	371	56.0	3710	56.0
27	Siderca S.A.	ETD	60.1	60.1	371	59.7	3710	59.7
28	Petroquímica Grl. Mosconi	EE	51.8	51.8	351	51.5	3511	51.5
29	Tankay S.A.	ENI	49.1	49.1	311	49.1	3115	49.1
30	Propulsora Siderurgica	ETD	46.9	46.9	371	46.9	3710	46.9
31	Guipeba S.A.	ENI	46.6	46.6	311	46.6	3115	46.6
32	Trans-Cereal S.R.L.	S/I	45.1		111	45.1		
33	Aluar S.A.	ENG	44.7	44.7	372	44.7	3720	44.7
34	Hart S.A.	ENI	44.6	25.7	321	24.9	3211	24.9
35	Cia. Rio Cereal de Export. S.A.	ENI	44.1		111	44.1		
36	Vicentin S.A.	ENG	41.9	41.9	311	41.3	3115	41.3
37	Polisur S.A.	ENG	37.5	37.5	351	37.5	3513	37.5

CUADRO 8

38	Quilpe SAIC	ETD	37.4	28.2	311	28.2	3115	28.2
39	S.A.Fabr. y Ref. Aceites SAFRA	ENI	36.9	29.6	311	29.4	3115	29.4
40	Federico Meiners S.A.	ENI	33.7	33.7	323	33.1	3231	33.1
41	CIDEC S.A.	ETI	32.5	32.5	323	32.5	3231	32.5
42	PASA Petroq. Arg. S.A.	ENG	31.9	31.9	354	13.7	3540	13.7
43	Fabr. Aceites Santa Clara S.A.	ENI	29.8	29.8	311	29.8	3115	29.8
44	Georgalos Hnos. S.A.	ENI	29.1	2.3	111	26.8	3119	1.4
45	Gear S.A.	S/I	28.8	0.7	111	28.1	3116	0.7
46	Italgrani Planta S.A.	ETD	28.2		111	28.2		
47	Transafrica S.A.	ETI	27.7	3.1	111	24.6	3115	3.1
48	Unilan S.A.	ENI	27.4	18.2	321	18.2	3211	18.2
49	S.A. de Export. Sudamericanas	ENG	27.3	27.3	323	27.0	3231	27.0
50	Phibro S.A.	ETI	27.3	4.6	111	22.2	3118	3.8
51	SAFRA Frig. Reg. Arg. S.A.	ENI	25.5	25.5	311	25.2	3111	25.2
52	Unitan S.A.	ETD	24.1	24.1	351	24.1	3511	24.1
53	Ref. Metales Uboldí S.A.	ENI	23.8	23.8	372	23.8	3720	23.8
54	Cia. Azucarera Concepcion S.A.	ENI	21.6	21.6	311	19.0	3118	19.0
55	Frigorifico Lamar S.A.	ENG	21.4	21.4	311	21.4	3111	21.4
56	Ledesma S.A.	ENG	20.7	20.7	311	17.3	3118	17.3
57	Ind. Molturadoras S.A.	ENI	20.6	20.6	311	20.6	3115	20.6
58	Cia. Elab. de Prod. Animales S.A.	ETD	20.0	20.0	311	20.0	3111	20.0
59	Fed.Coop. Arroceras Arg. Ltda.	ENI	19.6	19.6	311	19.6	3116	19.6
60	Vizental y Cia. S.A.	ENI	19.3	19.3	311	19.3	3111	19.3
61	Olega S.A.	ENI	19.2	0.4	111	18.8	3116	0.3
62	Produfarma S.A.	ETD	19.1	19.1	323	19.1	3231	19.1
63	Comercial Trigales	ETI	19.1		111	19.1		
64	Malenky e hijos S.A.	ENI	19.0	6.8	111	12.2	3211	6.8
65	Bairagro S.A.	ENI	18.1	0.1	111	18.0	3113	0.1
66	Prouvost Lefevre S.A.	S/I	17.5	6.3	111	11.2	3211	4.9
67	Alto Parana S.A.	ENG	17.3	17.3	341	17.3	3411	17.3
68	Oleaginosos Rio Cuarto S.A.	ENI	17.2	17.2	311	17.2	3115	17.2
69	Jose Minetti y Cia. S.A.	ENI	16.9	16.9	311	16.8	3118	8.8
70	Autolatina S.A.	ETD	16.7	16.7	384	16.2	3843	16.2
71	Saab Scania S.A.	ETI	16.7	16.7	384	16.5	3843	16.5
72	Coop. Tabac. de Jujuy	ENI	16.6		111	16.6		
73	Suces. de Emilio Segard	ETI	16.6	3.4	111	13.2	3211	3.4
74	Coplinco S.A.	ETI	16.4	16.4	323	16.4	3231	16.4
75	Conarpesa S.A.	ETI	16.4	16.4	311	16.4	3114	16.4
76	Curcija S.A.	ENI	16.0	0.3	111	15.7	3115	0.3
77	Curtiembre Fonseca S.A.	ENI	15.8	15.8	323	15.8	3231	15.8
78	Agfa Gevaert S.A.	ETD	15.2	15.2	352	15.1	3529	15.1

CUADRO 8

79	Frigorífico Rioplatense S.A.	ETD	15.0	15.0	311	10.9	3111	10.9
80	Ventura S.A.	ENI	14.4	14.4	311	14.4	3114	14.4
81	Lepetit S.A.	ETD	14.4	14.4	352	11.9	3522	11.9
82	Sevel Argentina S.A.	ETD	14.0	14.0	384	11.4	3843	11.4
83	Petroquímica B. Blanca S.A.	EE	13.8	13.8	351	13.8	3511	13.8
84	Hughes Tool Co. S.A.	ETI	13.7	13.7	382	13.6	3824	13.5
85	Vermexo Algodonera	ENI	13.6	6.6	111	6.8	3211	6.6
86	Mecusa S.A.	ETI	13.4	13.4	323	13.4	3231	13.4
87	Copetro S.A.	ENG	13.3	13.3	351	13.3	3511	13.3
88	S.A. Ind.y Com. Sanjuanina	S/I	13.2	13.2	311	13.2	3111	13.2
89	Frigorífico Meatex S.A.	ETI	13.0	13.0	311	13.0	3111	13.0
90	Pampa Arg.Exp.de Cereales S.R.L.	S/I	12.6	n.s	111	12.6	3116	n.s
91	Renault Argentina S.A.	ETD	12.6	12.6	384	11.4	3843	11.4
92	Yusin S.A.	ENI	12.4	9.9	311	9.9	3116	9.9
93	Shell S.A.	ETD	12.2	12.2	353	12.2	3530	12.2
94	Boroquímica S.A.	ETI	12.1	10.7	351	10.7	3511	10.7
95	Paz e hijos S.A.	S/I	11.9	3.0	111	8.9	3211	3.0
96	SUBPGA S.A.	ENI	11.8	11.8	311	11.6	3111	11.6
97	API S.A.	ETI	11.6	8.8	311	8.8	3114	8.8
98	S.A. Frig.Monte Grande	ENI	11.4	11.4	311	11.4	3111	11.4
99	Frigorífico Yaguane S.A.	ENI	11.4	11.4	311	11.4	3111	11.4
100	Ultrahide S.A	ENI	11.3	11.3	323	11.3	3231	11.3
101	Río Tala Agrop.y Comercial S.A.	S/I	11.3		111	11.3		
102	Explot.Pesquera d/ Patagonia S.A.	ETI	11.2	10.3	311	10.2	3114	10.2
103	Fiat Vehiculos Industr. (IVECO)	ETD	11.1	11.1	384	11.0	3843	11.0
104	Coop.Agric. Picada Libertad	ENI	10.8	10.8	312	10.5	3121	10.5
105	Industrias del Maiz S.A.	ENG	10.7	10.7	382	3.9	3121	3.1
106	Dest.Arg.de Petroleo S.A.	ETD	10.6	10.6	353	10.6	3530	10.6
107	Sanda S.A.	ENI	9.9	0.6	111	9.3	3116	0.6
108	Casa Fuentes S.A.I.C.	S/I	9.9	9.9	312	9.9	3121	9.9
109	Gas del Estado	EE	9.8	9.8	353	9.8	3530	9.8
110	Cotmo S.R.L.	S/I	9.6	5.6	321	5.6	3211	5.6
111	Comercio Internacional S.A.	ENI	9.6	9.6	322	9.6	3220	9.6
112	Juchco S.C.A.	S/I	9.3	9.3	311	9.3	3111	9.3
113	Indunor S.A.	ETD	9.0	9.0	351	9.0	3511	9.0
114	Fate S.A.	ENG	8.9	8.9	355	8.9	3551	8.7
115	Alpesca S.A.	ENG	8.8	8.5	311	8.5	3114	8.5
116	D.G.F.M.	EE	8.6	8.6	353	6.6	3530	6.6
117	Ind. Metalurgica Pescarmona S.A.	ENG	8.4	8.4	382	5.6	3829	4.0
118	Curtiembre Los Cabritos S.A.	ENI	8.3	8.3	323	8.3	3231	8.3
119	Cerv. y Malt. Quilmes S.a.	ETD	8.3	4.6	311	4.6	3116	4.6

CUADRO 8

120	S.A. Indo Pampa	S/I	8.2	8.2	311	8.2	3111	8.2
121	Distribuidora MAD S.A.	S/I	8.2	1.2	111	7.0	3111	1.0
122	Piazza S.A.	S/I	8.2	8.2	323	8.2	3231	8.2
123	SOMISA	EE	8.0	8.0	371	5.0	3710	5.0
124	Petroquímica Rio Tercero S.A.	ENG	8.0	8.0	351	8.0	3511	8.0
125	KICSA S.A.	ENG	7.8	7.8	372	7.8	3720	7.8
126	Ing.y Ref.San Martin del Tabacal	ENG	7.6	4.7	311	3.4	3118	3.0
127	S.A. San Miguel	S/I	7.3	4.5	111	2.7	3529	2.4
128	Cosudam Toulemonde S.A.	S/I	7.1	4.7	321	4.7	3211	4.7
129	Harengus S.A.	ENG	7.1	6.7	311	6.7	3114	6.7
130	Elias Moos S.A.	S/I	7.0	7.0	323	7.0	3231	7.0
131	Cia. Gral de Combustibles	ETD	6.9	6.9	353	6.9	3530	6.9
132	Tan Co S.A.	ENI	6.9	2.3	111	4.6	3211	2.3
133	Coop. Prod. Tabacal de Salta	ENI	6.8		111	6.8		
134	Polibutenos Argentinos S.A.	ENG	6.8	6.8	351	6.8	3513	6.8
135	Alpargatas S.A.	ENG	6.8	6.8	321	5.9	3211	5.9
136	Pesquera del Atlantico S.A.	ETI	6.8	6.1	311	6.1	3114	6.1
137	Talleres Electr.del Norte TENSA	ETD	6.7	6.7	384	6.4	3843	6.4
138	Cia.Gral.de Exportacion S.A.	ENI	6.7	n.s	111	6.7	3114	n.s
139	Ingenio La Esperanza S.A.	ENG	6.7	6.7	311	5.8	3118	5.8
140	Pindapoy S.A.	ENI	6.6	2.6	111	4.0	3113	2.5
141	Esso S.A. Petrolera Argentina	ETD	6.6	6.6	353	6.6	3530	6.6
142	Sancor	ENI	6.6	6.6	311	6.6	3112	6.6
143	Carbochlor S.A.	ENG	6.6	6.6	351	6.6	3511	6.6
144	Curtarsa S.A.	ETI	6.6	6.6	323	6.6	3231	6.6
145	Sagazola S.A.	S/I	6.5	6.5	323	5.0	3231	5.0
146	Texas Instrument Arg.	ETI	6.5	6.5	383	6.5	3839	6.5
147	Fria S.A.	S/I	6.5	6.5	311	6.5	3111	6.5
148	Astra S.A.	ENG	6.4	6.4	353	6.0	3530	6.0
149	Gustavo Leers S.A.	S/I	6.3	2.0	111	4.3	3231	1.0
150	Cia. Minera Aguilar	ETD	6.3		230	6.3		
151	Pirelli Tecnica S.A.	ETD	6.3	6.3	383	4.9	3839	4.9
152	Ventura Mar del Plata S.A.	ENI	6.3	6.3	311	6.3	3114	3.7
153	Manuel Rodriguez S.A.	S/I	6.2	0.9	111	5.3	3211	0.9
154	S.A. Garovaglio y Zorraquin	ENG	6.2	6.2	311	5.6	3118	5.3
155	Barreco Hnos. S.A.	S/I	6.0	6.0	311	6.0	3111	6.0
156	Ind. Frig. Nelson S.A.	S/I	6.0	6.0	311	6.0	3111	6.0
157	S.A. Sol Explot. de Petroleo	ENI	5.9	5.9	353	5.9	3530	5.9
158	Massalin Particulares S.A.	ETD	5.9	0.3	111	5.6	3219	0.2
159	Interagrex S.A.	S/I	5.9		111	5.9		
160	Fed.Coop.Agric. de Misiones	ENI	5.9	5.9	311	3.7	3115	3.7
161	Minetti y Cia. S.A.	ENI	5.9	5.9	311	5.9	3116	5.9

CUADRO 8

162	Pole S.A.	ENI	5.8	5.8	329	5.8	3299	5.8
163	Bojamer S.A.I.C.	ENI	5.8	5.2	319	5.2	3194	5.2
164	Gibson Hnos.	ENI	5.7	5.7	323	5.7	3231	5.7
165	000534	S/I	5.7	5.7	319	5.7	3199	5.7
166	021297	S/I	5.7	5.7	319	5.7	3199	5.7
167	Enrique Malbora S.A.	ETD	5.6	5.6	359	5.6	3599	5.6
168	Productos del Mar S.A.	ENG	5.6	4.8	319	4.8	3194	4.8
169	Pescasur S.A.	ETI	5.0	5.4	319	5.4	3194	5.4
170	Mono Azul S.A.	S/I	5.5	4.4	119	4.4	3193	4.4
171	Gasparri y Cia. S.A.	S/I	5.5		119	5.5		
172	Camea S.A.	ETD	5.4	5.4	372	5.4	3720	5.4
173	Jose Cartellona S.A.	ENG	5.4	5.4	382	1.8	3824	1.3
174	Volkswagen S.A.	ETI	5.3	5.3	384	4.8	3843	4.8
175	Complejo Agroind. San Juan S.A.	S/I	5.3	5.3	311	4.9	3118	4.9
176	Manuel Neira S.A.	S/I	5.3	5.3	323	5.3	3231	5.3
177	009940	S/I	5.2	5.2	353	5.2	3530	5.2
178	Frigorifico Felmar S.A.	S/I	5.2	5.2	311	5.2	3111	5.2
179	Dembos S.A.	S/I	5.1		111	5.1		
180	Carmelo Di Venezia S.A.	S/I	5.1	5.1	323	5.1	3231	5.0
181	Acopiadores de Cereales Arg. S.A.	S/I	5.1		111	5.1		
182	Frigorifico Guardia Nacional S.A.	S/I	5.0	5.0	311	5.0	3111	5.0
183	María de las Mercedes Busse	S/I	5.0	n.s	111	5.0	3112	n.s
184	Raul Aimar S.A.	S/I	5.0	5.0	311	5.0	3111	5.0
185	Pesquera Santa Elena	ENI	5.0	4.9	311	4.9	3114	4.9
186	Aspitarte y Cia. S.A.	S/I	5.0	4.9	312	4.9	3121	4.9
187	Molinos Concepcion S.A.	ETD	4.9	3.8	311	3.5	3116	3.5
188	Cia. Azucarera Soler S.A.	S/I	4.9	4.9	311	4.3	3118	4.3
189	Grunbaum, Rico y Daucourt S.A.	ENI	4.9	4.9	323	4.9	3231	4.9

CUADRO 8								
190	Montecueiros S.A.	S/I	4.9	4.9	323	4.9	3231	4.9
191	Atanor S.A.	ENG	4.9	4.9	351	4.9	3511	4.9
192	Finexport S.A.	ENI	4.9	4.9	311	4.7	3111	4.7
193	Expofrut S.A.	S/I	4.8	0.4	111	4.4	3113	0.4
194	Algodonera Quitilipi	S/I	4.8	2.1	111	3.7	3211	2.1
195	S.A. Molinos Fenix	ENI	4.8	4.8	311	4.8	3116	4.8
196	Frigorífico Mellino S.A.	ENI	4.6	4.5	311	4.5	3114	4.5
197	CNEA	EE	4.6	4.6	382	1.2	3829	1.1
198	Arcor S.A.	ENG	4.6	4.6	311	2.7	3119	2.4
199	Materia Hnos. S.A.	S/I	4.6	4.6	311	4.2	3111	2.7
200	Industria Welbers S.A.	ETD	4.5	4.5	311	4.1	3118	4.1
T O T A L			6993.1	3667.5		6063.0		3519.5

* EE : Empresas estatales.

ENG: Empresas de grupos economicos de capital nacional.

ENI: Empresas de capital nacional "independientes".

ETD: Empresas transnacionales diversificadas: capitales extranjeros que controlan seis o mas filiales en el país.

ETI: Resto de empresas extranjeras.

S/I: Sin información.

Fuente: Elaboración del Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a información del Banco de Datos del Area.

PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS EN 1980, SEGUN ORIGEN DE CAPITAL Y
TIPO DE BIENES EXPORTADOS.
(millones de dolares)

Nro. Orden	EMPRESA	Tipo Emp ^o	Exportac. totales	Exportac. industr.	Exportacion principal	Principal		
						CIU millo. US\$	CIU millo. US\$	
1	Cargill S.A.	ETI	365.4	288.2	311	286.9	3115	286.8
2	Fed. Arg. Cooper. Agrarias	ENI	284.1	113.8	111	170.3	3115	106.5
3	Nidoro Argentina S.A.	ETI	227.1	91.6	111	135.7	3115	91.4
4	Asoc. Coop. Argentinas	ENI	207.9	81.9	111	126.0	3115	80.5
5	Cia. Continental S.A.	ETD	188.0	81.6	111	106.4	3114	80.6
6	Siderca S.A.	ETD	186.3	186.3	371	184.5	3710	184.5
7	SOMISA	EE	177.5	177.5	371	175.5	3710	175.5
8	Richco Cereales S.A.	ETI	175.6	91.1	311	91.1	3115	91.1
9	S.A. Louis Dreyfus y Cia.	ETD	175.0	78.2	111	96.8	3115	78.2
10	INDD S.A.	ETD	174.1	168.4	311	167.7	3115	167.7
11	Cia. Emiliana de Exportacion S.A.	ETD	138.1	37.0	111	101.1	3115	37.0
12	Bunge y Born S.A.	ENG	121.7	81.6	311	66.4	3115	62.9
13	La Plata Cereal S.A.	ETD	112.3	44.4	111	67.9	3115	40.8
14	I. B. M. S.A.	ETI	111.1	111.1	382	102.7	3825	102.3
15	Aceitera Chabas S.A.	ENI	107.5	107.5	311	107.1	3115	107.1
16	Aceitera Gral. Deheza	ENI	105.9	97.5	311	97.5	3115	97.5
17	Industrias Molturadoras S.A.	ENI	105.6	103.2	311	102.0	3115	102.0
18	Oleaginosa Oeste S.A.	ENI	102.7	101.9	311	101.9	3115	101.9
19	Refinerias Metales Uboldi S.A.	ENI	99.4	99.4	372	99.4	3720	99.4
20	Swift-Armour S.A.	ETI	94.8	94.8	311	91.9	3111	91.9
21	Polisur S.M.	ENG	94.5	94.5	351	94.5	3513	94.4
22	La Necochea Quequen S.A.	ENI	90.2	89.7	311	89.7	3115	89.7
23	Acindar S.A.	ENG	88.4	88.4	371	80.2	3710	80.2
24	S.A. Genaro Garcia	ENI	88.2	53.9	311	53.8	3115	51.8
25	Fab. de Aceites Sta. Clara S.A.	ENI	84.7	84.7	311	84.7	3115	84.7
26	Pascal S.A.	ENI	84.2	26.9	111	57.3	3115	25.0
27	Vizentin S.A.	ENG	83.3	83.3	311	81.6	3115	81.6
28	Tradigrain S.A.	ETI	83.2	0.6	111	82.6	3115	0.6
29	Y. P. F.	EE	79.5	62.1	353	60.1	3530	60.1
30	Propulsora Siderurgica S.A.	ETD	74.8	74.8	371	74.8	3710	74.8
31	Junta Nacional de Granos	EE	63.5		111	63.5		
32	Conagra S.A.	ETI	63.5	0.5	111	63.0	3115	0.5
33	Oleaginosa Moreno S.A.	ENI	62.1	61.6	311	61.6	3115	61.6
34	Petroquimica Gral. Mosconi S.A.	EE	61.5	61.5	351	57.2	3511	57.2
35	PASA Petroquimica Argentina S.A.	ENG	59.8	59.8	351	46.8	3511	30.7
36	Agricultores Federados Arg. S.A.	ENI	59.0		111	59.0		

CUADRO 9

37	Cia.Elaborad. Prod.Animales S.A.	ETD	57.6	57.6	311	57.6	3111	57.6
38	55170	S/I	56.9	56.5	311	56.5	3115	56.4
39	Hart S.A. Comercial	ENI	56.8	38.5	321	38.5	3211	38.5
40	Indupa S.A.	ETD	53.5	53.5	351	53.5	3513	37.3
41	Monomeros Vinilicos S.A.	ETD	50.9	50.9	351	50.9	3511	50.9
42	Guipeba SAIC	ENI	47.4	47.4	311	47.4	3115	47.4
43	Buyatti S.A.	ENI	46.1	46.1	311	46.1	3115	46.1
44	SAFRA Grig. Reg. Arg. S.A.	ENI	44.8	44.7	311	43.8	3111	43.8
45	Alto Parana S.A.	ENG	41.2	41.2	341	41.2	3411	41.2
46	Fibramalva S.A.	ENG	39.6	39.6	311	17.2	3115	17.2
47	Alinsa S.A.	ETI	38.7	38.7	311	38.7	3115	38.7
48	Renault Argentina S.A.	ETD	38.1	38.1	384	31.5	3843	31.5
49	Unilan S.A.	ENI	36.9	23.1	321	23.1	3211	23.1
50	Frigorifico Meatex S.A.	ETI	36.8	36.8	311	36.8	3111	36.8
51	Curtiembre Fonseca S.A.	ENI	35.0	35.0	323	34.9	3231	34.9
52	CIDEC S.A.	ETI	34.3	34.3	323	33.5	3231	33.5
53	Oleaginoso Rio Cuarto S.A.	ENI	33.7	33.7	311	33.7	3115	33.7
54	Federico Meiners S.A. Ltda.	ENI	33.0	33.0	323	30.9	3231	30.6
55	Vizental y Cia. S.A.	ENI	30.5	30.5	311	30.5	3111	30.5
56	Oleocor S.A.	S/I	29.3	29.3	311	29.3	3115	29.3
57	Saab Scania Argentina S.A.	ETI	27.5	27.5	384	26.8	3843	26.8
58	Pole S.A.C.I.	ENI	27.0	21.1	321	21.1	3211	21.1
59	Sancor Ltda.	ENI	27.0	27.0	311	27.0	3112	27.0
60	Duperial S.A.	ETD	26.2	26.2	351	22.9	3512	22.0
61	Bairagro S.A.	ENI	25.8	n.s	111	25.8	3113	n.s
62	Sevel Argentina S.A.	ETD	25.1	25.1	384	23.7	3843	23.7
63	Shell S.A.	ETD	24.1	24.1	353	24.0	3530	24.0
64	Aluar S.A.	ENG	24.0	24.0	372	24.0	3720	24.0
65	Agfa Gevaert S.A.	ETD	23.3	23.3	352	23.3	3529	23.3
66	Unitan S.A.	ETD	23.3	23.3	351	22.8	3511	22.8
67	Petroquimica Rio Tercero S.A.	ENG	22.0	22.0	351	22.0	3511	22.0
68	S.A. de Exportac. Sudamericanas	ENG	22.0	22.0	323	21.7	3231	21.7
69	Frigorifico Carcaraña S.A.	S/I	22.0	22.0	311	22.0	3111	22.0
70	Laminfer S.A.	ENI	21.7	21.7	371	21.7	3710	21.7
71	Frig. Reg. Ind. Reconquista	S/I	21.6	21.6	311	21.6	3111	21.6
72	Pindapoy S.A.	ENI	21.2	11.6	111	9.6	3113	8.3
73	Cuero Art S.A.	S/I	20.6	20.6	323	17.2	3231	17.2
74	Curcija S.A.	ENI	20.5	2.4	111	18.1	3115	2.4
75	Ind. Frigorificas Nelson S.A.	S/I	20.1	20.1	311	20.1	3111	20.1
76	Alpesca S.A.	ENG	19.9	18.3	311	17.8	3114	13.8
77	Frigorifico Rioplatense S.A.	ETD	19.9	19.9	311	19.9	3111	19.9
78	Comesi S.A.	ENI	19.7	19.7	371	19.7	3710	19.7

CUADRO 9

79	Schierloh y Cia. S.A.	ENI	19.3	19.3	321	19.3	3211	19.3
80	Prouvost Lefevre S.A.	S/I	19.3	2.4	111	16.9	3211	2.4
81	Regor S.A.	ETD	19.1	19.1	372	18.7	3720	18.7
82	Coop. Tabacaleros de Jujuy	ENI	19.1		111	19.1		
83	Explot.Pesquera de La Patagonia	ETI	18.5	11.5	311	11.5	3114	10.6
84	Mecusa S.A.	ETI	18.0	18.0	323	17.7	3231	17.7
85	Corp. Arg.de Prod.Exportadores	ETI	17.9	12.3	311	12.3	3115	12.3
86	SUBPGA S.A.	ENI	17.9	17.9	311	17.9	3111	17.9
87	Neumaticos Goodyear S.A.	ETI	17.8	17.8	355	17.1	3551	12.4
88	Olega S.A.	ENI	17.1	0.3	111	16.8	3116	0.2
89	Mastellone Hnos. S.A.	ENI	16.9	16.9	311	16.5	3112	16.5
90	FinexPort S.A.	ENI	16.8	16.8	311	16.6	3111	16.6
91	Conarpesa	ETI	16.0	15.9	311	15.9	3116	15.9
92	Frigorifico Lamar S.A.	ENG	15.8	15.8	311	15.8	3111	15.8
93	Ledesma S.A.	ENG	15.6	15.6	311	11.6	3118	11.6
94	Soinco S.A.	ENI	15.6	15.6	383	1.7	3839	1.0
95	Comercio Internacional S.A.	ENI	15.5	15.5	322	15.4	3220	15.4
96	Transafrica S.A.	ETI	15.3	1.2	111	13.6	3115	1.2
97	Antonio Esposito S.A.	ENI	15.2	15.2	323	14.6	3231	14.6
98	Piazza S.A.	ENI	14.9	14.9	323	14.9	3231	14.9
99	Sanda S.A.	ENI	14.8		111	14.8		
100	Curtiembre Los Cabritos S.A.	ENI	14.7	14.7	323	14.6	3231	14.6
101	Comp.de Com.Int. Tradar S.A.	ENG	14.7	13.7	311	13.7	3114	7.9
102	Harengus S.A.	ENG	14.0	12.5	311	12.5	3114	12.4
103	Esso S.A. Petrolera Argentina	ETD	13.9	13.9	353	13.9	3530	13.9
104	Cosudam Toulemonde S.A.	S/I	13.8	5.5	111	8.3	3211	5.5
105	Eaton S.A.	ETI	13.8	13.8	384	13.8	3843	13.8
106	S.A. San Miguel	S/I	13.8	8.1	111	5.7	3529	4.3
107	Pescasur S.A.	ETI	13.7	11.8	311	11.8	3114	11.8
108	Curtarsa S.A.	ETI	13.6	13.6	323	13.3	3231	13.3
109	Cia.Gral.de Prod. Agropec. S.A.	ENI	13.3	13.3	321	13.3	3211	13.3
110	S.A.de Exp. e Imp.Lahussen y Cia.	ENG	13.2	13.2	321	13.2	3211	13.2
111	Produfarma S.A.	ETD	13.2	13.2	323	13.2	3231	13.2
112	Cometter S.A.	ETD	13.1	13.1	371	13.1	3710	13.1
113	Ing.y Ref.San Martin del Tabacal	ENG	13.1	10.3	311	8.9	3118	8.2
114	Forest.Export.Arg. S.A.	S/I	13.0		122	13.0		
115	Coplinco S.A.	ETI	12.5	12.5	323	12.5	3231	12.5
116	Massuh S.A.	ENG	12.5	12.5	341	12.2	3411	12.2
117	Kicsa S.A.	ENG	12.4	12.4	372	12.4	3720	12.4
118	Electrometalurgica Andina S.A.	ETD	12.1	12.1	351	11.1	3511	11.1
119	Monsanto Argentina S.A.	ETI	12.0	12.0	351	11.9	3512	9.6
120	Fria S.A.	S/I	12.0	12.0	311	11.8	3111	11.8

CUADRO 9

121	D.G.F.M.	EE	11.8	11.8	372	9.0	3720	9.0
122	Arcor S.A.	ENG	11.7	11.7	311	7.7	3119	6.4
123	Camea S.A.	ETD	11.7	11.7	372	11.7	3720	11.7
124	Quickfood S.A.	ENI	11.7	11.7	311	11.7	3111	11.7
125	Boroquímica S.A.	ETI	11.7	9.8	351	9.8	3511	9.8
126	Expofrut S.A.	S/I	11.5	1.7	111	9.8	3412	1.1
127	Vermexco Algodonera S.A.	ENI	11.4	11.4	321	11.4	3211	11.4
128	55817	S/I	11.4	11.0	311	9.3	3115	8.7
129	Bergerco International S.A.	S/I	11.2	1.9	111	9.3	3115	1.8
130	Citrex S.A.	ETD	11.2	11.2	311	8.0	3113	8.0
131	Ventura S.A.	ENI	11.0	10.4	311	10.4	3114	10.4
132	Litoral Exportadora SRL	S/I	10.9	10.9	311	10.9	3111	10.9
133	Copetro S.A.	ENG	10.9	10.9	351	10.9	3511	10.9
134	Frigorífico San Jorge S.A.	ENI	10.9	10.9	311	10.9	3111	10.9
135	Papel del Tucuman S.A.	ENG	10.8	10.8	341	10.8	3411	10.8
136	Estrella de Mar S.A.	S/I	10.7	10.7	311	10.7	3114	10.7
137	Ultrahide S.A.	ENI	10.6	10.6	323	10.6	3231	10.4
138	DAGSA S.A.	S/I	10.4	n.s	111	10.4	3212	n.s
139	Productores Arg.Integrales S.A.	S/I	10.2	1.9	111	8.3	3412	1.2
140	Fiat Vehic. Ind. (IVECO)	ETD	10.1	10.1	384	9.5	3843	9.5
141	Coop.Agricola Picada Libertad	ENI	10.1	10.1	312	7.1	3121	7.1
142	55032	S/I	10.0	10.0	371	10.0	3710	10.0
143	Celulosa Argentina S.A.	ENG	9.9	9.9	341	9.9	3411	9.9
144	Ducilo S.A.	ETI	9.7	9.7	351	9.1	3531	8.2
145	Gibaut Hnos. S.A.	ENI	9.6	9.6	323	9.6	3231	9.3
146	Mercedes Benz Argentina S.A.	ETI	9.5	9.5	384	9.1	3843	9.1
147	Fate S.A.	ENG	9.2	9.2	355	8.9	3551	8.9
148	Carbochlor S.A.	ENG	9.1	9.1	351	9.1	3511	9.1
149	Barreca Hnos. S.A.	S/I	9.1	9.1	311	9.1	3111	9.1
150	Ind. Siderurg. Grassi S.A.	ENI	9.1	9.1	371	9.1	3710	9.1
151	Sucesores de Emilio Sagard	ETI	9.0	0.7	111	8.3	3211	0.7
152	Curt-ImpeX S.A.	ENI	8.9	8.9	322	7.4	3220	7.4
153	Mono Azul S.A.	S/I	8.9	0.8	111	8.1	3412	0.4
154	3 M Argentina S.A.	ETI	8.9	8.9	352	8.0	3529	8.0
155	API S.A.	ETI	8.8	3.4	130	5.4	3114	3.4
156	S.A. Indo Pampa	S/I	8.8	8.8	311	8.8	3111	8.8
157	Autolatina	ETD	8.7	8.7	384	7.9	3843	7.9
158	Promecor SRL	ENI	8.7	8.7	382	8.7	3823	8.7
159	Zetone y Sabbag S.A.	S/I	8.7	1.0	111	7.7	3412	0.7
160	Frigorífico Yaguane S.A.	ENI	8.7	8.7	311	8.7	3111	8.7
161	Curtidora del Oeste Santafesino	S/I	8.7	8.7	324	4.5	3240	4.5
162	Grafa S.A.	ENG	8.6	8.6	321	7.6	3211	5.2

CUADRO 9

163	Talleres Electrom.d/Norte (TENSA)	ETD	8.5	8.5	381	3.2	3813	2.9
164	Alpargatas S.A.	ENG	8.4	8.4	324	4.2	3240	4.2
165	Frigorifico Mellino S.A.	ENI	8.4	7.9	311	7.9	3114	7.9
166	Malenky e hijos S.A.	ENI	8.3	5.2	321	5.2	3211	5.2
167	Mat.y Frigorifico de Azul S.A.	S/I	8.3	8.3	311	8.3	3111	8.3
168	Gasparri y Cia. S.A.	S/I	8.2	1.5	111	6.7	3412	1.2
169	IVA S.A.	ENG	8.2	8.2	322	7.4	3220	7.4
170	Georgalos Mnos. S.A.	ENI	8.1	3.9	111	4.2	3121	2.0
171	Coop.Prod.Tabacaleros de Salta	ENI	8.1		111	8.1		
172	Alnavi S.A.	S/I	8.1	8.1	384	8.1	3841	8.1
173	Inducuer S.A.	ENG	8.1	8.1	323	8.1	3231	8.1
174	Hughes Tool Company S.A.	ETI	8.0	8.0	382	7.9	3824	7.7
175	Firestone S.A.	ETI	8.0	8.0	355	7.8	3551	7.7
176	J. Kaheler S.A.	S/I	8.0	8.0	321	8.0	3211	8.0
177	Tan Co S.A.	ENI	8.0	0.4	111	7.6	3211	0.4
178	Tipoiti S.A. Textil	ENI	8.0	8.0	321	7.9	3211	7.5
179	Luis Solimeno e hijos S.A.	S/I	7.9	7.5	311	7.5	3114	7.5
180	Antonio Gibaut S.A.	ENI	7.9	7.5	323	7.5	3231	7.5
181	Indust. Magromer S.A.	S/I	7.9	7.9	323	4.2	3232	3.3
182	Delta Ind. y Comercial S.A.	S/I	7.8	5.4	311	5.4	3115	5.4
183	Atanor S.a.	ENG	7.6	7.6	351	7.6	3511	7.5
184	Comision Tecnica Salto Grande	EE	7.5	7.5	311	7.5	3111	7.5
185	COCARSA	ENI	7.5	7.5	311	7.5	3111	7.5
186	4291	S/I	7.5	7.5	311	7.5	3115	7.5
187	Frigorifico Siracusa S.a.	S/I	7.5	5.8	311	5.6	3114	3.2
188	Juchco S.C.A.	S/I	7.4	7.4	311	7.4	3111	7.4
189	Ceramica San Lorenzo S.A.	ENI	7.4	7.4	369	7.4	3691	7.4

CUADRO 9

190	Cerroquim.Coop.Exp.Prod.Quimico	ENI	7.4	7.4	351	6.8	3511	6.8
191	Indunor S.A.	ETD	7.3	7.3	351	7.3	3511	7.3
192	Fiplasto S.a.	ENG	7.4	6.8	331	6.7	3311	6.7
193	Zumos Argentinos S.A.	ETI	7.3	7.3	311	7.3	3113	7.3
194	Indoquim S.A.	ETD	7.3	7.3	351	5.7	3513	4.2
195	Elias Moos S.A.	S/I	7.3	7.3	323	7.2	3231	7.2
196	Helbio S.A.	S/I	7.2	7.2	321	7.2	3211	7.2
197	Algodonera Quitilipi	S/I	7.2	7.2	321	7.2	3211	7.2
198	Errebe S.A.	S/I	7.2	7.2	372	7.2	3720	7.2
199	Tres Ases S.A.	S/I	7.1	0.5	111	6.6	3412	0.4
200	Jugos del Sur S.A.	S/I	7.1	7.1	311	7.1	3113	7.1
T O T A L			7177.8	5441.7		6055.7		5172.1

* EE : Empresas estatales.

ENG: Empresas de grupos económicos de capital nacional.

ENI: Empresas de capital nacional "independientes".

ETD: Empresas transnacionales diversificadas: capitales extranjeros que controlan seis o más filiales en el país.

ETI: Resto de empresas extranjeras.

S/I: Sin información.

Fuente: Elaboración del Área de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a información del Banco de Datos del Área.

Cuadro 10

PRINCIPALES PROYECTOS DE INVERSION REALIZADOS POR LAS EMPRESAS TRANSMACIONALES DURANTE EL DECELENIO DE LOS AÑOS OCHENTA
(miles de dolares)

SECTOR/EMPRESA	ORI. CAP.	TIPO E.T.#	TIPO DE INVERSION	ACTIVIDAD	CIU	LOCALIZACION	MONTO INVERTIDO	PERIODO EJECUC.
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO								
. Swift Armour S.A.	USA	ETI	Procesamiento carnes rojas ** Adquisicion pta. Comalfrí S.A.	Frigorífico Frigorífico	3111 3111	Santa Fe Buenos Aires	70 920 9 200	1988/91 1988
. Cerveceria Quilmes S.A.	BEL	ETD	Nva.Pta.Cervecería Rio Parana S.A.* Reequipamiento y ampliacion	Elabor. cervezas Elabor. cervezas	3133 3133	Corrientes Buenos Aires	11 700 10 000	1986/88 1985/88
. Cargill S.A.	USA	ETI	Nva.Pta.procesamiento soja Ampliac.pta. procesam. soja	Aceitera Aceitera	3115 3115	Santa Fe Santa Fe	13 100 7 800	1983/84 1985/86
. Conarpsa	ESP	ETI	Nva.Pta. procesamiento* Buque factoría	Pesquera Pesquera	3114 3114	Chubut Chubut	7 500 3 500	1980/85 1988
. Refinerías de Maiz S.A.	USA	ETI	Nva Pta. industrial	Prod.mayonesa	3121	Buenos Aires	10 000	1985/87
. INDO S.A.	SUI	ETD	Nva. línea extracción	Aceitera	3115	Santa Fe	9 600	1986/88
. Sava Gancia S.A.	ITA	ETD	Nva.Pta. aperitivos y vermouth (Cepar Argentina S.A.)*	Bebidas Alcoholicas	3132	San Juan	8 000	1987/88
. S.A. Nestle	SUI	ETI	Ampliac.fabrica helados	Product.lacteos	3112	Buenos Aires	6 000	1987
. Mobleza Piccard S.A.	GB	ETD	Reequipamiento y modernización	Cigarrillos	3140	Buenos Aires	6 000	1983/88
. Osvaldo Mendizabal S.A.	SUI	ETI	Reestruct. y reequipamiento	Lacteos	3112	Buenos Aires	5 300	1989/91
. Cia.Ela.de Productos Animales (CEPA) S.A.	ITA	ETD	Platos preparados para exportacion	Frigorífico	3111	Buenos Aires	5 000	1989/91
. Cerveceria Bieckert S.A.	ALE	ETD	Ampliac.capacidad productiva	Elabor. cerveza	3133	Buenos Aires	5 000	1986/89
. Fleschman Argentina S.A.	USA	ETI	Nueva línea de productos	Fabr.galletitas	3117	Buenos Aires	2 800	1986/91
. Pescasur	ESP	ETI	Buque factoría	Pesquera	3114	Santa Cruz	2 500	1986
PRODUCTOS QUIMICOS								
. INDUPA S.A.	FRA	ETD	Nva.Pta.produccion PVC*	Petroquímica	3511	Buenos Aires	146 000	1980/87
. Homeros Vinilicos	FRA	ETD	Nva.Pta. produccion cloruro*	Petroquímica	3511	Buenos Aires	145 000	1981/87
. La Isaura	ESP	ETI	Optimizacion tecnol.refinería** Ampliacion refinería	Petrolera Petrolera	3530 3530	Buenos Aires Buenos Aires	20 355 120 000	1989 1980/88
. Shell Cia Arg. S.A.	USA	ETD	Reequipamiento refinería	Petrolera	3530	Buenos Aires	54 000	1982/89
. PASA PETRQ. Argentina S.A.	USA	ETI	Ampliacion planta estireno Reequipamiento y modernización	Petroquímica Petroquímica	3512 3540	Buenos Aires Santa Fe	17 000 34 000	1988/90 1983/88
. ESSO S.A. Petrol.Argent.	USA	ETD	Mejoras tecnologicas refinacion Ampliacion capacidad gas-oil	Petrolera Petrolera	3530 3530	Buenos Aires Buenos Aires	35 000 15 000	1983/88 1987/88
. Neumaticos Goodyear S.A.	USA	ETI	Ampliacion Pta. cubiertas	Neumaticos	3551	Buenos Aires	25 000	1982/89

CUADRO 10									
. Monsanto Argentina S.A.	USA	ETI	Nva. Pta Polimerizacion Planta herbicidas	Productos plasticos	3513	Buenos Aires	16 000	1985/86	
. Firestone Argentina S.A.	USA	ETI	Reequipamiento y modernizacion	Productos plasticos	3513	Buenos Aires	8 600	1986/88	
. Brassoora S.A.	GB	ETI	Nva. Pta. industrial	Neumaticos	3551	Buenos Aires	17 000	1983/89	
. Ducilo S.A.	USA	ETI	Nva.Pta.flotacion fluorita Lanzamiento nuevos productos	Fabrica aerosoles	3522	Buenos Aires	13 500	1988/91	
. Duperial S.A.	GB	ETD	Nuevo cracker Nva.Pta.cartuchos de caza* Nva.Pta.pelculas polietileno*	Product.quimicos Product.quimicos Product.quimicos	3511 3511 3512 3529 3529	Chubut Buenos Aires Santa Fe San Juan San Juan	4 500 6 800 9 100 1 050 1 050	1984/85 1984/87 1987/89 1986/88 1987/89	
. Pirelli Neumaticos Ss.A.	ITA	ETD	Nuevas lineas de produccion	Neumaticos	3551	Buenos Aires	8 300	1983/86	
. Dow Quimica S.A.	USA	ETD	Mejoras tecnologicas Nuevas lineas productos	Laborat. medicinal Laborat. medicinal	3522 3522	Santa Fe Santa Fe	5 000 3 000	1985/89 1985/87	
. Productos Roche S.A.	SUI	ETI	Modernizacion planta	Laborat. medicinal	3522	Buenos Aires	7 800	1984/88	
. Parafina del Plata S.A.	SUI	ETD	Ampliac.y moderniz.tecnolog.** Nva.Planta (Pihuil S.A.)*	Productos quimicos Productos quimicos	3511 3511	Buenos Aires San Luis	5 585 2 000	1988/90 1986/88	
. Schering Argent. S.A.	ALE	ETI	Product.inyectables y pomadas	Laboratorio	3522	Cap. Federal	7 000	1989/91	
. Lever Asociados S.A.	GB	ETI	Nva.Pta. Sulfonacion	Laboratorio	3522	Buenos Aires	6 500	1986/87	
. Rhodia Argentina S.A.	FRA	ETD	Nueva Planta POY	Productos quimicos	3513	Buenos Aires	6 000	1983/85	
. Quimica Estrella S.A.	FRA	ETD	Nueva Planta Industrial*	Laboratorio	3522	San Luis	5 200	1987/88	
. Ciba Geigy Argentina S.A.	SUI	ETI	Ampliac.Pta semillas hibridas	Productos quimicos	3519	Santa Fe	4 500	1983/85	
. Enrique Welbers S.A.	ALE	ETD	Moderniz.Pta.Extrac. quebracho Nueva Planta Furfural	Productos quimicos Productos quimicos	3511 3511	Chaco Chaco	3 000 1 300	1983/86 1983/86	
. DAPSA	SUI	ETD	Nueva Planta (Talas S.A.)*	Aceite jojoba	3522	LA Rioja	3 100	1988/93	
. Exxon Chemical S.A.	USA	ETD	Nueva planta solventes	Aditivos	3511	Buenos Aires	3 000	1988	
MINERALES NO METALICOS									
. Vidriera Argentina S.A.	GB	ETI	Nva.línea vidrio "float" Modernizacion tecnologica Reequipamiento	Fabric. vidrios Fabric. vidrios Fabric. vidrios	3620 3620 3620	Buenos Aires Buenos Aires Buenos Aires	41 200 6 000 14 500	1982/88 1988 1983/88	
. Ceramica San Lorenzo S.A.	SUI	ETI	Instalacion Pta.Monocccion Nva.Planta pisos esmaltados* Ampliacion Planta Azul*	Ceramicos Ceramicos Ceramicos	3691 3691 3691	Buenos Aires San Juan Buenos Aires	10 000 7 200 5 800	1982/84 1989/90 1990/92	
. Cristaler.Rigolleau S.A.	USA	ETD	Modernizacion horno	fabric. vidrios	3620	Buenos Aires	3 800	1988/89	
. Calera Avellaneda S.A.	ESP	ETI	Reformas horno 2	Cementera	3692	Buenos Aires	3 600	1983/84	

CUADRO 10

INDUST. METALICAS BASICAS

. Siderca S.A.	ITA	ETD	Ampliacion planta siderurgica* Adquisicion Siat S.A.	Siderurgia Siderurgia	3710 3710	Buenos Aires Buenos Aires	560 000 25 000	1985/89 1986	
. Electrometalar-Andina S.A.	FRA	ETD	Ampliacion y moderniz. hornos*	Metalurg.no ferross	3720	San Juan	13 500	1985/88	
. Propulsora Siderurgica SA	ITA	ETD	Actualizacion tecnologica	Siderurgia	3710	Buenos Aires	5 000	1987/88	
. Serviacero S.A.	ITA	ETD	Nevas lineas y modernizacion	Siderurgia	3710	Buenos Aires	2 100	1985/88	
PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPOS									
. Yransax S.A.	USA	ETD	Nva.Pta.Cajas de velocidad** Ampliacion planta*	Autopartes Autopartes	3843 3843	Buenos Aires Buenos Aires	188 000 4 000	1989/92 1982/86	
. Autolatina Argent. S.A.	USA	ETD	Programa Sierra Programa Gacel Programa Escort Integracion nacional** Programa Rural Sierra	Automotriz Automotriz Automotriz Automotriz Automotriz	3843 3843 3843 3843 3843	Buenos Aires Buenos Aires Buenos Aires Buenos Aires Buenos Aires	49 200 23 200 10 000 11 245 3 500	1982/88 1981/86 1987/89 1980/91 1984/86	
. Renault Argentina	FRA	ETD	Nuevo modelo R21 Planta Cataforosis Nuevo modelo GTA Nuevo modelo r18	Automotriz Automotriz Automotriz Automotriz	3843 3843 3843 3843	Cordoba Cordoba Cordoba Cordoba	33 000 16 500 2 600 1 600	1987/90 1984/88 1987/89 1987/89	
. Mercedes Benz S.A.	ALE	ETI	Desarrollo nuevos modelos	Automotriz	3843	Buenos Aires	50 000	1984/89	
. Phillips Argentina S.A.	HOL	ETD	Nuevas lineas produccion* Nva.Pta.(Electron.Andina S.A.)* Nva.Pta.(Elect.Puntana S.A.)* Reequip. y moderniz. tecnologica	Electrodomesticos Electrodomesticos Electrodomesticos Electrodomesticos	3832 3832 3832 3832	Tiocal Fuego San Juan San Luis Cap. Federal	6 800 2 300 2 100 12 500	1983/88 1985/86 1984/87 1982/89	
. Pirelli Cables S.A.	ITA	ETD	Equip. medicion y control Colada continua cobre	Conduct.electricos Conduct.electricos	3839 3839	Buenos Aires Buenos Aires	15 000 6.800	1983/88 1983/87	
. FAPESA Austral	HOL	ETD	Nuevas lineas produccion*	Electron.de consumo	3832	Tiocal Fuego	15.000	1983/88	
. Saab Scania S.A.	SUE	ETI	Reequipm.y automatizacion** Renovacion tecnologica	Camiones Camiones	3843 3843	Tucuman Tucuman	10.000 4 000	1988/90 1984/88	
. Equitel S.A.	ALE	ETD	Reconversion tecnologica	Equip.telecomunicac.	3832	Buenos Aires	12 000	1983/90	
. Siemens S.A.	ALE	ETD	Reequipamiento	Equip.telecomunicac.	3832	Buenos Aires	12 000	1984/89	
. PECOM-NEC S.A.	JAP	ETI	Const.central telefonica	Equip.telecomunicac.	3832	Buenos Aires	11 800	1984/86	
. I.B.M. S.A.	USA	ETI	Renovac.tecnologica y reequip.	Equip. computacion	3825	Buenos Aires	10 000	1984/89	
. S.K.F. Argentina S.A.	SUE	ETI	Nuevo lay-out	Autopartes	3843	Buenos Aires	9 300	1987/91	
. Cio Gillete S.A.	USA	ETI	Ampliac.Pta.Prestobarba y reeq.	Fabr.hojas afeitar	3819	Cap. Federal	8 300	1987/88	
. G.T. Sylvania S.A.	USA	ETI	Planta fabric. vidrio**	Equipm.electrico	3839	Buenos Aires	8 100	1988/90	
. Lucas Indiel S.A.	GB	ETI	Nueva planta metalurgica*	Autopartes	3843	San Luis	6 800	1985/88	
. Senelco S.A.	JAP	ETI	Lenzam.nuevos productos* Renovacion tecnologica*	Electrodomesticos Electrodomesticos	3832 3832	Tie.del Fuego Tie.del Fuego	4 000 2 500	1984/86 1987	

CUADRO 10

. E. Daneri S.A.	USA	ETI	Nva.Pta.Aros de piston*	3643	San Juan	2 400	1986/88
. Westinghouse S.A.	USA	ETI	Ampliac.planta medidores*	3621	La Rioja	1 400	1983/85
. Penn Controls S.A.	USA	ETI	Nva.Planta (Penn Controls San San Luis)*	3651	San Luis	600	1988/90
OTROS SECTORES							
. Faglonad S.A.	SUI	ETD	Nueva Pta. Calchaqui*	3311	Santa Fe	10 000	1983/88
. Pol Ambrosio S.A.	SUI	ETD	Renovacion tecnologica Reequipam. y ampliacion	3211 3211	Tucuman Tucuman	4 500 2 700	1983/84 1985/89
. Federico Meiners S.A.	SUI	ETI	Ampliac. planta suelas	3232	Santa Fe	2 700	1985/88

NOTAS: # ETD: Capitales extranjeros que controlan seis o mas filiales en el pais

ETI: Resto de empresas transnacionales

* Acogimiento a regimenes de promocion industrial

** Bajo el regimen de capitalizacion de deuda externa

Fuente: Elaborado por el Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires, en base a informacion de Memorias y Balances de las empresas.

Cuadro 11

COMPOSICION DE LA INVERSION EN ACTIVOS FIJOS EN LA INDUSTRIA EN EL PERIODO 1983-1988 SEGUN ORIGEN DE CAPITAL DE LAS EMPRESAS INVERSORAS.
(miles de dolares y porcentajes)

SECTORES INDUSTRIALES	EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO		RESTO DE EMPRESAS ENCUESTADAS		TOTAL	
	miles US\$	(%)	miles US\$	(%)	miles US\$	(%)
Inversion total 1983-1988	3.568.685	100,0	5.972.738	100,0	9.541.423	100,0
MAQUINARIA Y EQUIPOS	2.138.895	60,0	3.024.436	50,6	5.163.331	54,1
Maquinara y equipos nacionales	1.168.869	32,8	1.523.492	25,5	2.692.361	28,2
Maquinaria y equipos importados	874.389	24,5	1.465.692	24,5	2.340.081	24,5
Maquinaria y equipos sin especificar	95.636	2,7	35.252	0,6	130.888	1,4
Construcciones	800.832	22,4	2.019.898	23,8	2.820.730	29,6
Reparacion y mantenimiento	628.958	17,6	928.404	39,1	1.557.362	16,3

Fuente: Elaboracion propia en base a informacion del Area de Desarrollo Industrial de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires.

11

12

