



Distribución Limitada
LC/BUE/L.134
Septiembre 1993

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Oficina en Buenos Aires

**DE LA SUSTITUCION DE IMPORTACIONES
A LA GLOBALIZACION.
LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA
INDUSTRIA ARGENTINA**

Documento de Trabajo N° 52

Bernardo Kosacoff
Gabriel Bezchinsky

Este documento, forma parte del Proyecto "La transformación del sistema económico en la Argentina: Industria y comercio internacional", financiado por la Fundación Volkswagen en la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, y coordinado por Bernardo Kosacoff.

INDICE

| | | |
|------|---|----|
| I. | Introducción | 1 |
| II. | Rasgos básicos de la presencia de las Empresas Transnacionales en la industria argentina | 3 |
| | 1. El proceso de sustitución de importaciones | 3 |
| | 2. El escenario de los años noventa | 5 |
| III. | Nuevas estrategias de las ET industriales en la Argentina: algunas evidencias empíricas..... | 13 |
| | 1. Mayor inserción exportadora..... | 13 |
| | 2. Mayores niveles y cambio en la composición de las importaciones | 14 |
| | 3. Importancia del comercio intra-corporativo..... | 15 |
| | 4. Importancia del Mercosur..... | 18 |
| | 5. Producción y tecnología | 20 |
| | 6. Posición marginal dentro de las respectivas corporaciones | 21 |
| | 7. Asociaciones y propiedad del capital | 22 |
| | 8. Dinamismo de las ET en el mercado local | 22 |
| IV. | Conclusiones..... | 24 |
| | Referencias Bibliográficas | 27 |

I. Introducción

El objetivo del presente trabajo es analizar las tendencias actuales de la participación de las Empresas Transnacionales (ET) en la industria argentina, considerando los cambios estructurales que se están produciendo en los escenarios doméstico, regional e internacional, y comparándolos con las condiciones imperantes en el modelo de sustitución de importaciones.

La economía argentina ha sufrido una serie de importantes cambios estructurales en las últimas dos décadas. Estos cambios, que afectan a las estructuras productivas en su raíz, han sido particularmente intensos en el sector industrial. Si bien el nuevo modelo de industrialización que se perfila en el país aún no se ha terminado de definir, es evidente que la etapa actual difiere sustancialmente de lo que era el modelo basado en la sustitución de importaciones, que rigió en el país desde principios de la década del '30 hasta fines de los '70. (ver Katz, Kosacoff (1989), Kosacoff (1992)).

Estas modificaciones quedan claramente expresadas en tres planos. En primer lugar, la economía actual es mucho más abierta comercial y financieramente que la del modelo sustitutivo. En segundo lugar, el proceso de integración regional del Mercosur (iniciado en 1986) trae aparejadas importantes posibilidades por la extraordinaria ampliación del mercado que significa, pero al mismo tiempo enormes desafíos, debido a la intensificación de la competencia. Más allá de estas señales, y de las dificultades que existen para la armonización de políticas y para la eliminación de las asimetrías entre los países miembros, el proceso es tomado por todos los actores económicos (y especialmente por las empresas privadas) como una tendencia irreversible. En tercer lugar, nos encontramos actualmente ante un significativo cambio en el contexto macroeconómico, que incluye un sistemático esfuerzo de estabilización y una profunda reforma del Estado, cuyo aspecto más saliente es el proceso de privatización de empresas públicas y los cambios en las regulaciones de las actividades económicas, que está produciendo importantísimas transformaciones en el funcionamiento del sistema económico.

También en el plano externo la economía está sufriendo una serie de cambios fundamentales. Las nuevas condiciones del escenario internacional están caracterizadas por la intensificación de la competencia, que se evidencia en la creciente globalización de la economía, viabilizada por la reciente dinámica en las inversiones extranjeras directas (IED) que realizan las ET, determinadas por sus ventajas de propiedad y localización, con una alta concentración en la Tríada (Estados Unidos, la Comunidad Europea y Japón) (Mortimore, 1992, Dunning, 1988, UNCTC, 1991).

Estas nuevas formas de globalización están relacionadas con los profundos cambios tecnológicos y de organización industrial y la nueva especialización del comercio con una dinámica participación de los bienes intensivos en conocimiento (Ostry, 1991, OCDE, 1991, Lall, 1992, Guerrieri, 1991).

Los efectos estructurales de este dinamismo de las ET son decisivos en las distintas etapas del desarrollo competitivo, generando un debate que se centra en los efectos de derrame ("spillovers") de estas empresas, que *actuarían* como motor de crecimiento económico, y en las posibilidades de desarrollar estrategias competitivas en los países semiindustrializados. Estas nuevas formas competitivas incluyen nuevas formas de inversión, destacándose la intensificación de las alianzas estratégicas entre las ET, incentivadas por los desafíos de la innovación tecnológica y los cambios en la orientación de mercado como efecto de los acuerdos de integración regional (Ozawa, 1992, UNCTC, 1992, Esser, 1992, Oman, 1984, Mytelka, 1991, Vernon, 1992).

En un contexto nacional e internacional con estas características, todas las empresas se ven forzadas a redefinir sus estrategias productivas, comerciales, financieras y tecnológicas. En este sentido, las subsidiarias de las ET en la Argentina son un actor central dentro de este proceso. En la segunda sección se evalúan los rasgos básicos de la presencia de las ET en la industria argentina, distinguiendo las condiciones

actuales de las imperantes durante la sustitución de importaciones. A partir de la información recabada de las principales ET en 1992, en la sección tercera se señalan algunos de los rasgos más destacados de la actual transición de las estrategias de las ET en relación con la transformación económica en la Argentina y su inserción internacional. En la sección cuarta se efectúan los comentarios finales.

II. Rasgos básicos de la presencia de las Empresas Transnacionales en la industria argentina

1. El proceso de sustitución de importaciones.

Desde el comienzo del proceso de industrialización de la Argentina y su integración activa en la división internacional del trabajo, las ET han jugado un papel significativo. Habiéndose especializado al inicio de su radicación en el país en las actividades industriales necesarias para viabilizar la exportación de materias primas, fueron posteriormente difundiendo su presencia en todo el tejido industrial. En particular, a partir de fines de la década del '50 y durante los años 60, las ET fueron el actor central en el período de profundización del proceso sustitutivo de importaciones, liderado por los sectores metalmeccánico y petroquímico. Esta etapa se caracterizó por la excelente performance del sector industrial, que se desempeñó como el motor del crecimiento económico hasta mediados de los años 70.

La entrada masiva de ET y su radicación en actividades dinámicas se traduce en un fuerte incremento de su participación en el producto industrial: crece desde menos de una quinta parte en 1955 a cerca de un tercio a comienzos de la década del setenta. Sus modalidades de funcionamiento económico corresponden al modelo típico de una economía pequeña y protegida y con inversiones orientadas casi exclusivamente a la explotación integral del mercado doméstico. Antes de su radicación, el mercado estaba caracterizado por la existencia de importantes demandas excedentes producto, por una parte, de las dificultades de abastecimiento a través de las importaciones (debido a las restricciones externas que caracterizaban a la economía argentina), y por otra parte de las limitaciones locales para avanzar en los encadenamientos más complejos de la estructura industrial, en los cuales no era suficiente la simple expansión vía la incorporación de mano de obra adicional, requiriéndose de procesos tecnológicos y estructuras empresariales insuficientemente desarrolladas en el medio local.

En estas condiciones, la ocupación de los "casilleros vacíos" de la producción industrial por el capital extranjero tuvo las siguientes características: a) en comparación con las firmas competidoras de capital nacional, las ET se destacan por producir en plantas de mayor tamaño; la productividad de su mano de obra y sus salarios son más elevados, como asimismo sus coeficientes de importación y su dotación de capital por hombre empleado; b) su comportamiento tecnológico se basa en la incorporación de equipamiento y prácticas productivas ya desarrolladas en las casas matrices, que, a pesar de no ser de frontera a escala internacional, sin duda resultaron novedosas en el mercado local. Así, en muchos casos las radicaciones produjeron el desarrollo gradual de planteles locales de ingeniería y de organización y métodos de trabajo destinados a adaptar productos y procesos a las condiciones productivas locales; c) estas empresas se financiaron fundamentalmente a través del ahorro nacional por el acceso preferencial a las líneas crediticias con tasa de interés negativa. Su aporte neto de divisas en el mediano plazo terminó siendo negativo debido a que las transferencias al exterior eran mayores que los ingresos de capital efectuados.

Esta particular presencia de las ET presentaba dos facetas muy distintas. Vistas desde la óptica del mercado local, estas empresas estaban entre las más importantes de la estructura industrial, con una ubicación preferencial en los mercados más dinámicos. Asimismo, se destacaban por haber generado una verdadera "revolución industrial", a través de un desempeño tecnológico y de una organización del tejido industrial desconocidos en el país. Sin embargo, si el punto de referencia es el escenario internacional, estas subsidiarias resultaban ser marginales dentro de su propia estructura corporativa (muy raramente su participación en las ventas globales supera el 1%), y su performance tecnológica estaba muy alejada de las mejores prácticas internacionales.

La típica planta industrial de la subsidiaria local de las ET no superaba, por lo general, la décima parte de una planta que producía un bien similar en los países desarrollados. A su vez, la fragilidad del tejido industrial local estaba caracterizada por el escaso desarrollo de proveedores especializados y

subcontratistas. Estos dos elementos determinaban la pérdida de economías de escala y de especialización. La introducción de tecnologías fuera del "estado del arte" al medio local requirió de importantes equipos de ingeniería especializada en adaptar las escalas y en integrar la producción que estaba orientada a un mercado doméstico de reducido tamaño y fuertemente protegido. Su trayectoria de aprendizaje generaba un sendero idiosincrásico muy distinto al clima competitivo de los países desarrollados, con lo cual no se traducían en la posibilidad de alcanzar mayores niveles de competitividad internacional. Es decir que, a pesar de que las firmas debían actuar en el medio local con esfuerzos adaptativos intensivos en requerimientos tecnológicos, estos tenían deseconomías estáticas y dinámicas tanto en términos de escala como de división del trabajo.

Estas condiciones fueron generando un agotamiento del mercado interno en la medida en que se iban eliminando las demandas excedentes. Al mismo tiempo, la importante incorporación de progreso técnico no necesariamente se traducían en la posibilidad de desarrollar ventajas comparativas dinámicas para operar en los mercados internacionales, y la propia estructura industrial había llegado a un techo en su capacidad de generar incrementos en el empleo y en la productividad.

Simultáneamente, el dinamismo de las sociedades de mayor industrialización estaba generando el pasaje a un nuevo paradigma tecno-productivo, con modelos de organización de la producción industrial que incorporaban una lógica muy distinta de la de los modelos de producción masiva fordista prevalecientes. Uno de los elementos claves que viabilizaron estos cambios fue el extraordinario desarrollo de la microelectrónica, que permitió operar el pasaje del "mundo de lo electromecánico" al "mundo de lo electrónico". En contraposición, ante las dificultades de recrear el dinamismo industrial en la sociedad argentina, la respuesta local no fue la de avanzar en el sentido de aprovechar los acervos tecnológicos acumulados en la etapa anterior, superando sus dificultades, sino la de un intento de reforma estructural asociado a la apertura de la economía. Sin embargo, el fracaso de su instrumentación en el período 1976-1981 concluyó con un proceso de desarticulación productiva.

Dentro de este marco, no es extraño que a partir de 1976, se modificara sustancialmente el flujo de inversiones directas. Prácticamente desaparecen las nuevas inversiones del escenario industrial, siendo frecuente el cierre y redespliegue de algunas firmas importantes^{1/} y gran parte de las nuevas inversiones se concentran en el área financiera y el sector petrolero. El contexto de apertura económica del período 1978-81; la crisis y estancamiento del sector industrial; el acceso preferencial de las firmas locales a la promoción industrial en los pocos sectores dinámicos; los problemas de endeudamiento externo y el contexto global de incertidumbre e inestabilidad macroeconómica fueron algunos de los aspectos centrales que explican la pérdida de participación del capital extranjero en la industria argentina.^{2/}

A partir de mediados de los ochenta se verifica una cantidad destacada de procesos de inversión que denotan un nuevo dinamismo en el escenario doméstico, que resulta en el incremento de su participación en la estructura industrial. Este comportamiento no está difundido en todo el tejido industrial, concentrándose en especial en los procesos manufactureros asociados al aprovechamiento de los recursos naturales (agroindustrias, petróleo, petroquímica, cemento, etc.), y en la reestructuración del complejo automotor. A nivel de las plantas industriales de las subsidiarias de ET se dan importantes transformaciones que resultan en un fuerte incremento de su productividad. La eliminación del sobreempleo, la racionalización

^{1/} Durante este período se retiraron del país varias de las principales ET, entre las que se destacan General Motors, Citroen, Chrysler, Peugeot, Squibb, Olivetti, etc.

^{2/} La participación de las empresas extranjeras en el Censo de 1984 era del 26.8% de la producción, mientras una década atrás superaba el 32%. Ver Sourrouille, Kosacoff, Lucangeli (1985), Kosacoff y Azpiazu, (1989) y Azpiazu (1992).

de las líneas de producción, la implementación de importantes cambios organizacionales asociados a tecnologías desincorporadas son algunos de los rasgos que permitieron este comportamiento. Sin embargo, en la medida en que estos cambios no estuvieron acompañados por una difundida reestructuración de equipamientos ya amortizados y muy lejanos de las prácticas internacionales, en particular por sus rasgos idiosincrásicos en términos de escala y especialización, orientados a un mercado interno reducido y cerrado, a finales de la década del '80 los cambios productivos señalados se revelaron insuficientes frente a una economía en transformación, en particular en relación con su inserción externa.

2. El escenario de los años '90.

Durante la década del '80, las condiciones macroeconómicas fueron el eje articulador de un escenario caracterizado por las dificultades, que llegan a su punto más crítico con los episodios hiperinflacionarios de 1989 y 1990. En forma simultánea durante este período se generan tres elementos que resultan el punto de apoyo de la nueva presencia del capital extranjero en la economía argentina en la década del '90. El primero de ellos está asociado a la propia dinámica de la resolución del endeudamiento externo, que colocó a la capitalización como el instrumento de financiamiento privilegiado para las nuevas inversiones y los procesos de privatización de las empresas del Estado. El segundo de estos elementos se refiere a la consolidación de los Grupos Económicos nacionales, que como agentes de la industrialización son organizaciones muy diferenciadas de la típica empresa familiar de la sustitución, y que serán fundamentales en la articulación de acuerdos con las ET para proyectos específicos. Finalmente, la notable expansión de la frontera de recursos naturales en el período 1970-1990 (gasíferos, pesqueros, cultivos oleaginosos, forestales, etc.), que en contraposición con su virtual estancamiento en las cuatro décadas anteriores, genera, en un contexto de economía abierta, el retorno a una mayor especialización del país en producciones intensivas en el uso de recursos naturales.

Estos cambios están influyendo en las decisiones de las ET referidas a su participación en el país. Las evidencias actuales señalan comportamientos y tendencias muy distintas, pero la resultante final es la de una participación más activa de la IED en relación a la observada en las dos décadas pasadas. La fusión de empresas, las relocalizaciones internacionales, la compra de firmas, el cierre de plantas, la reorientación hacia actividades de ensamblaje y comerciales en detrimento de las industriales, la nueva relación entre el sistema financiero y el sector manufacturero, etc., son hechos cotidianos con tendencias contrapuestas que aún es difícil sistematizar. En un contexto de profundas transformaciones económicas y de reinserción internacional, articulada con el proceso de apertura y de consolidación del Mercosur, algunos de los elementos más relevantes que se analizarán más adelante se refieren a: 1) la difusión de formas de globalización con participación manufacturera de la filial local; 2) la importancia de la capitalización de la deuda y del proceso de privatizaciones; 3) el desarrollo de distintas modalidades de asociación entre empresas; 4) los recursos naturales como factor "clave"; y 5) el nuevo marco regulatorio para el capital extranjero.

En el caso particular de la capitalización de la deuda, no sólo se impuso como uno de los mecanismos que permitieron la resolución de la dinámica del endeudamiento, sino que también se convirtió en uno de los instrumentos financieros privilegiados en la nueva estrategia de las ET. Durante la segunda mitad de la década del ochenta, 82 ET utilizaron diferentes mecanismos de capitalización de deuda para financiar distintos procesos de inversión por 660 millones de dólares (Fuchs, 1990). En particular se concentraron en el sector industrial, destacándose distintos proyectos en las áreas alimenticia, automotriz, petróleo y productos químicos (ver cuadro 1).

A partir de 1991, la capitalización se articuló con el proceso de privatización de empresas estatales, adquiriendo una nueva dimensión, con un impacto estructural altamente significativo. Este fenómeno es uno

de los ejes de las transformaciones que se están gestando en la sociedad argentina, destacándose las modificaciones en el área de telecomunicaciones, petróleo, energía eléctrica, transporte, caminos, y en el área industrial en los sectores de siderurgia, petroquímica y astilleros (ver cuadro 2). En relación con la participación de las transnacionales debe destacarse su alto nivel de participación en este proceso (más de un 40% del valor patrimonial total de las empresas privatizadas pertenece a firmas de capital extranjero, (ver cuadro 3), así como el elemento novedoso que significa la aparición en el ámbito local de asociaciones entre estas firmas y un núcleo selecto de grupos económicos nacionales en la articulación para negocios específicos. Estas alianzas se caracterizan en general por el rol de "operadores técnicos" que asumen las empresas transnacionales, mientras que los responsables de la gestión administrativa e institucional son las empresas locales. A su vez, estos consorcios se suman a entidades bancarias locales y extranjeras para la conformación de "paquetes financieros". Además de participar ET norteamericanas, se destaca la alta presencia de empresas españolas (en telecomunicaciones, transporte, energía, agua y gas), francesas (petróleo, energía, agua, siderurgia y telecomunicaciones), italianas (gas), chilenas (energía), y la ausencia de empresas de origen japonés. Dos rasgos distintivos de estas empresas son por un lado, que en su gran mayoría no tenían presencia previa en el país, y por otro, el hecho de que varias de ellas son en realidad empresas estatales.

En relación con el marco regulatorio del capital extranjero, a diferencia del fuerte carácter restrictivo que caracterizó al tratamiento legal hacia el capital extranjero durante la sustitución de importaciones, en la actualidad la legislación tiende hacia una filosofía de liberalización e incentivo para la radicación del inversor extranjero. La legislación vigente en materia de inversiones extranjeras es la ley 21382 (de 1976, con su texto ordenado en 1980) con las modificaciones introducidas por la ley 23697 (de Emergencia Económica de 1989) y el Decreto Reglamentario 1225/89. La ley de inversiones extranjeras (21382) supuso una liberalización sustancial en torno a la incorporación de IDE así como en lo relativo a las actividades de las ET en el país. La eliminación de todo tipo de prohibición en cuanto a sectores de destino, la igualdad de derechos y obligaciones respecto a los inversores nacionales y la supresión de todo tratamiento diferencial (acceso al crédito interno, recurrencia a regímenes de promoción, etc.), la posibilidad de invertir bienes de capital usados y de capitalizar bienes inmateriales, la libre remisión de utilidades y de repatriar capitales, la consideración como relaciones entre "entes independientes" de aquéllas que se establecen entre las casas matrices y sus subsidiarias locales son, entre otros, los rasgos más destacados de esta legislación que modifica totalmente la filosofía regulatoria y restrictiva predominante en los regímenes y antecedentes legales anteriores. Por su parte la ley 23697 y el decreto 1225/89 establecen la igualdad plena de derechos de las ET respecto a las de capital nacional al revocar el requerimiento de aprobación previa oficial que, hasta allí, era necesario para efectuar determinadas inversiones (defensa, seguridad nacional, servicios públicos, energía, radiotelecomunicaciones, etc.). Consolidando esta actitud hacia el inversor extranjero, en el mes de noviembre de 1991 se firma el Decreto 2428/91, por el cual la Argentina -primer país latinoamericano- se adhiere al Convenio Constitutivo del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (BM), eliminando toda posibilidad de restringir las operaciones de las firmas extranjeras en el país.

CUADRO 1. CAPITALIZACION DE DEUDA EXTERNA POR PARTE DE EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO
(miles de dolares)

| EMPRESA | SECTOR DE ACTIVIDAD | REGIMEN* | PAIS DE ORIGEN | MILES DE DOLARES |
|--------------------------------|-------------------------------|----------|----------------|------------------|
| SWIFT-ARMOUR S.A. | Frigorifico | psc/cdp | USA | 138.018,7 |
| TRANSAX S.A. | Autopartes | cdp | USA | 56.020,4 |
| LA ISAURA S.A. | Petrolera | cdp | ESP | 50.118,5 |
| LOUIS DREYFUS Y CIA LDA. S.A. | Exportac. cereales y oleag. | cdp | SUI | 35.030,5 |
| MALTERIA PAMPA S.A. | Elaboracion malta | cdp | BRA | 33.748,- |
| RENAULT ARGENTINA S.A. | Automotriz | cdp | FRA | 28.189,6 |
| CERVECERIA RIO PARANA S.A. | Cervezas | cdp | BEL | 24.425,9 |
| DOW QUIMICA ARGENTINA S.A. | Poductos Quimicos | cdp | USA | 13.027,4 |
| AUTOLATINA ARGENTINA S.A. | Automotriz | cdp | USA | 12.790,7 |
| SYNTEX S.A. | Poductos Quimicos | psc | USA | 11.872,2 |
| CIA. EMBOTELLA. ARGENTINA S.A. | Bebidas s/alcohol | psc | USA | 11.765,- |
| GTE SILVANIA S.A. | Tubos y lamparas fluore. | cdp | USA | 11.325,3 |
| PEPSI COLA ARGENT. S.A. | Bebidas s/alcohol | psc | USA | 9.800,- |
| SAAB-SCANIA ARGENT. S.A. | Automotriz | cdp | SUE | 9.661,9 |
| PARAFINA DEL PLATA S.A. | Aceites lubricantes | cdp | SUI | 9.573,1 |
| PIRELLI S.A. PLATENSE | Neumaticos | psc | ITA | 9.571,4 |
| COCA COLA S.A. | Bebidas s/alcohol | cdp | USA | 9.383,- |
| KODAK ARGENTINA S.A. | Aparatos fotograficos | psc/on | USA | 9.370,9 |
| BANCO BEAL S.A. | Banco | psc | BEL | 8.407,8 |
| ABBOTT LABORATORIOS S.A. | Laborat. medicinal | psc | USA | 7.500,- |
| SHELL S.A. | Petrolera | on | HOL | 7.499,8 |
| ESTAB. MECAN. JEPENER S.A. | Metalmecanica | cdp | ITA | 7.196,7 |
| NCR ARGENTINA S.A. | Maquinaria contabilidad | psc | USA | 7.100,- |
| LUCAS INDIEL S.A. | Autopartes | cdp | ING | 6.560,1 |
| SUCHARD ARGENTINA S.A. | Golosionas | psc | SUI | 6.469,2 |
| H.F. FULLER ARG. S.A.I.C. | Adhesivos | cdp | USA | 6.422,0 |
| EQUITEL S.A. | Telecomunicaciones | on | ALE | 6.400,- |
| COMPANIA ARGENT. DE TE | Produccion de te | cdp | BEL | 6.011,2 |
| CARREFOUR ARGENT. S.A. | Supermercado | psc | FRA | 5.170,8 |
| PRODUCTOS ROCHE S.A. | Laborat. medicinal | psc | SUI | 5.000,- |
| HUGHES SERVICE S.A. | Servicios petroleros | psc | USA | 4.594,8 |
| MORGATE ARG. S.A. | Sin informacion | psc | S/D | 4.548,7 |
| LABORAT. GLAXO ARGENT. S.A. | Laboratorio medicinal | cdp | ING | 4.335,1 |
| CIBA GEIGY S.A.I.C. | Productos Quimicos | on | USA | 4.268,3 |
| FRIG. RIOPLATENSE S.A. | Frigorifico | psc | USA | 3.990,- |
| CARGILL S.A.C.I. | Industria alimenticia | cdp | USA | 3.739,7 |
| CIMET S.A. | Alambres, cables cobre | psc | ALE | 3.692,6 |
| ASGROW ARGENTINA S.A. | Prod. semillas hibridas | psc | USA | 3.500,- |
| QUIMICA HOECHST S.A. | Prod.Quimicos y farmac. | cdp | ALE | 3.260,6 |
| LIQUID CARBONIC ARG. S.A. | Gases carbonicos | cdp | USA | 3.166,7 |
| CIA. GILLETTE S.A. | Hojas de afeitar | psc | USA | 3.143,3 |
| NEUMATICOS GOOD YEAR S.A. | Neumaticos | on | USA | 3.000,- |
| DYCASA ARG. S.A. | Constr. obras publicas | on | ESP | 3.000,- |
| CYNAMID ARGENTINA S.A. | Productos quimicos | psc | USA | 2.986,8 |
| EATON S.A. | Autopartes | cdp | USA | 2.488,9 |
| STAUFFER QUIMICA S.A. | Productos quimicos | psc | USA | 2.480,6 |
| AGA ARGENTINA S.A. | Gases comprimidos | psc | SUE | 2.076,9 |
| PIONEER ARGENT. S.A. | Sin informacion | cdp | USA | 2.001,8 |
| FOXBORO ARGENTINA S.A. | Autopartes | psc | USA | 2.000,- |
| SIEMENS S.A.I.C. | Telecomunicaciones | on | ALE | 2.000,- |
| LABORAT. PHOENIX S.A. | Laboratorio medicinal | psc | USA | 1.969,4 |
| PERKINS ARGENT. S.A. | Autopartes | psc | USA | 1.928,5 |
| BAUSCH Y LOMB ARGENT. S.A. | Productos opticos y cientif. | psc | USA | 1.800,- |
| HUDSON,CIOVINI Y CIA. S.A. | Bebidas alcoholicas | psc | CAN | 1.721,5 |
| ARTHUR MARTIN S.A. | Fabric. cocinas y estufas | psc | BEL | 1.573,9 |
| PITTSBURGH S.A. | Import.prod.quimicos y metal. | psc | USA | 1.510,- |
| VITROFAR S.A. | Envases de vidrio | on | USA | 1.500,- |
| BAHCO SUDAMERICANA S.A. | Herramientas | psc | SUE | 1.400,- |
| MC DONALDS RESTAURANTES. | Servicios alimenticios | psc | USA | 1.385,- |
| PUNTA DEL AGUA S.A. | Sin informacion | cdp | S/D | 1.357,8 |
| WORTHINGTON ARGENT. S.A. | Bombas hidraulicas | psc | USA | 1.177,- |
| POND'S ARGENT. S.A. | Cosmeticos | psc | USA | 1.007,- |
| ELAB. ARG. CEREALES S.A. | Productos alimenticios | psc | USA | 1.000,- |
| SEMILLAS INTERSTATE ARG. S.A. | Produccion de hibridos | psc | USA | 1.000,- |
| S.A. NESTLE | Golosinas | on | SUI | 900,- |
| BOEHRINGER ARGENT. S.A. | Laboratorio medicinal | psc | ALE | 842,5 |
| BAKER TRANSWORLD S.A. | Sin informacion | psc | USA | 800,- |
| ROVAFARM ARGENT. S.A. | Laborat. medicinal | psc | SUI | 789,2 |
| ARGENMILLA S.A. | Agricola-ganadera | psc | ITA | 756,3 |
| MACUSA | Curtiembre | psc | ITA | 750,- |
| AEROSOL FILLING ARGENT. S.A. | Productos quimicos | psc | USA | 736,2 |
| FICHET S.A. | Sin informacion | psc | ALE | 445,4 |
| MACROSA S.A. | Metalmecanica | psc | ITA | 321,3 |
| MAGATE ARG. S.A. | Sin informacion | psc | S/D | 290,- |
| QUIM. ARG. HOUGHTON S.A. | Product.quimicos indust. | psc | USA | 250,- |
| MTM S.A. | Telas metalicas | psc | ALE | 230,7 |
| LABORAT. UPJOHN S.A. | Laboratorio medicinal | psc | USA | 220,- |
| CIA. SUD. KREGLINGER S.A. | Comercio mayorista | psc | BEL | 150,- |
| FRAM ARGENTINA S.A. | Autopartes | psc | USA | 123,- |
| BLACK Y DECKER ARG. S.A. | Herramientas | psc | USA | 120,- |
| DOW CORNING S.A. | Lubricantes y siliconas | psc | USA | 49,2 |
| CITICORP ASESORA S.A. | Servicios consultoria | psc | USA | 30,- |
| TOTAL | | | | 655838.9 |

* psc: capitalizacion deuda externa con seguro de cambio

cdp: capitalizacion deuda externa publica

on : "on lending"

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

CUADRO 2. PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN LAS PRIVATIZACIONES (HASTA FEBRERO DE 1993)
(Porcentajes y millones de dolares)

| Sector | Empresa Privatizada | Total recaudado (Efectivo + títulos *) | Transnacionales | Pais | % | Grupos locales | % |
|------------------------|-------------------------------|---|---|------|--------------------------|---------------------------------|-------|
| Petroleo | YPF | | | | | | |
| | Tordillo | 179.09 | Santa Fe Energy Energy Development Corporation | USA | 20.00 | Techint | 47.50 |
| | | | | USA | 12.50 | Perez Companc | 20.00 |
| | El Huemul - Koluel | 170.48 | Total Austral | Fra | 10.00 | | |
| | Puesto Hernandez | 286.35 | Oxy | USA | 40.50 | Perez Companc | 57.00 |
| | | | | | | Otros | 2.50 |
| | Vizcacheras | 167.69 | Repsol | Esp | 50.00 | Astra | 50.00 |
| | Santa Cruz I | 55.00 | Quintana Petroleum | USA | 28.56 | Soldati | 46.44 |
| | | | Marc Rich | Sui | 25.00 | | |
| | Tierra del Fuego | 143.50 | Chavuco Resources | Can | 33.34 | Bridas | 52.37 |
| | | | Coastal Argentina | USA | 14.29 | | |
| | Santa Cruz II | 141.60 | | | | Inter Rio Holding Establishment | 20.00 |
| | | | | | | Astra | 40.00 |
| | | | | | | Perez Companc | 40.00 |
| | Palmar Largo | 36.00 | Norcen Int. Ltd. | Can | 25.50 | Macri | 29.00 |
| | | | Dong Won Co. Ltd. | Cor | 20.00 | Soldati | 25.50 |
| | Aguarague | 143.70 | Ampolex | Aus | 35.71 | Techint | 35.72 |
| | | | Petrobras | Bra | 21.43 | Soldati | 7.14 |
| | Refinería Campo Durán | 64.10 | | | | Isaura | 15.01 |
| | | | | | | Perez Companc | 39.99 |
| | | | | | Macri | 30.00 | |
| | | | | | Astra | 15.00 | |
| Ebytem S.A. | 19.04 | | | | Isaura | 100.00 | |
| Destilería Dock Sud | 11.71 | | | | Soldati | 100.00 | |
| Planta de Aerosoles | 1.62 | | | | Superservicios (Beraldi) | 100.00 | |
| Oleoductos Troncales | 77.05 | | | | Perez Companc | 33.00 | |
| | | | | | Bolland | 20.00 | |
| | | | | | Bridas | 17.00 | |
| | | | | | Macri | 19.00 | |
| | | | | | Astra | 10.00 | |
| | | | | | Techint | 3.00 | |
| Destilería San Lorenzo | 12.21 | | | | Perez Companc | 56.49 | |
| | | | | | Soldati | 42.51 | |
| Gas | GAS DEL ESTADO | | | | | | |
| | Transportadora de Gas del Sur | 356.20 | Enron Pipeline Company Citicorp Equity Investments | USA | 25.00 | Perez Companc | 25.00 |
| | | | | USA | 25.00 | Argentina Private Development | 25.00 |

CUADRO 2. PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN LAS PRIVATIZACIONES (HASTA FEBRERO DE 1993)
(Porcentajes y millones de dolares)

| Sector | Empresa Privatizada | Total recaudado (Efectivo + titulos *) | Transnacionales | Pais | % | Grupos locales | % |
|-------------------|---|---|---|------|--------|---|-------|
| | Transportadora de Gas del Norte | 210.22 | Novacorp International | Can | 25.00 | Techint | 39.00 |
| | | | Transcogas | Can | 36.00 | | |
| | Distribuidora de Gas Metropolitana | 300.02 | British Gas | G.B. | 41.00 | Perez Companc | 25.00 |
| | | | | | | Astra | 20.00 |
| | | | | | | Invertrad (Acindar) | 14.00 |
| | Distribuidora de Gas Buenos Aires Norte | 155.55 | Manra | Esp | 21.00 | Soldati | 28.00 |
| | | | Gas Natural | Esp | 51.00 | | |
| | Distribuidora de Gas Pampeana | 235.41 | Camuzzi Gasometri | Ita | 100.00 | | |
| | Distribuidora de Gas Litoral | 103.60 | Tractebel | Bel | 40.00 | Garovaglio y Zorraquin | 20.00 |
| | | | Iberdrola | Esp | 20.00 | Diecisiete de Abril (Bemberg) | 20.00 |
| | Distribuidora de Gas Centro | 138.00 | Societa Italiana per il Gas | Ita | 25.00 | Macri | 75.00 |
| | Distribuidora de Gas Cuyana | 122.00 | Societa Italiana per il Gas | Ita | 25.00 | Macri | 75.00 |
| | Distribuidora de Gas Noroeste | 72.03 | | | | Cartellone | 40.00 |
| | | | | | | Banco Frances | 20.00 |
| | | | | | | Cia. de Consumidores de Gas de Santiago | 40.00 |
| | Distribuidora de Gas del Sur | 148.03 | Camuzzi Gasometri | Ita | 100.00 | | |
| Energia Electrica | SEGBA | | | | | | |
| | Central Costanera | 90.10 | Endesa | Chi | 50.01 | Perez Companc | 12.50 |
| | | | Distribuidora Chilectra Metropolitana | Chi | 5.00 | Inter Rio Holding Establishment | 12.50 |
| | | | Enersis | Chi | 15.00 | | |
| | | | Costanera Power Electricidad | USA | 4.99 | | |
| | Central Puerto | 92.21 | Chilectra Quinta Region | Chi | 17.50 | | |
| | | | Distribuidora Electrica Quinta Region | Chi | 82.50 | | |
| | Edenor | 427.00 | Electricite de France | Fra | 20.00 | Astra | 40.00 |
| | | | Endesa | Esp | 10.00 | | |
| | | | Emp. Nacional Electrica del Ribagorzana | Esp | 20.00 | | |
| | | | Societe d'Aménagement Urbain et Rural | Fra | 10.00 | | |
| | Edesur | 511.01 | PSI Energy Inc. | USA | 10.00 | Perez Companc | 40.50 |
| | | | Enersis | Chi | 19.50 | | |
| | | | Endesa de Chile | Chi | 10.00 | | |
| | | | Distribuidora Chilectra Metropolitana | Chi | 20.00 | | |
| | Central Alto Valle | 22.10 | Dominion Energy Inc. | USA | 60.00 | Coop. Prov. de serv. publicos (Neuquen) | 40.00 |
| | Central Guemes | 86.20 | Duke Guemes | USA | 25.00 | Soldati | 25.00 |

CUADRO 2. PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN LAS PRIVATIZACIONES (HASTA FEBRERO DE 1993)
(Porcentajes y millones de dolares)

| Sector | Empresa Privatizada | Total recaudado (Efectivo + titulos *) | Transnacionales | Pais | % | Grupos locales | % |
|--------------------|-------------------------|---|-------------------------------|---------|-------|----------------|--------|
| | | | TEW Americas Development | USA | 15.00 | | |
| | | | Iberdrola | Esp | 20.00 | | |
| | | | The Argentina Investment. Co. | Is.Caym | 15.00 | | |
| | Pedro de Mendoza | 8.55 | | | | Acindar | 74.97 |
| | | | | | | Massuh | 25.03 |
| | Dock Sud | 25.00 | | | | Polledo | 100.00 |
| | Edelap | 139.00 | Houston Power Corporation | USA | 51.00 | Techint | 49.00 |
| | Sorrento | 8.79 | | | | Malvicino | 17.97 |
| | | | | | | late | 17.97 |
| | | | | | | Eleprint | 3.98 |
| | | | | | | Argon | 60.07 |
| Agua | OBRAS SANITARIAS | | Lyonnaise des Aux-Dumez | Fra | 33.30 | Soldati | 20.70 |
| | | | Compaigne Generale des Eaux | Fra | s/d | Meller | 10.80 |
| | | | Anglian Water | G.B. | 4.50 | Banco Galicia | 8.10 |
| | | | Aguas de Barcelona | Esp | 12.60 | | |
| Telecomunicaciones | ENTEL | | | | | | |
| | Telefonica de Argentina | 749.01 | Holdering B.V. (Telefonica) | Esp | 10.00 | Techint | 8.31 |
| | | | Banco Central de Espana | Esp | 7.04 | Soldati | 5.00 |
| | | | Banco Hispanoamericano | Esp | 5.00 | Perez Companc | 14.56 |
| | | | Republic New York Financiaría | USA | 1.50 | | |
| | | | Manufacturers Hannover | USA | 4.30 | | |
| | | | Bank of New York | USA | 4.16 | | |
| | | | Southel Equity Corporation | USA | 4.00 | | |
| | | | Citicorp Venture Capital | USA | 20.00 | | |
| | | | Bank of Zurich | Sui | 4.16 | | |
| | | | Centro Banco de Panama | Pan | 1.40 | | |
| | | | Vanegas | Pan | 1.25 | | |
| | | | Banco Atlantico | Pan | 0.75 | | |
| | | | Bank of Nova Scotia | Can | 0.10 | | |
| | | | Arab Banking Co. | A.Sau. | 4.31 | | |
| | | | Bank of Tokio | Jap | 4.16 | | |
| | Telecom | 677.01 | Cable et Radio | Fra | 32.50 | Perez Companc | 25.00 |
| | | | J.P. Morgan | USA | 10.00 | | |
| | | | Stet | Ita | 32.50 | | |
| Transporte Aereo | AEROLINEAS ARGENTINAS | 742.99 | Iberia | Esp | 47.50 | Amadeo Riva | 10.26 |
| | | | Banco Hispanoamericano | Esp | 11.88 | Devi S.A. | 3.58 |
| | | | Banesto | Esp | 11.88 | Medefin | 1.73 |

CUADRO 2. PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN LAS PRIVATIZACIONES (HASTA FEBRERO DE 1993)
(Porcentajes y millones de dolares)

| Sector | Empresa Privatizada | Total recaudado (Efectivo + titulos *) | Transnacionales | Pais | % | Grupos locales | % |
|---------------|--|---|---|-------------------|--------------------------|--|---|
| | | | Cofivacasa | Esp | 6.33 | Riva S.A. F. de Vincenzo | 3.58 3.26 |
| Ferrocarriles | FERROCARRILES Rosario-Bahia Blanca Mitre | | Iowa Interstate Railroad Montana Rail Link Anacostia Pacific RBC | USA USA | s/d s/d s/d s/d | Techint Aceitera General Deheza | s/d s/d |
| | Resto Linea Roca | | | | | Loma Negra Petroquimica Comodoro Rivadavia Acindar Decavial Banco Frances Asociacion de Cooperativas Argentinas | 65.00 10.00 10.00 5.00 5.00 5.00 |
| | Linea General Urquiza | | Petersen Thiele Railroad Development Corp. | | 6.25 | Pescarmona Olmatic Alesia | 71.25 12.50 10.00 |
| Hoteleria | HOTEL LLAO-LLAO | 6.11 | Choice Hotels Int. Citicorp | USA USA | 10.00 45.00 | COFICA y Sur Hotel | 45.00 |
| Astilleros | TANDANOR | 59.80 | Sud Marine Enterprises Banco Holandes Unido | Fra Hol | 5.00 2.90 | Cia. Arg. de Transportes Maritimos | 92.10 |
| Siderurgia | ALTOS HORNOS ZAPLA | 18.16 | Societe Industrielle de Metallurgie Avancee Albert Duval Citicorp | Fra Fra USA | 19.33 13.99 33.37 | Pensa Penfin | 28.30 5.01 |
| | SOMISA | 147.26 | | | | Propulsora (Techint) Siderca (Techint) | 90.00 10.00 |
| Petroquimica | Petropol Induclor Petroquimica Rio III Polisur Monomeros Vinilicos | 6.92 27.92 7.30 22.30 14.60 | | | | Indupa Indupa Bunge y Born Garovaglio y Zorraquin Viniclor | s/d s/d s/d s/d s/d |

FUENTE: Elaboracion propia sobre la base de informacion periodistica y del Ministerio de Economia

NOTA: * Los titulos de la deuda se computan a su valor de mercado

CUADRO 3. PRIVATIZACIONES POR ORIGEN DEL CAPITAL DE LAS
EMPRESAS ADJUDICATARIAS Y SECTORES DE ACTIVIDAD

Diciembre de 1992

| Empresas adjudicatarias / Sectores | Valor Patrimonial (1) | |
|---------------------------------------|-----------------------|--------------|
| | Millones U\$S | % |
| 1. Empresas Nacionales | 4607.0 | 27.9 |
| 2. Empresas extranjeras | 6821.2 | 41.3 |
| 3. Estado Nacional | 5104.5 | 30.9 |
| Total | 16532.7 | 100.0 |
| a. Telefonos | 3919.9 | 23.7 |
| b. Aerolineas | 874.1 | 5.3 |
| c. Ferrocarriles | | |
| d. Sector Electrico | 3458.1 | 20.9 |
| e. Puertos | 6.0 | 0.0 |
| f. Caminos | | |
| g. Television y Radio | 13.9 | 0.1 |
| h. Petroleo | 3500.1 | 21.2 |
| i. Gas | 4065.9 | 24.6 |
| j. Obras Sanitarias | | |
| k. Industria | | |
| - Petroquimica | 260.9 | 1.6 |
| - Talleres Navales | 59.8 | 0.4 |
| - Acero | 199.4 | 1.2 |
| l. Inmuebles del Estado | 107.0 | 0.6 |
| m. Otros | 67.6 | 0.4 |

FUENTE: "Argentina. Un pais para invertir y crecer.", cuadros 8 y 9

Secretaria de Programacion Economica, MEyOSP

Buenos Aires, 1993.

NOTA: (1) Es el resultado financiero total computado como si se hubiera transferido el 100%

III. Nuevas estrategias de las ET industriales en la Argentina: algunas evidencias empíricas.

El objetivo de la presente sección es describir los principales rasgos característicos del nuevo patrón de inserción de las ET en la industria argentina en la década del 90. Esto se hará a partir de la información recabada en la encuesta realizada a 61 de las principales subsidiarias de ET industriales en la Argentina^{3/4/}. El eje articulador de esta caracterización es el de las estrategias que las filiales locales de las ET están desarrollando con vistas al logro de una nueva forma de inserción en la economía local. Dentro del espectro de las ET que desarrollan su actividad en el sector industrial se han podido identificar tres tipos de firmas, de acuerdo con su estrategia de inserción:

1. empresas que basan su actividad manufacturera en la producción de bienes intensivos en el uso de recursos naturales y que cuentan con las ventajas competitivas que les otorgan estos bienes para competir internacionalmente;
2. empresas que, aprovechando la experiencia industrial adquirida durante la etapa sustitutiva se insertan en esquemas de globalización de la producción a nivel de sus corporaciones, especializándose en unos pocos bienes o partes destinadas a la exportación y atendiendo a la demanda doméstica con productos o bien completamente importados o con fuertes contenidos importados;
3. empresas que involucran hacia esquemas donde el ensamblaje y la importación van adquiriendo creciente importancia frente a la producción local en su estrategia de ocupación del mercado doméstico.

Estos tres tipos de estrategias definen un perfil que, si bien no ha consolidado aún su forma definitiva, sin dudas difiere sustancialmente del que presentaban estas empresas durante el período sustitutivo y tiene efectos significativos sobre la producción industrial, el comercio exterior, la innovación tecnológica, y otros aspectos del modelo de desarrollo que se está gestando en el país.

1. Mayor inserción exportadora

Un aspecto destacado de la renovada dinámica de las ET industriales es la evolución de sus exportaciones. Durante el período sustitutivo, dado que el objetivo central de la presencia industrial de las ET en la Argentina era abastecer el mercado interno, las exportaciones quedaban limitadas a las empresas cuya actividad se relacionaba con la explotación de recursos naturales^{5/}. En las nuevas condiciones, en

^{3/} La Encuesta sobre las Estrategias de las Empresas de Capital Extranjero frente a los Cambios Estructurales, la Globalización y la Integración Regional fue realizada en forma conjunta por el Proyecto ARG. 91/019 "Integración Económica" PNUD - Subsecretaría de Estudios Económicos, Secretaría de Programación Económica, Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, y el Proyecto "La Transformación del Sistema Económico Argentino: Industria y Comercio Internacional.", financiado por la Fundación Volkswagen en la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

^{4/} Las 61 empresas que comprende la encuesta representan un 23% de la facturación de las primeras 200 empresas industriales del país, y casi el 60% de las ventas de las primeras 100 subsidiarias de ET industriales. En términos de comercio exterior, dan cuenta del 8% de las exportaciones totales, del 12% de las exportaciones industriales, y del 13% de las importaciones totales del país en 1991.

^{5/} A mediados de los años '70 esta orientación presenta modificaciones sustantivas. Apoyados en su desarrollo local y en un generoso sistema de apoyo promocional, se verifica un importante incremento de las exportaciones industriales, fundamentalmente al área latinoamericana. Sin embargo, la interrupción de las condiciones locales que favorecieron ese fenómeno y la no transición hacia nuevas formas competitivas erosionaron rápidamente esa performance. Al respecto, ver por ejemplo Bisang, Kosacoff (1992).

cambio, si bien el mercado interno sigue siendo el objetivo prioritario, la exportación pasa a ocupar un lugar destacado para todas las ET que continúan realizando actividades industriales en el país. Si bien no hay datos que permitan evaluar la real incidencia de las ET en las exportaciones totales, se cuenta con algunos indicadores que permiten reflejar el papel destacado que las exportaciones tienen en la nueva estrategia de inserción local de estas firmas.

Según datos de la encuesta, las ventas al exterior sufrieron un incremento de más del 100% entre 1981 y 1992, con un especial dinamismo en el quinquenio 1986-1991, período en el cual las exportaciones de estas empresas crecieron a una tasa anual acumulativa del 15.8%. Si bien el agotamiento de la sustitución de importaciones creó las condiciones para que todas las ET radicadas en el país buscaran en mayor o en menor medida la salida exportadora, los motivos de las distintas empresas y las características de su mayor inserción en los mercados externos difieren de acuerdo con su estrategia de reconversión. Mientras que en el caso de las empresas que operan dentro de esquemas de globalización el destino principal de los bienes son las casas matrices u otras filiales de la corporación, en el de las empresas cuya actividad se relaciona con los recursos naturales, su comportamiento está muy influido por los precios y condiciones del mercado internacional. Finalmente, para las firmas que siguen actuando dentro de la lógica de la sustitución de importaciones, la evolución de las ventas al exterior responde básicamente a un fenómeno relacionado con el ciclo económico doméstico más que a una nueva estrategia de inserción local. Es decir que la reactivación y la contracción del mercado interno afectarán en mucha mayor medida a las exportaciones de estas últimas que a las de las empresas dedicadas a los recursos naturales, y en mucha menor medida a las empresas globalizadas. El 4 muestra datos de la encuesta que reflejan esta situación diferenciada.

Cuadro 4
EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES POR GRUPO SEGUN
ESTRATEGIA DE LAS EMPRESAS. 1981 - 1992.

| ESTRATEGIA | TASA DE CRECIMIENTO ANUAL ACUMULATIVA (%) | | |
|--------------------|--|-----------|-----------|
| | 1981-1986 | 1986-1991 | 1991-1992 |
| Sustitutivas | 5.8 | 22.5 | -1.6 |
| Recursos Naturales | -1.8 | 13.3 | -1.7 |
| Globalizadas | 3.6 | 16.7 | 5.2 |
| TOTAL | -1.2 | 15.8 | -0.9 |

FUENTE: Elaboración en base a los datos de la Encuesta efectuada en forma conjunta por el Proyecto "Integración Económica" ARG 91/019 PNUD-Secretaría de Programación Económica y el Proyecto "La Transformación del Sistema Económico Argentino: Industria y Comercio Internacional", financiado por la Fundación Volkswagen en la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

2. Mayores niveles y cambio en la composición de las importaciones

El modelo de sustitución de importaciones, bajo el cual se produjo la industrialización de la Argentina, tuvo su eje en el desarrollo de industrias de bienes finales (básicamente bienes de consumo y algunos insumos intermedios), pero siguió siendo dependiente de la importación de una gran cantidad de insumos, así como de bienes de capital. Las nuevas condiciones de apertura de la economía obligan a las ET radicadas en el país a replantear su estrategia para abastecer el mercado local; tanto la importación de bienes finales que anteriormente producían en el país como la inclusión de mayores componentes importados en las funciones de producción, anteriormente vedados durante la sustitución por las barreras comerciales y por las regulaciones sobre la integración nacional de la producción, son ahora posibilidades que todas las ET en menor o mayor medida están considerando.

La encuesta aporta algunos datos sobre los cambios que se están produciendo a nivel de las importaciones. El primer hecho a destacar es el peso de las ET en las importaciones totales: durante 1992, las 61 empresas encuestadas importaron por un total de 1857 millones de dólares, un 13% de las compras totales de la Argentina en el exterior durante ese año. Además, el análisis de las importaciones por tipo de bien arroja también algunos resultados interesantes. En primer lugar, resulta significativa la baja incidencia de las importaciones de bienes de capital, que es un síntoma de la escasez de nuevas inversiones. Una explicación razonable de este fenómeno es que muchas de las inversiones de ET en la Argentina en los

últimos años se han llevado a cabo mediante la compra de empresas o plantas existentes. Por otra parte, hay que tener en cuenta que una gran cantidad de firmas se encuentran aún en un período de transición, habiendo concentrado sus esfuerzos hasta el momento en la introducción de cambios organizacionales o de mejoras puntuales que no implican la renovación del equipamiento físico de sus plantas en gran escala. (ver 5)

En segundo lugar, la importancia de las importaciones de bienes finales para comercializar (que concentran casi un 40% de las importaciones totales tanto en 1991 como en 1992) denota una de las características de la nueva forma de inserción de las ET en la industria argentina, en la cual la comercialización de productos importados de la Corporación pasa a tener un papel de la misma importancia que la producción industrial local, y en algunos casos mayor. Podría argumentarse que este peso de las importaciones de bienes finales para comercializar es coyuntural, producto de que las empresas no pudieron abastecer la reactivación del mercado interno con su producción local y, dada la apertura comercial, recurrieron a la importación como la fuente más fácil y económica para abastecer a la demanda doméstica, aunque parece deberse a una tendencia más estructural. Este cambio está basado en el aprovechamiento integral de la red comercial, de distribución, de financiamiento, de servicios post-venta, marca, etc., que estas firmas desarrollaron durante décadas en la Argentina, que les facilita la comercialización de bienes finales importados. Finalmente, se destaca la importancia de los insumos importados, cuyo monto se ha incrementado en un 40% entre 1991 y 1992, lo que refleja también su creciente incidencia en las funciones de producción de estas empresas, que tiende hacia la pérdida de valor agregado local, a partir de procesos manufactureros más intensivos en el ensamblaje de partes importadas.

Cuadro 5
ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES POR TIPO DE BIEN. 1991 - 1992

| TIPO DE BIEN | PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL | |
|--------------------------------------|---------------------------|-------|
| | 1991 | 1992 |
| De Insumos | 47.7 | 53.5 |
| De Bienes de Capital | 11.2 | 2.8 |
| De Bienes finales para comercializar | 38.4 | 38.2 |
| Totales | 100.0 | 100.0 |

FUENTE: Idem Cuadro 4.

Cuadro 6

IMPORTACIONES POR TIPO DE BIEN SEGUN ESTRATEGIA. 1991 - 1992.
(Miles de dólares y porcentajes sobre el total)

| ESTRATEGIA | DE INSUMOS | | DE BIENES DE CAPITAL | | DE BIENES FINALES PARA COMERCIALIZAR | | TOTAL (Miles de u\$s) | |
|------------|------------|------|----------------------|------|--------------------------------------|------|-----------------------|-----------|
| | 1991 | 1992 | 1991 | 1992 | 1991 | 1992 | 1991 | 1992 |
| Sustit. | 49.3 | 48.4 | 5.4 | 5.1 | 45.3 | 46.5 | 481295.6 | 639057.2 |
| Rec.Nat. | 68.8 | 60.5 | 5.3 | 5.9 | 25.8 | 33.6 | 169033.0 | 194251.0 |
| Global. | 42.9 | 60.1 | 18.6 | 1.3 | 39.0 | 38.6 | 524797.5 | 1024442.0 |
| TOTAL | 49.0 | 56.6 | 11.5 | 3.0 | 39.5 | 40.4 | 1175126.1 | 1857750.2 |

FUENTE: Idem Cuadro 4.

También el tipo de bienes importados varía de acuerdo con la estrategia de las empresas. Se destaca la importancia que tienen para las empresas de recursos naturales y para las globalizadas las compras de insumos en el exterior, mientras que para las sustitutivas tienen un peso prácticamente equivalente al de las compras de bienes finales para comercializar.

Incluso en el caso de las empresas globalizadas, el gran incremento de las importaciones de 1992 respecto de 1991, si bien se produjo tanto en insumos como en bienes finales, fue relativamente mayor en aquellos. Estos datos resultan indicativos de la diferente lógica con que operan las distintas empresas. (ver 6)

3. Importancia del comercio intra-corporativo

La existencia de importantes flujos de comercio internacional al interior de las corporaciones

transnacionales ha sido uno de los elementos distintivos del patrón del intercambio comercial. Asimismo, una de las características principales del actual proceso de globalización es la creciente complementariedad entre inversión extranjera directa y comercio, y en particular del intra-corporativo. Mientras que en la etapa anterior de expansión de las ET a nivel mundial, las mismas se establecían en los distintos países como forma alternativa al comercio para el abastecimiento de esos mercados, y producían los mismos bienes en distintas localizaciones, actualmente buscan racionalizar sus estructuras productivas globales, especializando a sus distintas filiales en los distintos componentes de la producción internacionalizada. Una consecuencia directa de esta nueva forma de organización es la generación de importantes corrientes comerciales entre las distintas filiales de las corporaciones transnacionales. Si bien no existen cifras que permitan evaluar con certeza la importancia de este fenómeno, diversos autores lo mencionan como uno de los principales aspectos del proceso de globalización, fundamentalmente por las implicancias que tiene para la capacidad de aplicar políticas de los distintos Estados, y en especial, los de los países de menor desarrollo relativo (Dunning, 1992, Mortimore, 1992, Ostry, 1990, Vernon, 1992).

Los datos de la encuesta confirman la existencia del fenómeno del comercio intra-corporativo, que tiene en la Argentina una extraordinaria importancia. En efecto, casi el 60% de las exportaciones de estas empresas son en realidad transacciones dentro de la Corporación, mientras que lo mismo ocurre con casi el 80% de las importaciones. Este es un indicador contundente, en un contexto de importantes cambios en la estrategia de las empresas transnacionales ante el pasaje de una economía fuertemente protegida a una economía abierta. La producción internacionalizada y las nuevas formas de globalización exigen la homogeneización de los standards de calidad de los productos y de los componentes y por lo tanto traen aparejado un cambio en la función de producción y en la composición de las importaciones de estas empresas. Donde anteriormente integraban el producto final con partes producidas en el país o con importaciones de diversa procedencia y calidad, actualmente deben importar los componentes que cumplan con los requerimientos de calidad de la producción internacionalizada, lo cual se asegura fundamentalmente con la provisión intra-corporativa de esas partes y componentes. El 7 muestra asimismo el incremento en el comercio intra-corporativo en 1992 respecto del año anterior.

Los datos disponibles muestran también que, a pesar de su mayor inserción exportadora, el saldo comercial de estas empresas es fuertemente negativo, y que el comercio intra-corporativo juega un papel decisivo en este fenómeno. Si bien el proceso de reconversión de las filiales de ET no ha concluido, y su configuración final depende en

gran medida del desarrollo del proceso de integración regional, parece claro que el patrón de comercio resultante es fuertemente deficitario. Aunque puede esperarse un incremento de las exportaciones de bienes producidos por empresas dedicadas a la explotación de recursos naturales y de partes fabricadas por empresas que trabajen dentro de esquemas de globalización de sus corporaciones, también es dable esperar aún un incremento de las importaciones por efecto de la profundización de los procesos de globalización y de la transformación de muchas empresas industriales en ensambladoras y representantes comerciales de sus casas matrices. Un cambio de esta tendencia requiere de importantes procesos de reconversión y especialización exportadora, que necesariamente deberán estar articuladas con importantes procesos de inversión en nuevas plantas industriales.

El comercio intra-corporativo tiene también una gran importancia en la relación de las filiales de la

Cuadro 7

COMERCIO EXTERIOR POR TIPO DE TRANSACCION. 1991 - 1992
(Miles de dólares y porcentajes)

| RUBRO | Intra-Corporativo | | Extra-Corporativo | | Total | |
|-----------------|-------------------|-----------|-------------------|----------|-----------|-----------|
| | 1991 | 1992 | 1991 | 1992 | 1991 | 1992 |
| Exportaciones | 495142.7 | 560108.0 | 463495.0 | 391174.0 | 958637.7 | 951282.0 |
| % | 51.7 | 58.9 | 48.3 | 41.1 | 100.0 | 100.0 |
| Importaciones | 822926.7 | 1455884.8 | 352199.4 | 401865.4 | 1175126.1 | 1857750.2 |
| % | 70.0 | 78.4 | 30.0 | 21.6 | 100.0 | 100.0 |
| Saldo Comercial | -327784.0 | -895776.8 | 111295.6 | -10691.4 | -216488.4 | -906468.2 |

FUENTE: Idem Cuadro 4.

corporación al interior del Mercosur, lo que se ve reflejado en el 8. La particularidad que presenta este fenómeno es que es mayor aún que el comercio intra-corporativo con el resto del mundo, lo cual indica que la diferencia en los niveles de desarrollo de la región y de los países centrales hace que las empresas deban recurrir en mayor medida a la red corporativa dentro del Mercosur para poder acceder a los standards técnicos y de calidad que exige la producción internacionalizada.

Cuadro 8

ESTRUCTURA DEL COMERCIO POR ORIGEN/DESTINO GEOGRAFICO Y POR TIPO DE TRANSACCION.
1991-1992

| VARIABLE | ORIGEN/DESTINO | TIPO DE TRANSACCION | PORCENTAJES SOBRE EL TOTAL Y MILES DE U\$S | |
|----------------------|---------------------|---------------------|--|-----------|
| | | | 1991 | 1992 |
| Exportaciones | Al Mercosur | Intra-Corporativo | 15.0 % | 20.8 % |
| | | Extra-Corporativo | 11.0 % | 8.4 % |
| | Al Resto del Mundo | Intra-Corporativo | 36.7 % | 38.0 % |
| | | Extra-Corporativo | 37.3 % | 32.7 % |
| Totales (Miles u\$s) | | | 958637.7 | 951282.0 |
| Importaciones | Del Mercosur | Intra-Corporativo | 24.1 % | 33.4 % |
| | | Extra-Corporativo | 4.1 % | 4.9 % |
| | Del Resto del Mundo | Intra-Corporativo | 45.9 % | 45.0 % |
| | | Extra-Corporativo | 25.9 % | 16.7 % |
| Totales (Miles u\$s) | | | 1175126.1 | 1857750.2 |
| Saldo Comercial | Del Mercosur | Intra-Corporativo | -139645.9 | -421336.4 |
| | | Extra-Corporativo | 57462.3 | -11141.8 |
| | Del Resto del Mundo | Intra-Corporativo | -188138.1 | -474440.4 |
| | | Extra-Corporativo | 53833.3 | 450.4 |
| Totales (Miles u\$s) | | | -216488.4 | -906468.2 |

FUENTE: Idem Cuadro 4.

La estructura de comercio de las empresas varía también de acuerdo con la estrategia de inserción que se encuentran desarrollando. En primer lugar, el comercio intra-corporativo adquiere en el grupo de empresas globalizadas una relevancia que no tiene en los otros dos grupos. En cuanto a las exportaciones, mientras que en el caso del grupo de empresas globalizadas casi la totalidad de las mismas tienen como destino a la Corporación, en los otros dos casos el valor de las transacciones de mercado es levemente mayor que el de las intracorporativas. Por otra parte, en tanto que las exportaciones (sean intra o extracorporativas) de las empresas sustitutivas y de las que trabajan en base a recursos naturales han disminuido en 1992, las ventas intraempresa de las firmas globalizadas han aumentado mientras que sus ventas al exterior vía mercado disminuyeron. (ver 9) Respecto de las importaciones, las transacciones intra-empresa tienen una importancia decisiva tanto para las empresas sustitutivas como para las globalizadas, mayor aún en este último caso. En cuanto a las empresas que se basan en la explotación de recursos naturales, las compras provenientes de la Corporación son sólo levemente superiores al 50% del total.

En definitiva, el patrón de comercio exterior que exhiben estas empresas es una manifestación de su nueva forma de inserción en la economía local. El alto peso de las transacciones intra-corporativas es un fenómeno muy diferente del que se registraba en el pasado, ya que si bien seguramente las importaciones de las ET fueron siempre mayoritariamente intra-corporativas, los niveles actuales son mucho mayores, y la composición (con una gran incidencia de los

Cuadro 9

EXPORTACIONES POR TIPO DE TRANSACCION SEGUN ESTRATEGIA.
1991 - 1992.

(Miles de dólares y porcentajes sobre el total)

| ESTRATEGIA | TOTALES (Miles de u\$s) | | A LA CORPORACION | | AL RESTO | |
|------------|-------------------------|----------|------------------|------|----------|------|
| | 1991 | 1992 | 1991 | 1992 | 1991 | 1992 |
| Sustit. | 178333.5 | 160786.0 | 37.4 | 41.5 | 62.6 | 58.5 |
| Rec.Nat. | 478175.0 | 402121.0 | 33.6 | 31.7 | 66.4 | 68.3 |
| Global. | 302129.2 | 388375.0 | 88.6 | 94.2 | 11.4 | 5.8 |
| TOTAL | 958637.7 | 951282.0 | 51.7 | 58.9 | 48.4 | 41.1 |

FUENTE: Idem Cuadro 4.

bienes finales para comercializar y un peso marginal de los bienes de capital) es muy distinta. En cuanto a las exportaciones, en tanto, no sólo los niveles actuales son sustancialmente mayores que los de la etapa sustitutiva, sino que una gran parte de las mismas se canaliza a través de las redes corporativas, hecho que en el pasado sólo se verificaba en algunos casos de exportaciones de productos agropecuarios o agroindustriales de bajo grado de elaboración, o en casos puntuales y aislados^{6/}.

4. Importancia del Mercosur

Frente al proceso de apertura de la economía, que elimina casi por completo el incentivo de las

Cuadro 10

DISTRIBUCION DE LAS LINEAS DE PRODUCCION SEGUN SU ESCALA RELATIVA RESPECTO DE LA FILIAL BRASILEIRA Y EL TIPO DE ESTRATEGIA DE LA EMPRESA.
(Cantidad de líneas)

| ESTRATEGIA | 0-15% | 15-25% | 25-50% | 50-100% | +100% | TOTAL |
|--------------|----------|----------|-----------|-----------|----------|-----------|
| Sustit. | 1 | 6 | 8 | 10 | 5 | 30 |
| Rec.Nat. | 2 | 1 | 4 | 4 | 1 | 12 |
| Global. | 0 | 2 | 0 | 2 | 2 | 6 |
| TOTAL | 3 | 9 | 12 | 16 | 8 | 48 |

FUENTE: Idem Cuadro 4.

filiales locales de las ET de producir para el mercado interno, el proceso de formación del Mercosur se ha convertido en uno de los puntos centrales del interés de las ET por continuar con sus actividades industriales en el ámbito local. Se trata de la conformación de un gran mercado común que las ET están en muy buenas condiciones para abastecer, dado que cuentan en general con filiales en los dos mercados principales (Brasil y Argentina), en los cuales ejercen posiciones de liderazgo. La mayoría de las ET están encarando acciones para racionalizar y complementar sus actividades en ambos países, mientras que las que cuentan con filiales en uno sólo

de los países están intentando formalizar acuerdos de complementación productiva y comercial con otras empresas en la misma situación.

Contrariamente a la visión que se tiene sobre la distinta magnitud de los mercados y la diferencia de escalas de producción en distintos sectores industriales entre Argentina y Brasil, los datos de la encuesta muestran una situación bastante diferente. En efecto, de las 48 líneas de producción para las cuales hay información sobre los dos países, 24 tienen una escala superior al 50% de las brasileras^{7/}. Mientras que la mayoría de estas líneas corresponden a producciones metalmecánicas o automotrices, las producciones vinculadas con la explotación de los recursos naturales se concentran en las 21 líneas que no tienen contraparte en Brasil. (ver 10)

Cuadro 11

COMERCIO EXTERIOR POR ORIGEN/DESTINO GEOGRAFICO
(Miles de dólares)

| RUBRO | Mercosur | | Resto del Mundo | | TOTAL | |
|-----------------|----------|-----------|-----------------|-----------|-----------|-----------|
| | 1991 | 1992 | 1991 | 1992 | 1991 | 1992 |
| Exportaciones | 249156.5 | 278159.0 | 709481.2 | 673123.0 | 958637.7 | 951282.0 |
| % | 26.0 | 29.2 | 74.0 | 70.8 | 100.0 | 100.0 |
| Importaciones | 331340.1 | 710637.2 | 843786.0 | 1147113.0 | 1175126.1 | 1857750.2 |
| % | 28.2 | 38.3 | 71.8 | 61.8 | 100.0 | 100.0 |
| Saldo Comercial | -82183.6 | -432478.2 | -134304.8 | -473990.0 | -216488.4 | -906468.2 |

FUENTE: Idem Cuadro 4.

^{6/} Por ejemplo, el caso de IBM, que constituye una de las experiencias pioneras de inserción de filiales argentinas en procesos de producción internacionalizada. Ver, por ejemplo Vispo, Kosacoff (1991).

^{7/} De estos 24 casos, hay tres en los que las escalas son equivalentes, mientras que en ocho las argentinas son superiores a las brasileras.

Este hecho es sumamente importante a la hora de tomar decisiones al interior de la Corporación sobre la complementación de actividades en el ámbito del Mercosur. Hasta el momento no se conocen casos de ET que hayan decidido abandonar definitivamente la producción industrial en el país, y ello obedece seguramente al hecho de contar con instalaciones que no son tan marginales en cuanto a escala (especialmente a nivel regional), con una experiencia industrial acumulada, y con una serie de otros activos⁸/ que es posible aprovechar con vistas a la presencia en el mercado regional. Este mismo hecho tiene seguramente su influencia sobre la decisión acerca de la incorporación de las filiales locales dentro de esquemas de globalización, dadas las exigencias en términos de tecnología, escala y calidad de la producción internacionalizada.

Cuadro 12

IMPORTANCIA DEL MERCOSUR DENTRO DEL COMERCIO SEGUN ESTRATEGIAS - 1992.
(Porcentajes sobre el total respectivo)

| ESTRATEGIA | EXPORTACIONES | IMPORTACIONES |
|---------------|---------------|---------------|
| Sustitutivas | 54.7 | 26.6 |
| Rec.Naturales | 7.8 | 21.5 |
| Globalizadas | 40.9 | 48.7 |
| TOTAL | 29.2 | 38.3 |

FUENTE: Idem Cuadro 4.

Cuadro 13

IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTRA-CORPORATIVO. TOTAL Y CON EL MERCOSUR, SEGUN ESTRATEGIA - 1992.
(Porcentajes respecto del total respectivo)

| ESTRATEGIA | EXPORTACIONES | | IMPORTACIONES | |
|--------------|---------------|-------------|---------------|-------------|
| | AL MERCOSUR | TOTALES | DEL MERCOSUR | TOTALES |
| Sustit. | 47.5 | 41.5 | 76.9 | 74.7 |
| Rec.Nat. | 36.7 | 31.7 | 68.9 | 53.8 |
| Global. | 91.3 | 94.2 | 92.2 | 85.3 |
| TOTAL | 71.3 | 58.9 | 87.2 | 78.4 |

FUENTE: Idem Cuadro 4.

La importancia del Mercosur para estas empresas se manifiesta también en los importantes niveles de participación de la región en el comercio exterior de las mismas. Mientras que en 1991 el mercado regional concentró casi el 30% de las exportaciones e importaciones de las empresas, en 1992 esos porcentajes ascendieron a cerca del 30 y del 40% respectivamente. La tendencia para los próximos años será seguramente al incremento de esos niveles de participación, dado que la atención del mercado ampliado se encuentra en el centro de la estrategia de prácticamente todas las ET. (ver 11)

La importancia del Mercosur varía también de acuerdo con la estrategia de las empresas, presentándose además situaciones diferenciadas para las exportaciones y las importaciones. En cuanto a las primeras, se destacan las empresas sustitutivas, para las cuales (si bien con montos relativamente reducidos) la región es el destino de cerca del 60% de las exportaciones (ver 12). Otro hecho destacado de este grupo es que dentro de las ventas a la región son levemente mayores las que se realizan fuera de la Corporación que dentro de la misma. Esto es muy distinto de lo que ocurre entre las empresas globalizadas, donde el Mercosur como destino de las exportaciones tiene un peso relativo menor (aunque con montos mucho mayores), y las transacciones intra-corporativas son más del 90% del total (ver 13). Para las empresas dedicadas a la explotación de recursos naturales, el Mercosur resulta totalmente marginal. En el caso de las empresas globalizadas, su acceso a los mercados internacionales se ve facilitado por el hecho de que actualmente operan cerca de la frontera técnica internacional, mientras que en el caso de las empresas que explotan los recursos naturales, su acceso se basa en las ventajas comparativas de la producción primaria local.

Por el lado de las importaciones, el mercado regional tiene una importancia significativa para las empresas globalizadas, que realizan cerca del 50% de sus compras externas en esa zona. Para las empresas que continúan dentro de la lógica de la sustitución tiene una importancia mucho menor (y

⁸/ Mano de obra calificada, en algunos casos materias primas en condiciones favorables, etc.

fuertemente intra-corporativa), mientras que para las que se dedican a la explotación de los recursos naturales, al igual que en el caso de las exportaciones, resulta de una significación menor.

5. Producción y tecnología

La instalación de las ET en la Argentina durante la etapa sustitutiva tuvo la característica distintiva de que, dada la reducida dimensión de un mercado local altamente protegido, las plantas tuvieron que ser adaptadas para producir en escalas mucho menores que aquellas para las cuales habían sido concebidas en los países de origen, y con un grado de integración mucho más elevado. Su conducta tecnológica estaba fundamentada en la introducción de productos y procesos ya desarrollados en las sociedades más avanzadas, pero que requerían adaptación a las condiciones imperantes en el escenario doméstico. Esto dió lugar a importantes esfuerzos de ingeniería y de investigación y desarrollo que, sin embargo, siguieron un sendero muy localista y divergente del de las mejores prácticas internacionales.

El nuevo escenario que enfrentan las ET en la Argentina, con crecientes exigencias de inserción internacional y con la presión competitiva que significa la integración en la red corporativa global, llevó a varias de estas empresas a encarar la incorporación de productos y procesos mucho más cercanos a la frontera técnica internacional⁹. Esto está generando la situación paradójica de que, si bien en las nuevas condiciones las empresas producirán con tecnologías más cercanas a las mejores prácticas internacionales, los requerimientos en términos de investigación y desarrollo y de ingeniería

local serán mucho más reducidos, debido a que estas técnicas, dada su mayor flexibilidad y la nueva dimensión en que colocan al problema de las economías de escala, y la posibilidad de incorporar mayores contenidos importados, pueden ser aplicadas sin mayores modificaciones en el medio local. Por otra parte, el perfil de la producción industrial futura de las filiales de ET no justifica la realización de grandes gastos de I&D a nivel local, dado que se tratará: 1. de bienes o partes fabricados con tecnología de punta y escala similar a la internacional para ser destinados a la exportación; 2. de transformación de recursos naturales, para la cual también se puede acceder a tecnología de punta desarrollada en el exterior; 3. de procesos de fabricación con un alto contenido de ensamblaje y un bajo nivel de integración local.

La encuesta ha recogido datos de I&D de 39 empresas, que totalizan 32.6 millones de dólares para 1991, apenas el 0.1% de lo que las Corporaciones respectivas destinaron a I&D en ese mismo año. Este indicador evidencia los rasgos esenciales de la presencia tecnológico-industrial de las ET en la Argentina. La participación de las filiales locales en los gastos de I&D son absolutamente marginales y proporcionalmente mucho menores que la ya escasa participación en las ventas del conjunto de la Corporación. Es decir que las filiales locales acceden al conocimiento generado en los laboratorios de las sociedades desarrolladas, pero no tienen una intervención activa en la generación de innovaciones mayores. Sus esfuerzos están concentrados en actividades adaptativas, que a su vez tienden a reducirse en el nuevo contexto de la economía doméstica. Este último fenómeno se evidencia en la escasa importancia de los gastos de I&D en las ventas de las filiales locales, que son muy inferiores a los valores promedio de sus corporaciones. En

⁹/ Si bien esto no se ha difundido a todo el conjunto de ET radicadas en la Argentina, parece ser una tendencia que se difundirá entre las firmas que sigan desarrollando alguna actividad industrial a nivel local.

Cuadro 14
DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS SEGUN EL
PORCENTAJE DE LAS VENTAS QUE DESTINAN A
INVESTIGACION Y DESARROLLO. 1991

| Porcentaje de las ventas en I&D | Cantidad de Empresas |
|---------------------------------|----------------------|
| Sin gastos de I&D | 9 |
| 0-1% | 12 |
| 1-2% | 12 |
| +2% | 6 |
| TOTAL | 39 |

FUENTE: Idem Cuadro 4.

efecto, en el 14 se verifica que, en 1991, 39 subsidiarias locales destinaron el 1% de sus ventas a gastos de I&D. En la situación más extrema, 9 de estas empresas declararon que no realizan este tipo de gastos, mientras que 24 no superan el 2%, y sólo 6 firmas asignaron más del 2% de sus ventas a gastos de I&D.

6. Posición marginal dentro de las respectivas Corporaciones

Una de las características reiteradamente señaladas en los trabajos sobre la inserción de las ET en la industria argentina es el hecho paradójico de que, si bien a nivel local se encuentran entre las firmas líderes de los sectores en los que desarrollan su actividad, dentro de sus respectivas corporaciones resultan marginales (Sourrouille, Gatto, Kosacoff, 1984).

Esta característica se mantiene en la actualidad en lo que respecta a la incidencia de la facturación de las filiales locales dentro de la respectiva corporación en su conjunto. Según datos de la encuesta, 45 de las 61 empresas informaron sobre la facturación de sus corporaciones respectivas en 1991. Estas 45 firmas suman un total de ventas en la Argentina de 7118 millones de dólares en ese mismo año, lo que representa casi el 90% de las ventas de todo el padrón de la encuesta, y un 0.8% de las ventas totales de sus corporaciones respectivas (casi 848000 millones de dólares) en ese mismo año. Este primer indicador confirma que, en términos agregados, la importancia de las filiales locales dentro de sus redes corporativas sigue siendo marginal. (ver 14)

Cuadro 15 DISTRIBUCION DE LAS LINEAS DE PRODUCCION DE ACUERDO CON SU ESCALA RELATIVA DENTRO DE LA CORPORACION
DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS SEGUN SU PARTICIPACION EN LA FACTURACION Y EL EMPLEO TOTALES DE LA CORPORACION A NIVEL MUNDIAL EN 1992. POR TIPO DE ESTRATEGIA DE LAS EMPRESAS.
(Cantidad de líneas)

| VARIABLE | 0-1% | | 1-2% | | Cant. Emp. | ESTRATEGIA | -5% | 5-10% | 10-20% | 20-50% | +50% | TOTAL | | | | |
|------------|------------|-------|------------|-------|------------|--------------------------|------------|-------|------------|--------|------------|-------|----------------|------|---|----|
| | Cant. Emp. | Valor | Cant. Emp. | Valor | | | Cant. Emp. | Valor | Cant. Emp. | Valor | Cant. Emp. | | Valor Promedio | | | |
| VENTAS % | 62.2 | 62.4 | 13.3 | 11.2 | 22.2 | Sustit. Rec.Nat. Global. | 24.0 | 2.2 | 2.4 | 45 | 0.8% | 30 | | | | |
| OCUPADOS % | 42.8 | 28.7 | 25.7 | 34.7 | 14.3 | TOTAL | 4.1 | 7.1 | 16 | 32.5 | 15 | 35 | 7 | 1.2% | 6 | 51 |

FUENTE: Idem Cuadro 4.

Veintiocho de estas empresas tienen un peso en la facturación total de sus corporaciones menor al 1%. En estos casos no se observan rasgos característicos en cuanto al monto de facturación local de las empresas ni en cuanto a su estrategia de inserción. En sólo 17 casos la facturación local es superior al 1% de las ventas totales de la Corporación, ubicándose entre el 1.3 y el 3.2%^{10/}. En cuanto al empleo, sólo seis empresas tienen más del 5% del empleo total de sus corporaciones respectivas. Sin embargo, con una sólo excepción, se trata de empresas de escasa significación en el mercado local.

La comparación de las filiales locales con sus corporaciones a nivel de sus escalas de producción arroja también algunos resultados dignos de mención. Si tomamos en consideración a la filial de mayor escala, se cuenta con información sobre 59 líneas de producción pertenecientes a 28 empresas (ver Cuadro 16). Ocho de esas líneas se producen sólo en la Argentina, tratándose o bien de productos derivados de la producción agropecuaria, o bien de empresas cuya actividad a nivel local no está relacionada con la

^{10/} Hay un sólo caso de una empresa del rubro alimenticio cuya facturación local representa el 47% del total de la Corporación. Sin embargo, esto se debe a que la rama de actividad de esta firma a nivel local es marginal dentro del total, y lo que se consignó como ventas de la Corporación fue lo facturado dentro de ese rubro. En otros tres casos ubicados entre el 1 y el 3.2% se da una situación similar.

actividad principal de la Corporación. De las 51 líneas que se producen tanto en la Argentina como en otras filiales de la Corporación, la mayoría tienen escalas que se ubican entre el 5 y el 20% de las mayores a nivel de la Corporación, sin que se registren en este caso diferencias de acuerdo con el tipo de estrategia local de las firmas.

7. Asociaciones y propiedad del capital

La literatura reciente sobre el tema del nuevo dinamismo de las ET en la escena internacional hace referencia al tema de las alianzas estratégicas como uno de los fenómenos más novedosos que presenta el panorama de fines de los '80 y principios de los '90. En efecto, las ET han generado en los últimos años una gran cantidad de alianzas entre ellas en áreas de producción, comercialización e inclusive (lo que es más significativo) en áreas claves para su propia capacidad competitiva como los proyectos de investigación y desarrollo. Entre las causas que se han mencionado para explicar este fenómeno (Mytelka, 1990, OCDE, 1991) impensable en la época de auge del sistema fordista de organización de la producción se cuentan la necesidad de hacer frente a los costos crecientes de la I&D y de la inversión, la incertidumbre respecto del futuro, la complejidad que representa la convergencia de distintas tecnologías¹¹, etc.

De cualquier manera, la ET ya no es vista como una organización cuya importancia reside en la posesión y el control sobre una gran cantidad de activos en distintas localizaciones, sino como el "sistema nervioso central" de una gran red internacional de capacidades productivas, tecnológicas, comerciales, financieras, etc., sobre las que no necesariamente ejerce el control mayoritario, pero que alimentan la capacidad competitiva de la corporación en forma "sistémica" (Dunning, 1992).

El desarrollo de estas redes globales se ha concentrado fuertemente en lo que se ha dado en llamar la Tríada (Estados Unidos, la Comunidad Europea y Japón) (UNCTC, 1991). Dentro de los países en desarrollo, sólo algunos del sudeste asiático participan en forma significativa de este fenómeno, mientras que el resto sólo lo hace en forma marginal y en casos muy aislados.

En el caso argentino, en los últimos años se han producido gran cantidad de asociaciones entre ET y empresas locales. Esto sin duda constituye un hecho novedoso para el medio local, en el cual las ET siempre tuvieron un control accionario absoluto sobre sus filiales locales, pero se trata de asociaciones con características muy distintas de las alianzas estratégicas que se producen a nivel de la Tríada. En primer lugar, son asociaciones cuyo objetivo central es la explotación de un negocio puntual que en general es marginal dentro de la corporación en su conjunto. En segundo lugar, la casi totalidad de estas asociaciones se concentran en las privatizaciones de empresas de servicios públicos. En tercer lugar, las pocas asociaciones que se registran en el sector industrial se llevan a cabo a través de la creación de nuevas empresas. Es así que, según los datos de la encuesta, de las 58 empresas que respondieron a esa pregunta, en 49 casos el capital extranjero participa con más del 90% (en 39 esa participación llega al 100%). De los 9 casos restantes, sólo en 3 el capital extranjero tiene una participación menor al 50%.

8. Dinamismo de las ET en el mercado local

La década del '70 y casi toda la década del '80 constituyen un período en el cual la inversión extranjera en la Argentina tuvo una dinámica muy diferente de la que había exhibido durante el auge del esquema sustitutivo¹². Desde principios de los '70, cuando comenzó a hacerse evidente el agotamiento del

¹¹/ Microelectrónica, telecomunicaciones, biotecnología, nuevos materiales, etc.

¹²/ En particular en la segunda fase de la industrialización sustitutiva de importaciones el sector industrial fue el

modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones, se redujo la afluencia de inversiones extranjeras, tendencia que sólo se revirtió parcialmente durante la aplicación de la política de apertura aplicada entre 1976 y 1983, aunque con algunas características distintivas respecto del período anterior. Por un lado, los sectores privilegiados fueron el financiero y el petrolero, y por otro, la mayor afluencia de capitales extranjeros en ese período tuvo la contrapartida de la salida del país de algunas de las principales ET industriales¹³.

Cuadro 17
EVOLUCION DE LAS VENTAS SEGUN ESTRATEGIA DE LAS EMPRESAS. 1981 - 1992.

| ESTRATEGIA | TASA DE CRECIMIENTO ANUAL ACUMULATIVA (%) | | |
|---------------|---|-----------|-----------|
| | 1981-1986 | 1986-1991 | 1991-1992 |
| Sustitivas | 0.5 | 5.0 | 4.4 |
| Rec.Naturales | -1.6 | 9.1 | 1.0 |
| Globalizadas | 2.6 | 11.7 | 11.6 |
| TOTAL | -0.8 | 8.5 | 5.6 |

FUENTE: Idem Cuadro 4.

La disminución en el ritmo de ingreso de inversiones extranjeras sólo se ha revertido en los últimos años, a partir de la puesta en marcha de una serie de reformas estructurales en el país, que tienden a constituir un modelo de economía abierta, con mucha menor injerencia del Estado en la actividad económica, y mucho más integrada al mundo. Además de la importante afluencia de inversiones extranjeras que ha significado el proceso de privatización de empresas del Estado, hay una corriente de nuevas inversiones en la industria.

Una de las facetas destacadas de la nueva dinámica de las ET industriales es el incremento de las ventas de estas empresas a partir de mediados de los '80, lo que les permitió recuperar, en un contexto de estancamiento industrial en la Argentina, las posiciones perdidas durante la década anterior. Sin embargo, el incremento de las ventas no fue igual para todas las empresas, como lo reflejan los datos de la encuesta presentados en el 17. Se destaca el dinamismo de las empresas que trabajan bajo esquemas de globalización, que se dió con particular intensidad a partir de mediados de los '80, cuando la tasa de crecimiento anual acumulativa fue superior al 11%, lo cual llevó a este grupo de empresas de concentrar el 20% de las ventas totales en 1981 al 40% en 1992. Las empresas que basan su actividad en los recursos naturales tuvieron también un gran dinamismo en sus ventas, si bien durante 1992 (año de reactivación del mercado interno) experimentaron un crecimiento de sólo el 1%. Las empresas que continúan dentro del esquema sustitutivo previo tuvieron tasas de crecimiento menores aunque importantes en relación con el resto de la industria en el período 1986-1991, pero la disminuyeron muy levemente en 1992.

motor de crecimiento de la economía. En el período intercensal 1963-1973 la industria creció al 8% anual, y este dinamismo fue claramente impulsado por las subsidiarias de las ET, que aumentaron su participación en el producto industrial del 15% en 1958 al 30% en 1973.

¹³/ Según datos de los Censos Económicos Nacionales, las ET habían pasado de representar el 30.4% del producto industrial en 1973 al 26.8% en 1984.

IV. Conclusiones

A lo largo de este trabajo hemos analizado una serie de evidencias sobre el reciente dinamismo y las nuevas formas de inserción de las ET en la economía argentina, que difieren sustancialmente de los que presentaban durante la etapa de sustitución de importaciones.

En relación con el patrón de comercio exterior, hay tres hechos destacables. En primer lugar, se verifican crecientes niveles de exportaciones, pero también niveles de importaciones mucho mayores, con el consiguiente incremento del comercio intra-industrial. Si bien la apertura de la economía fuerza a las empresas a tener que redefinir su estrategia de inserción local, llevándolas a encarar programas de racionalización y de especialización, también funciona como incentivo para que esa especialización se haga sobre la base de mayores contenidos importados que los que se registraban durante la etapa sustitutiva y con una mayor orientación exportadora. En estas nuevas condiciones, son las firmas que desarrollan su actividad en sectores vinculados con los recursos naturales las que cuentan con mayores ventajas dada la dotación de recursos del país, y las empresas que se insertan en procesos de globalización, dado que son las que encaran los esfuerzos productivos con mayor orientación a los mercados internacionales. En segundo lugar, el fuerte peso del comercio intra-corporativo, que se corresponde con la tendencia que coinciden en señalar los estudios recientes sobre inversión y comercio a nivel internacional: el 60% de las exportaciones y el 80% de las importaciones de estas empresas son en realidad transacciones intra-firma. En tercer lugar, la importancia del Mercosur en el comercio de estas firmas, denotando que las mismas han avanzado en el proceso de integración y complementación con las filiales en los otros países de la región: el 30% de las exportaciones y el 40% de las importaciones se realizan dentro de la región. El comercio intra-corporativo es especialmente importante en el caso de las importaciones y más acentuado con el Mercosur que con el resto del mundo, lo cual se explica por el hecho de que la producción internacionalizada requiere de standards técnicos y de calidad que sólo puede proveer la Corporación, especialmente dentro de los países del Mercosur.

En cuanto a la ubicación de las filiales locales de ET a nivel internacional, los datos relevados confirman la persistencia de una de las características que presentaron estas firmas desde su instalación en el país: a pesar de ser las empresas de mayor tamaño en el mercado local, su posición es marginal dentro de sus corporaciones respectivas, a punto tal que las ventas promedio de las filiales encuestadas representan menos del 1% de las ventas de sus corporaciones respectivas. En cuanto al nivel tecnológico de las plantas locales de estas empresas, también se da la situación asimétrica de ser las plantas más grandes y eficientes del medio local, aunque su tamaño y tecnología estén alejados del estado del arte de los países desarrollados. Paradójicamente, si bien algunas empresas han reestructurado recientemente sus plantas en el país, lo que las lleva a operar mucho más cerca de la frontera técnica internacional (especialmente en tecnologías de producto), lo hacen con tecnologías desarrolladas en los países centrales, que son directamente aplicadas a la producción local, sin necesidad de los importantes esfuerzos de ingeniería que requerían las tecnologías de la etapa sustitutiva. Esto explica los bajos niveles de los gastos de I+D de estas firmas, que oscilan en el 1% de las ventas de las filiales y representan sólo el 0.1% de lo que sus respectivas corporaciones destinan a ese fin.

Se han podido identificar cuatro tipos de ET en cuanto a sus estrategias para adaptar sus estructuras empresariales locales a las nuevas condiciones tanto internas como internacionales:

1. Empresas que se insertan en sectores de servicios, vinculados con el proceso de privatización, en asociación con grupos económicos locales. Estas asociaciones se caracterizan en general por el rol de "operadores técnicos" que asumen las empresas extranjeras, mientras que para los grupos locales queda la gestión administrativa e institucional del negocio, y los bancos locales y extranjeros conforman el "paquete financiero". En este tipo de operaciones juega un papel central el mecanismo de capitalización de la deuda

externa, que ha sido utilizado como fuente de financiamiento privilegiada para estas inversiones. En este caso, la lógica es la de un negocio con una alta rentabilidad asegurada por altas tarifas y por la explotación en condiciones monopólicas en el mercado local, en áreas de especialización en bienes no comerciables con el exterior, con serios atrasos en el punto de partida de la provisión eficiente y global de servicios, caracterizados por la existencia de una demanda reprimida. Una señal clara del interés de las empresas transnacionales en este proceso es el hecho de que (excluyendo la reciente venta de Y.P.F.) algo más del 40% del valor patrimonial de las empresas privatizadas pertenece a firmas de capital extranjero.

Además de los efectos macroeconómicos de estas privatizaciones sobre las cuentas fiscales y sobre la distribución del ingreso (Guerchunoff, Cánovas, 1992), se plantea la necesidad de evaluar su impacto sobre la competitividad industrial, a partir de los derrames ("spillovers") positivos que generen. Por una parte, deben medirse la mejor asignación de recursos, la calidad y precio de los servicios; por otra, la inducción al desarrollo de proveedores y subcontratistas especializados que inicien una trayectoria competitiva que los haga viables simultáneamente como proveedores locales e internacionales.

2. Empresas que desarrollan actividades vinculadas con el aprovechamiento de las ventajas que otorga la dotación de recursos naturales del país. Luego de más de cuatro décadas de estancamiento (entre 1930 y 1970) de la frontera de recursos naturales de la Argentina, se ha verificado en los últimos veinte años una significativa expansión de los mismos, dinamizada por los cambios agrícolas (en particular la producción de soja); los descubrimientos de grandes reservas de gas y nuevas explotaciones petroleras; el desarrollo forestal inducido por desgravaciones impositivas; la explotación pesquera; y las posibilidades en el área minera, aún muy incipientes. A partir de estas nuevas posibilidades, cuyos encadenamientos hacia producciones de mayor valor agregado involucran la conformación de redes productivas asociadas a procesos industriales, de comercialización, de transporte y de otros servicios, es donde se verifica el mayor dinamismo y el mayor flujo de nuevas inversiones, en particular en los complejos agroindustriales, petroquímicos y papeleros. La lógica de estas inversiones es la explotación de una ventaja natural del país con dos objetivos: abastecer el mercado ampliado (MERCOSUR o América Latina en su conjunto) y exportar al mercado mundial. En este sentido, es un excelente ejemplo la activa presencia (en algunos casos de reciente incorporación) de prácticamente todas las grandes ET alimenticias del mundo, que han generado un clima de inversión y de compras -en muchos casos aún en gestación- de las empresas líderes de capital nacional.

3. Empresas que se "globalizan". Este es el caso donde se produce el cambio más importante en la lógica industrial de las firmas radicadas en el país, que significa la difusión de las estrategias de globalización de las corporaciones transnacionales, en las cuales participa industrialmente la filial local. Si bien la atención del mercado local (ahora el mercado regional) sigue siendo el núcleo central de la presencia de estas firmas en el país, su estrategia industrial es muy distinta de la que seguían para la atención de un mercado interno protegido. En efecto, los bienes que comercializan en el mercado local o bien son completamente importados, o incluyen crecientemente un proceso de ensamblaje de componentes importados. La producción industrial se desplaza hacia una pequeña gama de bienes o componentes que tienen como destino la exportación, en muchos casos realizada a través de los canales intra-corporativos. Esta especialización productiva se realiza con tecnologías cercanas a la frontera técnica internacional y se lleva a cabo en plantas instaladas en los últimos años. La experiencia pionera de Saab Scania a finales de los '70 en su planta de camiones, complementada con la filial brasilera; la reestructuración de la planta local de IBM a principios de los '80 para la producción y exportación de impresoras y cintas (Vispo, Kosacoff, 1991); la reconversión de la industria automotriz, con mayor énfasis a finales de los '80, especializándose en algunos núcleos de autopartes destinados al mercado de exportación, y el fuerte incremento de importaciones en su función de producción (Kosacoff, Todesca, Vispo, 1991); son algunas de las evidencias más claras de la incipiente difusión de estrategias empresariales integradas en los procesos de globalización. Esta distinta

forma de inserción internacional se refleja en una tendencia (dentro de un marco de permanente negociación con las autoridades económicas) a un patrón caracterizado por el comercio intraindustrial y la intensificación del comercio exterior.

4. El resto de las ET, que parecen no haber definido su estrategia y siguen funcionando dentro de la lógica de la sustitución. Si bien las nuevas condiciones de apertura de la economía eliminan el incentivo que tuvieron históricamente para producir localmente, prácticamente no se registran casos de empresas que hayan tomado la decisión de dejar definitivamente el país. Algunas estarán buscando un esquema de "globalización" en los casos en los que sea posible especializar su producción; otras se están convirtiendo en representaciones de sus casas matrices para la comercialización de productos importados. En todos los casos, la tendencia es hacia una nueva función de producción, con mayor contenido importado en la fabricación local, complementado con un incremento en la comercialización de bienes finales importados. La formación del MERCOSUR es sin duda un incentivo para que estas empresas decidan mantenerse "a la expectativa" , tratando de buscar algún esquema de reconversión que les permita aprovechar las instalaciones industriales que poseen (en muchos casos en más de un país), avanzando hacia la especialización y la complementación, o los canales de comercialización que desarrollaron durante el período sustitutivo, para abastecer el mercado ampliado con productos importados.

A partir de esta caracterización, las perspectivas que presenta el proceso de reestructuración de las ET parecen entroncarse con un nuevo patrón de especialización de la industria argentina. En condiciones de apertura de la economía, el único sector industrial que mantiene importantes ventajas competitivas es el vinculado con la transformación de los recursos naturales, y especialmente el agroalimentario y el petrolero - gasífero. Existen pocas dudas acerca de que este es un sector con grandes posibilidades de crecimiento en los próximos años, aunque subsiste el interrogante acerca de si habrá una evolución hacia procesos con mayor valor agregado que permitan ofrecer productos de alta calidad tanto en el mercado local como en el exterior, o si por el contrario, habrá una involución hacia un esquema de mera exportación de materias primas o de productos con un mínimo grado de elaboración. Las políticas que se pongan en práctica a nivel regional para incentivar la producción de alimentos con mecanismos adecuados de control y con standards de calidad adecuados son sin duda el elemento fundamental que decidirá la evolución futura de este sector, teniendo en cuenta el atractivo que el Mercosur presenta para las empresas tanto locales como transnacionales. En este campo es donde el avance hacia la diferenciación y hacia mayores niveles de valor agregado local puede generar mayor cantidad de "spillovers" hacia el resto de la economía, en particular en cuanto a la incorporación de progreso técnico y al empleo. Similares criterios abarcan a las industrias derivadas del petróleo y el gas, el papel y la pesca, pero con una evolución futura que dependerá de los ciclos del negocio a nivel internacional.

En cuanto a los sectores industriales que no basan su actividad en la transformación de recursos naturales, y especialmente el sector metalmecánico, el panorama es más incierto. El esquema de globalización, que requiere contar con un mercado interno con un mínimo de "masa crítica" que motive estas estrategias, parece estar produciendo importantes resultados en cuanto a la producción de bienes de tecnología y calidad y con escalas internacionales. Además, introducirá en el tejido industrial nuevas prácticas organizativas y nuevos criterios de eficiencia que aún no están difundidos. Pero estas prácticas aún están restringidas a algunas actividades (entre las que se destacan el caso de IBM y el proceso de transformación automotriz, basado en la especialización en algunas autopartes), y aún no se evidencian señales de su difusión generalizada al resto de las actividades.

En definitiva, el contexto que se observa es el de la transición hacia un nuevo modelo de inserción de la economía argentina en el mundo, y por consiguiente, hacia una nueva forma de inserción de las ET en el escenario local. El escenario es completamente distinto del que presentaba el período sustitutivo, por razones locales, regionales e internacionales. El proceso de compras, asociaciones y fusiones de empresas en el que participan activamente las ET es una de las manifestaciones de esta transición en la que estas empresas tratan de adaptarse a las nuevas condiciones de funcionamiento de la economía argentina.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- . Azpiazu, Daniel (1992), **Las Empresas Transnacionales en una economía en trancisión: la experiencia argentina en los años '80**. Fundación Volkswagen/CEPAL, Santiago de Chile, 1992.
- . Bezchinsky, Gabriel, Kosacoff, Bernardo (1993), **Las estrategias empresariales en una economia en transformacion: las filiales de empresas transnacionales frente a los desafíos del mercosur y la globalizacion.**, mimeo, Buenos Aires.
- . Dunning, John (1988), **Explaining International Production.**, Unwin Hyman, Londres.
- . Dunning, John (1992), **International Direct Investment Patterns in the 1990s**, mimeo, Nueva York.
- . Esser, Klaus (1992), **Exigencias económicas y desafío a la política económica en América Latina en los años noventa.**, en "América Latina. Hacia una Estrategia Competitiva.", Instituto Alemán de Desarrollo, Berlín.
- . Fuchs, Mariana (1990), **Los programas de capitalización de la deuda externa argentina.**, mimeo, CEPAL, Buenos Aires.
- . Guerchunoff, Pablo, Cánovas, Guillermo (1992), **Privatizaciones: la experiencia argentina.**, Instituto Torcuato Di Tella, Buenos Aires.
- . Guerrieri, Paolo (1991), **Technological and trade competition: a comparative analysis of the United States, Japan and the European Community.**, Universidad de Roma, mimeo, Roma.
- . Katz, Jorge, Kosacoff, Bernardo (1989), **El proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva.**, CEAL, Buenos Aires.
- . Kosacoff, Bernardo, Todesca, Jorge, Vispo, Adolfo (1991), **La transformación de la industria automotriz argentina. Su integración con Brasil.**, CEPAL, Documento de Trabajo N° 40, Buenos Aires.
- . Kosacoff, Bernardo (1992), **El sector industrial argentino.**, mimeo, CEPAL, Buenos Aires.
- . Kosacoff, Bernardo, Azpiazu, Daniel (1989), **La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales**, CEPAL-CEAL, Buenos Aires.
- . Lall, Sanjaya (1992), **Technological Capabilities and Industrialization**, en World Development, N° 2, 1992, Banco Mundial, Washington.
- . Mortimore, Michael (1992), **Un Nuevo Orden Industrial Internacional I: La competencia internacional en un mundo que gira en torno a las empresas transnacionales.**, CEPAL, Santiago de Chile.
- . Mortimore, Michael (1992), **Un Nuevo Orden Industrial Internacional II: Incorporación o marginalidad para los países en desarrollo?**, CEPAL, Santiago de Chile.
- . Mytelka, Lynn (1990), **Crisis, technological change and strategic alliance.**

- . OCDE, (1991) **Background Report Concluding the Technology Economy Program.**, OCDE, París.
- . Oman, Charles (1984), **New Forms of International Investment in Developing Countries.**, OCDE, París.
- . Ostry, Sylvia (1992), **Governments & Corporations in a shrinking world: trade and innovation policies in the United States, Europe and Japan**, Council on Foreign Relations Press, New York.
- . Ozawa, Terutomo (1992), **Foreign Direct Investment and Economic Development.**, en Transnational Corporations, Vol I, N° I, UNCTC, Nueva York.
- . Sourrouille, Juan, Gatto, Francisco, Kosacoff, Bernardo (1984), **Inversiones extranjeras en América Latina. Política económica, decisiones de inversión y comportamiento de las filiales.**, Buenos Aires, BID/INTAL.
- . Sourrouille, Juan, Kosacoff, Bernardo, Lucangeli, Jorge (1985), **Transnacionalización y política económica en la Argentina.**, CET-CEAL, Buenos Aires.
- . UNCTC (1991), **World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment.**, UNCTC, Nueva York.
- . UNCTC (1992), **World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth.**, UNCTC, Nueva York.
- . Vernon, Raymond (1992), **The role of transnationals in a Hemisphere Free Trade Area.**, mimeo, IDB/ECLAC, Washington.
- . Vispo, Adolfo, Kosacoff, Bernardo (1991), **Difusión de tecnologías de punta en la Argentina: algunas reflexiones sobre la organización industrial de I.B.M.**, Documento de Trabajo N° 38, CEPAL, Buenos Aires.