



Distribución Limitada  
LC/BUE/L.144  
Mayo 1995

---

**CEPAL**

**Comisión Económica para América Latina y el Caribe**

**Oficina en Buenos Aires**

**PARTICIPACION DE LAS  
EMPRESAS TRANSNACIONALES  
EN LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS**

Documento de Trabajo N° 61

Adrián Ramos

Este trabajo fue realizado en el Area de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, que coordina Bernardo Kosacoff. Las opiniones del autor son de su exclusiva responsabilidad y pueden coincidir o no con las de la Organización.

## INDICE

INTRODUCCION .....	1
LAS FILIALES DE EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LAS EXPORTACIONES.....	4
LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES .....	6
EXPORTACIONES DE LAS TRANSNACIONALES Y SECTORES INDUSTRIALES. ....	7
1.    Especialización exportadora de las transnacionales.....	7
2.    Participación de las transnacionales en las exportaciones por sector industrial.....	12
EXPORTACIONES DE LAS TRANSNACIONALES Y TIPOS DE BIENES .....	15
EXPORTACIONES DE LAS TRANSNACIONALES Y PERFIL TECNO-PRODUCTIVO.....	16
EXPORTACIONES DE LAS TRANSNACIONALES Y CONTENIDO SALARIAL.....	18
EXPORTACIONES DE LAS TRANSNACIONALES Y CONCENTRACION EMPRESARIA.....	19
EXPORTACIONES DE LAS TRANSNACIONALES Y DESTINO. ....	21
CONCLUSIONES .....	23

# EVALUACION DE LA PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS

## INTRODUCCION

En las últimas dos décadas la economía argentina sufrió múltiples transformaciones que tienden a conformar un sistema de organización de la producción claramente diferenciado del vigente en el pasado. Estos cambios han sido particularmente intensos en el sector industrial.

En este sentido, si bien el nuevo modelo de industrialización no se ha terminado de definir, es evidente que difiere sustancialmente de aquél basado en la sustitución de importaciones, que caracterizó a la Argentina desde 1930. Estos cambios estructurales tienen sus fundamentos tanto en las modificaciones de condiciones internas como en los notables cambios ocurridos en el plano internacional.

Uno de los elementos constitutivos del nuevo modelo de industrialización es la mayor apertura externa de la economía, tanto en términos de exportaciones como de importaciones. De ello, un aspecto a destacar es la mayor importancia en su estrategia productiva que adquieren las ventas al exterior para un conjunto de empresas. En un contexto internacional crecientemente globalizado -que se caracteriza, además, por una notable intensificación de la competencia- y con las importantes posibilidades que abre el proceso de integración regional del Mercosur, se configura un escenario de creciente inserción internacional de las firmas.

En tal sentido, en 1993 las exportaciones argentinas alcanzaron un nivel de 13.117 millones de dólares, triplicando las ventas al exterior de 1974 en valores corrientes. Esta expansión, se debe particularmente al crecimiento acelerado de las exportaciones manufactureras y, entre estas últimas, de las manufacturas de origen industrial (MOI). En efecto, entre 1974 y 1993, las exportaciones de productos industriales se incrementaron un 314%, pasando de 2.300 millones de dólares a más de 9.700 millones de dólares. Por su parte, las ventas al exterior de MOI son las que más crecen en el período. En 1993 ascienden a casi 4.100 millones de dólares, cuando a mediados de los setenta se ubicaban en torno a los 800 millones de dólares. Finalmente, el dinamismo de las ventas externas se refleja en el incremento del coeficiente de exportación de la economía (para 1974 era del 4,95% y para 1990 alcanzaba el 7,86%), y particularmente del sector industrial (para 1974 era de 8,46 y para 1990 superaba el 20%)<sup>1/</sup>.

---

<sup>1/</sup> Bisang, R. y Kosacoff, B.: "Exportaciones industriales en una economía en transformación: las sorpresas del caso argentino (1974-1990)". Oficina de la CEPAL en Buenos Aires. Documento de Trabajo N° 48. Buenos Aires. Enero de 1993. Cabe advertir que estos valores se modifican cuando se considera el recálculo de las Cuentas Nacionales. Aunque las tendencias permanecen, el coeficiente para 1990 no supera el 13%.

Estas cifras ponen de relieve que el dinamismo en las ventas externas de nuestro país va más allá de variaciones coyunturales y dan señales de la existencia de cambios estructurales subyacentes en el mismo. Las subsidiarias de empresas transnacionales, agentes impulsores de la industrialización durante la etapa sustitutiva, no parecen haberse quedado al margen de estas modificaciones.

También en el plano internacional la economía está experimentando una serie de cambios fundamentales. Las firmas transnacionales en los últimos años van adquiriendo un mayor protagonismo en la economía mundial, a partir de los crecientes flujos de inversión extranjera directa (a principios de los noventa se ubican en torno a los 200.000 millones de dólares anuales<sup>2/</sup>). Esta nueva forma de globalización lleva a que en la actualidad las corporaciones transnacionales y sus subsidiarias tengan alguna participación en más del 80% del comercio internacional, un 25% del cual, corresponde a ventas intracorporativas<sup>3/</sup>.

En el marco del proceso de globalización de la economía mundial que conduce a un sistema internacional de producción, las transnacionales adquieren mayor relevancia, puesto que actúan como coordinadoras de la actividad económica mundial. La producción internacional no sólo se traduce en un mayor comercio mundial sino que moviliza factores productivos, métodos de organización, conocimientos especializados y tecnologías. Es por ello, que los analistas coinciden en destacar la importancia de las empresas transnacionales en el nuevo orden económico mundial<sup>4/</sup>.

Las transnacionales son organizaciones empresariales que en el proceso de globalización tienen una lógica particular que las distingue de cualquier otro tipo de firma. Estas diferencias son marcadas en lo referente al proceso de inversiones, a las decisiones relativas a la investigación y desarrollo de nuevas tecnologías de productos y procesos, a las características que posee el comercio de bienes y servicios, etc. Por todo ello, es necesario analizar a las empresas transnacionales como una tipología particular del conjunto de las firmas.

---

<sup>2/</sup> Se estima que para el año 1993 los flujos de inversión extranjera fueron 195.000 millones de dólares. En ese año, los países en desarrollo alcanzaron una cifra récord de 80.000 millones de dólares, el doble del monto que habían recibido en 1991 y el mismo nivel que los flujos de inversión directa extranjera para todo el mundo en el año 1986. United Nations Conference on Trade and Development: "World Investment Report 1994. Transnational corporations, employment and the workplace". Division on Transnational Corporations and Investment. New York and Geneva. 1994.

<sup>3/</sup> Datos correspondientes a 1989 para los Estados Unidos revelan que alrededor del 80% del comercio del país (exportaciones más importaciones) se debe a las transnacionales; un 1/3 de las exportaciones y más de 2/5 de las importaciones correspondieron a transacciones intrafirma. Naciones Unidas: "Informe sobre la inversión en el mundo 1992: las empresas transnacionales como motores del crecimiento". División de Empresas Transnacionales y Gestión del Departamento de Desarrollo Económico y Social. Junio de 1992.

<sup>4/</sup> Finkman, J. y Montenegro, M.: "Tendencias principales de la inversión extranjera directa y de las empresas transnacionales en el actual contexto de la globalización". Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto/PNUD/CEPAL (Proyecto ARG/93/035/A/01/99). Programa de fortalecimiento de la promoción de las exportaciones. Informe de Avance. Buenos Aires. Mayo de 1994.

Aunque diversos trabajos han analizado la participación de las subsidiarias locales de empresas transnacionales en las exportaciones argentinas (particularmente de productos industriales), el período que estudian se extiende hasta mediados de los años ochenta<sup>5</sup>. La velocidad con que transcurren y la profundidad de los cambios en la economía local e internacional en los últimos años obligan a una nueva mirada sobre el tema.

Algunas de las características estilizadas que se podían extraer sobre el comportamiento exportador de las filiales locales a mediados de los ochenta, eran:

- las ET aportaban poco menos de la tercera parte del total de las exportaciones industriales;
- la participación crecía en el caso de las MOI, alcanzando cerca del 50% a mediados de los ochenta;
- las exportaciones se concentraban en pocas empresas y sectores de actividad;
- la producción para el mercado interno era el objetivo prioritario para las ET.

El objetivo del presente trabajo es analizar las tendencias actuales de la participación de las empresas transnacionales en las exportaciones argentinas, considerando los cambios estructurales que se están produciendo en el plano local, regional e internacional. A partir de la información recabada sobre las operaciones de exportación de más de 300 subsidiarias locales de empresas transnacionales en el año 1993, se trata de identificar el perfil de especialización y el peso que poseen en las exportaciones totales y particularmente en las exportaciones industriales de la Argentina.

---

<sup>5</sup>/ Fontanals, J.: "La participación de las empresas transnacionales en la exportación de manufacturas en la Argentina". Centro de Economía Transnacional. Mimeo. Diciembre de 1984. Basualdo, E. y Khavisse, M.: "El comportamiento exportador de las grandes empresas nacionales y extranjeras en la Argentina: 1976-1983". Centro de Economía Transnacional. Mimeo. Noviembre de 1985. Azpiazu, D.: "Las empresas transnacionales en una economía en transición: la experiencia argentina en los años ochenta". CEPAL. Simposio de Alto Nivel sobre la contribución de las empresas transnacionales al crecimiento y el desarrollo de América Latina y el Caribe. Documento de Sala de Conferencia. DSC/8. Septiembre de 1992.

## LAS FILIALES DE EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LAS EXPORTACIONES.

En 1993, el valor estimado de las exportaciones realizadas por las subsidiarias de empresas transnacionales residentes en nuestro país, y que fueron identificadas para el presente trabajo<sup>6/</sup>, fue de 4.076 millones de dólares. En ese mismo año, las exportaciones argentinas ascendieron a 13.117 millones de dólares. Por consiguiente, más del 30% de las ventas al exterior realizadas por la Argentina en 1993 fueron llevadas a cabo por firmas que responden a una lógica de toma de las decisiones donde se incorporan, además de parámetros locales, una serie de elementos propios de las estrategias de las corporaciones centrales.

**Cuadro 1**  
Estructura exportadora según sector de origen  
(millones de dólares y porcentajes)

Sector	Transnac.	Argentina	Part.	Dist.
Primarias	1337.1	2763.6	48.4%	32.8%
Minas y Canteras	18.3	609.1	3.0%	0.4%
Manufact	2720.5	9742.3	27.9%	66.7%
Otras	0.0	2.7	0.4%	0.0%
<b>Total</b>	<b>4076.0</b>	<b>13117.7</b>	<b>31.1%</b>	<b>100.0%</b>

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Área de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

La composición de las exportaciones, a nivel de grandes agregados<sup>7/</sup>, muestra que las 2/3 partes de las colocaciones externas de las filiales locales de transnacionales (2.721 millones de dólares) corresponden a la industria en su conjunto, y que el 1/3 restante proviene de las ventas externas de productos primarios

<sup>6/</sup> El presente trabajo define como universo de análisis al conjunto de firmas, cualquiera sea la actividad económica que desarrollan, que operan en el país y donde el grado de participación extranjera en su capital determina el control de la empresa. Desde la perspectiva utilizada, la empresa constituye la unidad de análisis, pudiendo cada firma poseer uno o más establecimientos, que en este caso pueden elaborar productos distintos. Considerar a la empresa controlada como la unidad de análisis implica que la participación del capital extranjero en las exportaciones argentinas se encuentra subestimada, puesto que existe un número elevado de firmas locales con algún grado de vinculación con empresas transnacionales y que no son tenidas en cuenta. Estas vinculaciones pueden estar dadas en distintos planos: participación minoritaria en el capital, licencia y marca de productos, acuerdos tecnológicos, representaciones comerciales, etc. La automotriz Sevel constituye un ejemplo, puesto que se identifica como un caso representativo de las firmas pertenecientes a los grupos económicos locales, y por lo tanto, no considerada en este trabajo, aún cuando posee participación minoritaria en la propiedad del capital, y distintos acuerdos tecnológico-económicos con la transnacional italiana Fiat. En lo que sigue del trabajo los términos transnacional y empresa de capital extranjero son considerados sinónimos.

<sup>7/</sup> El análisis se estructura sobre la base de los criterios clasificatorios definidos en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas, CIIU, Rev.2, que reconoce la siguiente distribución de sectores.

- 1 dígito = Gran División; por ejemplo, 3 - Industrias Manufactureras.
- 2 dígitos = División; por ejemplo, 31 - Alimentos, Bebidas y Tabaco.
- 3 dígitos = Agrupación; por ejemplo, 311 - Industria Alimenticia.
- 4 dígitos = Grupo; por ejemplo, 3111 - Frigoríficos y derivados.
- 5 dígitos = Subgrupo; por ejemplo, 31111 - Frigoríficos.

Por su parte, la configuración de los subconjuntos de manufacturas de origen agropecuario (MOA) y manufacturas de origen industrial (MOI) se define en CEPAL, Oficina en Buenos Aires: "Desarrollo industrial y exportación de manufacturas". Documento de Trabajo N° 22. Buenos Aires.

(1.337 millones de dólares). El sector extractivo (minas y canteras) no alcanza valores significativos, aún cuando la información disponible indica el inicio de una fuerte corriente inversora, pero aún sin efectos en el flujo de exportaciones.

Sin embargo, la participación de las filiales locales en las colocaciones externas totales de productos primarios supera el 48%. Estos datos señalan la fuerte presencia exportadora en las actividades primarias de las transnacionales residentes en Argentina. Empero, tal circunstancia no se ve reflejada de igual forma en la actividad productiva del sector primario, puesto que a diferencia de lo que ocurre con la actividad manufacturera, las empresas exportadoras están principalmente especializadas en la fase final del proceso de comercialización.

Aún cuando no es objeto de este trabajo analizar en detalle las exportaciones de productos primarios efectuadas por las empresas de capital extranjero, es posible señalar algunos hechos principales que explican su elevada participación en las ventas externas del sector:

- 1) las filiales locales ocupan posiciones de mayor importancia en la actividad más dinámica del sector granelero: la producción de oleaginosas;
- 2) en la segunda mitad de los setenta, junto con el aumento sustancial de la exportación de granos, particularmente de las oleaginosas, se produce la derogación del papel del Estado en su comercialización. Cuando el Estado se retiró de la comercialización de granos, las empresas transnacionales ocuparon parte de este vacío<sup>8/</sup>;
- 3) se trata de menos de una decena de empresas que operan exclusivamente como "traders" de productos primarios (Richco, Cargill, Nidera, Cía. Continental, Tradigrain, Alfred Toepfer, Cía. Emiliana de Exportación, La Plata Cereal y Louis Dreyfus) y que, salvo algunos casos, vinculados con la industria aceitera, no poseen actividad productiva local y actúan como acopiadores.

---

<sup>8/</sup> Por esa época la Junta Nacional de Granos exportaba el 53% del trigo argentino, el 62% del maíz y el 25% del sorgo, principales productos de exportación del sector primario. Al mismo tiempo, la participación transnacional era del 25%, 13% y 28% respectivamente. Kñakal, Jan: "Las empresas transnacionales en la producción y comercialización de alimentos en América Latina: los casos de Argentina y Brasil". Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales. Octubre de 1986.

## LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

El valor estimado de las colocaciones externas de productos manufacturados realizadas por las filiales locales de empresas transnacionales para el año 1993 fue de 2.721 millones de dólares. Por lo que la participación transnacional en las exportaciones manufactureras argentinas, se encuentra en el entorno del 28%<sup>9/</sup>.

Este porcentaje se corresponde con el último dato censal del que se dispone sobre la participación de las filiales de empresas transnacionales en la producción industrial argentina. En efecto, el Censo Económico de 1984 indica que las filiales locales aportaron el 26,8% del total de la producción manufacturera. Por otra parte, la información disponible señala que esta participación tiende a crecer en los últimos años, fundamentalmente a través de la adquisición de empresas locales por parte de las firmas transnacionales. Por ello, no sería imprudente calcular que la participación transnacional en la producción industrial supera el 30% del total<sup>10/</sup>.

Del total de las exportaciones industriales que realizan las filiales argentinas, 1.597 millones de dólares (el 58,7%) se originan en ventas de manufacturas de origen agropecuario (MOA), mientras que los 1.124 millones restantes (41,3%) aparecen de colocaciones externas de manufacturas de origen industrial (MOI). Estos porcentajes, reflejan una situación similar a la que ocurre con el total de las exportaciones de la Argentina, donde la participación de las MOA y las MOI en el total de exportaciones industriales es de 58,1% y 41,9% respectivamente. Por lo cual, la participación de las filiales de transnacionales en las exportaciones argentinas de MOA y MOI se encuentra en el entorno del 28% para cada una de las tipologías.

**Cuadro 2**  
Estructura de las exportaciones industriales según tipos de manufacturas.  
(millones de dólares y porcentajes)

Export. Indust.	Transnac	Argentina	Part.	Dist.
MOA	1596.7	5664.9	28.2%	58.7%
MOI	1123.8	4077.4	27.6%	41.3%
Total	2720.5	9742.3	27.9%	100.0%

Fuente: idem cuadro 1.

<sup>9/</sup> Un trabajo sobre las transnacionales en la industria brasileña indica que la participación de las filiales en las exportaciones manufactureras de Brasil para 1990 supera el 44%, permitiendo una comparación inicial con el socio principal del Mercosur. Bielschowsky, Ricardo: "Transnational Corporations and the manufacturing sector in Brasil: Technological Backwardness in the Eighties and Signs of an Important Restructuring in the Nineties". Economic Commission for Latin America and the Caribbean. High-level Symposium on the Contribution of Transnational Corporations to Growth and Development in Latin America and the Caribbean. Santiago de Chile. Octubre de 1992.

<sup>10/</sup> Kosacoff, B.: "Las empresas en la góndola", en el diario Clarín. Martes 1° de febrero de 1994. p.13. Buenos Aires. Bezchinsky, G. y Kosacoff, B.: "Las nuevas estrategias de las empresas transnacionales en la Argentina", en Revista de la CEPAL 52. Naciones Unidas. Santiago de Chile. Abril de 1994.

## EXPORTACIONES DE LAS TRANSNACIONALES Y SECTORES INDUSTRIALES.

Un enfoque analítico de las formas que adquiere la presencia transnacional en las exportaciones industriales argentinas es el que se vincula con la distribución y participación de las colocaciones externas de las filiales locales en las ventas externas de los distintos sectores industriales que las generan.

### 1. Especialización exportadora de las transnacionales.

Una primera aproximación para identificar el perfil de especialización exportadora de las empresas transnacionales es considerar las exportaciones industriales desagregadas a 2 dígitos de la CIIU Rev. 2. Esto revela el fuerte predominio de la división alimentos, bebidas y tabaco.

Como se constata en el cuadro 3 casi la mitad de las exportaciones industriales de las filiales argentinas provienen de dicha división. Si a ésta se le adicionan dos sectores: los de sustancias y productos químicos y la industria de productos metálicos y maquinaria y equipo, este selecto grupo de actividades fabriles explica el 88,7% del total de las exportaciones manufactureras originadas en las empresas de capital extranjero.

A diferencia, se debe destacar que 5 de las 9 divisiones industriales de la CIIU a 2 dígitos (madera y muebles, papel e imprenta, minerales no metálicos, la industria metálica básica y otras industrias manufactureras), no alcanzan a representar, en ninguno de los casos, el 2% de las colocaciones externas de las filiales argentinas de empresas transnacionales.

**Cuadro 3**

Composición de las exportaciones de manufacturas según división industrial de origen.  
(millones de dólares y porcentajes)

CIIU	Division	Transnacionales	Distribucion
31	Alimentos, bebidas y tabaco	1345.2	49.4%
32	Textiles, confecciones y cuero	203.8	7.5%
33	Madera y muebles	5.9	0.2%
34	Papel, imprenta y publicaciones	48.6	1.8%
35	Industrias quimicas	484.4	17.8%
36	Minerales no metalicos	27.2	1.0%
37	Industrias metalicas basicas	22.1	0.8%
38	Productos metalicos, maquinarias y equipos	582.4	21.4%
39	Otras manufacturas	0.8	0.0%
	<b>Total</b>	<b>2720.5</b>	<b>100.0%</b>

Fuente: idem cuadro 1.

Dada la diversidad de actividades que se incluyen en las diferentes divisiones, es necesario considerar un mayor nivel de apertura de la CIIU, a 3 dígitos, para "hilar más fino" en la composición real de las exportaciones industriales que efectúan las subsidiarias locales de empresas transnacionales.

En ese sentido, una vez realizada la desagregación, se observa que el elevado grado de concentración de las exportaciones industriales en un núcleo reducido de actividades se repite al interior de las divisiones. En efecto, existen sólo dos agrupaciones industriales que exportan por montos superiores a los 200 millones de dólares anuales. Esas dos agrupaciones son: 1) la fabricación de productos alimenticios exceptuando bebidas, que alcanza un nivel de 1.328 millones de dólares y explica casi el 49% de las exportaciones industriales realizadas por las filiales argentinas; y 2) la construcción de material de transporte, que vende al exterior por un monto de 391 millones de dólares. Ambas agrupaciones industriales representan, en conjunto, el 63% de las exportaciones manufactureras de las filiales argentinas de empresas transnacionales y casi el 18% del total de las exportaciones argentinas del sector industrial.

Se trata de dos agrupaciones muy dinámicas en los últimos años, que fueron receptoras de importantes flujos de inversión extranjera. Es de notar, que estos sectores en los últimos tiempos realizaron fuertes reestructuraciones "ofensivas", con cambios radicales en la organización productiva, con incorporación de nuevas maquinarias y equipos, y con aumentos considerables en su productividad<sup>11/</sup>.

La preponderante presencia del sector alimenticio reproduce en la industria el rol decisivo que jugaron las exportaciones de productos primarios en la inserción externa argentina. Esta incidencia es producto de las ventajas comparativas con que cuenta el país en el sector agropecuario.

En los alimentos, las exportaciones de las transnacionales se concentran en los aceites vegetales, en la elaboración de productos de la pesca y en la preparación y conservación de carne. En el caso de la actividad aceitera y de la pesca, se trata de sectores que han mostrado un gran dinamismo exportador en los últimos años, aumentando los volúmenes y ganando participación en las exportaciones argentinas. La industria frigorífica, por su parte, ha sido, junto con hilados y tejidos, uno de los sectores de menor dinamismo, no sólo perdiendo participación, sino también niveles absolutos de exportaciones desde 1990. Sin embargo, en todo el complejo frigorífico se manifiestan claras heterogeneidades de comportamiento, donde un núcleo acotado de firmas exhiben colocaciones crecientes y concentran gran parte de las exportaciones<sup>12/</sup>. Es precisamente dentro de este núcleo donde se encuentran las filiales de empresas

---

<sup>11/</sup> Kosacoff, B.: "Argentina: La industria en el contexto del Plan de Convertibilidad", en ILDEFES/BRASIL Nº 2. Instituto Latinoamericano de Desarrollo Económico e Social. Fundação Friedrich Ebert no Brasil. San Pablo. Febrero de 1994.

<sup>12/</sup> Bisang, R.: "Exportaciones argentinas: perfiles empresarios y especialización sectorial". Programa de fortalecimiento de la promoción de las exportaciones. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto/PNUD/CEPAL. Buenos Aires. Agosto de 1994.

### Cuadro 4

Composición de las exportaciones de manufacturas según agrupaciones industriales.  
(millones de dólares y porcentajes)

CIIU	Agrupación industrial	Transnac.	Dist.
311/12	Alimentos	1327.8	48.8%
313	Bebidas	16.8	0.6%
314	Tabaco	0.6	0.0%
321	Fabricación de textiles	80.3	2.9%
322	Confección de prendas de vestir, excepto calzado	2.8	0.1%
323	Industrias y productos del cuero	120.8	4.4%
324	Fabricación de calzado	0.0	0.0%
331	Madera	5.8	0.2%
332	Fabricación de muebles y accesorios	0.1	0.0%
341	Fabricación de papel y productos de papel	47.9	1.8%
342	Imprenta, editoriales e industrias conexas	0.7	0.0%
351	Fabricación de sustancias químicas industriales	188.4	6.9%
352	Fabricación de otros productos químicos	124.2	4.6%
353	Refinería de petróleo	131.2	4.8%
354	Fabricación de derivados del petróleo y el carbón	0.3	0.0%
355	Fabricación de productos del caucho	28.3	1.0%
356	Fabricación de productos plásticos n.e.p.	11.9	0.4%
361	Fabricación de objetos de barro, loza y porcelana	0.0	0.0%
362	Fabricación del vidrio y productos de vidrio	19.3	0.7%
369	Fabricación de otros productos no metálicos	7.9	0.3%
371	Industrias básicas de hierro y acero	15.3	0.6%
372	Industrias básicas de no ferrosos	6.7	0.2%
381	Fabricación de productos metálicos excepto maquinaria y equipo	21.2	0.8%
382	Construcción de maquinarias excepto eléctricas	136.5	5.0%
383	Construcción de maquinarias eléctricas	0.0	1.1%
384	Construcción de material de transporte	391.4	14.4%
385	Fabricación de equipo profesional y científico	4.4	0.2%
390	Otras industrias manufactureras	0.8	0.0%
	<b>Total</b>	<b>2720.5</b>	<b>100.0%</b>

Fuente: ídem cuadro 1.

transnacionales. Entre las principales transnacionales exportadoras del sector alimenticio se encuentran empresas como Cargill, Nidera, La Plata Cereal, CEPA, Swift, Louis Dreyfus, Arbumasa, Alfred Toepfer, Pescasur, Richco, Nestlé, etc.

Al interior de la rama de construcción de material de transporte, las firmas transnacionales concentran sus exportaciones en el sector automotriz, tanto en las exportaciones de vehículos como, y fundamentalmente, en las ventas de autopartes. Aquí encontramos firmas importantes como Autolatina, Mercedes Benz, Transax, Scania, etc. Este sector ha sido el más dinámico en las exportaciones argentinas y de mayor crecimiento en el nivel de actividad de los últimos años. En 1990, las colocaciones externas del complejo automotor se encontraban en torno a los 230 millones de dólares anuales, para pasar a ser en el año 1993 más de 750 millones de dólares. A su vez, la producción de vehículos tuvo un incremento muy significativo, siendo de 81.107 automóviles y 18.532 comerciales en 1990 y estimándose para 1994 una producción de 303.000 y 112.000 respectivamente<sup>13</sup>.

Luego de estas dos agrupaciones industriales, aparecen otras 5 que exportan en 1993 entre 100 y 200 millones de dólares anuales cada una y que consideradas en conjunto superan los 700 millones de dólares anuales. Si a las exportaciones realizadas por estas 5 agrupaciones se le adicionan las que se originan en el sector alimenticio y en el de material de transporte, se alcanza un monto global de 2.420 millones de dólares de ventas al exterior, que representa el 89% de las exportaciones totales realizadas por las filiales de transnacionales.

De este subgrupo, 3 corresponden a la fabricación de sustancias y productos químicos: la fabricación de sustancias químicas industriales (Unitan, Duperial, Cyanamid, etc.), de otros productos químicos (Agfa Gevaert, 3M, Exxon Chemical, etc.) y la refinación de petróleo (Esso, Isaura, Shell, etc.). En conjunto estas 3 agrupaciones realizan ventas al exterior en el orden de los 440 millones de dólares anuales<sup>14</sup>. Las dos restantes se refieren a la exportación de maquinaria no eléctrica (donde se destaca IBM) y a la industrialización del cuero y sus sucedáneos, exceptuando el calzado (Federico Meiners, CIDEC, etc.).

---

<sup>13</sup>/ Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos: "Industria argentina en los 90". Secretaría de Industria. Buenos Aires. Septiembre de 1994. La industria automotriz cuenta con un régimen particular cuyos elementos principales son: el aumento al 40% de la autorización legal en los contenidos importados promedio por línea de cilindrada; la imposición de cupos para la importación de modelos no producidos localmente; y la autorización a las empresas terminales para importar vehículos y autopartes con un arancel del 2%, que las firmas deben compensar con exportaciones. Como resultado, se obtuvo un incremento considerable de la producción y de las ventas externas. Las exportaciones del complejo automotriz están constituidas básicamente por autopartes destinadas al comercio intrafirma caracterizado por su saldo deficitario.

<sup>14</sup>/ Al mismo tiempo, cabe destacar que el sector de la fabricación de productos químicos acumuló el 43,3% de las inversiones realizadas por las filiales de empresas transnacionales en el conjunto de la industria durante el período que va desde 1983 a 1988. Azpiazu, D. (1992): op. cit.

Por otra parte, se encuentran otras 5 agrupaciones industriales que exportan por valores que oscilan entre 20 y 100 millones de dólares anuales. Aquí se encuentran la fabricación de textiles (Dupont, Hart, etc.), la fabricación de papel y productos de papel (destacándose Alto Paraná), la construcción de maquinaria y accesorios eléctricos (Pirelli, Eveready, etc.), la fabricación de productos de caucho (Firestone, Goodyear, etc.) y la fabricación de productos metálicos exceptuando maquinaria y equipo (Gillette, Sandvik Bahco, etc.). En conjunto exportan por valores cercanos a los 200 millones de dólares anuales, pero consideradas individualmente, ninguna supera el 3% de las exportaciones manufactureras totales de las firmas de capital extranjero.

La información es suficiente para verificar el significativo grado de concentración de las exportaciones en un número muy reducido de actividades industriales. En efecto, en 1993, las 2 principales agrupaciones industriales (la industria alimenticia y la industria automotriz), explican casi las 2/3 partes de las exportaciones industriales de las filiales argentinas; proporción que se eleva a las 3/4 partes con sólo incorporar las exportaciones de sustancias químicas y de maquinaria no eléctrica.

Las consideraciones precedentes resultan ilustrativas de la marcada especialización de las exportaciones industriales de las filiales locales. Este fenómeno adquiere una dimensión más notoria si alcanzamos el nivel máximo de desagregación posible de la CIU Rev. 2 (cinco dígitos). En efecto, apenas 10 actividades, sobre un total

de 172 subgrupos industriales, concentran más de 3/4 partes de las exportaciones industriales del año 1993.

**Cuadro 5**

Principales subgrupos industriales que dan origen a las exportaciones de manufacturas.  
(millones de dólares y porcentajes)

CIU	Subgrupo	Transnac.	Dist.
31151	Elaboracion y refinacion de aceites y grasas vegetales	874.5	32.1%
31111	Matanza de ganado, preparacion y conservacion de carnes	262.3	9.6%
38432	Fabricacion de componentes, repuestos y accesorios para automotores, excepto motores (no incluye los producidos por los fabricantes de automotores en la misma planta)	257.8	9.5%
35300	Refinerias de petroleo	131.2	4.8%
38431	Fabricacion y armado de automotores	126.5	4.6%
32312	Curtiembres	120.2	4.4%
31140	Elaboracion de pescados, moluscos, crustaceos y otros productos marinos	95.2	3.5%
35119	Fabricacion de sustancias quimicas industriales basicas n.c.p.	83.4	3.1%
38251	Construccion de maquinas de oficina, calculo y contabilidad	75.3	2.8%
35299	Fabricacion de productos quimicos n.c.p.	66.5	2.4%
	Subtotal diez subgrupos	2092.9	76.8%
	Total	2720.5	100.0%

Fuente: idem cuadro 1.

## 2. Participación de las transnacionales en las exportaciones por sector industrial.

Otro aspecto que permite constatar el papel que juegan las subsidiarias locales en las exportaciones industriales es el que se refiere a la participación de las filiales extranjeras en las exportaciones argentinas para las distintas divisiones industriales de la CIIU a 2 dígitos.

El cuadro 6 revela que con las salvedades de la industria metálica básica y de la división "Otras manufacturas", el conjunto de las actividades industriales muestra una presencia importante de las subsidiarias de empresas transnacionales: su participación en las exportaciones de las distintas divisiones supera el 15% y, en 5 de ellas (alimentos, bebidas y tabaco; papel, imprenta y publicaciones; productos químicos; minerales no metálicos y productos metálicos, maquinaria y equipos) se ubica en torno de 1/3 parte del total.

Una desagregación mayor a nivel de 3 dígitos de la CIIU, permite constatar, en una primera aproximación, que la participación de las filiales locales presenta diferencias significativas a nivel de las distintas agrupaciones industriales, reconociendo sus valores extremos en los casos de las exportaciones de calzado (excepto el de caucho o de plástico), donde sólo aportan el 0,06% de las exportaciones y en las exportaciones de manufacturas de tabaco, donde alcanzan a explicar el 100% del valor de las exportaciones totales.

Más allá de tales consideraciones extremas, y para tener una medida real del peso de las filiales locales en las exportaciones industriales es necesario separar aquellas agrupaciones industriales donde los

**Cuadro 6**

Participación transnacional en las exportaciones de manufacturas según división industrial de origen.  
(millones de dólares y porcentajes)

CIIU	División	Transnac.	Argentina	Particip.
31	Alimentos, bebidas y tabaco	1345.2	4631.7	29.0%
32	Textiles, confecciones y cuero	203.8	1068.9	19.1%
33	Madera y muebles	5.9	32.4	18.2%
34	Papel, imprenta y publicaciones	48.6	149.4	32.5%
35	Industrias químicas	484.4	1474.4	32.8%
36	Minerales no metálicos	27.2	84.1	32.3%
37	Industrias metálicas básicas	22.1	582.1	0.0%
38	Productos metálicos, maquinarias y equipos	582.4	1619.2	36.0%
39	Otras manufacturas	0.8	100.0	0.0%
	<b>Total</b>	<b>2720.5</b>	<b>9742.3</b>	<b>27.9%</b>

Fuente: ídem cuadro 1.

### Cuadro 7

Participación transnacional en las exportaciones de manufacturas según agrupación de origen.  
(millones de dólares y porcentajes)

CIU	Agrupación industrial	Transnac.	Argentina	Part.
311/ 12	Alimentos	1327.8	4549.1	29.2%
313	Bebidas	16.8	81.9	20.5%
314	Tabaco	0.6	0.6	100.0%
321	Fabricación de textiles	80.3	234.1	34.3%
322	Confección de prendas de vestir, excepto calzado	2.8	78.4	3.5%
323	Industrias y productos del cuero	120.8	428.6	16.6%
324	Fabricación de calzado	0.0	27.8	0.1%
331	Madera	5.8	21.7	26.9%
332	Fabricación de muebles y accesorios	0.1	10.7	0.8%
341	Fabricación de papel y productos de papel	47.9	82.8	57.9%
342	Imprenta, editoriales e industrias conexas	0.7	66.7	1.0%
351	Fabricación de sustancias químicas industriales	188.4	437.5	43.1%
352	Fabricación de otros productos químicos	124.2	275.2	45.1%
353	Refinería de petróleo	131.2	640.4	20.5%
354	Fabricación de derivados del petróleo y el carbón	0.3	9.2	2.9%
355	Fabricación de productos del caucho	28.3	45.9	61.7%
356	Fabricación de productos plásticos n.e.p.	11.9	66.2	18.1%
361	Fabricación de objetos de barro, loza y porcelana	0.0	4.9	0.1%
362	Fabricación del vidrio y productos de vidrio	19.3	41.2	46.9%
369	Fabricación de otros productos no metálicos	7.9	38.0	20.8%
371	Industrias básicas de hierro y acero	15.3	441.1	3.5%
372	Industrias básicas de no ferrosos	6.7	141.0	4.8%
381	Fabricación de productos metálicos excepto maquinaria y equipo	21.2	126.2	16.8%
382	Construcción de maquinarias excepto eléctricas	136.5	431.3	31.6%
383	Construcción de maquinarias eléctricas	0.0	142.8	20.3%
384	Construcción de material de transporte	391.4	870.7	44.9%
385	Fabricación de equipo profesional y científico	4.4	48.0	9.2%
390	Otras industrias manufactureras	0.8	100.0	0.8%
	<b>Total</b>	<b>2720.5</b>	<b>9742.3</b>	<b>27.9%</b>

Fuente: ídem cuadro 1.

volúmenes exportados por las transnacionales son significativos de aquéllas en las que no lo son. Para ello, se realiza un corte que las divide en dos grupos: un primer grupo conformado por aquellas agrupaciones donde las empresas de capital extranjero exportan por valores superiores a los 20 millones de dólares anuales y un segundo grupo integrado por aquellas agrupaciones industriales en que las colocaciones externas anuales de las filiales locales de empresas transnacionales no alcanzan dicha cifra.

En el grupo donde las firmas transnacionales exportan más de 20 millones de dólares anuales (12 agrupaciones industriales), aparece en primer lugar la exportación de productos de caucho. En ese sector, las filiales locales con 28 millones de dólares anuales concentran casi el 62% de las exportaciones totales de esta agrupación. Luego, se encuentra la fabricación de papel y productos de papel, donde las empresas de capital extranjero concentran el 58% de las ventas argentinas al exterior al exportar por un monto de 48 millones de dólares.

Posteriormente, se encuentran 3 agrupaciones en las cuales la participación de las filiales locales de transnacionales en las exportaciones argentinas está entre el 40% y el 45%. Ese es el caso de la fabricación de sustancias químicas industriales y otros productos químicos y de la construcción de material de transporte. Las exportaciones de las empresas transnacionales correspondientes a estas 3 agrupaciones industriales son superiores a los 120 millones de dólares anuales para cada una.

Entre las 16 agrupaciones industriales en las que las filiales locales exportan por menos de 20 millones de dólares anuales, se destaca, sin dudas, la industrialización del tabaco puesto que el 100% de las exportaciones argentinas es realizada por 2 empresas transnacionales (Massalin Particulares y Nobleza Piccardo). Luego, se encuentra la fabricación de vidrio y productos de vidrio donde las ventas al exterior de las filiales argentinas de firmas transnacionales (Vidriería Argentina, Rigolleau, etc.) representan casi el 47% de las exportaciones argentinas de esa agrupación industrial.

En las 14 agrupaciones industriales restantes, las exportaciones originadas en filiales locales no alcanzan al 30% de las exportaciones argentinas para cada agrupación, y en 10 de ellas no llegan a representar el 10% de las exportaciones del país.

## EXPORTACIONES DE LAS TRANSNACIONALES Y TIPOS DE BIENES

Si se clasifica a los productos manufacturados según su destino funcional en bienes de consumo no durables, bienes de consumo durables, bienes intermedios y bienes de capital, se puede analizar desde otro punto de vista el comportamiento que siguen las exportaciones industriales de las filiales locales.

Como se refleja en el cuadro 8, más del 50% de las ventas al exterior de productos industriales realizadas por las empresas de capital extranjero corresponden a bienes de consumo no durables; algo más de un cuarta parte proviene de las ventas de bienes intermedios; y el 20% restante se reparte casi en mitades entre los bienes de consumo durables y los de capital.

**Cuadro 8**

Estructura de las exportaciones industriales según tipo de bienes.  
(millones de dólares y porcentajes)

Bienes	Transnac.	Argentina	Part.	Dist.
Consumo no durables	1401.7	4761.3	29.4%	51.5%
Consumo durables	305.2	1024.2	29.8%	11.2%
Intermed.	728.2	3020.6	24.1%	26.8%
de Capital	285.4	936.2	30.5%	10.5%
<b>Total</b>	<b>2720.5</b>	<b>9742.3</b>	<b>27.9%</b>	<b>100.0%</b>

Fuente: idem cuadro 1.

No obstante su especialización exportadora en bienes de consumo no durables (1.400 millones de dólares de exportaciones en 1993), la participación transnacional en las exportaciones totales de los distintos tipos de productos no varía demasiado, siendo aproximadamente de un 30% para todos los rubros. Esta participación cae al 24% en el caso de los bienes intermedios. La invariabilidad de la participación en el total, refleja la correspondencia existente entre la estructura de las exportaciones de las filiales locales y la del país en su conjunto; exceptuando quizás el caso de los bienes intermedios. Allí, la presencia exportadora de Y.P.F. y de otras firmas que operan en sectores tales como la siderurgia, el aluminio o la petroquímica y que pertenecen a algunos grupos económicos de origen local, modifica en cierta medida la tendencia.

Al respecto, si se comparan estas cifras con el aporte relativo que realizan las empresas de capital extranjero, hacia mediados de los ochenta, a la producción, se puede comprobar que no difieren mayormente para cada uno de los tipos de bienes. En efecto, la participación transnacional en la producción de los distintos bienes se ubicó entre valores extremos de 23% y 32%<sup>15</sup>.

<sup>15</sup>/ Azpiazu, D. y Kosacoff, B.: "Las empresas transnacionales en la industria argentina", en Azpiazu, D. y Kosacoff, B.: "La industria

## EXPORTACIONES DE LAS TRANSNACIONALES Y PERFIL TECNO-PRODUCTIVO

Utilizando una clasificación estándar internacional de las ramas industriales para identificar el perfil tecno-productivo de las exportaciones realizadas por las filiales argentinas de empresas transnacionales, es posible inferir el impacto de las exportaciones sobre el resto del tejido productivo.

De esta forma, los datos indican que el principal grupo lo constituyen aquellas actividades que poseen algún grado de manufacturación pero que su inserción externa se basa en determinadas ventajas naturales. Este grupo de actividades explica el 43% de las exportaciones de las transnacionales, esto es 1.759 millones de dólares en 1993. Argentina exportó más de 6.000 millones de dólares que corresponden a este tipo de actividades, por lo que las filiales locales representan el 29% del total.

Dentro de este grupo, se destacan aquellas actividades basadas en recursos agrícolas intensivos en trabajo que colocaron 1.265 millones de dólares, más del 70% del total del grupo y donde las firmas de capital extranjero participan con el 32% de las exportaciones argentinas.

Al interior de esta tipología, la actividad más relevante es la industria aceitera, siguiéndole en importancia los frigoríficos (con un nivel exportador muy inferior).

**Cuadro 9**

Estructura de las exportaciones según grupo tecno-productivo.  
(millones de dólares y porcentajes)

Grupo	Transnac	Argentina	Part.	Dist.
Productos primarios	1355.5	3372.7	40.2%	33.3%
<b>Industrias:</b>				
Basadas en rec. agrícolas intens. en L	1265.1	3986.8	31.7%	31.0%
Basadas en rec. agrícolas intens. en K	148.7	807.4	18.4%	3.7%
Basadas en rec. mineros intens. en K	213.8	618.8	34.6%	5.3%
Basadas en petróleo e intens. en K	131.2	640.4	20.5%	3.2%
Maduras e intens. en L	230.5	1232.6	18.7%	5.7%
Maduras e intens. en K	55.8	624.3	8.9%	1.4%
Nuevas intens. en L con contenido tecnológico bajo y medio	71.0	490.8	14.5%	1.7%
Nuevas intens. en L con contenido tecnológico alto	104.3	227.1	45.9%	2.6%
Nuevas intens. en K con contenido tecnológico bajo y medio	453.3	954.5	47.5%	11.1%
Nuevas intens. en K con contenido tecnológico alto	46.8	159.4	29.4%	1.2%
Otros	0.0	1.1	0.0%	0.0%
No identificados	0.0	1.6	0.0%	0.0%
<b>Total</b>	<b>4076.0</b>	<b>13117.7</b>	<b>31.1%</b>	<b>100.0%</b>

Fuente: ídem cuadro 1.

Desde el plano tecnológico la industria aceitera posee plantas relativamente nuevas (inferiores a los 20 años), con escalas compatibles con los estándares internacionales y con rendimientos que no difieren de los alcanzados internacionalmente.

Dentro de la industria frigorífica, las empresas transnacionales fueron las que más invirtieron en los años ochenta buscando diferenciar productos para ingresar a segmentos específicos de la demanda.

En segundo lugar, se encuentran las exportaciones de productos primarios, que carecen de manufacturación, y que representan la 1/3 parte de las exportaciones de las empresas transnacionales. Este grupo realizó, en 1993, ventas al exterior por un monto de 1.355 millones de dólares, representando el 40% de las exportaciones argentinas de productos primarios. En este caso, el grueso de las colocaciones externas se debe a las exportaciones de cereales y oleaginosas. Estas operaciones son llevadas a cabo por las grandes compañías comercializadoras. Otra actividad relevante dentro de este grupo es la exportación de tabaco que realizan dos subsidiarias locales.

Luego, se encuentran las colocaciones externas de productos industriales cuyas ramas son consideradas "nuevas" y que explican 675 millones de dólares, algo más del 16% del total. Al interior de este grupo, se destacan las exportaciones realizadas por aquellas actividades intensivas en capital con contenido tecnológico bajo y medio: el caso más relevante es el de la industria automotriz que explica el 85% de esta categoría. Esta actividad se beneficia de un régimen específico que le permite operar con condiciones muy favorables para la atención a la demanda doméstica y el aprovisionamiento de importaciones, asociado a compensaciones via la venta externa de productos del complejo.

Finalmente, aparecen las ventas al exterior por casi 290 millones de dólares de las industrias consideradas "maduras". Este grupo está dominado por las colocaciones externas de las curtiembres y de hilados y tejidos. En estos casos, si no se ha realizado un proceso de inversiones sostenido para su modernización, su inserción externa se encuentra severamente perjudicada.

Las industrias "nuevas" con contenido tecnológico alto representan sólo el 3,7% de las exportaciones de las filiales locales de empresas transnacionales y superan apenas los 150 millones de dólares en 1993. Estas actividades son las más dinámicas en términos de la demanda internacional. Las exportaciones de este grupo las concentran I.B.M. y un pequeño conjunto de firmas que colocan productos farmacéuticos.

Si se examinan las categorías en su conjunto, se observa que existe una relación inversa entre grado de complejidad tecno-productivo y volumen de exportaciones. Destacándose aquellas actividades cuya inserción depende de ventajas naturales. Las actividades "nuevas" y de "contenido tecnológico alto", donde el comercio mundial crece aceleradamente poseen la menor participación en la estructura

exportadora. Este patrón que siguen las exportaciones efectuadas por las filiales locales no difiere sustancialmente del correspondiente a las ventas externas argentinas en su totalidad.

## EXPORTACIONES DE LAS TRANSNACIONALES Y CONTENIDO SALARIAL.

Es posible realizar un análisis acerca de la relación existente entre salarios y exportaciones que nos permita señalar tanto la incidencia de los costos laborales sobre la dinámica exportadora como el impacto sobre el empleo de las colocaciones externas. Para ello se utiliza una clasificación a partir del coeficiente salarios/valor bruto de producción (VBP) que para las distintas actividades se obtuvo en el Censo Económico de 1984.

Desde este punto de vista, se señala que más del 60% de las colocaciones externas de las empresas transnacionales corresponden a productos que tienen escasa incidencia de los salarios en la formación de sus costos. Este porcentaje supera al 52% que corresponde a las exportaciones argentinas totales.

Al interior de esta tipología, las actividades más relevantes son la exportación de cereales y oleaginosas y de aceites vegetales. Con un nivel de colocaciones inferior aparecen la refinación de petróleo, la química básica y el tabaco.

Para estas actividades el costo salarial (no supera el 7% del VBP) tiene un escaso impacto sobre su competitividad. Su inserción externa depende de las ventajas naturales asociadas a las materias primas.

Entre las actividades que poseen una intensidad salarial media-baja (entre 6,7% y 13,7% del VBP) se destacan aquéllas relacionadas con las primeras etapas de transformación de los insumos industriales químicos y petroquímicos (producciones caracterizadas por un uso intensivo del capital y donde el nivel de utilización de la capacidad instalada es decisivo en los costos) y de los recursos naturales (industria

**Cuadro 10**  
Estructura de las exportaciones según intensidad salarial.  
(millones de dolares y porcentajes)

Intensidad salarial	Transnac.	Argentina	Part.	Dist.
Alta (mayor al 27.9%)	26.8	163.9	16.4%	0.7%
Media Alta (entre 20.5% y 27.9%)	510.8	1879.9	27.2%	12.5%
Media (entre 13.7% y 20.4%)	362.6	1683.4	21.5%	8.9%
Media Baja (entre 6.7% y 13.7%)	718.7	2559.6	28.1%	17.6%
Baja (menor al 6.5%)	2457.0	6831.0	36.0%	60.3%
<b>Total</b>	<b>4076.0</b>	<b>13117.7</b>	<b>31.1%</b>	<b>100.0%</b>

frigorífica, curtiembres, producción de harina de pescado, productos lácteos, etc.). Este grupo explica casi el 18% de las colocaciones externas de las filiales locales. Si se consideran en forma conjunta aquellas actividades con intensidad salarial baja o media-baja, se puede constatar que explican el 78% de las exportaciones que realizan las transnacionales.

En el extremo opuesto, las actividades consideradas intensivas en mano de obra exportan sólo 27 millones de dólares, menos del 1% de las exportaciones de las filiales argentinas de empresas transnacionales. Dentro de estas actividades, las colocaciones externas de fibras textiles vegetales explican las 3/4 partes de esta categoría.

Los grupos restantes, correspondientes a las producciones con intensidad salarial media (entre 1,7% y 20,4% del VBP) y media-alta (entre 20,5% y 27,9% del VBP), tienen una participación en torno al 20% en el total de las exportaciones efectuadas por las firmas transnacionales. En términos de actividades, el primer grupo comprende: la fabricación de vehículos automotores, hilado de fibras textiles, productos farmacéuticos, etc. El último de los grupos, que posee un mayor impacto en el empleo de mano de obra, está dominado por las colocaciones externas de autopartes y una serie de producciones metalmeccánicas.

## EXPORTACIONES DE LAS TRANSNACIONALES Y CONCENTRACION EMPRESARIA.

El análisis sobre la participación transnacional en las exportaciones puede enriquecerse si se incorpora como variable la concentración empresaria de las operaciones de exportación que llevan a cabo las subsidiarias locales.

Desde este punto de vista, se puede observar en el cuadro 11 que sólo 5 firmas (que en conjunto realizan ventas al exterior por más de 1.600 millones de dólares) explican el 40% de las exportaciones de las filiales locales. Por otra parte, con sólo considerar las 25 empresas transnacionales que más exportan queda involucrado casi el 80% de las colocaciones

**Cuadro 11**

Concentracion empresarial de las exportaciones.  
(millones de dolares y porcentajes)

Nro. de empresas	Transnac.	% sobre el total de exportaciones de las ET	% sobre el total de exportaciones argentinas
Primeras 5	1633.1	40.1%	12.4%
Primeras 10	2294.4	56.3%	17.5%
Primeras 25	3195.7	78.4%	24.4%
Primeras 50	3620.7	88.8%	27.6%
Primeras 75	3835.7	94.1%	29.2%
Primeras 100	3947.1	96.8%	30.1%
<b>Total</b>	<b>4076.0</b>	<b>100.0%</b>	<b>31.1%</b>

Fuente: idem cuadro 1.

externas de las filiales locales y la 1/4 parte de las exportaciones argentinas.

Esta élite exportadora comprende dos tipologías claramente diferenciadas: 1) un primer grupo de menos de 10 empresas está compuesto por firmas que operan como comercializadoras de productos primarios (Cargill, Nidera, Richco, Louis Dreyfus, etc.). Estas empresas exportan por montos superiores a los 100 millones de dólares anuales y salvo las que incursionan en la actividad aceitera, no producen internamente sino que actúan como acopiadores; 2) el resto de las empresas que realizan exportaciones a partir de la producción local.

Al considerar como universo a las exportaciones industriales de la filiales locales puede apreciarse que el grado de concentración se mantiene. En efecto, en el cuadro 12 se puede constatar que 25 empresas transnacionales industriales explican por sí solas 2.030 millones de dólares en 1993. Este monto involucra las 3/4 partes de las ventas al exterior de las firmas de capital extranjero y más del 20% de las exportaciones argentinas de manufacturas.

Dentro de estas 25 empresas industriales encontramos a las firmas aceiteras (Cargill, Nidera, La Plata Cereal, Louis Dreyfus y A. Toepfer); a un grupo de empresas que basan sus exportaciones en dotaciones favorables de recursos naturales (Swift, CEPA, Federico Meiners, Arbumasa, Alto Paraná, Frigorífico Rioplatense, CIDEC y CURTARSA); las empresas favorecidas por el régimen especial del complejo automotriz (Autolatina, Transax, Mercedes Benz y Scania); las refinadoras de petróleo (Esso, Isaura y Shell); 2 firmas del sector textil (Dupont y Hart); 2 firmas exportadoras de productos de químicos (Agfa y Unitan) e I.B.M.

El tema de la concentración no es exclusivo de las exportaciones realizadas por las transnacionales. En el contexto de las colocaciones externas argentinas, sólo el 3% de los exportadores concentran el 80,5% del valor total. Sin dudas, la concentración exportadora argentina se explica, en gran parte, por las características del comportamiento exportador de las subsidiarias locales de empresas transnacionales.

**Cuadro 12**

Concentracion empresarial de las exportaciones de manufacturas.  
(millones de dolares y porcentajes)

Nro. de empresas	Transnac.	% sobre el total de export. industriales de las ET	% sobre el total de export. industriales argentinas
Primeras 5	1043.3	38.3%	10.7%
Primeras 10	1498.9	55.1%	15.4%
Primeras 25	2029.5	74.6%	20.8%
Primeras 50	2366.0	86.7%	24.3%
Primeras 100	2623.3	96.4%	26.9%
<b>Total</b>	<b>2720.5</b>	<b>100.0%</b>	<b>27.9%</b>

Fuente: idem cuadro 1.

## EXPORTACIONES DE LAS TRANSNACIONALES Y DESTINO.

Otro de los aspectos relevantes para analizar es establecer cuáles son los principales países compradores de las exportaciones efectuadas por las filiales locales de empresas transnacionales.

En ese sentido, la lectura del cuadro 13 es claramente ilustrativa sobre la composición de los receptores de los productos exportados por las transnacionales. En primer lugar aparece Brasil con 1.131 millones de dólares en 1993. Este país socio del Mercosur explica casi el 28% de las colocaciones externas de las filiales argentinas. A gran distancia, aparecen los Países Bajos con 288 millones de dólares y los Estados Unidos con 276 millones. Estos 3 países concentran más del 40% de las exportaciones efectuadas por las transnacionales en 1993.

Al analizar el destino de las exportaciones industriales realizadas por las subsidiarias de transnacionales se encuentra que 800 millones de dólares, casi el 30% del total, corresponden a colocaciones en países integrantes del Mercosur. Según la información disponible, gran parte de este comercio se trata de ventas intracorporativas que realizan aquellas firmas que adoptaron estrategias de globalización productiva<sup>16/</sup>. El proceso de formación del Mercosur pasó a ocupar el centro del interés de las empresas transnacionales porque abre un amplio abanico de posibilidades a partir de la consolidación de un mercado ampliado

El principal socio comercial de las filiales locales de empresas transnacionales (al igual que para el país en su conjunto) es Brasil, destino de 648 millones de dólares. A gran distancia aparece Estados Unidos que recibe 237 millones de dólares de exportaciones industriales, el 8,71% del total..

**Cuadro 13**

Pais de destino de las exportaciones  
(millones de dolares y porcentajes)

Destino	Transnac.	Argentina	Part.	Dist.
Brasil	1131.0	2814.2	40.2%	27.8%
Países Bajos	288.2	1270.1	22.7%	7.1%
Estados Unidos	275.8	1263.7	21.8%	6.8%
Alemania	167.8	625.1	26.8%	4.1%
España	162.3	494.8	32.8%	4.0%
Chile	157.4	591.9	26.6%	3.9%
Total	4076.0	13117.7	31.1%	100.0%
Mercosur	1294.2	3684.0	35.1%	31.7%

Fuente: idem cuadro 1.

<sup>16/</sup> En efecto, como lo señala un estudio sobre las estrategias de las transnacionales industriales en el país, el 60% de las exportaciones y el 80% de las importaciones de estas empresas corresponden a transacciones intrafirma. El mismo trabajo constata que el comercio intracorporativo es especialmente importante en los flujos hacia y desde el resto de los países integrantes del Mercosur. Bezchinsky, G. y Kosacoff, B. (1994): op. cit.

El volumen exportado a Brasil por las transnacionales representa el 40% de las exportaciones de productos manufacturados que realiza Argentina con destino Brasil. La fuerte presencia transnacional se fundamenta en los procesos de complementación productiva regional que están acometiendo estas empresas, la mayoría de las cuales cuenta con filiales tanto en Brasil como en Argentina. Por otra parte, se debe destacar que de las exportaciones de productos manufacturados que realizan las filiales locales a Brasil el 80% (523 millones de dólares) corresponde a manufacturas de origen industrial y sólo el 20% restante a manufacturas de origen agropecuario.

En las exportaciones de productos industriales que efectúan las subsidiarias locales se verifica una elevada concentración respecto a los países destino. En este caso, 6 naciones (Brasil, Estados Unidos, Países Bajos, Alemania, Chile y España) concentran más de la mitad de las exportaciones realizadas por las firmas de capital extranjero.

Como se señaló al comienzo de este trabajo, del total de las exportaciones industriales que efectúan las transnacionales, algo más del 40% corresponden a manufacturas estrictamente industriales. Si se consideran las colocaciones externas de este tipo de manufacturas según los mercados de destino, los resultados obtenidos demuestran que los productos exportados tienen características claramente diferentes cuando los receptores pertenecen al grupo de países de ALADI, que cuando los compradores son los integrantes de la OECD o los países dinámicos del sudeste asiático. En efecto, mientras que la participación de las MOA y de las MOI para el primer grupo de países es 30% y 70% respectivamente, para los restantes se invierte, ubicándose en 80% de MOA y 20% de MOI. Una vez más, el comercio intracorporativo que realizan las empresas transnacionales dentro de su estrategia de producción internacionalizada juega un rol central en su explicación.

**Cuadro 14**

Pais de destino de las exportaciones de manufacturas  
(millones de dolares y porcentajes)

Destino	Transnac.	Argentina	Part.	Dist.
Brasil	647.8	1620.4	40.0%	23.8%
Estados Unidos	237.0	1097.0	21.6%	8.7%
Países Bajos	173.6	862.4	20.1%	6.4%
Alemania	131.9	488.3	27.0%	4.8%
Chile	127.6	512.4	24.9%	4.7%
España	123.0	385.9	31.9%	4.5%
<b>Total</b>	<b>2720.5</b>	<b>9742.3</b>	<b>27.9%</b>	<b>100.0%</b>
<b>Mercosur</b>	<b>800.9</b>	<b>2423.0</b>	<b>33.0%</b>	<b>29.4%</b>

Fuente: idem cuadro 1.

**Cuadro 15**

Participacion de las MOI en las exportaciones industriales de las transnacionales segun mercados de destino.  
(millones de dolares y porcentajes)

Países	MOI
ALADI	70.6%
OECD	21.7%
SUDESTE ASIATICO	20.7%
<b>Total</b>	<b>41.3%</b>

Fuente: idem cuadro 1.

## CONCLUSIONES

Las empresas transnacionales tuvieron un protagonismo central en la vida económica de la Argentina desde el mismo momento en el que el país inicia su inserción en el comercio mundial. Durante la vigencia del modelo agroexportador, se produjo la incorporación de las primeras firmas transnacionales que se dedicaban a la producción local. Especializadas en la actividad agroindustrial y con un claro perfil exportador, estas empresas constituyeron una parte significativa de la producción manufacturera de la época.

Con el surgimiento y desarrollo del proceso de sustitución de importaciones, las transnacionales se extendieron por todo el tejido industrial. La creciente importancia que fueron adquiriendo principalmente durante la segunda etapa del proceso de sustitución de importaciones, las constituyeron en el motor del crecimiento económico del país. El dinamismo de las empresas de capital extranjero se tradujo en un fuerte incremento en su participación en el producto industrial.

En el plano de la inserción internacional, hacia fines de los sesenta, el modelo sustitutivo presentaba dos tipologías de comportamiento claramente diferenciadas en el conjunto de las subsidiarias de empresas transnacionales: a) aquéllas que se habían establecido en el país fundamentalmente para explotar los recursos naturales abundantes y que tenían una clara orientación exportadora; y b) la mayor parte de las filiales locales que se instalaron a partir de la segunda etapa de la sustitución buscando captar la sobredemanda existente en determinados mercados internos sujetos a una elevada protección. Por lo general este grupo de empresas no realizaba operaciones de ventas externas, sino muy ocasionalmente y como una forma de eliminar los excedentes de producción en las fases recesivas.

Con todas sus limitaciones, el modelo sustitutivo siguió un sendero evolutivo que permitió que una gran cantidad de firmas y actividades industriales comenzaran sus operaciones de exportación. Potenciadas por un sistema de promoción, a mediados de los setenta las exportaciones estrictamente industriales pasan a ser 20% del total. Las filiales locales de las empresas transnacionales no fueron ajenas a este proceso.

La especialización exportadora, aún dominada por las actividades primarias, tendía a una creciente incorporación de valor agregado, utilización de mano de obra calificada y con incorporación de los acervos tecnológicos acumulados durante décadas. Empero, las propias características de fordismo "idiosincrásico" del proceso sustitutivo limitaban fuertemente su competitividad. Al mismo tiempo, el mundo desarrollado presenciaba el surgimiento de un nuevo paradigma tecno-productivo con una lógica muy diferente a la del fordismo dominante.

El intento de reforma estructural asociado a la apertura de la economía, iniciado en 1976, modifica sustancialmente las condiciones internas y por lo tanto, el flujo de inversiones extranjeras. Desaparecen las nuevas inversiones orientadas al sector industrial, al mismo tiempo que se direccionan hacia el sector petrolero y los servicios, particularmente, hacia las finanzas. La posibilidad de abastecimiento externo, las políticas públicas que otorgaban el acceso preferencial de las firmas locales a los regímenes de promoción industrial (dando paso a la expansión de los grupos económicos locales) y las condiciones macroeconómicas imperantes provocaron la salida del país de algunas de las transnacionales industriales más importantes (General Motors, Chrysler, Olivetti, etc.), junto con la pérdida de participación de las transnacionales en el producto industrial del país.

A partir de mediados de los ochenta se verifica un nuevo dinamismo de la inversión extranjera pero acotado, en especial, a actividades asociadas con el aprovechamiento de los recursos naturales, que se habían expandido considerablemente (oleaginosas, gas, pesca, etc.) y en la reestructuración del complejo automotriz. Sin embargo, las condiciones de inestabilidad macroeconómica que confluyeron en las hiperinflaciones de 1989 y 1990 y la falta de una reestructuración en los equipamientos, impidieron grandes cambios en la inserción externa de las firmas. La excepción la constituyeron un limitado número de filiales que comienzan a tener participación desde Argentina en los procesos de globalización y que canalizan sus ventas a través de las redes corporativas. Este es el caso de I.B.M.<sup>17/</sup> y de un grupo de empresas autopartistas.

La ruptura del modelo de sustitución de importaciones y el inicio de una nueva etapa caracterizada por la apertura y la globalización, plantean nuevos desafíos empresarios, a los cuales no son ajenos las empresas subsidiarias de transnacionales. La búsqueda de una solución al problema del endeudamiento externo les permitió a las transnacionales que, a través de la capitalización de deuda, llevaron a cabo nuevos procesos de inversión en el sector industrial<sup>18/</sup> y la adquisición de varias empresas estatales privatizadas. Estos cambios resultan en una participación más activa de las transnacionales en la economía argentina, donde la compra de empresas, la fusión y relocalización de otras, el cierre de plantas, la reorientación hacia el ensamblaje, etc. señalan tendencias contrapuestas. El Plan de Convertibilidad, iniciado en 1991, las encuentra como actores centrales, donde las privatizaciones y el proceso de integración regional del Mercosur se transforman en el centro de interés de sus nuevas estrategias.

---

<sup>17/</sup> Vispo, A. y Kosacoff, B.: "Difusión de tecnologías de punta en la Argentina: algunas reflexiones sobre la organización industrial de I.B.M.", Documento de Trabajo N° 38. LC/BUE/L.120. Oficina de la CEPAL en Buenos Aires. 1991.

<sup>18/</sup> Fuchs, M.: "Los programas de capitalización de la deuda externa". Oficina de la CEPAL en Buenos Aires. LC/BUE/R. 153. Buenos Aires. Junio de 1990.

En un contexto de profundas transformaciones económicas y de reinserción internacional, la especialización exportadora actual tiene un perfil claramente diferenciado del resultante del modelo sustitutivo. Las empresas transnacionales, a partir de su presencia protagónica en la producción local, determinan en gran medida este patrón del comercio internacional del país.

A lo largo de este trabajo, se ponen en evidencia una serie de características que asume el comportamiento exportador de las filiales locales de las empresas transnacionales:

En primer lugar, las transnacionales son responsables por más del 30% de las colocaciones externas del país. En otros términos, 3 de cada 10 dólares exportados por Argentina surgen de operaciones relacionadas en forma directa con empresas controladas por el capital extranjero.

En segundo lugar, el comercio de productos industriales es especialmente importante para las subsidiarias locales. Este hecho se explica a partir de que las filiales de empresas transnacionales son actores centrales de la estructura de producción industrial argentina.

En tercer lugar, en cuanto al perfil de especialización de la inserción internacional de las subsidiarias locales, se puede señalar que se basa en aquellos productos donde la competitividad recae en ventajas naturales, con escaso peso de los costos laborales en el valor de producción y con contenido tecnológico bajo/medio. En particular, las colocaciones externas de productos industriales se concentran en un número muy reducido de actividades, donde la industria alimenticia, fundamentalmente, y el complejo automotriz explican gran parte del total. El patrón de exportaciones que presentan es, en buena medida, una manifestación en el comercio exterior de la forma de inserción en la producción local que sustentan las filiales locales y coincide, en gran medida, con el vigente en las colocaciones externas totales de la Argentina.

En cuarto lugar, la información disponible sugiere que las exportaciones efectuadas por las empresas transnacionales están concentradas en un reducido número de firmas. Así, 25 empresas de las más de 300 subsidiarias consideradas en este informe dan cuenta del 78,4% de las exportaciones de este tipo de empresas. A su vez, las filiales locales son corresponsables de la concentración empresarial de las exportaciones argentinas totales. Las 25 empresas transnacionales señaladas y otras 25 firmas pertenecientes a los grupos económicos locales explican casi el 50% de las ventas externas del país.<sup>19/</sup>

Finalmente, se puede afirmar que las exportaciones de las empresas de origen extranjero son, en

---

<sup>19/</sup> Bisang, R.(1994); op.cit.

relación a las colocaciones externas totales del país, de tipo Mercosur-intensivas. La globalización y regionalización de la producción le da una mayor significación al proceso de integración con Brasil, Paraguay y Uruguay. Como se señala en otro informe<sup>20</sup>, pareciera que el Mercosur se transformó en el centro de interés que permitió que varias de las filiales locales siguieran produciendo localmente luego del proceso de apertura de la economía.

A nivel mundial, las empresas transnacionales pasan a desempeñar un papel decisivo en el proceso de globalización y de producción internacionalizada. Estos procesos conducen a un incremento del comercio internacional caracterizado por el crecimiento significativo de las industrias de "alto contenido científico" que basan su competitividad en desarrollos científicos recientes y de "alta intensidad tecnológica" como la aeroespacial, la electrónica, de computación, farmacéutica, etc., que incorporan la utilización intensiva de mano de obra con alta calificación. El nuevo patrón de especialización del comercio internacional que tiene como eje articulador a las transnacionales se basa en el desarrollo de capacidades tecnológicas y en las inversiones destinadas a investigación y desarrollo para la producción de bienes diferenciados y de especialidades con incorporación y generación permanente de progreso técnico.

Sin embargo, y éste es uno de los hechos destacables, esas mismas empresas transnacionales que poseen un patrón de especialización de su comercio como el señalado anteriormente, muestran un perfil totalmente diferenciado cuando se analiza su comportamiento en la producción y en las exportaciones argentinas. La respuesta a la pregunta de por qué se observan patrones de especialización diferentes entre su actuación en Argentina y en el resto del mundo, está estrechamente ligada con el modelo de desarrollo buscado. En ese sentido, una inserción activa de Argentina en el proceso de globalización implica el desarrollo de ventajas comparativas dinámicas que buscando inducir a las subsidiarias de las empresas transnacionales radicadas en el país, a una creciente especialización en las cadenas de mayor valor agregado, quiebren la tendencia actual a la primarización de las exportaciones argentinas y ayuden, al mismo tiempo, a incrementarlas.

---

<sup>20</sup>/ Bezchinsky, G. y Kosacoff, B.(1994): op.cit.