

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Oficina en Buenos Aires

**LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN LA
INDUSTRIA MANUFACTURERA ARGENTINA
Tendencias y Estrategias recientes**

**Bernardo Kosacoff
Fernando Porta**

DOCUMENTO DE TRABAJO N° 77

Las opiniones del autor son de su exclusiva responsabilidad y pueden no coincidir con las de la Organización.

Se agradecen los comentarios de Hugo Kantis a una versión anterior a este trabajo. Asimismo se agradece a Silvia Gorenstein (Universidad Nacional de Bahía Blanca), Carlo A. Ferraro (CEPAL) y Hoyedo Nunes y Néstor Bercovich (Universidad Federal de Santa Catarina) por la preparación de los cuadros especiales que integran este trabajo.

RESUMEN

El presente trabajo evalúa el desempeño en el decenio de los años noventa de la inversión extranjera directa (IDE) en la industria argentina. En su primera sección se analizan las nuevas condiciones del contexto económico y de inserción internacional de la Argentina, articuladas por la apertura de la economía, los avances del proceso de integración del Mercosur y el programa de estabilización y reformas estructurales, que determinan condiciones muy distintas del modelo sustitutivo para la participación de las filiales de las empresas transnacionales (ET). Se identifica la existencia de dos fases diferenciadas. En la primera, que se prolonga hasta 1994, el motor principal del IED está en el proceso de privatizaciones de empresas de servicios públicos; en la segunda, en cambio, la industria manufacturera se convierte también en un centro de atracción de inversiones. Se analizan los factores de atracción a las inversiones y se cuantifica la participación de las ET en la manufactura. En la segunda sección se estudian las nuevas estrategias empresariales de las ET, a partir de una encuesta y entrevistas a 31 casos de firmas caracterizadas por su reciente expansión. Utilizando como marco de referencia los aportes de J. Dunning se elabora una tipología de los comportamientos analizados, identificándose cuatro estrategias diferenciadas de inserción en el sector manufacturero. Para cada una de estas estrategias se evalúan los aspectos comunes y las especificidades en los diversos comportamientos microeconómicos, destacando -entre otros elementos- los esfuerzos de racionalización y modernización; los determinantes de las decisiones de inversión; su gestión productiva y tecnológica; su posicionamiento en los mercados doméstico, regionales e internacionales; la comparación de plantas con patrones internacionales; la gestión de calidad y la importancia de los recursos humanos. Finalmente se efectúa una evaluación de las nuevas condiciones de competitividad microeconómica de las empresas y de su impacto en el proceso de transformación de la estructura industrial argentina.

INDICE

I. LAS TENDENCIAS DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN EL DECENIO DE LOS AÑOS NOVENTA	1
1. Condiciones de entorno y fases de la Inversión Extranjera Directa	1
2. Distribución y factores de atracción de la Inversión Extranjera Directa en la industria .	4
3. Participación de las Empresas Transnacionales en la manufactura	9
II. LAS ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES	11
1. Las empresas estudiadas	11
2. Una tipología de estrategias	13
2.1. El marco de análisis	13
2.2. Cuatro estrategias de las Empresas Transnacionales en la Argentina	15
3. Aspectos comunes en las diversas estrategias	18
3.1. Racionalización y modernización	18
3.2. Integración internacional	20
3.3. Ciclo económico y coyuntura	22
4. Las especificidades sectoriales	23
4.1. Explotación de recursos naturales	24
4.2. Productos diferenciados	25
4.3. Globalización/regionalización	28
4.4. Derivada	32
CONCLUSIÓN: ESTRATEGIAS, COMPETITIVIDAD MICROECONÓMICA E IMPACTO	35
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	40
ANEXO ESTADISTICO	43

I. LAS TENDENCIAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) EN EL DECENIO DE LOS AÑOS NOVENTA

1. Condiciones de entorno y fases de la Inversión Extranjera Directa (IED)

La recuperación de los flujos de IED ingresados en la economía argentina hacia finales de los años ochenta se acentúa en el presente decenio, alcanzando -de acuerdo a las estimaciones oficiales de la Balanza de Pagos- un monto acumulado superior a los U\$S 20.000 millones entre 1990 y 1996¹ (cuadro 1). La dinámica de ingreso de los capitales externos sugiere la existencia de dos fases diferenciadas. En la primera, que se prolonga hasta 1994, el motor principal de la IED está en el proceso de privatizaciones de empresas de servicios públicos; en la segunda, en cambio, la industria manufacturera se convierte también en un centro de atracción de inversiones².

En los primeros años de la década de 1990, la vinculación entre la nueva IED y el proceso de privatizaciones es evidente³. Más del 60% de la inversión en los sectores privatizados es de origen externo, destacándose los flujos provenientes de EE.UU., España, Italia, Chile, Francia, Canadá y Gran Bretaña, los que tienden a concentrarse en servicios no transables más que en empresas extractivas o productivas (cuadro 2). Constituyen rasgos notorios el predominio de *newcomers*, incluidas empresas estatales o mixtas, y la participación de inversores de orígenes no tradicionales. Para muchos, la operación encarada en Argentina es su primera experiencia en América Latina y para

¹. El Ministerio de Economía ha publicado recientemente (diciembre de 1996) nuevas estimaciones de la IED para el período 1992-95. En éstas se introducen un conjunto de correcciones metodológicas que subsanan en gran medida los problemas de medición que presentaban las cifras anteriores elaboradas y publicadas por el Banco Central hasta 1994. Estas se basaban sobre una hipótesis desactualizada de *stock* de capital y no captaban nuevos inversores en los sectores productivos, por lo que tendían a subestimar principalmente los flujos canalizados a la industria manufacturera. A su vez, sobreestimaba la participación de la IED en privatizaciones al incluir los aportes realizados en divisas por los socios locales (repatriación de capitales). Cabe señalar, entonces, que las estimaciones actualmente disponibles para antes y después de 1992 no son estrictamente comparables. En este trabajo, la serie 1990-96 se presenta al solo efecto de referir órdenes de magnitud generales.

². Las nuevas estimaciones oficiales no incluyen IED en el sector agropecuario ni en la propiedad inmueble. Las estimaciones de la IED en privatizaciones y en el sector financiero incluyen al universo de empresas. En cambio, las estimaciones para el resto de los sectores privados están basadas en las empresas de capital extranjero integrantes de las 2.000 empresas de mayor facturación en el país. Los datos consignados corresponden a las 256 firmas de este grupo y no se considera ningún factor de ampliación de esta muestra al universo. Algunas pruebas de sensibilidad efectuadas sugieren que la subestimación incurrida en este caso sobre los datos agregados es relativamente pequeña (Ministerio de Economía, 1996). Por su parte, debe aclararse que el rubro Privatizaciones incluye solamente la IED registrada en la operación de "cambio de manos". Las inversiones posteriores se contabilizan dentro del resto de la IED.

³. Puede estimarse que alrededor entre el 70% y el 85% de la IED ingresada desde 1990 hasta 1993 se destinó a la compra de activos públicos y a posteriores inversiones en dichas áreas.

algunos, la primera a nivel internacional, constituyéndose en una plataforma de lanzamiento para operaciones similares en la región.

La reactivación de la IED dirigida hacia otros sectores de la economía se acentúa a partir de 1993/94. Tiende a concentrarse en algunos sectores: por una parte, la industria automotriz -orientada por políticas específicas- y, por otra, las industrias de alimentos y bebidas, y las cadenas de distribución -receptores de inversiones “de mercado” o espontáneas. Como resultado del crecimiento generalizado de los flujos de IED, el *stock* de capital extranjero en la economía argentina se ha multiplicado, creciendo alrededor de 65% entre 1992 y 1995 y alcanzando cerca de los U\$S 25.000 millones al finalizar este último año. La adquisición de activos existentes, tanto públicos como privados, es el principal factor explicativo de este cambio de posición del capital externo. Los “cambios de manos” explican el 53.3% del total de los flujos de IED registrada hasta el tercer trimestre de 1996 (cuadro 3). Es interesante observar que en el caso del sector privado esta tendencia es particularmente marcada desde 1994, acrecentándose después de las turbulencias financieras derivadas del “efecto tequila”.

Sin perjuicio de la implementación de regulaciones de alcance sectorial que influyeron fuertemente sobre las condiciones de atractividad -como se verá más adelante-, cinco factores de orden general contribuyeron a mejorar el ambiente para la IED en estos años: las políticas de reforma estructural (esencialmente, la privatización de empresas públicas, la progresiva desregulación de actividades y mercados y la apertura comercial); la constitución del MERCOSUR; la estabilización de precios y la reactivación de la demanda interna; la renegociación de la deuda externa; y la máxima liberalización de la legislación sobre el capital extranjero. El orden de importancia de estas razones genéricas difiere según los distintos sectores.

El programa de privatizaciones no sólo atrajo directamente IED, sino que generó rápidamente señales positivas para el ingreso de capitales externos. De hecho, la política de privatizaciones, además de los propósitos de reestructuración de los servicios públicos, integró la estrategia de resolución de los problemas de solvencia fiscal y de endeudamiento externo. Asimismo, formaba parte importante del conjunto de reformas estructurales tendientes a liberalizar los mercados de productos y factores, en el que la apertura comercial ocupó un lugar central.

La adopción de un programa rápido y generalizado de liberalización comercial fortaleció la reputación “pro mercado” del nuevo esquema de políticas, al tiempo que favoreció el uso de insumos importados a un menor costo. Así, generó un incentivo adicional para las ET, ya que facilita el comercio intrafirma y la especialización interfiliales. La estrategia de rápido desmantelamiento de las barreras comerciales dentro del MERCOSUR, que incluyó la adopción de un programa automático de

desgravación arancelaria entre los socios regionales, acentuó estas condiciones. Al mismo tiempo, la renegociación de la deuda externa en el marco del Plan Brady, culminada a principios de 1992, contribuyó a reducir la prima de riesgo-país evaluada por los inversores externos.

En el plano macroeconómico, el *shock* de estabilización producido por el Plan de Convertibilidad impulsó un fuerte aumento de la demanda interna a partir de abril de 1991, sostenido hasta finales de 1994. Este movimiento, resultado de un cambio sustancial en las decisiones de aplicación de fondos de los consumidores y de la rehabilitación progresiva del sistema formal de crédito, impactó diferenciadamente sobre los sectores productivos, favoreciendo en el etapa de auge principalmente a los bienes de consumo durable, las especialidades de consumo masivo y los servicios personales. Al tiempo que evidenciaba ya señales de desaceleración, esta trayectoria fue bruscamente interrumpida a principios de 1995 por el “efecto tequila”, inaugurando una coyuntura recesiva prolongada hasta mediados de 1996.

En la normativa sobre IED estaba establecida, ya desde 1976, la igualdad de derechos y obligaciones con los inversores nacionales y permitida la incorporación de bienes de capital usados, la capitalización de bienes inmateriales y la remisión de utilidades y repatriación de capitales sin límites. A partir de 1989 se dejó sin efecto la aprobación previa para IED en informática, telecomunicaciones y electrónica. Se mantuvo formalmente el requisito de autorización para los sectores de defensa y seguridad nacional, energía, medios de comunicación, educación y entidades financieras y seguros, excepto bancos⁴. Paralelamente, la ley de reforma del Estado fijó el marco legal del proceso de privatización de empresas públicas con capitalización de deuda externa y autorizó el ingreso de capital extranjero en el programa de privatizaciones de servicios sanitarios, electricidad, gas, telecomunicaciones y correos⁵.

En setiembre de 1993 se aprobó un nuevo texto de la Ley de Inversiones Extranjeras que incorporó estas modificaciones. No se establecieron requisitos ni condiciones para la remisión de dividendos -exceptuados además de cualquier tributación específica- y la repatriación de capitales. Se desregularon algunas actividades que permanecían bajo régimen de aprobación previa, se autorizó el otorgamiento de licencias para la explotación y exploración de minas y yacimientos de

⁴. Se declaró optativa la inscripción en el Registro de Inversiones Extranjeras. La inscripción proporcionaba la base para el cálculo de la remisión autorizada de utilidades y para el cumplimiento de los plazos y condiciones establecidos para repatriar capitales. Esta medida pierde relevancia al establecerse libertad plena en el mercado cambiario a principios de 1990.

⁵. En noviembre de 1991 se firma el Decreto 2428 por el cual la Argentina adhiere al Convenio Constitutivo del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones del Banco Mundial.

petróleo y gas -sin alterarse el régimen de propiedad estatal- y se desreguló la comercialización interna y externa de petróleo crudo y combustibles.

2. Distribución y factores de atracción de la Inversión Extranjera Directa (IED) en la industria

El complejo metalmecánico, con eje en el sector automotor y, en menor medida, el sector petroquímico, atrajeron los mayores flujos de IED canalizados hacia la industria manufacturera en las décadas de 1960 y 1970. Estas inversiones se dirigieron, casi exclusivamente, a aprovechar el mercado interno. Las industrias agroalimentarias, en cambio, fueron las mayores receptoras de IED en los '80, con un sesgo *export-oriented*. En los años '90 el patrón de inserción de la IED en la manufactura se redefine nuevamente, adoptando un perfil que, en parte, combina ambos modelos anteriores y, en parte, invierte las previas orientaciones de mercado.

De acuerdo con el desagregado sectorial de las estimaciones oficiales, las tres ramas mencionadas han concentrado el 92.8% de la IED dirigida a la industria entre 1992 y 1995. Predomina claramente el sector de Alimentos, bebidas y tabaco (45.1%), seguido de las industrias químicas y petroquímicas (33.2%) y del complejo automotriz (14.5%) (cuadro 4). Se verá más adelante que, a diferencia de las décadas anteriores, las inversiones en el sector de alimentos y bebidas están en general dirigidas al mercado interno y las del sector automotriz contemplan un componente exportador significativo, si bien casi exclusivamente volcado sobre el mercado regional⁶.

En el sector de alimentos y bebidas, los flujos más importantes de la nueva IED se han concentrado en las líneas de mayor dinamismo de mercado en el período reciente -productos diferenciados de consumo masivo (*branded products*), lácteos y cerveza y los emprendimientos están encabezados en su mayoría por empresas "recién llegadas". En el sector de químicos y petroquímicos aparecen dos procesos bien diferenciados: de un lado, la IED en productos de limpieza y tocador (nuevamente, productos diferenciados) y, del otro, la IED por privatizaciones en los polos petroquímicos. En el complejo automotriz, la mayor proporción de IED se da hacia el sector de terminales y montadoras, pero es también muy significativo el flujo en el sector autopartista, dentro de un proceso general de intensa reestructuración sectorial. En ambos casos, la presencia de *newcomers* es importante. Cabe señalar además que

⁶. Cabe aclarar que, en la medida que las estimaciones en la Industria manufacturera resultan de considerar las 189 empresas industriales con participación de capital extranjero pertenecientes al panel de las 2.000 empresas de mayor valor de producción en la Argentina (sin aplicárseles ningún factor de ampliación), puede haber un sesgo estadístico a favor de las ramas en las que predominan empresas grandes.

en los sectores de alimentos, bebidas y automotriz se han radicado proyectos *greenfield* de magnitudes importantes.

Indudablemente, en el marco de un período de estabilidad de precios, crecimiento del producto y rendimientos financieros atractivos, la decisión de privatizar las empresas públicas y desregular los mercados y la negociación del acuerdo Brady mejoraron la calificación de los papeles y activos argentinos ante los inversores externos. Sin embargo, estas razones generales no alcanzan a explicar el volumen ni la asignación sectorial de los flujos recientes de IED. Si bien se registran considerables inversiones espontáneas o “de mercado”, los incentivos establecidos en diversas y específicas políticas de alcance sectorial (los pliegos de licitación y marcos regulatorios de las privatizaciones y los regímenes especiales para el sector automotor y la minería) aparecen también como factores fuertemente determinantes⁷.

El excelente desempeño del consumo interno en los primeros años '90 explica tanto el interés de las ET por instalarse en Argentina en el marco de su estrategia de expansión y competencia internacional, como el aumento de la valorización de las empresas locales, principal factor de la decisión de venta por parte de sus antiguos propietarios. La oferta para la venta de algunas empresas bien posicionadas en el mercado local (lo que constituye una singular ventaja de localización) parece obedecer a su inexperiencia o incapacidad para actuar en contextos de economía abierta y fuerte internacionalización y al deseo de sus accionistas de realizar el "efecto riqueza" derivado de la apreciación relativa de la moneda doméstica en términos internacionales.

Las diferentes perspectivas financieras del vendedor y el comprador también juegan un papel importante en la decisión de traspaso. Para el empresario local que vende, el flujo de retorno futuro de su negocio se descuenta a la tasa de interés predominante en el mercado local (alrededor del 15%). Para el comprador internacional, en cambio, la tasa de descuento corresponde a las tasas internacionales (alrededor del 6%). De este modo, los respectivos “precios de compra y de venta” son diferentes y bien apreciados por ambos. Otros factores deben, asimismo, ser considerados. De un lado, está el acceso comparativamente más fluido y, fundamentalmente, más barato (en

⁷. Por otra parte, también hay evidencias de la reactivación de la IED en los sectores de servicios privados no financieros y de la llegada de nuevos inversores sin historia previa en el país. Aquellos emprendimientos de mayor impacto parecen concentrarse en tres rubros: TV por cable, comercio (supermercados y *shoppings*) y hotelería. En todos estos casos, la inversión es protagonizada por grandes cadenas internacionales. En el primer rubro, el acceso se ha dado a través de la compra de paquetes accionarios en un sector que ya había alcanzado un fuerte desarrollo local y este hecho se vincula con una acelerada reestructuración que va de la mano de fuertes cambios tecnológicos en los servicios de transmisión de datos e información. En los otros dos rubros, en general, la inversión ha sido del tipo *greenfield* y está relacionada con el proceso de fuerte concentración que se está desarrollando en el comercio minorista.

general, sin costo) de la filial de ET a los conocimientos tecnológicos. Por otro, mientras la filial tiene en claro su posicionamiento estratégico, definido por la casa matriz, la empresa local, si bien ha enfrentado en este período un contexto de relativa certidumbre macroeconómica, está fuertemente afectada por condiciones de incertidumbre estratégica.

La IED en el sector de alimentos comprende la instalación de nuevas plantas, la expansión y diversificación de negocios de las filiales de antigua inserción y la llegada al mercado local de varias de las corporaciones de mayor facturación a nivel mundial, alentadas por el crecimiento de la demanda interna y la liberalización de comercio, en general y dentro del MERCOSUR. Es importante recordar que, a lo largo de su extensa historia en el país, se desarrolló en la industria alimenticia un liderazgo compartido por grandes firmas locales y por filiales de ET, predominando las primeras en los fabricación de productos “de marca” y las últimas en la producción y exportación de *commodities* y carnes procesadas. Entre estas últimas, las más importantes firmas ya instaladas en el sector han ampliado su capacidad de producción y continúan concentrando el grueso de las exportaciones.

La principal novedad es que desde 1992 varias firmas extranjeras, filiales de ET y otras de origen regional, han ingresado en el primer segmento, principalmente a través de la adquisición de empresas nacionales que detentaban marcas reconocidas y líderes y con sistemas de distribución muy desarrollados. Las filiales de las ET alimenticias, basándose principalmente en sus ventajas relativas de escala para el lanzamiento y *marketing* de nuevos productos “de marca”, están en mejores condiciones que sus pares domésticas para adecuarse a los cambios en los sistemas de distribución y comercialización (predominio de las grandes cadenas) y en las pautas de consumo. La nueva IED en alimentos, que encabeza el *ranking* de los montos canalizados hacia la industria manufacturera y es, por lejos, la más importante entre las inversiones no vinculadas a marcos regulatorios específicos, se asocia fundamentalmente con el desempeño del consumo interno.

Se ha registrado asimismo un flujo considerable de IED en el segmento de bebidas alcohólicas, en particular en la industria cervecera, atraído fundamentalmente por las perspectivas del mercado interno. El consumo doméstico de cerveza ha crecido espectacularmente en los últimos diez años, como resultado de una estrategia exitosa de incorporación de nuevas franjas de consumidores desarrollada por las empresas locales líderes. Este hecho y, más aún, la evaluación de que esta tendencia no ha llegado todavía a su punto de saturación han impulsado el ingreso de nuevos productores, de carácter ya internacional o líderes en los países vecinos, uno de ellos adquiriendo capacidades ya instaladas y otros dos desarrollando proyectos *greenfield*, todos con una agresiva estrategia de *marketing*. En forma aún incipiente, un proceso

relativamente similar, aunque exclusivamente bajo la forma de “cambio de manos”, parece comenzar a darse en el segmento de vinos, en este caso más orientado a la exportación.

La parte de la IED en el sector químico vinculada a las líneas de productos de limpieza y de cosméticos y productos de tocador, reconoce características y lógicas de implantación muy semejantes a las de la industria alimenticia. El ingreso se produce principalmente a través de la compra de instalaciones locales, en un movimiento combinado de aprovechamiento de la posición de mercado de la firma adquirida, por una parte, y de paulatino desplazamiento y reemplazo de sus marcas por las internacionales, por la otra.

La IED en petroquímica, en cambio, se fundamenta en la política de privatizaciones y, en este marco, es atraída por las condiciones tecnológicas de los activos transferidos, las perspectivas del mercado interno y del ciclo de precios internacionales y, *last but not least*, por la posibilidad de integrar verticalmente la propiedad y el control de etapas sucesivas de producción configuradas monopólicamente. Cabe señalar que como consecuencia de la privatización del polo petroquímico de Bahía Blanca, las dos filiales de ET que ingresan al sector⁸, concentrándose en sendas líneas de producción, no sólo adquirieron los activos y las participaciones accionarias públicas, sino también las partes de antiguos socios locales. En sus proyectos futuros de inversión está la ampliación de las instalaciones existentes y la participación en un mega proyecto para la generación de su materia prima básica.

Las terminales automotrices protagonizan también fuertes inversiones, orientadas principalmente a la introducción de nuevos modelos y a la producción de autopartes a escala internacional. Aprovechando las ventajas establecidas por la normativa sectorial, la estrategia de las filiales establecidas y los *newcomers* en el sector de vehículos se basa en una fuerte especialización productiva, con capacidad de exportación, y la ampliación de la gama ofrecida localmente mediante importaciones. En el que aparece como el caso más claro de estrategia de globalización/regionalización, las filiales se reconvierten a través de la producción y exportación de partes, componentes y ciertos vehículos a otras filiales de la corporación, en el marco de una red más integrada de producción y comercialización.

Si bien esta modalidad presentaba algún antecedente aislado en Argentina, la reestructuración de la industria automotriz y de autopartes iniciada a fines de los años 1980 ha inaugurado un movimiento más general y amplio. Ya en ese momento, las

⁸. Una de ellas es de antigua implantación pero multiplica fuertemente su volumen de activos y negocios al incorporar las empresas transferidas.

terminales incorporaron tecnologías “estado del arte” para la producción y exportación de ciertos componentes mecánicos y comenzaron a incrementar y diversificar las importaciones de partes para los vehículos locales (Bisang y Kosacoff, 1993).

Esta pauta de especialización emergente fue deliberadamente promovida en los años '90 por las políticas oficiales, con la intención de extenderla al segmento de vehículos terminados. En 1991 se puso en marcha un régimen especial de protección con un sistema de cupos para la importación de automóviles y el beneficio para las empresas instaladas de importar con aranceles menores a los vigentes para los restantes agentes. Como contrapartida, se les exigió un programa de incremento de exportaciones para compensar las mayores importaciones y un plan de inversiones tendiente a modernizar, ganar escala y disminuir la gama de vehículos localmente fabricados (Todesca, 1994). Originalmente previsto para regir hasta fines de 1994, el régimen fue prorrogado hasta 1999 ampliando los incentivos y flexibilizando las condiciones de compensación.

Asimismo, en el marco del MERCOSUR se firmó un acuerdo especial (Protocolo 21) que regula el comercio bilateral entre Argentina y Brasil en base a programas compensados por empresa, establece cupos de intercambio para vehículos y autopartes y exceptúa del pago de aranceles al intercambio realizado bajo esta modalidad. Este conjunto de políticas ha estimulado una fuerte corriente de inversiones en el sector, protagonizadas por firmas controladas o con participación de capitales extranjeros. No sólo las terminales ya instaladas en el país diseñaron planes de inversión importantes, sino que también han retornado empresas e ingresado por primera vez firmas japonesas. Este movimiento es igualmente activo en el subsector de autopartes, en el que, si bien se registran inversiones de ampliación de las capacidades existentes, predomina la compra de antiguas empresas locales.

Se ha producido también un proceso de expansión del número de filiales de empresas extranjeras en la industria papelera, donde no se registraban inversiones significativas desde principios de los años 1980, en un contexto de demanda estancada. La difícil situación financiera de las firmas locales y el crecimiento del consumo local desde 1992 incentivaron cambios patrimoniales y el arribo de nuevos inversores externos al sector. La nueva IED incluye la modernización de máquinas instaladas y el desarrollo de dos plantas *greenfield* y tiende a modificar el perfil productivo histórico, en la medida en que se concentra decisivamente en algunas líneas de producción (papeles estucados y sanitarios, cartón corrugado) muy favorecidas por la expansión de la demanda doméstica y no demasiado amenazadas (protección natural) por las importaciones.

La IED en otros diversos sectores manufactureros (equipos de telecomunicación, electrodomésticos, envases, hilanderías y tractores) no es sustantiva desde un punto de vista agregado pero conlleva un impacto importante en el proceso de reestructuración del sector. Si bien en cada caso hay factores específicos de naturaleza sectorial, aparecen rasgos comunes significativos en estos emprendimientos. Por un lado, parte importante de las inversiones se destina a la racionalización de operaciones. Por otro, en general, en la estrategia de las firmas se prevé un crecimiento del componente de importaciones y la atención prioritaria del mercado local y, en una perspectiva más mediata, del MERCOSUR.

3. Participación de las Empresas Transnacionales (ET) en la manufactura

La implementación del programa de reformas estructurales y las condiciones macroeconómicas en que se desarrolló a lo largo de este período modificaron fuertemente la estructura de precios y rentabilidades relativas, definieron un nuevo patrón de asignación de recursos y promovieron un acelerado proceso de concentración en la economía argentina. Como resultado, son evidentes algunos cambios importantes en la configuración de los mercados y de las estructuras empresariales.

La emergencia de los consorcios que operan los servicios públicos privatizados y su fuerte presencia entre las líderes dan cuenta del nuevo posicionamiento del capital externo, en la medida que la mayoría de tales consorcios registra una participación controlante de IED. Estos *joint-ventures* entre grupos locales y empresas extranjeras concentran en 1995 el 16,5% de las ventas totales de las 200 empresas más grandes. Los cambios significativos en el subgrupo de empresas de IED no se reducen a las asociadas con las privatizaciones. Del análisis surge también una alta rotación entre las empresas extranjeras, como resultado de nuevas incorporaciones y pérdida de posicionamiento de algunas empresas existentes. Esta evidencia sugiere un dinamismo particular de los *newcomers* ingresados a los sectores industrial y de servicios privados.

Una síntesis de los efectos de reestructuración en la cúpula empresarial puede ser apreciada en el cuadro 5, donde se compara la estructura de ventas de las 200 mayores en 1991 y 1995 según una tipología de firmas que da cuenta del origen del capital y de la conformación empresarial (Azpiazu, 1996). Para nuestro análisis interesa señalar el crecimiento relativo de la participación de las empresas de IED en las ventas totales del grupo líder, concentrado en los nuevos *joint-ventures* y en las empresas especializadas.

El dinamismo reciente de la IED en el sector industrial argentino lleva a un cambio significativo en la participación estructural de las ET y otras empresas de capital extranjero. Con el propósito de evaluar el alcance y magnitud de esta tendencia se ha estimado la participación de las empresas extranjeras en la facturación total de las 500 empresas industriales más grandes del país⁹. En el cuadro 6 puede apreciarse que el recimiento de la ponderación de las ET es espectacular durante el período analizado, pasando de una participación del 33% a principios de la década a más del 50% en 1995. Cabe señalar que esta tendencia se reproduce casi por igual en los diversos tramos y tamaños de empresa analizados¹⁰.

En este conjunto de firmas industriales el impacto del proceso de privatizaciones es menor, con la sola excepción del sector petroquímico. La mayor presencia y participación de las empresas extranjeras resulta de la combinación de diversos factores. Por una parte, se explica por las tendencias ya comentadas de ingreso de nuevas filiales, sea a través de inversiones de tipo *greenfield* o por la adquisición de antiguas firmas locales. Este parece ser el factor de mayor importancia: en 1995 el número de filiales extranjeras entre las 500 industriales mayores alcanza a 214, cuando eran sólo 116 en 1990 y 130 en 1992. Cabe señalar que la mayoría de las nuevas integrantes de este subconjunto son efectivamente *newcomers*.

Por otra parte, hay un efecto de composición sectorial que incrementa la ponderación de las ventas de las filiales extranjeras. En este caso, el mayor crecimiento y dinamismo relativo de los sectores industriales en los que se registra una más alta participación de ET son los elementos que contribuyen al resultado verificado. Los datos analizados hasta aquí no permiten dilucidar si hay también un efecto de mayor productividad en las empresas extranjeras *vis a vis* las nacionales durante este período, lo que podría adicionar otro factor explicativo importante. Sin embargo, de las evidencias presentadas en la Parte II. de este documento podría inferirse una situación de estas características.

Esta presencia decisiva de las ET en el sector industrial y su fuerte crecimiento a lo largo de los años noventa se manifiesta por igual en la mayoría de las ramas

⁹. El grupo de las 500 empresas industriales de mayor venta en 1995 facturó más de U\$S 60.000 millones, es decir, alrededor del 80% del PBI sectorial.

¹⁰. Este grupo de 500 incluye a las empresas manufactureras y a las de extracción y refinación de petróleo. La empresa de mayor facturación es la petrolera YPF, privatizada a partir de 1993, cuyo monto de ventas en 1995 ascendió a U\$S 4.192 millones. Si bien hay una fuerte participación de accionistas extranjeros en el capital de YPF, no ha podido determinarse que su presencia asuma efectivamente un carácter controlante. Por esta razón y por el hecho de que el Estado retiene aún una cierta participación accionaria, en esta estimación se la ha considerado como una empresa nacional. Si se la considerara empresa extranjera, la participación de empresas de IED en la facturación de las 500 más grandes en 1995 alcanzaría a más del 57%.

manufactureras (cuadro 7). Por una parte, aparecen sectores en los que ya en 1990 la participación de las filiales extranjeras era mayoritaria y que se refuerza posteriormente: Electrónica y telecomunicaciones, Artículos de limpieza y cosmética, Electrodomésticos y productos eléctricos, Neumáticos y artículos de caucho, Maquinaria agrícola y Material fotográfico. Por otra, sectores en los que la participación, siendo importante previamente, pasa a ser mayoritaria o muy significativa a lo largo de estos años: Alimentos y bebidas, Química y petroquímica, Extracción y refinación de petróleo, Materiales para construcción y Metales no ferrosos.

Asimismo, llaman la atención algunas ramas industriales en las que no se registraban empresas extranjeras (por lo menos en el grupo de las 500 más grandes) hasta 1992 y que presentan ya en 1995 valores relativos de facturación destacados: Papel y Textil, en particular, y Siderurgia y metalurgia. Esta última y Cuero, de todas maneras, son las dos únicas agrupaciones manufactureras que, teniendo un volumen de producción importante, registran escasa o nula participación de filiales extranjeras. Cabe señalar que la privatización en el sector siderúrgico es la única transferencia de activos públicos sin presencia decisiva de accionistas externos. Finalmente, en los casos de las industrias automotriz y farmacéutica se constata ya una recuperación de la participación de las ET respecto de 1992 que, de acuerdo con las tendencias de inversión ya comentadas, debería acentuarse en el futuro inmediato.

II. LAS ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

1. Las empresas estudiadas

El trabajo de identificación de estrategias particulares asociadas a los nuevos flujos de IED en la industria manufacturera argentina se ha realizado a partir del relevamiento de información y entrevistas en profundidad a una muestra representativa de firmas extranjeras. El panel de empresas analizadas comprende a 31 firmas entrevistadas entre diciembre de 1996 y enero de 1997, distribuidas sectorialmente del siguiente modo: 10 en alimentos, 2 en bebidas, 5 en automotriz, 4 en autopartes, 3 en equipos de telecomunicación, 2 en electrodomésticos, 2 en químico-petroquímicos, 1 en limpieza y tocador, 1 en envases y 1 en farmacéutica. Considerando el origen del capital, este panel se compuso con 13 empresas europeas, 8 norteamericanas, 3 brasileñas, 2 chilenas y 2 japonesas.

Entre estas 31 filiales, 28 contestaron un formulario estandarizado con datos cuantitativos y cualitativos. Los cuadros que se presentan a lo largo de esta sección se

basan en esta muestra^{11, 12}. Si bien éste ha sido el componente principal del análisis, cabe señalar que las evaluaciones recogen también las evidencias de 34 filiales industriales relevadas en Chudnovsky et al (1995) y de otras 10 empresas manufactureras brasileñas actuantes en la industria entrevistadas en el marco de una investigación específica sobre las inversiones de origen brasileño en la Argentina¹³. Diversos estudios de alcance sectorial han sido también fuente de información y reflexiones (ver bibliografía).

A partir de los datos presentados en los cuadros 8 y 9 puede apreciarse el perfil de las empresas de la muestra. De las 28, 16 son de inversores *newcomer* y 11 desarrollan una planta nueva¹⁴. De acuerdo con la facturación realizada en 1995, más de las tres cuartas partes se concentra en las filiales de antigua implantación. Sin embargo, el dinamismo previsto por los *newcomers* proyecta su participación estimada en la facturación de 1998 a un tercio del total. Se destaca también la importancia de la participación de los *newcomers* y de los proyectos de planta nueva en el agregado de la inversión realizada y prevista por este grupo para el período 1994-98: 53.4% y 46.4% respectivamente, valores apreciablemente más altos que los de su participación en el total de ventas en 1995.

La facturación y las exportaciones de este conjunto de filiales alcanzaron al 36,8% y al 59,7%, respectivamente, del total de ventas y exportaciones en 1995 de las ET pertenecientes al grupo de las 400 empresas industriales más grandes. A su vez, la IED concentrada en ellas representa aproximadamente el 75% del total de IED

¹¹. La selección de firmas no se basó en estrictos criterios estadísticos de representatividad sino en la intención de captar los emprendimientos más significativos, respetando globalmente la distribución sectorial ya comentada en la primera parte de este trabajo.

¹². Las respuestas a preguntas de tipo cualitativo consistieron en ordenar jerárquicamente y definir prioridades entre opciones predefinidas para los siguientes aspectos: motivación de la inversión, estrategia de producción, estrategia tecnológica, estrategia de inserción internacional, estrategia para el MERCOSUR, factores exógenos de competitividad, factores microeconómicos de competitividad y comparación de la planta en Argentina con una similar brasileña y otra "de punta" a nivel mundial. A su vez, se invitó a las firmas a desarrollar los aspectos de estrategia de proveedores, capacitación de recursos humanos e investigación y desarrollo. Los cuadros presentados en esta sección "miden", por lo tanto, la opinión de las firmas y su reacción directa frente a la consulta realizada. Cabe señalar que la información fue procesada tomando en cuenta cuatro atributos: a) si la firma era "recién llegada o no"; b) si la inversión instalaba una planta nueva o no; c) el país de origen de la empresa extranjera; y d) el tipo de estrategia según la tipología presentada en la sección anterior. En el caso de la discriminación por país de origen de la firma, no se encontraron diferencias significativas que merecieran una explicación específica y que resultaran de interés para su presentación.

¹³. En el primer relevamiento citado, las empresas encuestadas representaban en 1993 el 90% de la facturación de la industria automotriz, el 100% de equipos de telecomunicación, el 20% de papel y el 15% de alimentos. A su vez, el conjunto de empresas brasileñas encuestadas representan el 90% de la inversión de ese origen en la industria manufacturera argentina en el período 1991-95.

¹⁴. De estas 11 plantas nuevas, 8 son desarrolladas por *newcomers* y 3 por filiales antiguamente instaladas.

estimado oficialmente en la industria manufacturera para el período 1992-95. Estos indicadores reflejan la representatividad y la importancia de los proyectos incluidos en este relevamiento y habilita un ejercicio de generalización de las evidencias, observaciones y conclusiones elaboradas.

Se trata de un grupo de firmas, en promedio, muy exportadoras en comparación con la media del sector industrial argentino. Sin embargo, debe aclararse que hay marcadas diferencias sectoriales en este aspecto: las cifras agregadas están fuertemente influidas por el desempeño de las firmas alimenticias exportadoras de *commodities*, principalmente, y por las terminales automotrices (ver más adelante). Esta heterogeneidad se presenta igualmente al considerar el balance de divisas: si en conjunto éste es levemente superavitario se debe al comportamiento de aquellas mismas firmas alimenticias, ya que para el resto de sectores y empresas el balance es negativo. Por otra parte, en comparación con el flujo de ventas e inversiones previsto, el aumento esperado del empleo es relativamente bajo y explicado exclusivamente por los desarrollos previstos por los *newcomers* que instalan plantas nuevas.

2. Una tipología de estrategias

2.1. El marco de análisis

Los trabajos de Dunning (1988, 1994) y los inspirados o coordinados por él realizados en el marco de la UNCTAD (1992, 1995) desarrollan un esquema metodológico y conceptual atractivo para analizar las características de los flujos de IED y de las estrategias de las ET. En lo que sigue se sintetizan los aspectos más relevantes y operativos de dicha propuesta.

Los flujos de IED resultan de la decisión de las firmas de internacionalizar su producción, aprovechando las ventajas de localización ofrecidas por un país o región determinados y haciendo uso de capacidades propias o endógenas (ventajas de propiedad) que le permiten posicionarse mejor que otros inversores (potenciales o existentes) en el mercado receptor. Si los costos de incorporación y organización de una nueva unidad productiva (propia) dentro de la red de activos de la firma son menores que los costos de transacción asociados a la transferencia de aquellas capacidades a un productor local (ventaja de internalización), la empresa decidirá invertir y relocalizar o incrementar la producción en dicho mercado.

En general, las ventajas de internalización, es decir, de retener el control total del proceso productivo internacional dentro de la estructura de la firma, derivan de dos factores diferentes: o bien del carácter estratégico de los activos productivos y

tecnológicos de la empresa¹⁵, o bien de la dificultad de organizar el proceso productivo a través del mercado. Por su parte, tanto las ventajas de localización como las de propiedad varían y se recrean en el tiempo y, por otra parte, interactúan, redefiniéndose permanentemente. Las ventajas de localización pueden ser naturales (disponibilidad de recursos), adquiridas o acumuladas (desarrollo de capacidad manufacturera o de infraestructura) o creadas políticamente (reservas de mercado). Las ventajas de propiedad residen en el tipo de activos productivos, financieros o tecnológicos que disponga la firma, incluido el atributo de una multinacionalidad ya desarrollada.

Dunning reconoce cuatro tipos principales de IED, en los que se combinan específicas ventajas de propiedad y localización: a) IED aprovechadora de recursos (naturales o humanos); b) IED explotadora del mercado interno (nacional o ampliado por un área comercial preferente); c) IED “pro eficiencia”, destinada a integrar activamente distintas filiales propias (racionalizando a nivel de productos o procesos); y d) IED incorporadora de activos estratégicos (adquisición de firmas existentes o, más en general, integración de capacidades tecnológicas no necesariamente corporizadas en una empresa), destinada a incrementar las capacidades de la ET y su posicionamiento competitivo global. Las dos primeras tenderían a explicar las formas iniciales de radicación de IED en una economía receptora y supondrían una integración relativamente débil de la filial en la estructura de la corporación (*stand alone*), acotada a la recepción de tecnología, insumos y financiamiento.

Las otras dos, en cambio, formarían parte de un proceso de consolidación de la participación de la ET en la economía huésped y, sobre todo, establecerían un vínculo entre la filial y la corporación más intenso, que podría ir desde una mayor interacción con la estructura productiva internacional (integración simple) hasta la radicación en la filial de funciones productivas y de gestión estratégicas para la corporación (integración compleja). En la medida que se supone que la IED implica poner en juego ventajas de propiedad significativas (principalmente, cuando se trata de aquéllas de cuño productivo y tecnológico), estos dos últimos tipos de inversión deberían tener, según Dunning, un mayor efecto sobre el desarrollo de capacidades competitivas del país receptor que los dos primeros.

Presentados los elementos principales de la propuesta de análisis, conviene introducir unas breves aclaraciones. En primer lugar, los tipos de inversión clasificados están estilizados alrededor de un motivo principal, pero, analizando algunos casos prácticos, es factible que aparezca una combinación de razones en las que no se pueda o no tenga sentido establecer jerarquías individuales. En segundo lugar, no toda

¹⁵. En este caso es difícil distinguir la ventaja de internalización de la ventaja de propiedad.

inversión de “racionalización” es del tipo “pro eficiencia” sugerido por Dunning. En condiciones forzadas de reducción de costos (a partir de la apertura comercial, por ejemplo), las filiales locales pueden desarrollar acciones de racionalización o “eficientizadoras” que no significan o no derivan de intensificar el vínculo con la estructura de la corporación.

La tercera y última aclaración es particularmente importante si se tiene en cuenta una especificidad del caso argentino ya anteriormente marcada. El tipo de IED llamada “incorporadora de activos estratégicos” parece inspirarse más bien en la dinámica de fusiones y alianzas estratégicas que desarrollan las ET a nivel de los países desarrollados o en las sinergias propias de los sistemas de innovación desarrollados. De ahí también el carácter casi orgánico de portadora de competitividad y desarrollo que Dunning le adjudica, al suponerla siempre parte integrante de un salto cualitativo en la capacidad productiva y tecnológica de la empresa. Ahora bien, no cualquier IED destinada a la compra o fusión de firmas o capacidades instaladas asume este carácter. Puede ser, como ya se ha dicho y se insistirá inmediatamente, que una inversión de esta naturaleza se destine exclusivamente a aprovechar las condiciones del mercado interno del país receptor y la filial mantenga un vínculo débil con la corporación.

2.2. Cuatro estrategias de las Empresas Transnacionales (ET) en la Argentina

Si bien en los tipos de inversión estilizados por Dunning se reflejan las características de la IED reciente en Argentina y su identificación permite avanzar en el análisis, no se corresponden estricta y mecánicamente con las formas concretas asumidas por aquélla. En particular, las estrategias desplegadas por las ET parecen ordenarse en torno a una combinación compleja de los tipos teóricos, por lo que se hace necesario proponer una redefinición.

En las tablas 1 y 2 se presenta una tipología de las estrategias principales asociadas a los flujos de IED ingresados en la economía argentina en los años noventa . Esta tipología se apoya en el marco conceptual referido pero lo recrea a partir de las evidencias encontradas, relacionando diversos elementos claves del desempeño de las filiales de ET y considerando las principales determinaciones ubicadas en el plano sectorial. Para ello, no sólo toma en cuenta las ventajas de localización y propiedad decisivas en cada caso, sino también los factores de competitividad específicos.

En este caso, la estrategia se define por su objetivo principal, entendido, a la vez, como la intención del proyecto y la fuente principal de rentabilidad prevista de la inversión. Así, cuatro estrategias pueden diferenciarse en el caso de la industria

manufacturera argentina: “Explotación de recursos naturales”, “Productos diferenciados”, “Regionalización/Globalización” y “Derivada”. Cada una de ellas agrupa varios casos sectoriales, aunque, debe aclararse, tienden a ser las líneas de producción específicas y no necesariamente los sectores completos los que se corresponden con una estrategia determinada.

Tabla 1
TIPOLOGÍA DE ESTRATEGIAS

ESTRATEGIA	SECTOR	TIPO DE INVERSIÓN	FACTOR DE COMPETITIVIDAD	MERCADO	OTRAS ACCIONES	INTEGRACIÓN INTERNACIONAL
1. Explotación de recursos naturales	-Petroquímica	-Market seeking	-Aumento escala	-Mercado interno	-Integración vertical	-Stand alone
	-Commodities agroindustriales	-Pro eficiencia	-Aprovisionamiento materia prima	-Mercado mundial	-Reconversión mercado int.	-Integración simple débil
	-Lácteos -Bebidas alcohólicas					
2. Productos diferenciados	-Alimentos de marca -Limpieza y tocador	-Market seeking -Pro eficiencia	-Renovación de productos -Marketing	-Mercado interno	Réplica parcial perfil productivo matriz	Integración simple débil
	-Electrodomésticos		-Atención cliente	-Mercosur		
3. Regionalización/globalización	Automotriz	-Market seeking (regional) -Pro eficiencia	-Aumento escala -Especialización y complementación	Mercosur	Asignación modelo exclusivo	Integración simple fuerte
4. Derivada	-Autopartes	-Market seeking -Pro eficiencia	-Cercanía al cliente -Especificaciones	-Mercado interno -Mercosur	Importación proveedores	-Integración simple
	-Envases (latas y cartón)			-Mercado interno		-Stand alone

Tabla 2
TIPOLOGÍA DE ESTRATEGIAS

ESTRATEGIA	VENTAJA DE LOCALIZACIÓN	VENTAJA DE PROPIEDAD
1. Explotación de recursos naturales	<ul style="list-style-type: none"> -Privatización -Recursos naturales <hr style="border: 0.5px dashed black;"/> <ul style="list-style-type: none"> -Recursos naturales 	<ul style="list-style-type: none"> -Tecnología de proceso -Capacidad financiera <hr style="border: 0.5px dashed black;"/> <ul style="list-style-type: none"> -Red de comercialización internacional
2. Productos diferenciados	<ul style="list-style-type: none"> -Perspectivas mercado interno y regional -Alta relación costo transporte/ precio del producto 	<ul style="list-style-type: none"> -Tecnología de producto -Marca reconocida -I&D diferenciación de producto -Capacidad financiera para: <ul style="list-style-type: none"> - guerra de precios -negociar con canales concentrados
3. Regionalización/ globalización	<ul style="list-style-type: none"> -Mercado regional protegido -Incentivos a la inversión -"Historia fabril" 	<ul style="list-style-type: none"> -Tecnología de producto -Estrategia de centros regionales -Instalaciones en Argentina y Brasil
4. Derivada	<ul style="list-style-type: none"> -Perspectiva sectores usuarios -Bajos aranceles insumos 	<ul style="list-style-type: none"> -Tecnología de producto -Red de abastecimiento internacional

3. Aspectos comunes en las diversas estrategias

3.1. Racionalización y modernización

Las estrategias de las ET en Argentina se han redefinido a partir de la apertura comercial y la modificación de las condiciones de competencia. La respuesta inicial generalizada al nuevo conjunto de reglas económicas fue la racionalización de los niveles y estructura de personal y la depuración de estructuras administrativas y comerciales. De forma progresiva y creciente y, por supuesto, desde el inicio en el caso de los nuevos inversores y proyectos, este movimiento se combinó con la adopción de modernas técnicas de organización y manejo del proceso productivo y de nuevas estrategias de comercialización y distribución. En un contexto de reactivación de la demanda interna y de elevada capacidad ociosa inicial, el fuerte incremento de la productividad del trabajo a nivel de las firmas verificado en la fase de auge del ciclo se explica por este tipo de acciones de racionalización a nivel de planta y de los departamentos comerciales y administrativos.

Precisamente, el dinamismo del mercado interno se convirtió en un factor decisivo para las decisiones de inversión de las empresas del panel, tanto para las firmas ya instaladas como para los “recién llegados” (cuadros 10 y 11). Llama la atención la concentración de respuestas en torno los niveles de mayor consideración, lo que manifiesta la influencia generalizada de este factor, más allá de circunstancias sectoriales específicas. Del mismo modo, es llamativa la escasa ponderación del costo de la mano de obra entre los determinantes de la decisión. Si bien esta situación podría ser compatible de todas maneras con una evaluación de costo laboral alto (en este caso la inversión se materializaría “a pesar de”), la uniformidad de las respuestas parece desestimar la idea de que este elemento sea una barrera importante para las nuevas inversiones. La calificación de la mano de obra tampoco aparece como un factor absolutamente determinante, pero es evidente que su nivel es bien apreciado por la mayoría de las firmas.

La adopción de nuevas técnicas organizativas ha requerido un flujo de inversiones en la incorporación de las llamadas “tecnologías blandas” y en capacitación del personal. En líneas generales, la relación con el personal operativo se funda sobre los criterios de multifuncionalidad y polivalencia, tal que, a diferencia del pasado, no existen necesariamente funciones fijas en el circuito productivo ni separación entre las funciones de producción y supervisión. Es llamativa la gran uniformidad encontrada en los proyectos nuevos respecto de la preferencia por personal muy joven, con alto grado de educación formal (ciclo secundario o técnico) y, predominantemente, sin experiencia específica previa. Tiende a evaluarse muy positivamente la capacidad de aprendizaje y,

en cambio, negativamente el entrenamiento en rutinas laborales (fundamentalmente, organizativas) propias del modelo anterior.

Ahora bien, el objetivo y la preocupación principales de las nuevas inversiones en el área de producción, sean para ampliación de capacidades existentes o para la instalación de nuevas, es la especialización y el aumento de la escala (cuadro 12), atributos señalados como decisivos en las nuevas condiciones de competencia. En los casos de crecimiento por fusión o adquisición de empresas locales se tiende a desintegrar verticalmente la planta, tercerizando algunas secciones, y se racionalizan actividades, concentrando las áreas administrativas y maximizando las sinergias corporativas. Cabe señalar que, así como la historia previa de la firma y algunos de sus activos (tangibles e intangibles) pueden ser factores de atracción y una buena base para las acciones de reconversión emprendidas en esta nueva fase de la IED, se presentan también casos en los que el equipamiento acumulado impone restricciones técnicas al proceso de definición de los nuevos proyectos. En general, sólo en estos casos, y en particular cuando se trata de nuevos inversores, se desarrolla un proyecto de planta nueva o de inversión *greenfield*.

Las plantas nuevas tienden a incorporar tecnología a nivel del estado del arte internacional en las áreas de producto y gestión y, en menor medida, también a nivel de procesos. Es en este último aspecto donde aparecen las mayores heterogeneidades y asimetrías, no sólo entre los proyectos de modernización y los *greenfield* (cuadro 13), sino también en relación a las mejores prácticas internacionales. En este sentido, la circunstancia más reiterada en todos los proyectos observados es que la menor escala de los emprendimientos en Argentina (generalmente, no pasan del nivel inferior del rango óptimo) induce la adopción de un relativamente menor grado de automatización en algunas etapas.

Sin perjuicio de ello, la impresión mayoritaria de los inversores consultados es que, desde el punto de vista de su eficiencia operativa, las plantas argentinas comparan relativamente bien con sus similares brasileñas y también, aunque en menor medida, con las “de punta” a nivel internacional (cuadro 14). Los problemas principales están en la escala de producción y en la estructura de proveedores, hecho que influye sobre el rango y la calidad de la tecnología de proceso incorporada. En este sentido, aparece una diferencia marcada entre las inversiones en plantas nuevas y las de modernización o ampliación de plantas existentes: éstas últimas manifiestan más agudamente aquellos problemas y se comparan también desfavorablemente con la *best practice* en equipamiento y técnicas de producción.

Obviamente, estas consideraciones influyen en la evaluación que hacen las firmas de sus atributos endógenos de competitividad (cuadro 15). El tono general es

que aquellos factores mejor desarrollados y más beneficiosos para su posición competitiva global residen en los aspectos de atención a la demanda y el cliente (marca, asistencia técnica, servicios al usuario), pero que subsiste un problema de precios. Cuando la evaluación es discriminada según se trate de plantas nuevas o viejas, hay diferencias evidentes en el papel que juegan los elementos más asociados a la producción, en particular la escala y la flexibilidad de la planta. En las nuevas estos factores están claramente mejor conceptuados y, probablemente, explican los comparativamente menores problemas con el precio interno que estos productores creen tener.

Cabe señalar que en todos los casos, una vez completadas las inversiones sustantivas de instalación, adquisición, modernización o ampliación de la planta, se prevé un flujo permanente de inversiones destinadas a mantener el nivel operativo o a las actividades de optimización. Según los casos y los sectores, esta corriente adicional alcanzaría anualmente un valor de entre el 5% y el 10% de la inversión inicial, es decir, en línea con las previsiones habituales sobre amortización o reposición del equipamiento.

3.2. Integración internacional

Generalmente, en la nueva estrategia de las filiales las actividades se concentran en lo que es el “corazón” del negocio de la corporación y, por lo tanto, la configuración de la filial argentina tiende a replicar, si bien parcialmente, el perfil productivo internacional de la ET. La mayor identificación verificada entre la filial y la estructura global se circunscribe exclusivamente a una parte del *mix* de producción o de la gama de productos ofrecidos, y no comprende en absoluto el esquema de funciones estratégicas de la corporación. En particular, las filiales no internalizan las actividades de investigación, desarrollo y diseño de procesos, productos y aplicaciones y lo hacen sólo parcialmente -básicamente, adaptaciones- en el caso del *marketing* y el desarrollo de mercados.

En correspondencia con lo anterior, las filiales ubicadas en los sectores transables internacionalmente tienden a adoptar una estrategia de especialización en ciertos productos o líneas de producción y de complementación con otros puntos de la estructura internacional de la corporación, implementando una función de producción abierta a nivel de procesos (insumos) y de productos (gama de finales). Esta estrategia de racionalización y reconversión intrafirma, del tipo “pro eficiencia” a la Dunning, se despliega particularmente sobre el espacio ampliado del MERCOSUR. Predomina, por lo tanto, una lógica de complementación productiva que genera, a escala regional, un

crecimiento del comercio intraindustrial¹⁶. Como se verá inmeditadamente, el grado de desarrollo y la intensidad del vínculo regional varían fuertemente entre los diversos sectores.

Precisamente, la multinacionalidad es una ventaja de propiedad relevante para las ET con filiales residentes en los países miembros de un proceso de integración comercial, en particular si el proceso de liberalización comercial es rápido y generalizado, como es el caso del MERCOSUR. Sus estructuras organizativas les permiten capturar tempranamente los beneficios derivados de las menores barreras a la circulación de bienes y factores productivos dentro del espacio integrado. Consecuentemente, las ET han demostrado creciente interés en adecuar sus estrategias productivas y de distribución a escala regional (cuadros 16 y 17), especialmente en los sectores no dedicados al aprovechamiento intensivo de ventajas naturales¹⁷.

Aparecen marcadas diferencias por tipo de empresa y sector en la velocidad de adopción y el período de maduración de una estrategia de especialización que lleve a cambios sustantivos en la localización de la producción entre filiales. Los nuevos proyectos tienden a ser diseñados desde un principio a escala del MERCOSUR y, por lo tanto, adoptan en general un esquema definido de especialización y complementación entre las filiales. Las empresas ya instaladas, en cambio, recorren más bien una trayectoria de especialización “lenta”, que se articula con una estrategia de saturación en el corto y mediano plazo de las capacidades ya instaladas. Esta decisión reconoce un comportamiento estratégico, de largo plazo, de la firma y, a la vez, también sus expectativas sobre el ciclo de corto plazo de las economías de la región.

En esta trayectoria, la primera etapa suele concentrarse fundamentalmente en la importación (y, por ende, la exportación de alguna filial “socia”) de bienes finales para ampliar la variedad de oferta o para “testear” el mercado o de insumos para abaratar el costo de producción local. Es recién a mediano o largo plazo que la estrategia de complementación prevé la posibilidad de adoptar un esquema de especialización basado en la relocalización de actividades y, por lo tanto, puede contemplar una redefinición más permanente de los intercambios.

¹⁶. El impacto sobre la evolución de las capacidades fabriles y el tejido industrial local es sumamente heterogéneo y, *prima facie*, incierto, toda vez que en estos casos, tienden a predominar actividades de ensamblaje de componentes o subconjuntos importados (Kosacoff, 1994).

¹⁷. La activa presencia de grandes ET en diversos segmentos de alimentos industrializados lleva a que aparezcan paulatinamente algunos flujos comerciales basados en especializaciones por filial. Sin embargo, estas corrientes comerciales parecen fuertemente dependientes, más que nada, de los ciclos de demanda en los respectivos mercados domésticos.

En síntesis, la definición de una nueva estrategia en relación al MERCOSUR combina, en proporción distinta según el tipo de firma y el sector principal de actividad, un componente de progresiva especialización, un componente de mayor internacionalización -por vía de comercio y, menos generalizadamente, de nuevas inversiones- y un componente de mayor integración regional de las actividades en una estructura propia o en una red de asociaciones. La complejidad de este panorama dificulta la identificación de un factor específico o crítico de localización (dentro del MERCOSUR) de los nuevos emprendimientos en el que las firmas fundamenten sus expectativas y su posición competitiva.

3.3. Ciclo económico y coyuntura

Como quedó dicho, las perspectivas macroeconómicas -entendidas como una combinación de las expectativas privadas sobre evolución de los mercados nacionales y sobre el sostenimiento del conjunto de políticas económicas predominantes- parecen ser un factor importante en las decisiones estratégicas de localización y, en este sentido, habría beneficiado en los primeros años de la década algunas implantaciones en Argentina. La proximidad al cliente es un factor señalado repetidamente por las empresas de origen regional para explicar sus decisiones de localización en el país socio. Esta respuesta se vincula con las dificultades de acceso al mercado para exportadores relativamente nuevos y a la importancia que, en el marco de una competencia más acentuada por la apertura de las economías, las firmas comienzan a otorgar a las actividades de desarrollo del mercado.

En líneas generales, todos los proyectos analizados se decidieron antes de fines de 1994, es decir, en la etapa de fuerte reactivación de la demanda doméstica. Puede afirmarse que la mayoría estimaba proyecciones de crecimiento en línea con las tendencias reflejadas hasta ese momento. El *lag* entre el momento de evaluación de las condiciones y de decisión de la inversión y el momento de entrada en régimen de producción -que alcanza a uno o dos años, generalmente- afectó su evolución. Si bien se preveía una desaceleración del consumo, una vez alcanzado el efecto de saturación de las demandas postergadas, de ningún modo estuvo en las consideraciones de los planificadores estratégicos una recesión como la inducida por el “efecto tequila” a partir de 1995.

El impacto sobre la situación de los proyectos es heterogéneo, pero en todos los casos no despreciable. Debe decirse, en primer lugar, que los proyectos tienden a integrar un movimiento estratégico de las corporaciones (esto parece ser también válido para las inversiones chilenas y no necesariamente para las brasileñas) y, por lo tanto, la

recesión no induce a considerar una hipótesis de salida del negocio. Pero, sin duda, afecta de modo importante el *cash flow* previsto del proyecto. En ese sentido, es evidente que si la situación del mercado interno hubiese sido de algún modo prevista, los parámetros de capacidad se hubieran ajustado o, en los casos en los que la restricción de escala es fuerte, se hubiera demorado la puesta en marcha. Esta consideración no alcanza a los proyectos definidos sólo para la exportación, una minoría, y presenta ciertos matices para aquellos casos en los que se da una acelerada reestructuración intrafirma a escala regional, como ocurre en la industria automotriz.

Los proyectos desarrollados *greenfield*, de instalación de planta nueva o de ampliación de planta presentan actualmente un nivel de capacidad ociosa superior a la proyectada inicialmente. Esto ha llevado a anticipar exportaciones, en general al MERCOSUR y en particular a Brasil, dado la reactivación del consumo interno que siguió al shock de estabilización a fines de 1994. En los casos de adquisición de firmas locales es evidente que el valor efectivo de compra, cuya definición depende mucho más de los niveles de facturación presentes y previstos que del patrimonio o los activos productivos, hubiese sido menor. Más allá de estas consideraciones, es también evidente que las filiales tienen respaldo financiero para sobrellevar el período recesivo y se benefician de ganancias de partes de mercado derivadas del proceso de concentración.

4. Las especificidades sectoriales

El desempeño de las empresas encuestadas, analizadas de acuerdo a su estrategia principal, presenta las siguientes características sustantivas (cuadro 18): de acuerdo con su participación en la facturación total de 1995, los volúmenes mayores se concentran en las estrategias de “regionalización/globalización”, “explotación de recursos naturales” y “productos diferenciados”. En función de la entrada en producción de los proyectos nuevos actualmente en desarrollo, para 1998 se prevé que la estrategia de regionalización explique por sí sola la mitad de la facturación del grupo.

A su vez, la estrategia vinculada a la explotación de recursos naturales es esencialmente exportadora, mientras que la de regionalización tiene también un coeficiente de exportaciones relativamente elevado. Entre ambas explican más del 90% de exportaciones de esta muestra, pero sólo la primera de ellas tiene un balance de divisas superavitario. Los mayores volúmenes de inversión se registran en la estrategia de regionalización, con predominio de los proyectos nuevos, y en la de productos diferenciados, en este caso con mayor importancia relativa de los *take overs*. Es precisamente la radicación de nuevas instalaciones la que explica que la estrategia de

regionalización, exclusivamente, contribuya positivamente a la generación de empleo prevista por esta muestra de empresas. En cambio, las más intensivas en mano de obra -productos diferenciados y derivada- prevén congelar o disminuir para 1998 sus actuales niveles de empleo.

4.1. Explotación de recursos naturales

La estrategia de “explotación de recursos naturales” corresponde a la IED ingresada en petroquímica y en el segmento de la industria alimenticia de *commodities* agropecuarias, en particular aceites y carnes cocidas. Más allá de las diferencias entre ambos rubros que se considerarán inmediatamente, la disponibilidad y el costo de la materia prima (gas en un caso, soja y carne en el otro) constituyen la ventaja de localización principal y el factor más importante de la decisión de inversión (cuadro 19). Comparten también los factores de competitividad que orientan decisivamente su estrategia de producción actual: el aumento de la escala de producción y el aprovisionamiento garantizado de materia prima, sea a través de la integración hacia atrás o del desarrollo de contratos y vínculos de largo plazo con los proveedores (cuadro 20).

En ambos sectores la mayor parte de los nuevos flujos de IED están protagonizados por filiales de antigua implantación. Sin embargo, el ingreso al polo petroquímico de Bahía Blanca, que constituye el grueso de la IED en esta rama, se vincula con el proceso de privatización emprendido en 1995. Ahora bien, en este sector la inversión es predominantemente “pro mercado interno”, la vinculación con matriz es débil (*stand alone*) y las ventajas de propiedad más significativas son el dominio tecnológico del proceso productivo y la capacidad financiera. Cabe señalar que en este caso la privatización impulsa la reconversión del sector hacia un modelo de integración vertical intrafirma, en línea con la configuración internacional predominante en la industria (López, 1996).

Las inversiones en elaboración de aceites y procesamiento de carnes, antes y ahora orientadas principalmente a la exportación al mercado mundial -y no regional- (cuadro 21), son del tipo *efficiency seeking* y en las que la ventaja de propiedad esencial es la disposición o el control de canales de comercialización internacional. En este sentido, la función de la filial local ha sido tradicionalmente, y sigue siendo, la de proveedor a la corporación de productos de relativamente bajo grado de elaboración. A partir de la apertura, por otra parte, diversifica su estrategia comercial y comienza a ser también distribuidor en el mercado interno de insumos o alimentos elaborados en otras filiales y puntos de localización de la ET.

Las actividades o las líneas de producción dirigidas al mercado interno tuvieron siempre una participación menor en el volumen de negocios de estas filiales y compartían las siguientes características: o bien se trataba de productos de inferior calidad a los exportados o bien se trataba de actividades alejadas de las centrales para la corporación que habían sido desarrollados como negocios puntuales. La apertura y las perspectivas de evolución del mercado interno inducen un replanteo de estos segmentos. En un caso, los negocios marginales son desactivados y reemplazados por la comercialización de productos importados de la corporación, aprovechando la cadena instalada de puntos de aprovisionamiento de la materia prima. En otro, se cierran las líneas de producción y se las reemplaza por líneas de las plantas dirigidas al mercado externo (lo que tiende a elevar la calidad del producto) o también por importaciones.

4.2. Productos diferenciados

La estrategia de “productos diferenciados” corresponde a los sectores de alimentos “de marca”, limpieza y tocador y electrodomésticos. Las condiciones de economía cerrada, si bien habían sido aprovechadas por filiales de ET para instalar capacidades en el país en una estrategia *stand alone* con una pobre tecnología de producto, había permitido también el desarrollo de exitosos productores y marcas locales, generalmente a través de la “copia”. La apertura redefine las condiciones de competencia en el mercado doméstico y potencia las ventajas de propiedad de las ET, precisamente en un período en el que estos sectores atraviesan una fase de internacionalización caracterizada por una agresiva política de captación de mercados y fusión de activos.

En este marco tiende a reducirse el margen de maniobra para las empresas locales, al mismo tiempo que la explosión del consumo interno y la constitución del MERCOSUR refuerzan las ventajas de localización para sectores que, como éstos, gozan de una cierta “protección natural” por la relativamente elevada relación costo de transporte/precio del producto (cuadro 19). De ahí que parte importante de la IED registrada es por “cambio de manos”. En este sentido, si bien se trata de inversiones tendientes a aprovechar el mercado doméstico (a veces ampliado al MERCOSUR), la estrategia tiene también un componente de incorporación de activos estratégicos para la corporación y de racionalización de actividades intrafirma (esto último a escala del MERCOSUR y en particular para el sector de electrodomésticos).

El éxito de la estrategia depende de la capacidad de diferenciar productos en mercados de consumo masivo (cuadro 20). Para ello, los factores de competitividad principales están en la renovación permanente de la oferta de productos, el despliegue de *marketing* y publicidad y, en el caso de los productos de consumo durable, la

prestación de servicios de atención al cliente. Las filiales de ET parecen adaptarse mejor a esta situación ya que las ventajas de propiedad puestas en juego en este caso residen fundamentalmente en el desarrollo de la tecnología de producto, la capacidad de I+D para la diferenciación de productos y el desarrollo de mercados, la disposición de marcas reconocidas internacionalmente y la capacidad financiera para absorber o desplazar a los locales.

Cada uno de estos sectores abarcan múltiples líneas productivas diferentes y las ET tienden internacionalmente a concentrarse sobre un grupo de ellas, con mayor nitidez en su actual fase de desarrollo, lo que explica las operaciones cruzadas de ventas y asociaciones que han proliferado últimamente. En líneas generales, las filiales instaladas en la Argentina tienden a reproducir y especializarse en el *core business* de la corporación, lo que las lleva también a desprenderse de algunos activos y a integrarse en forma complementaria en el MERCOSUR (con matices, menos en alimentos y más en electrodomésticos) (cuadros 21 y 22).

Más allá de que todos estos sectores de la industria se beneficiaron de la coyuntura de incremento del consumo hasta 1994 y retrajeron fuertemente las ventas con la recesión posterior, aparece una situación estructural del mercado que los diferencia y condiciona la estrategia de las filiales y, fundamentalmente, sus perspectivas de inversión. En el caso de la industria alimenticia, se considera que el mercado puede crecer dinámicamente a través de la sofisticación de productos, siempre que el precio medio de éstos baje. En otros términos, se trataría no sólo de diferenciar productos sino de inducir a un *upgrading* en el consumo. En el caso de los electrodomésticos, en particular en los de línea blanca, se considera que el mercado está saturado y que sólo hay espacio para crecer por concentración relativa y hacia el MERCOSUR¹⁸. En el sector de limpieza y tocador, ambas situaciones se replican en líneas distintas.

Cabe señalar que en el caso particular de los sectores de lácteos y cerveza aparece una combinación de los rasgos propios de la estrategia de “productos diferenciados” y de la estrategia de “explotación de recursos naturales”. Como en esta última, la disposición de una ventaja natural y las inversiones tendientes a aumentar la escala de producción son factores de competitividad significativos. Al mismo tiempo, tal como en la otra estrategia, el desarrollo de marcas y la renovación y ampliación de la oferta de productos (especialmente, en lácteos) son también atributos decisivos, y las

¹⁸. Por lo menos dos grandes productores internacionales de línea blanca (un norteamericano y un europeo) que en el momento del *boom* de consumo habán anunciado inversiones de instalación de nuevas plantas han desactivado esos proyectos y prosiguen con una estrategia comercial de distribución de importaciones.

perspectivas de un mercado local (y regional) dinámico es el principal factor de atracción. Para las empresas de IED, la disposición de una marca internacional reconocida es su ventaja de propiedad principal¹⁹.

Las filiales del sector alimenticio han aumentado la importación de productos finales, para complementar la gama de productos ofertados o para desarrollar una nueva marca. Tienden a priorizar el desarrollo de nuevos productos en el mercado a través de importaciones temporarias, no necesaria ni siquiera principalmente originadas en otros países del MERCOSUR, que luego son sustituidas por producción local. En el caso de aquellas ET con filiales en Argentina pero no en Brasil, la nueva estrategia puede contemplar no sólo la exportación al MERCOSUR de productos de fabricación local sino también de importaciones desde terceros países sin elaboración posterior (reexportaciones).

Las ET alimenticias que tienen filiales en varios de los países de la región parecen transitar una estrategia de saturación de las distintas capacidades propias de producción disponibles y de aprovechamiento puntual de los ciclos de demanda interna en cada uno de ellos. En este marco, las corrientes de exportaciones e importaciones intra-firma se ajustan a las condiciones de demanda imperantes y permiten maximizar el aprovechamiento de la capacidad instalada sin que se prevean, al mismo tiempo, inversiones mayores. El comercio libre de aranceles y la mayor armonización de estándares técnicos y de normas de comercialización entre los países del MERCOSUR ha posibilitado esta estrategia de mayor complementación. Cabe señalar, por otra parte, que en este sector no se prevé, por lo menos a mediano plazo, un proceso importante de relocalización de actividades o de líneas de producción entre las filiales de una misma corporación. En este sentido, no parece haber en esta etapa una estrategia de especialización que vaya más allá de restricciones dadas por la dotación de materias primas.

En electrodomésticos, en cambio, es evidente que la nueva modalidad de inscripción en el mercado regional es central para el proceso de reconversión y reestructuración de la rama. En Argentina se localizaría fundamentalmente el ensamblaje de líneas de producción de una escala relativamente menor y de cierta sofisticación, a partir de componentes importados y con escasa integración nacional de partes de bajo contenido tecnológico. Los componentes y equipos mecánicos complejos serían importados desde otras filiales o proveedores internacionales, algunos de ellos

¹⁹. Una empresa de origen chileno que ingresó al sector de cerveza comprando dos firmas locales, negoció una licencia con la principal marca internacional (norteamericana) para fortalecer su posición competitiva en el mercado argentino. La idea es que, dada la configuración de este mercado en Argentina, sólo puede competir con una marca reconocida. De hecho, la compra de las instalaciones parece haber sido en este caso una condición para acceder a la licencia.

de Brasil, al igual que las líneas de finales de mayor escala y menor complejidad (desde Brasil) o de mayor calidad, complejidad y sofisticación (desde Estados Unidos o Europa). A su vez, el mercado regional sería el destino principal de las exportaciones argentinas.

En síntesis, la estrategia de “productos diferenciados” tiende a combinar inversiones destinadas a aprovechar el mercado doméstico y acciones de reestructuración intrafirma, del tipo *efficiency seeking*. De todas maneras, con la excepción del sector de electrodomésticos, la inserción de la filial en la estructura internacional de la corporación es relativamente débil.

4.3. Globalización/regionalización

En la industria automotriz es donde se despliega más definidamente una estrategia de “globalización/regionalización”. Los proyectos de inversión se definen para la explotación del mercado regional y se articulan con las inversiones que las filiales desarrollan en Brasil. La estrategia internacional de las ET automotrices tiende a basarse en la implantación de centros regionales en los que se instala y replica la producción de los modelos de distribución masiva, con el concepto de que tanto el vehículo como las partes y piezas son intercambiables entre los distintos centros. El MERCOSUR ha pasado a ser uno de éstos y se lo considera como una de las áreas (las otras se ubican en Asia) que contribuirán en mayor medida en el futuro inmediato a la expansión de las ventas mundiales de las montadoras²⁰.

La escala de producción y un esquema de fuerte especialización y complementación, propio de una relación de integración activa en la red internacional de la corporación, son los factores claves de competitividad sobre los que se asienta la estrategia, consolidada en Argentina recién avanzados los noventa (cuadro 20). En el caso de los proyectos desarrollados en Argentina en particular, las exportaciones previstas (en promedio de todas las filiales, alrededor de 50% de la producción) se dirigirían en su mayor parte a Brasil y en mucha menor proporción a otros países de América Latina, mientras que las importaciones, tanto de vehículos terminados como de partes y piezas, provendrían del mercado regional y de otros orígenes, siendo la proporción respectiva muy diferente para las diversas terminales (cuadros 21 y 22).

²⁰. Las expectativas para el MERCOSUR en conjunto son de un mercado de 2.5 a 3 millones de vehículos al año. De acuerdo con los proyectos ya desarrollados o en marcha, la capacidad instalada en Argentina será para 1998 de entre 680.000 a 800.000 unidades. Con variantes entre los diversos productores instalados, la distribución de las capacidades previstas entre las filiales de Argentina y Brasil es aproximadamente de 1 a 4.

Sin duda, las perspectivas de la demanda regional o, en el caso específico de Argentina, la fuerte reactivación del consumo en esta década (de 90.000 unidades en 1990 a 400.000 en los últimos años) convirtieron a la región en un mercado interesante, por una parte, y, por otra, alcanzan una escala que justifica la instalación de producción local. La propia historia fabril del sector en Argentina proporciona no sólo plantas en funcionamiento, sino, fundamentalmente, capacidades y habilidades desarrolladas en recursos humanos y proveedores, lo que es también un factor que puede facilitar la decisión de inversión. Por otra parte, la apertura comercial favorece el esquema de integración entre filiales que caracteriza la estrategia internacional actual de las ET del sector.

Sin embargo, la ventaja de localización decisiva y que explica la naturaleza de los proyectos desarrollados en Argentina deriva del régimen especial que regula la industria automotriz a nivel local y de su articulación con el esquema de protección definido para el MERCOSUR en su conjunto²¹ (cuadro 19). El Régimen Automotriz no sólo protege, por lo menos hasta 1999, a las terminales instaladas de una competencia abierta en el mercado doméstico, sino que además ha provisto los mecanismos de financiamiento de la reconversión a nivel microeconómico. Ahora bien, la historia de la reconversión sectorial en Argentina en los noventa, que es la historia de la IED y de las estrategias de las ET en el sector, parece tener dos etapas claramente diferenciadas.

En la primera, iniciada en 1991 junto con el Régimen y en un contexto de incertidumbre sobre la evolución de la economía y la sustentabilidad de las reformas, se perciben dos estrategias conceptualmente similares. Por una parte, las terminales ya instaladas en el país racionalizaron fuertemente sus operaciones y métodos de gestión y aprovecharon el *boom* del mercado interno con producción local e importaciones subsidiadas, utilizando al máximo la capacidad instalada, modernizando algunos sectores de la línea de montaje que presentaron tempranamente algunos estrangulamientos, sin introducir cambios mayores en la tecnología de producto. Por otra, los *newcomers* se propusieron acceder a una cuota de divisas para importaciones subsidiadas, desarrollando un proyecto de producción y exportación al mercado

²¹. Hasta el momento, la normativa sectorial en el MERCOSUR se basa en el reconocimiento y aceptación de los respectivos regímenes nacionales de Argentina y Brasil que, más allá de algunas diferencias importantes en el diseño, tienen una matriz común. A partir de 1999 se prevé la existencia de una normativa común, que está en discusión, y la vigencia de un arancel externo común ya establecido en 20%. Las negociaciones entre ambos gobiernos para armonizar la normativa sectorial ha pasado por etapas conflictivas, en particular alrededor del problema del potencial desvío de inversiones inducido por los respectivos incentivos establecidos y, de hecho, aún no se ha establecido un régimen único. Este conflicto puede haber influido en alguna medida sobre los parámetros concretos de los proyectos de inversión adelantados por las ET en ambos países. Sin embargo, en ningún momento parece haber estado en duda la decisión de localizar instalaciones en ambos en una estrategia definida de especialización y complementación.

regional de vehículos utilitarios -en general, tecnológicamente antiguos- en una escala relativamente baja.

Ya inicialmente, la reconversión y las estrategias productivas se desplegaban sobre el espacio regional y las capacidades instaladas en cada uno de los países tendían a configurar los patrones de especialización respectivos. Más allá de ciertas preferencias de la demanda (automóviles de dos puertas en Brasil y de cuatro puertas en Argentina) el criterio de especialización asignaba los modelos de automóviles de más lujo y algunos vehículos comerciales a las localizaciones en Argentina, mientras que los automóviles para mercados masivos serían producidos en Brasil. El tamaño del *batch* era decisivo: Argentina presentaría ventajas -o, más propiamente, menos desventajas- en aquellas líneas donde las escalas de producción son menos decisivas para la competitividad.

Hasta 1994 el consumo interno se expandió por encima de lo esperado y, si bien las exportaciones sectoriales crecieron a tasas históricamente muy altas, las importaciones lo hicieron mucho más. Todas las terminales incurrieron en mora en la compensación de divisas exigidas por el Régimen, a pesar que las condiciones y los plazos de compensación fueron paulatinamente flexibilizados. De hecho, forzadas por la regulación, las exportaciones se concentraron en partes y piezas, originadas fundamentalmente en plantas relativamente “state of the art” instaladas por algunas terminales con fines de exportación a finales de los ochenta. Las exportaciones de autos terminados tenían una baja contribución marginal, compensada por los elevados precios percibidos en las ventas internas. En el marco de una protección especial, las exportaciones resultaban el “precio” a pagar por las terminales instaladas para conservar el *market share* doméstico.

A lo largo de esta etapa, el crecimiento de la demanda y el Régimen facilitaron sin duda la adaptación de las firmas a las condiciones de mercado más abierto impuestas por las reformas y la sobrevivencia de la industria. Sin embargo, más allá del incipiente proceso de especialización, la producción local seguía registrando problemas de escala, calidad baja y precio elevado. Al mismo tiempo, el Régimen se había prorrogado hasta 1999, se había definido un arancel externo común para el MERCOSUR relativamente elevado (20%) y se habían consolidado las perspectivas de evolución de la demanda regional. En este marco, dos grandes ET, que habían abandonado la producción directa en la Argentina a principios de los ochenta, decidieron la instalación de sendas plantas nuevas, fuertemente integradas con Brasil, para la producción de un vehículo de última generación, inaugurando la segunda etapa de la reconversión.

Es probable que dada aquella evolución económica y política, la lógica más cosmética de la primera etapa de la reconversión automotriz no pudiera sostenerse por mucho tiempo, pero, sin duda, la decisión de los *newcomers* aceleró los tiempos de todos los participantes. A partir de ahí se confirmaron los proyectos de otra planta nueva y de ampliación y modernización de una existente y se reformularon incluso los proyectos de vehículos utilitarios, adaptándolos a modelos más modernos. A lo largo de 1997 y 1998 estos distintos proyectos entrarán en producción.

La lógica de especialización se mantiene pero la concentración a nivel de producto es mucho mayor. La estrategia contempla la producción de un modelo en un rango de escala satisfactorio (incluye una gama variable de submodelos), de asignación exclusiva dentro del MERCOSUR y, por lo tanto, con un nivel de exportaciones considerable. La oferta local se completa con importaciones desde Brasil (donde se desarrolla una estrategia productiva similar) y, en menor medida, desde otras filiales. El plan de producción se desarrolla en común con la filial brasileña. En este marco, además del control de la tecnología de producto, la ventaja de propiedad más significativa parece ser la presencia productiva en Argentina y en Brasil simultáneamente, ya que se facilita la compensación de divisas y, con ello, el acceso a las importaciones subsidiadas. Nuevamente, esta ventaja de propiedad está “generada” por las regulaciones sectoriales.

Las terminales admiten que, una vez desarrollados plenamente los proyectos en marcha, habrá exceso de capacidad instalada en Argentina, aún considerando la cuota de exportaciones previstas al mercado regional y entendiendo que no está en sus planes generar un volumen significativo de exportaciones al resto del mundo (cuadro 21). Prevén, por lo tanto, una fuerte competencia en el mercado doméstico, en la que parecen correr con cierta desventaja las firmas locales licenciatarias de marcas internacionales -por su menor capacidad financiera y la no disposición de filiales propias en Brasil-. Prevén también que seguirá siendo necesario un régimen especial de protección común para el MERCOSUR, más allá del arancel externo ya definido. Las razones de la sobreinversión probable, a nivel del conjunto del sector, derivan del umbral de escala necesario para cada proyecto en la nueva estrategia y de que la permanencia en el mercado depende del desarrollo de ese nuevo proyecto.

El impacto de los nuevos proyectos sobre la industria proveedora local es fuerte y acelera y profundiza el proceso de reestructuración en el segmento autopartista que ya venía acompañando los cambios en el complejo automotriz (ver más adelante). En primer lugar, si bien las terminales han pasado a ser, en general, montadoras de subconjuntos, el número de proveedores por planta se reduce en relación a las prácticas corrientes en la estructura anterior, debido a las nuevas exigencias de escala y calidad en la producción de partes. Las filiales automotrices han encarado una

selección de proveedores locales, que incluye de hecho a autopartistas instalados en Brasil, sobre la base de cotizaciones pensadas para contratos de aprovisionamiento de largo plazo. En segundo lugar, las propias terminales han "importado" proveedores, instalando firmas vinculadas patrimonialmente o alentando la radicación de autopartistas independientes que son proveedores internacionales de la corporación.

4.4. Derivada

Finalmente, es posible tipificar una estrategia "derivada" en algunas industrias proveedoras de insumos específicos, cuya dinámica está gobernada y se explica por los cambios en los sectores usuarios. Los casos más destacados de IED de este tipo son la industria autopartista, la industria de envases (fundamentalmente, para los sectores de productos diferenciados) y los proveedores de equipos de telecomunicación. Siendo inversiones dirigidas a aprovechar el mercado interno (parcialmente regional en el caso de las autopartes), la cercanía al cliente y la atención estricta a las especificaciones del usuario son sus factores de competitividad principales (Cuadro 20).

La ventaja de localización reside, obviamente, en el crecimiento de la inversión y producción en las industrias demandantes (cuadro 19). En el caso de la industria autopartista, a este elemento de carácter general hay que sumarle el requisito de integración nacional definido por el Régimen Automotriz y los acuerdos de compensación existentes dentro del MERCOSUR. En la industria de envases la ventaja de localización se refuerza por la elevada relación costo de transporte/precio del envase. En ambos casos, el control sobre la tecnología de producto parece ser la ventaja de propiedad decisiva. Cabe señalar que algunas de estas inversiones conllevan un componente de sustitución de importaciones, al menos a nivel del producto final. En el caso de los fabricantes de equipos de telecomunicación, en cambio, las ventajas de específicas de localización de producción se debilitan y pasan a tender la mayor demanda con importaciones.

Es interesante señalar que hay razones adicionales a las establecidas por el marco regulatorio que inciden en la reestructuración de la industria de autopartes. La progresiva adopción de métodos "*just in time*" y de eliminación de stocks en la industria terminal opera, en cierto sentido, como una restricción técnica sobre la disponibilidad y manejo de partes y componentes importados. Más aún, instala requerimientos de fuerte proximidad geográfica entre los proveedores y las terminales. En este sentido, vale destacar que la elección del lugar de localización de los dos proyectos más importantes de los *newcomers* automotrices estuvo sumamente influida por las capacidades fabriles autopartistas, específicas o genéricas, ya instaladas en la zona.

Hay tres agentes dinámicos de nueva IED en el sector. Por un lado, el segmento autopartista vinculado patrimonialmente a las firmas terminales (principalmente, los *newcomers*), del que ya dependían las plantas modernas de partes mecánicas complejas inauguradas a principios de los años 1990. Por otro lado, fuertes autopartistas internacionales independientes, especializados por líneas de producción, y que han desarrollado partes y son proveedores a nivel internacional para las terminales. Finalmente, una camada de empresas brasileñas del sector que han ingresado a la Argentina en el marco de una definida estrategia de expansión en el mercado regional²². En los dos últimos casos, la vía de ingreso predominante ha sido la adquisición de firmas instaladas, cuyo principal activo era, a juicio de los nuevos inversores, su posición en el mercado local.

Una característica común a estos agentes, y que los diferencia a su vez de los otros productores instalados, es que desarrollan la producción de un producto que es nuevo para el medio y, al mismo tiempo, apto para su exportación. Este factor hace factible el desarrollo de una estrategia de producción local y de especialización internacional. Por otra parte, estos agentes aparecen en mejores condiciones relativas de acompañar la estrategia de especialización de las plantas terminales. Casi todas las firmas han adoptado programas de especialización y complementación que, en la mayoría de los casos, comprenden un aumento de las exportaciones y de las importaciones de insumos hacia y desde el MERCOSUR, respectivamente (cuadros 21 y 22).

En el caso de la industria de envases, se destacan los casos de IED en segmentos del sector papelerero y en el sector de latas de aluminio. En el segmento de cajas de cartón corrugado se ha producido la formación de dos *joint ventures* entre firmas locales y extranjeras (estadounidenses) con una participación de estas últimas de 30 y 50% en cada caso. Las firmas argentinas involucradas cuentan con equipos que tienen una aceptable situación competitiva -se trata de máquinas instaladas a mediados de los años 1980- y también gozan de un mayor grado de protección natural -por su menor transabilidad y el carácter *taylor made* de sus productos-. Esto explica la conveniencia de los socios extranjeros de asociarse a empresas locales como una forma de ingresar al mercado con un menor costo de capital que una inversión *greenfield*.

Ante la expansión de la producción primaria y de alimentos y la formación del MERCOSUR, estos negocios tienen una favorable perspectiva de crecimiento. En un

²². En algún caso, el arribo a la Argentina de estas empresas brasileñas se vincula con su posición de proveedor en el mercado brasileño de una terminal que instala un nuevo proyecto en Argentina. En este caso, la terminal prefiere "importar" un proveedor confiable a desarrollar uno nuevo en el medio local.

caso, la firma estadounidense ingresante ya está radicada con una estrategia similar en el mercado chileno y en el otro caso, la firma local con la cual se asoció cuenta con una planta en Chile, lo cual indica la perspectiva regional de estos ingresos. La principal contribución de los socios extranjeros, a juicio de las empresas argentinas que han encarado estos acuerdos, radica en la provisión de fuentes de financiamiento y también la posibilidad de lograr un mejor *management* de la producción y comercialización.

En el sector de latas de aluminio las inversiones comprenden la instalación de dos plantas nuevas que, en conjunto, sustituyen el 90% de las importaciones de este rubro realizadas por las industrias de bebidas gaseosas y de cerveza. La última de estas inversiones, con proceso tecnológico *state of the art* y que ha entrado en producción a finales de 1995, tiene capacidad para abastecer alrededor del 70% de la demanda local y replica inversiones similares realizadas por la misma empresa en Brasil en los últimos cinco años. Cabe señalar que los insumos principales, hojalata de aluminio y tapas, son importados desde EE:UU. y Brasil, respectivamente. El mercado local es el principal destino del producto y sólo se prevén exportaciones a Brasil por factores de estacionalidad del consumo en Argentina. Cabe señalar que el mercado está fuertemente concentrado en pocos usuarios, por lo que no hay demasiado espacio para desarrollar clientes y el principal factor de competitividad reside en la capacidad de entregar *just in time*.

CONCLUSIÓN: Estrategias, competitividad microeconómica e impacto

Es interesante comparar los indicadores de competitividad microeconómica (situación de la planta y atributos endógenos de competitividad) que presentan las firmas agrupadas según los tipos de estrategias identificados. Los problemas de precio parecen ser más agudos en aquellas estrategias en las que el componente mercado interno es mayor (cuadro 23). En cambio, la ventaja natural o la estructura de integración internacional que fundamentan las exportaciones en las estrategias respectivas inducen también un mejor posicionamiento de precios en el mercado interno. Ahora bien, salvo en la estrategia afirmada en la exportación de *commodities*, los factores de competitividad “no precio” vinculados a la atención de especificidades de demanda son prioritarios en la consideración de la firma y parecen haber adquirido estándares satisfactorios.

Por otra parte, si bien en todas las estrategias aparecen las virtudes y defectos de las plantas ya comentados en comparación con instalaciones brasileñas o internacionales “de punta”, es evidente que comparan significativamente mejor las plantas integradas en una estrategia de internacionalización activa (cuadro 24). Esta circunstancia coincide, no casualmente, con una mayor concentración de plantas nuevas en los sectores respectivos. Las diferencias apuntadas son importantes al momento de evaluar algunos de los impactos de la nueva IED sobre la estructura productiva.

A lo largo de los años noventa, las exportaciones e importaciones de bienes industriales se multiplicaron por 1.5 y 4, respectivamente, tomando en consideración niveles “normales” de la década de 1980. La mayor internacionalización del sector industrial argentino forma parte importante del proceso de reestructuración desarrollado en este período. El aumento de las importaciones, y en particular el nivel sostenido de importaciones de bienes intermedios y componentes aún en la fase recesiva, da cuenta de una función de producción industrial más abierta e integrada a una red internacional de abastecimientos, originados en el MERCOSUR y en terceros países. El desempeño de las exportaciones revela por un lado, además del crecimiento de la productividad, la tradicional ventaja comparativa reforzada por la instalación de capacidades modernas en algunos segmentos agroindustriales y, por otro, la inscripción decididamente regional del complejo automotriz a través de la incorporación de moderna tecnología de producto.

La IED en general -y la muestra de empresas aquí estudiadas, en particular- actuó y se canalizó preponderantemente en este período en aquellos sectores más

estimulados por el dinamismo del mercado doméstico o más cercanos a una ventaja natural decisiva. En este sentido, puede afirmarse que lideró el proceso de reconversión industrial en lo que se relaciona con sus aspectos más modernizadores: incorporación de tecnología de producto de nivel internacional, desarrollo de economías de escala y especialización, adopción de métodos de gestión ahorradores de tiempos y costos y difusores de calidad -incluyendo una mayor capacitación de su personal- y consideración de un horizonte de planificación estratégica. Su ventaja decisiva sobre las empresas locales, obligadas a recorrer un camino similar, reside en el control de los aspectos tecnológicos, en las habilidades ya acumuladas para operar en economías abiertas y, probablemente, también en la capacidad de financiar la reconversión.

Ahora bien, los beneficios potenciales de una mayor integración a las redes internacionales de comercialización se concentran en algunas líneas de producción desarrolladas ya antes de esta etapa en esa misma dirección (*commodities* agroalimentarias) y en el complejo automotriz, donde el proceso es efectivamente novedoso. En este sentido, no hay cambios mayores en el primer sector, excepción hecha de la búsqueda de mayor escala. En el segundo, en cambio, hay un salto cualitativo sustancial en las capacidades instaladas locales a partir de la incorporación de tecnología de producto "estado del arte" y las correspondientes mejoras de proceso. Cabe señalar que este proceso es patrimonio de la que hemos llamado segunda etapa de la reconversión automotriz, a partir de la radicación de proyectos efectivamente nuevos.

Los cambios organizacionales y la adopción de nuevos métodos de gestión de producción y administrativa son generalizados en las firmas encuestadas. Las evidencias en este sentido son más intensas que las encontradas en el panel entrevistado entre 1993 y 1994, cuyas características son presentadas en Chudnovsky et al (1995). Más allá de la propia maduración de la trayectoria de cambios, la emergencia de una fase contractiva en 1995 parece haber acelerado su evolución. Con todo, subsisten algunas diferencias entre los *newcomers* y los ya instalados y entre las plantas nuevas y las existentes, en este último caso, particularmente en los aspectos productivos.

La implementación de cambios organizacionales y de nuevos procesos productivos ha intensificado las necesidades de entrenamiento y capacitación en las firmas. Las filiales declaran haber convertido a la capacitación de su personal (en todos los niveles) en un área permanente que requiere un flujo regular de recursos para su desarrollo. El tiempo y los recursos invertidos parecen depender estrictamente de la naturaleza de los cambios introducidos. Los niveles inferiores suelen corresponder a la capacitación vinculada a los métodos de gestión administrativa y comercial, realizados *in situ* por departamentos propios de la filial, y los superiores se encuentran en los

proyectos de plantas nuevas llevados adelante por *newcomers*. En estos casos, la mayor parte del entrenamiento corresponde a las líneas de producción y se realiza en la casa matriz o en otras filiales de la corporación, siendo el sector automotriz donde se registran los niveles relativamente más altos.

El proceso de transferencia tecnológica por la vía de desarrollo de proveedores locales asociado a la nueva IED radicada en la industria manufacturera tiene cierta intensidad solamente en el caso del complejo automotriz. Ahora bien, el proceso de reestructuración de este sector tiene un impacto complejo sobre la industria local, si se considera que el segmento autopartista recorre, junto con una trayectoria de modernización, un proceso de concentración del que emergen como líderes las nuevas filiales autopartistas controladas patrimonialmente por las terminales y otros grandes productores internacionales independientes. Esto implica, al mismo tiempo, cierto desaprovechamiento de capacidades fabriles adquiridas y recursos humanos calificados. Probablemente, la incorporación al régimen de promoción sectorial de cláusulas de desarrollo de proveedores locales le hubiese facilitado a éstos su inserción en la nueva etapa.

El equipamiento incorporado en todos los sectores, tanto en los proyectos de modernización y ampliación como en los de instalación de plantas nuevas, es de origen importado, con la solitaria excepción de algunas líneas de envasado en la industria alimenticia y de bebidas. En este sentido, el impacto de los nuevos proyectos de IED sobre la industria local de maquinaria y equipo ha sido prácticamente nulo. Esta situación ha sido favorecida por la política de libre importación de bienes de capital y, muy especialmente para los proyectos nuevos, por las facilidades fiscales otorgadas a la importación de plantas "llave en mano". Es interesante destacar que éstos son los únicos casos en los que en la consulta sobre los factores de competitividad macroeconómica las empresas le han otorgado una ponderación positiva a los incentivos a la inversión. También en la mayoría de los casos el montaje de la planta se ha realizado por personal de la casa matriz o de los proveedores de los equipos.

Los cambios introducidos en búsqueda del aumento de la eficiencia operativa en los diversos niveles de gestión de las firmas han contribuido en buena medida a los incrementos de productividad alcanzados en el período. Debe insistirse en que este resultado no se refiere exclusivamente al grupo de filiales entrevistadas, sino que, en grado diverso según los sectores, ha sido un comportamiento generalizado de las empresas de todo tipo en reacción al cambio drástico en las condiciones de competencia en el mercado local. Sí, en cambio, la mayoría de las filiales de la muestra se han beneficiado de una situación de demanda particularmente dinámica por lo

menos hasta 1994, lo que a su turno, debe haber facilitado su proceso de reconversión e inversión.

La adopción de métodos de gestión de calidad eficaces ha tendido a mejorar la calidad de la producción local de las filiales, pero sólo en aquellos casos en los que se ha incorporado tecnología de producto “estado del arte” se ha producido un salto de calidad significativo. Más allá de que el sector alimenticio no presenta en general problemas de calidad, la incorporación de algunos productores internacionales especialistas en ciertas líneas (chocolates, yogures, cerveza “superior”) implica la presencia en el mercado de algunas variedades mejores. Nuevamente, el cambio más significativo aparece con el desarrollo de los proyectos de “producto mundial” en el sector automotriz. Hasta el momento, los vehículos fabricados localmente presentan pobres estándares de calidad. De acuerdo con la información relevada, los nuevos proyectos cerrarán en gran parte la brecha con los niveles internacionales.

En síntesis, a diferencia de la conducta predominante durante el período de sustitución de importaciones en condiciones de economía altamente protegida, y aún en el actual marco de estrategias destinadas en buena medida al aprovechamiento del mercado interno, las filiales desarrollan inversiones tendientes a utilizar más eficientemente sus recursos físicos y humanos y, mucho más selectivamente, a integrarse de un modo más activo en la estructura internacional de la corporación. Estas inversiones *efficiency seeking* parecen ser predominantemente forzadas por la mayor competencia en el mercado doméstico (vía importaciones o ingreso de nuevos productores) en el caso de las firmas manufactureras. Es evidente que las filiales de ET presentan algunas ventajas de propiedad que les posibilitan operar con gran dinamismo en la introducción de estos cambios. Entre éstas, por lo menos tan importante como su control o acceso fluido a la tecnología de producto, es la experiencia de gestión de la corporación en condiciones de economía abierta.

Una vez afirmado que, si bien confundida en el ambiente general de cambios, hay una contribución específica de la IED, cabe preguntarse por los efectos que potencialmente se derivarían de sus ventajas de propiedad. En este sentido, las mejoras más sustantivas residen, en estricto orden, en la mayor variedad, la mejor calidad y los menores precios de los productos ofrecidos en el mercado, incluidos los servicios públicos. Por otra parte, no dejan de ser significativas las mejoras derivadas de la incorporación de nuevos procesos productivos y métodos modernos de gestión, en particular por la transferencia tecnológica implícita en la capacitación y entrenamiento del personal involucrado. En estos últimos aspectos, parece ser decisivamente mayor el aporte de aquellos proyectos que instalan una planta nueva.

A su vez, a estos aspectos se ha limitado la contribución de la IED en materia de fortalecimiento de las capacidades y habilidades locales (*resource enhancement*). En general, las filiales extranjeras se cuentan entre un lote de empresas que integran el parque instalado más moderno y operado con mayor eficiencia. Sin embargo, su aporte a la generación de encadenamientos productivos, a la difusión de externalidades -por ejemplo, a través del desarrollo de proveedores o de la radicación de actividades de I&D u otras funciones estratégicas de la corporación- y a una inserción activa en redes dinámicas de comercio internacional es débil o directamente inexistente, según los casos.

Este punto remite a la discusión sobre si los efectos esperados son generados espontáneamente (Dunning, 1994) o deben ser inducidos por políticas específicas (Lall, 1995). La evidencia presentada para el caso argentino muestra que, en el caso de los mercados desafiables, la mayor exposición a la competencia promueve acciones e inversiones “pro eficiencia” y que las filiales extranjeras tienen la capacidad para implementarlas rápidamente. En el caso de los mercados no desafiables, en cambio, parece necesario establecer y hacer respetar regulaciones que fuercen a las filiales a emprender ese tipo de acciones y, fundamentalmente, a transferir sus efectos a los usuarios o consumidores.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Azpiazu, D. (1996): "Elite empresaria en la Argentina. Terciarización, centralización del capital, privatización y beneficios extraordinarios". Documentos e Informes de Investigación de FLACSO N° 209, Noviembre, Buenos Aires.
- Banco Central de la República Argentina: Estimaciones trimestrales de la Balanza de Pagos (varios números), Buenos Aires.
- Bisang, R. y Kosacoff, B. (1993): "Las exportaciones industriales en una economía en transformación: las sorpresas del caso argentino. 1974/1990". En B. Kosacoff, editor, **El desafío de la competitividad. La industria argentina en transición**, CEPAL/Alianza, Buenos Aires, Argentina.
- Chudnovsky, D., López, A. y Porta, F. (1995): "Más allá del flujo de caja. El boom de la inversión extranjera directa en la Argentina". En **Desarrollo Económico** N° 137, Abril - Junio, Buenos Aires, Argentina.
- Chudnovsky, D., Porta, F., López, A. y Chidiak, M. (1996): **Los límites de la apertura. Liberalización, reestructuración industrial y medio ambiente**, Alianza Editorial - CENIT, Buenos Aires, Argentina.
- Dunning, J. (1988): **Explaining international production**, Unwin Hyman, Londres.
- Dunning, J. (1994): "Re-evaluating the benefits of foreign direct investment". En **Transnational Corporations**, Vol. 3, N° 1, Febrero, Ginebra.
- Fundación Invertir (1996): **Proyectos de Inversión Extranjera en la Argentina**, Buenos Aires.
- Kosacoff, B., editor (1994): **El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación**, Alianza Editorial - CEPAL, Buenos Aires.
- Lall, S. (1995): "Industrial strategy and policies on foreign direct investment in East Asia". En **Transnational Corporations**, Vol. 4, N° 3, Diciembre, Ginebra.
- Ministerio de Economía (1996): **Inversión extranjera directa en Argentina 1992-1995. Estimaciones preliminares**, Diciembre, Buenos Aires.
- Secretaría de Industria y Minería (1996): **Relevamiento de inversiones directas en la economía argentina entre 1992 y 1996**, Buenos Aires.
- Todesca, J. (1994): "Las regulaciones sobre la industria automotriz en Argentina, Brasil y México", mimeo, Secretaría de Industria, Buenos Aires.
- UNCTAD (1994): **World Investment Report. Transnational Corporations, employment and the workplace**, Nueva York - Ginebra.
- UNCTAD (1995): **World Investment Report. Transnational Corporations and Competitiveness**, Nueva York - Ginebra.

UNCTAD (1996): World Investment Report. Investment, trade and international policy arrangements, Nueva York - Ginebra.

UNCTC (1992): The determinants of foreign direct investment. A survey of the evidence, Nueva York.

ANEXO ESTADISTICO

Cuadro 1.
Argentina. Inversión extranjera directa. 1990-96
(millones dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996*
Total IED	1.836	2.439	4.044	2.557	3.067	4.179	3.058
Privatizaciones	1.531	1.974	2.342	916	122	1.034	456
Otros Sectores	305	465	1.702	1.641	2.945	3.145	2.602
<i>Capitalización Deuda</i>	32	-	-	-	-	-	-
<i>Reinversiones</i>	230	428	834	872	814	738	729
<i>Aportes</i>	43	37	484	667	1.262	859	628
<i>Take Overs</i>	-	-	384	101	868	1.547	1.245
Privatizaciones en Cartera	0	0	266	2.354	263	0	0
Total de Privatizaciones	1.531	1.974	2.608	3.270	385	1.034	456
Total IED + Cartera	1.836	2.439	4.310	4.911	3.330	4.179	3.058

* hasta el tercer trimestre

Fuente: Elaborado sobre Chudnovsky et al (1995) y Ministerio de Economía (1996)..

Cuadro 2.
Argentina. Inversión en Privatizaciones 1990-94
Distribución sectorial y por países de origen

Países	Acumulado		Electricidad		Gas		Petróleo		Teléfono	
	Total	%	Mill. u\$s	%	Mill. u\$s	%	Mill. u\$s	%	Mill. u\$s	%
Argentina	3.359,0	100,0	784,9	23,4	695,0	20,7	949,0	28,3	390,0	11,6
Extranjera	5.398,3	100,0	1.773,1	32,8	1.146,0	21,2	740,0	13,7	1.081,0	20,0
Estados Unidos	1.473,1	100,0	684,9	46,5	178,1	12,1	220,5	15,0	337,3	22,9
España	1.146,4	100,0	161,0	14,0	137,4	12,0	96,5	8,4	175,0	15,3
Italia	689,2	100,0	13,8	2,0	448,4	65,1	7,0	1,0	220,0	31,9
Chile	611,1	100,0	607,1	99,3						
Francia	545,1	100,0	144,5	26,5			171,5	31,5	220,0	40,4
Canadá	287,1	100,0	90,7	31,6	128,2	44,7	67,4	23,5	0,8	0,3
Reino Unido	210,6	100,0	35,1	16,7	123,0	58,4	52,4	24,9		
Otros	435,7	100,0	36,0	8,3	130,8	30,0	124,6	28,6	127,8	29,3
Total	8.757,3	100,0	2.558,0	29,2	1.841,0	21,0	1.689,0	19,3	1.471,0	16,8

Países	Aerolíneas		Siderurgia		Financiero		Otros	
	Mill. u\$s	%	Mill. u\$s	%	Mill. u\$s	%	Mill. u\$s	%
Argentina	166,5	5,0	152,9	4,6	42,9	1,3	176,5	5,3
Extranjera	576,5	10,7	12,1	0,2	43,2	0,8	26,5	0,5
Estados Unidos			6,1	0,4	43,2	2,9	3,0	0,2
España	576,5	50,3						
Italia								
Chile							4,0	0,7
Francia			6,1	1,1			3,0	0,6
Canadá								
Reino Unido								
Otros							16,5	3,8
Total	743,0	8,5	165,0	1,9	86,0	1,0	203,0	2,3

Fuente: Chudnovsky et al, 1995

Cuadro 3.**Argentina. Inversión extranjera directa según tipo de aportes 1992-96**

(millones dólares)

	1992	1993	1994	1995	1996		
					I	II	III
Total	4.044	2.557	3.067	4.179	927	1.283	848
Reinversión de utilidades	834	872	814	738	220	218	291
Sector Privado Financiero	74	214	-153	174	20	20	33
Sector Privado No Financiero	760	658	967	564	200	198	258
Aportes	484	667	1.262	859	229	110	289
Sector Privado Financiero	142	270	263	309	107	1	189
Sector Privado No Financiero	342	397	999	550	122	109	100
Cambios de manos	2.726	1.017	990	2.581	478	955	268
Sector Público no Financiero Nacional	2.342	916	88	981	0	219	0
Sector Público no Financiero Local	0	0	34	53	63	86	88
Sector Privado Financiero	0	0	0	0	0	0	0
Sector Privado No Financiero	384	101	868	1.547	415	650	180

Fuente: Elaboración propia sobre Ministerio de Economía (1996)

Cuadro 4.
Argentina. Inversión extranjera directa en la
Industria Manufacturera. 1992-95
Distribución sectorial
(millones de dólares)

Industria Manufacturera	Acumulado 1992-95	
	Total	(%)
Alimentos, bebidas y tabaco	1,961	45,1
Industria textil y curtidos	24	0,6
Indus. de papel, ediciones e impresiones	-135	-3,1
Ind. Química, caucho y plástico	1,443	33,2
Productos Minerales no Metálicos (cemento y cerámicos)	80	1,8
Metales comunes y elementos de metales (excepto maquinaria y equipos)	103	2,4
Maquinaria y equipos	234	5,4
Ind. Automotriz (terminales y autopartismo) y equipo de transporte	631	14,5
Total	4,344	100,0

Fuente: Elaborado sobre Ministerio de Economía (1996).

Cuadro 5.

Argentina. Ventas de las 200 empresas más grandes 1991 y 1995.

Distribución por tipo de empresas

(millones de dólares y porcentajes)

	1991		1995	
	Total	(%)	Total	(%)
Total	39,327	100,0	73,653	100,0
Empresas estatales		33,6		2,7
Empresas de capital nacional		12,6		12,4
Grupos de capital nacional		15,7		19,5
Empresas extranjeras		11,6		17,0
Conglomerados extranjeros		22,0		21,8
Consortios de E.T y grupos locales		4,5		19,8
Empresas mixtas		0,0		6,8

Fuente: Elaboración sobre Azpiazu (1996)

Cuadro 6.

Argentina. Las 500 Empresas Industriales de mayor facturación
Participación de las Empresas extranjeras en la facturación 1990-1995
 (número de empresas, millones de dólares y porcentaje)

		1990		1992		1995	
		Nro EE	% EE / Venta Total	Nro EE	% EE / Venta Total	Nro EE	% EE / Venta Total
Primeras	10	5	37,5	7	56,2	6	50,2
	50	19	36,0	20	45,6	28	53,1
	100	38	36,4	34	42,5	57	54,1
	200	70	36,0	67	41,1	102	53,0
	300	89	34,8	98	40,0	149	52,5
	400	107	34,0	116	39,0	187	51,8
	500	116	33,6	130	38,2	214	51,0
Ventas EE							
(millones dólares)		11.670.9		18.674.0		31.415.2	

Fuente: Elaboración sobre datos de la Revista Prensa Económica, varios números.

Cuadro 7.

Argentina. Las 500 Empresas Industriales de mayor facturación

Participación de las Empresas Extranjeras en la facturación 1990-1995, según Rama de Actividad Industrial

(número de empresas, millones de U\$S y porcentaje)

Ramas Industriales	1990		1992		1995			
	n° EE	% EE / Ventas Totales	n° EE	% EE / Ventas Totales	Las 500 n° total empresas	Las 500 Facturación Total (millones U\$S)	n° EE	% EE / Ventas Totales
Alimentos, Bebidas y Tabaco	25	37,3	31	43,1	169	23.258,9	49	50,8
Extracción y Refinación de Petróleo	6	31,8	5	37,2	24	9.655,1	12	42,7
Automotriz y Autopartes	10	60,0	8	42,6	24	7.512,8	18	44,8
Química y Petroquímica	15	38,5	17	46,6	46	3.340,7	31	80,7
Electrónica y Telecomunicación	5	90,6	8	92,2	12	1.900,2	8	98,2
Artículos de Limpieza y Cosmética	6	68,2	7	82,5	17	1.813,1	13	90,8
Electrodomésticos y Productos Eléctricos	9	57,8	9	50,3	28	2.401,6	12	58,4
Laboratorios Farmacéuticos	13	48,4	12	39,0	24	1.700,9	12	45,9
Celulosa y Papel	-	-	-	-	19	1.187,3	10	61,8
Textil y Calzado	-	-	-	-	27	1.561,5	7	39,6
Materiales para Construcción	3	7,1	4	11,5	24	1.519,7	11	40,3
Neumáticos y Artículos de Caucho	3	74,2	3	78,5	5	482,9	4	77,7
Siderurgia y Metalurgia	-	-	-	-	38	3.216,3	10	10,8
Maquinaria Agrícola	3	57,6	3	67,4	6	376,2	4	88,4
Material Fotográfico	3	100,0	3	100,0	4	269,2	4	100,0
Metales no Ferrosos	2	24,8	2	24,0	5	565,6	3	43,3
Equipos para la Industria Petrolera	1	100,0	2	83,8	5	322,5	3	41,0
Vidrios y Cristales	2	65,5	2	44,2	4	187,3	1	37,4
Cuero	-	-	-	-	17	717,4	-	-
Otros	-	-	-	-	2	58,7	-	-
Total	116	33,6	130	38,2	500	61,587,6	214	51,0

Fuente: Elaboración sobre datos de la Revista Prensa Económica, varios números

Cuadro 8.
Argentina. Inversión extranjera directa en Industria Manufacturera
Empresas Encuestadas
(millones u\$s y %)

	Ventas				Exportaciones	
	1995		1998		1995	
	Total	%	Total	%	Total	Coef. sobre ventas %
Total (28)	8.822,0	100,0	15.561,0	100,0	3.216,0	36,4
Newcomer (16)	2.045,0	23,2	5.116,0	32,9	558,0	28,4
Instaladas (12)	6.777,0	76,8	10.445,0	67,1	2.658,0	39,2
Planta Nueva (11)	2.995,0	33,9	7.470,0	48,0	1.211,0	40,4
Planta Existente (17)	5.827,0	66,1	8.091,0	52,0	2.005,0	34,4

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 9.
Argentina. Inversión extranjera directa en Industria Manufacturera
Empresas Encuestadas
Inversión y Empleo

	Inversión acumulada 1994-98		Empleo	
	(millones u\$s)	%	1995	Previsto 1998
Total	4.274	100,0	32.242	35.674
Newcomer	2.284	53,4	6.817	9.990
Instaladas	1.990	46,6	25.425	25.684
Planta Nueva	1.982	46,4	3.028	13.285
Planta Existente	2.292	53,6	23.214	22.389

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 10.
Argentina Inversión extranjera directa en Industria Manufacturera
Determinantes de la Decisión de Inversión
Empresas Encuestadas

	Factores *								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Total	7,5	3,7	3,9	6,2	6,1	4,0	2,5	5,2	2,4
Newcomer	7,5	2,5	4,0	6,1	5,8	4,3	2,6	4,8	2,1
Instalados	7,5	5,1	3,8	6,2	6,3	3,7	2,3	5,6	2,8

Factores

- | | |
|------------------------------|--|
| 1. Situación mercado interno | 6. Posición de mercado firma adquirida |
| 2. Recursos naturales | 7. Equipamiento firma adquirida |
| 3. Costo mano de obra | 8. Normativa sectorial |
| 4. Calificación mano de obra | 9. Otros |
| 5. Cercanía al cliente | |

* Promedio de calificación (de 1 a 10) otorgadas a cada factor.

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 11.
Argentina. Inversión extranjera directa en Industria Manufacturera
Determinantes de la Decisión de Inversión
Empresas Encuestadas (28)
Distribución de respuestas por rango de calificación

Calificación	Factores *								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
9 a 10	12	5	-	3	9	7	-	6	3
6 a 8	10	2	8	17	8	6	5	5	1
0 a 5	6	21	20	8	11	15	23	17	24
nº de Respuestas	28	28	28	28	28	28	28	28	28

Factores

- | | |
|------------------------------|-------------------------------------|
| 1. Situación mercado interno | 6. Posición mercado firma adquirida |
| 2. Recursos naturales | 7. Equipamiento firma adquirida |
| 3. Costo m/o | 8. Normativa sectorial |
| 4. Calificación m/o | 9. Otros |
| 5. Cercanía al cliente | |

* Promedio de calificación (de 1 a 10) otorgadas a cada factor.

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 12.
Argentina. Inversión Extranjera Directa en Industria Manufacturera
Gestión de Producción
Empresas Encuestadas
Promedios de Calificación

	Acción *								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Total (28)	2,9	4,4	7,2	4,1	5,4	3,7	2,7	8,3	0,7
Newcomers (16)	2,8	5,4	7,2	2,8	4,6	3,7	2,5	7,4	0,5
Instaladas (12)	2,9	3,1	7,2	5,7	6,2	3,7	3,0	9,3	0,9
Planta Nueva (11)	2,8	4,6	8,1	2,9	4,6	3,4	2,0	9,3	0,6
Planta Existente (17)	2,9	4,2	6,6	4,9	5,8	3,9	3,2	7,6	0,8

Acciones

- | | |
|----------------------------|------------------------------|
| 1. Integración vertical | 6. Subcontratación servicios |
| 2. Desintegración vertical | 7. Cierre líneas producción |
| 3. Especialización | 8. Aumento de escala |
| 4. Diversificación | 9. No tiene definido |
| 5. Renovación productos | |

* Promedio de las calificaciones (de 1 a 10) otorgados a cada acción

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 13
Argentina. Inversión extranjera directa en Industria Manufacturera
Gestión Tecnológica
Empresas Encuestadas
Distribución de Respuestas

	Acción					
	1	2	3	4	5	6
Planta Nueva (11)	10	10	10	5	10	10
Planta Existente (17)	12	11	13	8	10	10

Acciones

1. Automatización
2. Círculos de control de calidad
3. Control de procesos
4. Métodos de tiempo y movimientos
5. Células de producción
6. Just in time interno

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 14.
Argentina. Inversión extranjera directa en Industria Manufacturera
Comparación Planta
Empresas Encuestadas

	Con Brasil										Con Mundo									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Total	4,6	4,6	3,6	4,6	4,6	4,5	4,5	4,7	4,5	3,9	4,0	4,1	3,2	4,3	4,4	4,1	4,2	4,3	3,9	3,2
Planta Nueva	4,8	4,8	4,2	5,0	4,8	4,8	4,7	5,0	4,5	4,3	4,4	4,8	3,9	4,8	4,6	4,5	4,5	4,6	4,1	3,9
Planta Existente	4,4	4,4	3,2	4,3	4,4	4,3	4,3	4,4	4,6	3,7	3,7	3,6	2,7	4,0	4,3	3,7	4,0	4,0	3,8	2,6

Aspectos de la Planta

- | | |
|------------------------|---------------------------|
| 1. En general | 6. Técnicas de producción |
| 2. Equipamiento | 7. Control de calidad |
| 3. Escala | 8. Gestión ambiental |
| 4. Layout | 9. Calificación laboral |
| 5. Calidad de producto | 10. Proveedores |

* Promedio de las calificaciones otorgadas (de 1 a 5) a cada aspecto

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 15.
Argentina. Inversión extranjera directa en Industria Manufacturera
Factores de Competitividad
Elementos Endógenos
Empresas Encuestadas

	Factores *										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Total	3,0	4,2	3,6	4,0	4,0	4,1	3,4	3,6	3,6	3,7	3,4
Planta Nueva	3,8	4,0	3,5	3,9	3,9	3,9	3,9	4,0	3,6	3,6	3,6
Planta Existente	2,5	4,3	3,7	4,1	4,0	4,3	3,0	3,3	3,5	3,7	3,2

Factores

- | | |
|---------------------------------|---------------------------|
| 1. Precio | 7. Escala |
| 2. Marca | 8. Flexibilidad de planta |
| 3. Plazos de entrega | 9. Mix de producción |
| 4. Desarrollo de productos | 10. Ingeniería de proceso |
| 5. Asistencia técnica | 11. Comercialización |
| 6. Especificaciones del usuario | |

* Promedio de calificaciones (de 1 a 5) otorgadas a cada factor

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 16.
Argentina. Inversión extranjera directa en Industria Manufacturera
Comercialización Externa
Empresas Encuestadas

	Destino previsto de exportaciones *						
	1	2	3	4	5	6	7
Total	9,2	6,5	2,1	2,6	2,1	1,7	1,5

Destinos

- | | |
|-------------------------|---------------------------|
| 1. MERCOSUR | 5. Europa del Este |
| 2. Otros América Latina | 6. Japón, China y SE Asia |
| 3. USA y Canada | 7. Otros |
| 4. CEE | |

* Promedio de las calificaciones (de 1 a 10) otorgadas a cada destino

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 17.
Argentina. Inversión extranjera directa en Industria Manufacturera
Acciones en el MERCOSUR
Empresas Encuestadas

	Acción *					
	1	2	3	4	5	6
Total	8,5	4,0	3,6	7,6	2,9	0,8

Acciones

- | | |
|--------------------------|--------------------------------------|
| 1. Aumento exportaciones | 4. Especialización y complementación |
| 2. Importaciones finales | 5. Intercambio tecnológico |
| 3. Importación insumos | 6. Otros |

* Promedio de calificaciones (de 1 a 10) otorgadas cada acción

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 18.
Argentina. Inversión extranjera directa en Industria Manufacturera
Perfil de empresas encuestadas según estrategia dominante

	Facturación 1995	Facturación 1998	Exportación 1995	Exp/Fact. 1995	Balance divisas 95 (millones de dólares)	Inversión Acumulada 1994-1998 (millones de dólares)	Empleo 1995	Empleo 1998	Contribución al Crecimiento del Empleo %
Total	8,882	15,561	3,216	36,4	827	4,274	32,272	35,674	100,0
	%	%	%			%	%	%	
Estrategia 1 (5)	33,1	25,0	63,6	70,0	1359	15,2	18,7	16,7	-2,3
Estrategia 2 (11)	23,9	19,0	5,8	8,9	-114	25,9	35,6	32,2	0,0
Estrategia 3 (%)	33,6	50,4	28,9	30,8	-243	50,0	31,1	38,6	108,2
Estrategia (7)	8,4	6,1	2,2	9,4	-176	7,6	14,5	12,6	-6,0

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 19.
Argentina. Inversión extranjera directa en Industria Manufacturera
Determinantes de la Inversión
Empresas Encuestadas

	Factores *								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Total	7,5	3,7	3,9	6,2	6,1	4,0	2,5	5,2	2,4
Estrategia 1	5,3	8,7	3,0	4,0	2,0	3,7	3,3	2,3	3,7
Estrategia 2	8,0	4,8	3,3	6,0	5,5	5,8	3,0	3,7	3,5
Estrategia 3	9,0	1,8	4,8	7,5	4,0	0,5	0,5	9,0	0,8
Estrategia 4	7,1	1,6	4,3	6,4	9,4	4,6	2,9	5,4	1,9

Factores

- | | |
|------------------------------|--|
| 1. Situación mercado interno | 6. Posición de mercado firma adquirida |
| 2. Recursos naturales | 7. Equipamiento firma adquirida |
| 3. Costo mano de obra | 8. Normativa sectorial |
| 4. Calificación mano de obra | 9. Otros |
| 5. Cercanía al cliente | |

* Promedio de calificación (de 1 a 10) otorgadas a cada factor.

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 20.
Argentina. Inversión extranjera directa en Industria Mnuufacturera
Gestión de Producción
Empresas Encuestadas

	Acciones								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Total	2,9	4,4	7,2	4,1	5,4	3,7	2,7	8,3	0,7
Estrategia 1	5,7	0,4	3,7	2,7	2,7	1,7	6,3	6,0	0,7
Estrategia 2	4,0	2,2	7,5	6,5	7,2	3,2	2,3	8,2	0,8
Estrategia 3	0,8	5,5	10,0	0,8	5,8	5,8	2,0	9,0	0,8
Estrategia 4	1,9	4,1	6,9	4,6	4,7	3,9	1,9	8,9	0,6

Acciones

- | | |
|----------------------------|------------------------------|
| 1. Integración vertical | 6. Subcontratación servicios |
| 2. Desintegración vertical | 7. Cierre líneas producción |
| 3. Especialización | 8. Aumento de escala |
| 4. Diversificación | 9. No tiene definido |
| 5. Renovación productos | |

* Promedio de las calificaciones (de 1 a 10) otorgados a cada acción

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 21.
Argentina. Inversión extranjera directa en Industria Manufacturera
Comercialización Externa
Empresas Encuestadas

	Destino previsto de exportaciones *						
	1	2	3	4	5	6	7
Total	9,2	6,5	2,1	2,6	2,1	1,7	1,5
Estrategia 1	7,3	4,7	5,7	8,7	3,3	3,7	2,3
Estrategia 2	9,7	7,7	1,0	1,0	2,8	2,0	1,2
Estrategia 3	10,0	7,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Estrategia 4	9,1	5,9	2,0	2,3	1,6	1,0	1,6

Destino

- | | |
|-------------------------|---------------------------|
| 1. MERCOSUR | 5. Europa del Este |
| 2. Otros América Latina | 6. Japón, China y SE Asia |
| 3. USA y Canada | 7. Otros |
| 4. CEE | |

* Promedio de las calificaciones (de 1 a 10) otorgadas a cada destino

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 22.
Argentina. Inversión extranjera directa en Industria Manufacturera
Acciones en el MERCOSUR
Empresas Encuestadas

	Acciones *					
	1	2	3	4	5	6
Total	8,5	4,0	3,6	7,6	2,9	0,8
Estrategia 1	5,3	0,7	0,7	3,3	2,0	0,7
Estrategia 2	9,0	3,7	4,2	6,2	2,8	1,0
Estrategia 3	9,5	8,3	4,5	10,0	2,3	0,8
Estrategia 4	8,7	3,1	3,7	9,3	3,6	0,6

Acciones

- | | |
|--------------------------|--------------------------------------|
| 1. Aumento exportaciones | 4. Especialización y complementación |
| 2. Importaciones finales | 5. Intercambio tecnológico |
| 3. Importación insumos | 6. Otros |

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 23.
Argentina. Inversión extranjera directa en Industria Manufacturera
Factores Endógenos de Competitividad
Empresas Encuestadas

	Factores *										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Total	3,0	4,2	3,6	4,0	4,0	4,1	3,4	3,6	3,6	3,7	3,4
Estrategia 1	3,3	4,0	3,7	3,3	3,3	3,7	3,7	3,7	3,7	3,7	3,0
Estrategia 2	2,8	4,2	3,8	4,0	3,8	4,0	3,7	4,2	3,5	3,8	3,5
Estrategia 3	5,3	4,8	3,0	4,5	4,3	4,0	3,8	3,3	4,0	3,8	3,5
Estrategia 4	2,9	4,0	3,7	4,0	4,1	4,4	2,7	3,0	3,3	3,4	3,3

Factores

- | | |
|---------------------------------|---------------------------|
| 1. Precio | 7. Escala |
| 2. Marca | 8. Flexibilidad de planta |
| 3. Plazos de entrega | 9. Mix de producción |
| 4. Desarrollo de productos | 10. Ingeniería de proceso |
| 5. Asistencia técnica | 11. Comercialización |
| 6. Especificaciones del usuario | |

* Promedio de calificaciones (de 1 a 5) otorgadas a cada factor

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 24.
Argentina. Inversión extranjera directa en Industria Manufacturera
Comparación Planta
Empresas Encuestadas

	Con Brasil										Con Mundo									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Total	4,6	4,6	3,6	4,6	4,6	4,5	4,5	4,7	4,5	3,9	4,0	4,1	3,2	4,3	4,4	4,1	4,2	4,3	39,0	4,2
Estrategia 1	5,0	5,0	4,5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	4,5	4,7	5,0	4,0	5,0	5,0	4,7	5,0	4,7	5,0	4,7
Estrategia 2	4,5	4,5	3,0	5,0	4,5	4,5	4,3	4,8	4,8	3,8	3,8	4,0	2,8	4,0	4,4	3,8	4,2	4,4	3,7	3,0
Estrategia 3	5,0	5,0	4,3	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	4,3	4,3	4,8	3,8	4,8	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	3,5
Estrategia 4	4,3	4,3	3,3	4,0	4,3	4,2	4,2	4,3	4,0	3,7	3,7	3,3	2,8	4,0	4,2	3,7	3,7	3,8	3,5	2,8

Aspectos de la Planta

- | | |
|------------------------|---------------------------|
| 1. En general | 6. Técnicas de producción |
| 2. Equipamiento | 7. Control de calidad |
| 3. Escala | 8. Gestión ambiental |
| 4. Layout | 9. Calificación laboral |
| 5. Calidad de producto | 10. Provedores |

* Promedio de las calificaciones otorgadas (de 1 a 5) a cada aspecto

Fuente: Elaboración propia