

ESTUDIOS e INFORMES de la CEPAL

**LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES
DE UNA ECONOMÍA EN TRANSICIÓN:
LA EXPERIENCIA ARGENTINA EN
LOS AÑOS OCHENTA**



NACIONES UNIDAS
COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
Santiago de Chile, 1995

LC/G.1789-P
Junio de 1995

El presente estudio fue preparado por el señor Daniel Azpiazu, consultor de la Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de CEPAL, en el marco de un acuerdo de trabajo entre la Unidad conjunta CEPAL/UNCTAD y el Proyecto Volkswagen Stiftung Ref.: II/67/066 "The transformation of the Argentine Economic System; Industry and International Trade" que coordina el señor Bernardo Kosacoff.

Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS

Número de venta: S.95.II.G.10

ISSN 0256-9795
ISBN 92-1-321418-9

ÍNDICE

	<i>Página</i>
Resumen	11
Summary	13
INTRODUCCIÓN	15
I. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA	21
A. Antecedentes históricos	21
B. Profundización y crisis del modelo sustitutivo . . .	24
C. La inversión extranjera ante los nuevos senderos macroeconómicos	33
1. El período 1976-1983	42
2. El período 1984-1989	47
D. La inversión extranjera y los programas de capitalización de la deuda externa	50
1. Deuda externa con seguro de cambio	50
2. Deuda externa pública	52
3. Operaciones de préstamos	55
E. La inversión extranjera y la privatización de empresas públicas	59
F. Las inversiones directas y los flujos de divisas en los años ochenta	66
II. PRESENCIA INDUSTRIAL, PATRONES DE COMPORTAMIENTO Y ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES (ETs)	71

	<i>Página</i>
A. Presencia estructural de las ETs en la industria argentina: un análisis intercensal	72
1. Sectores de actividad	73
2. Tipo de bienes	76
3. Estructura de los mercados	77
4. Tamaño de planta	80
5. Participación productiva de las ETs	82
6. Reflexiones intercensales	84
B. La elite industrial y la presencia transnacional en el decenio de los años ochenta	86
1. La evolución en los años ochenta	88
2. Los conglomerados transnacionales	90
3. Cambios en la composición	92
4. La elite transnacional en 1990	94
C. La presencia transnacional en las exportaciones argentinas	99
1. La participación de las ETs en las exportaciones	102
2. La elite exportadora en 1984 y 1988	103
3. Mutaciones en la presencia transnacional en la elite exportadora	111
D. La presencia transnacional en la inversión industrial	119
1. La inversión transnacional en el sexenio 1983-1988	121
2. Composición y evolución temporal de la inversión transnacional	124
3. Los conglomerados transnacionales y la inversión en la industria	129
4. La presencia transnacional en las importaciones de bienes de capital	134
III. SÍNTESIS, CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES	141
Notas	151
ANEXO ESTADÍSTICO	159

ÍNDICE DE CUADROS

1. Indicadores seleccionados de la presencia de las empresas extranjeras en la industria argentina a mediados de los años setenta	31
2. Distribución sectorial del acervo de inversiones extranjeras directas en 1976 y de las inscritas entre 1977 y 1989	38
3. Distribución por país de origen del acervo de inversiones extranjeras directas en 1976 y de las inscritas entre 1977 y 1989	38
4. Registro de inversiones extranjeras. Inversiones inscritas entre 1977 y 1989	41
5. Inversiones extranjeras directas inscritas en el registro entre 1977 y 1989. Composición y distribución según subperíodos	42
6. Distribución sectorial de las inversiones extranjeras directas inscritas entre 1977 y 1989, según subperíodos	44
7. Distribución por país de origen de las inversiones extranjeras directas inscritas entre 1977 y 1989, según subperíodos	46
8. Capitalización de préstamos externos con seguro de cambio según tipos de empresas, 1984-1987	52
9. Capitalización de la deuda externa pública según los distintos tipos de firmas, 1988-1989	54
10. Capitalización de représtamos (on lending) según los distintos tipos de firmas, 1988-1989	56
11. Capitalización de la deuda externa pública por parte de las empresas transnacionales, según tipo de firma y sectores, 1984-1989	58
12. Capitalización de deuda externa por parte de las empresas transnacionales según país de origen	58
13. Presencia de empresas extranjeras en la privatización de áreas petroleras	65
14. Flujos asociados a las inversiones extranjeras directas, 1980-1989	67
15. Argentina, Brasil y México. Flujos asociados a las inversiones extranjeras directas, 1980-1989	69
16. Participación y distribución sectorial de la producción industrial de las empresas transnacionales. Comparación intercensal, 1974-1985	74

	<i>Página</i>
17. Participación y distribución de la producción industrial de las empresas transnacionales, según tipos de bienes y de mercados. Comparación intercensal, 1974-1985	79
18. Participación y distribución de la producción industrial de las empresas transnacionales, según tamaño de plantas. Comparación intercensal, años 1974-1985	82
19. Distribución de las ramas de actividad y de la producción industrial de las empresas transnacionales, según grado de participación de estas últimas. Comparación intercensal 1974-1985	83
20. Presencia transnacional en las principales firmas industriales, según tramos de ordenamiento por ventas, 1980-1990	87
21. Presencia transnacional en las principales firmas industriales según tramos de ordenamiento por ventas, 1980/1985/1990	89
22. Las empresas extranjeras en la elite industrial en 1990. Situación respecto a 1980	92
23. Ventas en 1990 de las 150 primeras empresas transnacionales industriales según agrupación industrial .	95
24. Ventas en 1990 de las 150 primeras empresas transnacionales industriales según país de origen	95
25. Distribución según tipo de empresas de las exportaciones de las 200 principales firmas en 1984	104
26. Distribución según perfil y tipo de empresas de las exportaciones de las 200 principales firmas en 1984 . . .	106
27. Distribución según tipo de empresas de las exportaciones de las 200 principales firmas en 1988	108
28. Distribución según perfil y tipo de empresas de las exportaciones de las 200 principales firmas en 1988 . . .	110
29. Participación de las empresas transnacionales en las exportaciones de las 200 principales firmas, según tramos del ordenamiento, 1984 y 1988	112
30. Participación de las empresas transnacionales en las exportaciones industriales de las 200 principales firmas, según tramos del ordenamiento, 1984 y 1988	113
31. Participación de las empresas transnacionales en las exportaciones industriales de las 200 principales firmas, según tramos del ordenamiento, 1984 y 1988	115
32. Distribución sectorial de las exportaciones industriales de las empresas transnacionales que integran la elite exportadora, 1984 y 1988	116

	<i>Página</i>
33. Participación de las empresas transnacionales en la inversión en activos fijos según sectores industriales, 1983-1988	122
34. Composición de la inversión en activos fijos de las empresas transnacionales según sectores industriales 1983-1988	126
35. Inversiones realizadas por las empresas transnacionales según sectores industriales, 1983-1988	128
36. Inversión en activos fijos en la industria según tipo de empresa transnacional, 1983-1988	130
37. Presencia de las empresas transnacionales en la inversión industrial en activos fijos acogida a regímenes de promoción industrial 1983-1988	132
38. Importaciones de los distintos tipos de bienes de capital y presencia de las empresas transnacionales en la elite importadora, 1980-1987	136
39. Importaciones de bienes de capital y presencia de las empresas transnacionales en la elite importadora, 1980-1987	139

Resumen

Al finalizar el decenio de 1980, la economía argentina se encuentra en un proceso de profundos cambios estructurales que constituyen una prolongada fase de transición hacia un nuevo estilo de desarrollo. Esta transición se caracteriza por la inestabilidad macroeconómica, la valorización del capital financiero, la transnacionalización del ahorro y el bajo coeficiente de inversión en los sectores productivos, todo lo cual sirve de marco a un proceso —desarticulado y regresivo— de reestructuración industrial.

En ese contexto se produce un conjunto de comportamientos diferenciados que conducen a un cambio de la base empresarial consolidada durante la hegemonía del modelo sustitutivo. Se ha observado un acelerado proceso de concentración y centralización del capital, con el creciente liderazgo de un núcleo reducido de grandes grupos económicos nacionales y una pérdida de importancia de las empresas estatales, así como de la pequeña y mediana empresa.

Los profundos cambios estructurales que acompañaron el desarrollo económico del período 1976-1989 se proyectan, con diversos matices y ciertas especificidades, en las nuevas formas que tiende a adoptar la presencia transnacional en la economía argentina. Desde la perspectiva de los inversionistas extranjeros, el quiebre del modelo sustitutivo y el inicio de la transición hacia un nuevo estilo de desarrollo, genera comportamientos sumamente heterogéneos y nuevas formas de inserción en la economía nacional. Al respecto, la afluencia de nuevas inversiones directas del exterior durante el período que cubre el estudio se caracteriza por: un menor ritmo de incorporación de IED, que sólo se recupera ligeramente en el segundo quinquenio de los años ochenta; un cambio sustantivo en la composición sectorial de la IED en la que pierde participación la industria manufacturera en favor del sector financiero y bancario, la explotación petrolera y algunas actividades de servicios; la creciente importancia de las exportaciones con respecto a la producción para el mercado interno; una mayor predisposición de las empresas transnacionales a asociarse con firmas de capital nacional, en especial las que integran la estructura empresarial de los grandes grupos económicos que pasaron a asumir un papel protagónico en el desarrollo de la

economía argentina; la adopción de nuevas formas o modalidades de radicación asociadas a dos importantes instrumentos de captación de IED: la capitalización de títulos de la deuda externa y el proceso de privatización de empresas públicas; la percepción por parte de las empresas transnacionales de un clima favorable para la inversión, especialmente durante el segundo quinquenio de los años ochenta, lo que favorece la reinversión de utilidades e incluso la realización de aportes adicionales que corrigen la tendencia histórica, tornando positivo el flujo de divisas asociado a la IED.

Del análisis anterior se desprenden una serie de elementos de juicio relativos al desempeño reciente y a las estrategias desplegadas por las empresas transnacionales en el plano nacional en la transición mencionada de la economía local hacia un nuevo modelo de acumulación post-sustitutivo. Esto es particularmente importante desde la perspectiva de la presencia transnacional en la elite industrial del país, entre las principales firmas exportadoras y en el proceso de formación de capital.

En el primer caso, en los años ochenta se constata un ligero incremento de la presencia transnacional entre las 200 mayores firmas industriales del país. Sin embargo, en este comportamiento hay que distinguir entre las empresas transnacionales asociadas a conglomerados empresariales locales, que incrementaron sustancialmente su gravitación entre las mayores empresas industriales, y las que circunscriben su acción a un número restringido de mercados, que perdieron significación en forma considerable.

Igualmente, se perciben cambios importantes en el patrón de comportamiento de las empresas transnacionales por el papel protagónico que pasan a asumir en la acelerada expansión de las exportaciones, en general, y de las exportaciones industriales en especial.

Por último, en relación con el proceso de formación de capital, en el ámbito restringido del sector industrial las empresas transnacionales explican poco más del 37% de la acumulación de capital durante el período 1983-1988, porcentaje superior a su participación en la producción sectorial, lo que revela una mayor propensión a la adquisición local de equipo para la producción que sus similares de capital nacional.

Summary

At the end of the 1980s, the Argentine economy was experiencing a process of profound structural changes which constituted a prolonged phase of transition to a new style of development. This transition was characterized by macroeconomic instability, the appreciation of financial capital, the transnationalization of savings and a low investment ratio in the productive sectors, all of which served as a framework for an incoherent and regressive process of industrial restructuring.

Those circumstances produced varying types of behaviour which led to a change in the corporate base solidified during the period in which the import substitution model predominated. An accelerated process of concentration and centralization of capital was seen, with growing leadership by a small core of large domestic economic groups and a less important role for State-owned enterprises and small- and medium-scale enterprises.

The profound structural changes which accompanied economic development during the period 1976-1989 were reflected, to varying degrees and with some specific features, in the new forms which the transnational presence in the Argentine economy was tending to adopt. From the point of view of foreign investors, the collapse of the substitution model and the onset of the transition to a new style of development generated extremely diverse behaviour and new types of linkages with the national economy. In this connection, the influx of new foreign direct investment (FDI) during the period covered by the study was characterized by: a slower rate of input of FDI, which recovered only slightly during the second half of the 1980s; a substantial change in the sectoral breakdown of FDI, in which the share of manufacturing diminished in favour of the financial and banking sector, petroleum exploration and some service activities; the growing importance of exports as compared with production for the domestic market; a greater tendency for transnational corporations to associate themselves with domestic capital enterprises, especially those making up the corporate structure of the large economic groups which were acquiring a leading role in the development of the Argentine economy; the adoption of new forms or modalities of investment associated with two major instruments

for attracting FDI, namely, debt-equity conversion and the privatization of public enterprises; and the perception by transnational corporations of the existence of a favourable climate for investment, especially during the second half of the 1980s, which encouraged the reinvestment of profits and even additional contributions; that reversed a historic trend and produced a positive flow of foreign currency associated with FDI.

The foregoing analysis gives rise to a number of considerations relating to recent efforts and strategies deployed by transnational corporations in the national sphere as part of the transition of the local economy to a new model of post-substitution accumulation. This is particularly important from the point of view of the transnational presence among the country's industrial élite and main exporting firms and in the process of capital formation.

In the first instance, the 1980s saw a slight increase in the transnational presence among the country's two hundred largest industrial firms. However, in the context of such behaviour, a distinction must be made between transnational corporations associated with local enterprise conglomerates, which represented a substantially increased proportion of the largest industrial enterprises, and those whose operations were limited to a small number of markets, which decreased considerably in importance.

Major changes were seen also in the behaviour pattern of transnational corporations in terms of the leading role which they acquired in the accelerated expansion of exports in general and industrial exports in particular.

Lastly, with regard to the process of capital formation, in the limited sphere of the industrial sector transnational corporations accounted for slightly more than 37% of capital accumulation during the period 1983-1988, a percentage higher than their share of sectoral production, which shows a greater propensity on their part for local purchases of production equipment than among their domestic-capital counterparts.

INTRODUCCIÓN

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

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

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

Las insuficiencias (dependencia de la provisión externa de bienes de capital, tecnologías y algunos insumos críticos), limitaciones (escasa competitividad externa, pronunciada oligopolización de los mercados, protección redundante, orientación de las transferencias de ingresos implícitas) y condicionantes (estrechez del mercado interno, recurrentes

crisis del sector externo y de las áreas fiscales, predominio de tasas de interés negativas) de este estilo de desarrollo derivaron, hacia principios de los años setenta, en claros síntomas de paulatino agotamiento. Ello se refleja nítidamente, por ejemplo, en la desaceleración del ritmo de crecimiento económico, y en las crecientes dificultades del sector externo.

El cuestionamiento del patrón sustitutivo asumió nuevas formas a partir de la ruptura del orden democrático (marzo de 1976) y la instauración de un régimen político-militar que impulsó la transformación radical de la sociedad y la economía, induciendo cambios profundos —y, en muchos casos, irreversibles— en sus propias bases de sustentación. La subsidiaridad del Estado, el reconocimiento de las fuerzas del mercado como asignadoras exclusivas de los recursos, la apertura del mercado de bienes y dinero, el desplazamiento del sector industrial como eje ordenador de la economía, son algunos de los nuevos parámetros de este intento refundacional de la economía argentina.

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

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

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

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

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

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

propios países industrializados como de aquéllos de desarrollo intermedio.

En síntesis, desde la perspectiva de los inversores extranjeros (preexistentes o nuevos), la ruptura de la dinámica sustitutiva y la prolongada fase de transición que le sucede, suponen modificaciones trascendentales en sus habituales pautas de comportamiento, así como también en cuanto a la relevancia y características de su inserción en la economía argentina. Más aún cuando dicho proceso se inscribe en un escenario internacional caracterizado por una serie de cambios radicales que, en el marco de una creciente globalización de la economía mundial, comprenden e involucran el plano tecnológico, las formas de organización de los procesos productivos, los flujos de financiamiento e inversiones, las corrientes y composición del comercio internacional, la conformación de distintos bloques económicos, la creciente especialización y complementación, la revalorización de los factores que inciden sobre la competitividad de mediano y largo plazo, etc.

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

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

En principio, ello supone un horizonte temporal de análisis que debería remontarse, como mínimo, a mediados de los años setenta. Sin embargo, en algunas de las temáticas consideradas se ha optado por jerarquizar y enfatizar —casi en forma excluyente— el estudio de los fenómenos más destacados que se manifiestan en el decenio de los ochenta y, en especial, durante su segundo quinquenio. Tal opción analítica reconoce, en lo sustantivo, dos bases de sustentación. Por un lado, los estudios realizados en el Área de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires (CEPAL, 1986a; Kosacoff y Azpiazu, 1989), cuya cobertura temporal se extiende, prácticamente, hasta casi mediados de los años ochenta. Los mismos brindan una amplia gama de reflexiones en torno a los rasgos esenciales de la presencia transnacional en la economía argentina y, en particular, sobre las características distintivas que se dan en la segunda mitad del decenio de los setenta y principios de los años ochenta.

Por otro lado, las políticas públicas y las reformas estructurales que inciden y delimitan el contexto operativo de la inversión extranjera,

han pasado a asumir un papel cada vez más activo y protagónico durante el transcurso del decenio de los ochenta, particularmente en sus últimos años —fenómeno que persiste y se profundiza en los inicios de los noventa. Tal es el caso, por ejemplo, de la apertura creciente de la economía, las privatizaciones de empresas públicas, los diversos mecanismos de capitalización de la deuda externa, el desarrollo incipiente de procesos de integración regional, la desregulación económica en general y de las ETs en particular, y la liberalización del mercado de cambios y de los flujos internacionales de divisas.

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

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

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

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

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

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

Por último, en la tercera parte y a manera de conclusión final, se sintetizan las principales reflexiones que emanan del análisis desarrollado precedentemente y se esbozan algunas hipótesis sobre la probable evolución futura del capital extranjero en la Argentina.

I. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA

A. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

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

A título ilustrativo, basta señalar que hacia principios de siglo (1913), en plena expansión del modelo agroexportador, las inversiones extranjeras representaban aproximadamente la mitad del capital fijo reproducible existente en el país, resultando equivalentes a dos años y medio del PIB de dicha época (CEPAL, 1958).

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

Inclinada a favor de esta configuración sectorial, la inversión extranjera no sólo asumía un rol decisivo en la dinámica del estilo de desarrollo predominante, sino que, a la vez, contaba con un muy elevado potencial de acumulación y se convertía en el elemento conductor y articulador de la integración plena de la economía argentina en la división internacional del trabajo o, más precisamente, en la provisión de alimentos y materias primas a la metrópoli.

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

Estas nuevas formas de radicación de capital extranjero se veían posibilitadas e incentivadas por la acelerada expansión del mercado interno,¹ derivada de la propia dinámica del modelo agroexportador. En tal sentido, ya con anterioridad a la crisis definitiva del mismo, las industrias productoras de bienes de consumo concitaban el interés de los inversores extranjeros en forma casi exclusiva. Los ejemplos más notorios los ofrecen la industria frigorífica, en particular, y las industrias alimenticias, en general; así como las de artículos eléctricos, las químicas y de especialidades medicinales, de perfumes y cosméticos, algunas metalmecánicas y las armadoras automotrices.

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

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

Si bien la preponderancia creciente de las actividades industriales y en general de aquéllas orientadas a atender los mercados internos, emerge como un fenómeno común a la mayoría de los países receptores de capitales externos, dicho proceso adquirió una peculiar intensidad en el caso argentino. En efecto, la pérdida de gravitación de las inversiones en servicios públicos e infraestructura se vio aumentada, debido a las características de la política de nacionalizaciones que se implementó a mediados de los años cuarenta. Estas nacionalizaciones se centraron en el área de los ferrocarriles y en parte importante de las empresas prestatarias de servicios públicos. Ello derivó, naturalmente, en la reconfiguración cuantitativa y cualitativa de la presencia del capital externo en la economía argentina, cuyo perfil sectorial a fines de los años cuarenta en nada se asemeja al de principios de siglo (el sector manufacturero pasó a representar la tercera parte del acervo de capitales extranjeros radicados en el país).

Por su parte, la inversión en servicios (comercio, bancos, finanzas, seguros) orientados ahora hacia el mercado interno, explicaba poco más

de la quinta parte del capital acumulado; porcentaje ligeramente superior al correspondiente a los servicios públicos que, a pesar de los efectos de las nacionalizaciones, continuaban representando una proporción significativa —alrededor del 20%— del total de las inversiones extranjeras.

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

Estas transformaciones del perfil sectorial de la IED se corresponden con alteraciones no menos significativas en su distribución según países de origen. Los sesgos que comenzaron a manifestarse en los años previos a la crisis del treinta (como la presencia creciente de capitales estadounidenses en detrimento de los europeos y, en especial, de los británicos) persisten y se profundizan hasta la segunda mitad de los años cuarenta. En ese quinquenio se conjugan una serie de acontecimientos locales e internacionales que se traducen en una mutación radical en la composición según países de origen de la IED en Argentina. La política de nacionalizaciones, la confiscación de algunas inversiones y la repatriación voluntaria de otras, y los efectos generados o inducidos por la Segunda Guerra Mundial sobre las corrientes internacionales de capital, derivaron, por un lado, en una sensible contracción de los capitales extranjeros radicados en el país y, por otro, en una modificación sustantiva en su estructura por país de origen. Por diversas razones, este fenómeno adquirió características muy disímiles según fuera el país de origen de las inversiones. En tal sentido, cabe señalar que casi las tres cuartas partes de los capitales nacionalizados eran de origen británico, y que, salvo algunas inversiones alemanas y en menor medida francesas, el resto de los países europeos no fueron mayormente afectados. Por su parte, en el caso de las inversiones estadounidenses, el efecto de las nacionalizaciones se vio compensado por la afluencia de nuevas inversiones en la industria. De allí que la composición de la IED en la Argentina revele, hacia fines del decenio de los cuarenta, una muy distinta configuración que la predominante bajo el modelo agroexportador. Los capitales británicos, que a principios de siglo concentraban las dos terceras partes de las inversiones externas, pasan a representar menos del 20% del total; las inversiones

estadounidenses que resultaban insignificantes hasta la década de los años veinte, pasan a explicar poco más de la cuarta parte, mientras que el resto se distribuye entre diversos países, con una clara preeminencia de los europeos (Francia, Bélgica, Suiza, Italia). En este sentido, el perfil resultante indica una cierta funcionalidad respecto a las modificaciones verificadas en el plano económico internacional, donde el poderío relativo de las economías líderes y de las empresas transnacionales denota una creciente hegemonía por parte de los Estados Unidos.

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

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

B. PROFUNDIZACIÓN Y CRISIS DEL MODELO SUSTITUTIVO

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

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

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

En dicho marco, el período 1958-1962 emerge como el de mayor afluencia de capitales externos,² los que pasarán a asumir un papel decisivo en una nueva y distinta fase del modelo sustitutivo, que tiende a profundizarse y a difundirse hacia los bienes intermedios y de consumo duradero. Industrias como la petroquímica, la automotriz, la de maquinarias y equipos, y las metalmecánicas en general, pasan a liderar esta segunda fase del proceso. Las mismas se estructuraron, en gran medida, a partir de la incorporación de ETs, las que a poco de radicarse en el país encabezaron el desarrollo de esas actividades, cuyas características las convirtieron en los polos dinámicos de la acumulación de capital y en los ejes articuladores de diversos eslabonamientos productivos.

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

En términos agregados, durante el quinquenio 1958/1962, más del 95% de las nuevas inversiones foráneas —e, incluso de las reinversiones de utilidades— se canalizaron hacia la industria manufacturera. Si bien las mismas involucraban a la casi totalidad del espectro sectorial, cerca del 90% de esos capitales se concentraron en unas pocas ramas de actividad: la industria química y petroquímica, los derivados del petróleo, el sector automotor y de autopartes, la metalurgia y la industria de maquinaria eléctrica y no eléctrica.

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

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

Respecto a la presencia transnacional en la industria local, ya el Censo Económico Nacional de 1963 ponía de manifiesto —a pesar de su casi contemporaneidad— parte importante de los efectos de esa oleada de nuevas inversiones externas. Así, según dicho censo, las empresas de capital extranjero generaban el 25% de la producción sectorial, con la particularidad de que más de la mitad de dicho porcentaje era aportado por las plantas radicadas con posterioridad a 1958 (CEPAL, 1986a). Asimismo, aquellas ramas en que se registran los más elevados ritmos de crecimiento de la producción en el período intercensal —1953/1963— son las que revelan, en la generalidad de los casos, los mayores niveles de participación productiva de las empresas de capital extranjero.

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

La recesión económica del bienio 1962/1963, el cambio de autoridades gubernamentales, la posterior anulación de los contratos petroleros celebrados con las ETs, la modificación de los criterios aplicados para la autorización de nuevas inversiones foráneas y la

implantación de controles a las operaciones cambiarias, contribuyeron a modificar el clima de inversión que, desde la óptica de las transnacionales, presentaba la economía argentina. A ello se le adiciona la cobertura paulatina de buena parte de las demandas domésticas insatisfechas, como resultado de la operatoria local de las firmas incorporadas en años precedentes.

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

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

Más allá de esas importantes diferencias en lo relativo al ritmo de afluencia de nuevos capitales y a las modalidades específicas de las inversiones, durante el período 1963/1972 no se registran mayores alteraciones en las tendencias básicas —ni en lo sectorial ni en cuanto a sus países de origen— de las IED del quinquenio 1958/1962. Así, las industrias manufactureras concentran la casi totalidad —más del 95%— de las nuevas inversiones foráneas, que, se orientan mayoritariamente hacia unos pocos sectores (petroquímica, material de transporte, maquinaria no eléctrica y eléctrica, y ciertas áreas metalmecánicas). Por su parte, las inversiones realizadas por las firmas estadounidenses continúan mostrando una nítida preeminencia sobre las provenientes de otros países, aun cuando parte importante de las mismas fueron, formalmente, hechas efectivas a través de subsidiarias radicadas en otros países (en especial, desde Panamá, Venezuela y Suiza). El resto de la IED del período es cubierto casi totalmente por los países europeos, manifestándose una presencia creciente de las inversiones provenientes de Francia y, en menor medida, de la República Federal de Alemania y Suiza.

Si bien la afluencia de capitales extranjeros durante el período 1963/1972 no resulta comparable a la del quinquenio anterior, la maduración plena de las inversiones realizadas entre 1958 y 1962, en conjunción con los nuevos aportes del decenio 1963 a 1972, trajo aparejada una presencia cada vez más estratégica de las ETs, no sólo en

el estricto ámbito industrial sino también, en el desenvolvimiento de la economía en su conjunto.

En tal sentido, por única vez desde la primera posguerra mundial, la economía argentina asiste a un decenio —1964/1973— de crecimiento sostenido e ininterrumpido, sustentado por la dinámica y los efectos propulsores de la industria manufacturera y, en este último plano, por la gravitación decisiva y creciente de las ETs.³

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

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

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

Al respecto, la información presentada en el cuadro 1 sintetiza, en buena medida, parte importante de las tendencias implícitas en las formas de inserción de las ETs en el sector industrial del país.

El contraste entre la participación en la producción (30.4%) y en la ocupación (20.7%), amerita una primera reflexión en torno a uno de los aspectos centrales del desempeño comparativo de las empresas de capital extranjero: su mayor productividad relativa respecto a sus similares de capital nacional. Si bien el indicador 'valor de producción/ocupación' brinda un acercamiento a los niveles reales de productividad de la mano de obra, una divergencia tan considerable entre ambos porcentajes de participación denota, sin duda, una marcada

disparidad entre ambos tipos de empresas. Dicho fenómeno se reproduce con distinta intensidad en todos los sectores de actividad, y emerge como una resultante lógica de la propia naturaleza de las radicaciones de capital extranjero. Ello supone, en la generalidad de los casos, la incorporación de equipamiento, tecnologías y escalas de producción que aun cuando no se ubiquen en la frontera internacional resultan muy novedosas en el ámbito local, con sus consiguientes implicancias en cuanto a una superior potencialidad en el plano de la productividad comparativa.

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

Esto se ve plenamente corroborado por la información censal, la que permite constatar que aquellas divisiones industriales en las que se concentran las actividades propulsoras del desarrollo sectorial (como los productos metálicos, maquinarias y equipos, por un lado, y los productos químicos y derivados del petróleo, por otro) son las que revelan los mayores aportes productivos de las ETs (45.5% y 42.2%, respectivamente).⁴ En el primer caso, tal gravitación proviene de la hegemonía transnacional en la industria automotriz y de autopartes, en la fabricación de tractores, maquinaria y equipamiento eléctrico, motores y turbinas; actividades, todas ellas, que muestran un muy elevado ritmo de crecimiento en el decenio precedente. Por su parte, en el ámbito de las industrias químicas merecen idénticas consideraciones los ejemplos de la petroquímica, los laboratorios medicinales, las fábricas de neumáticos y de fibras sintéticas.

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

En este caso no se manifiestan diferencias sustanciales en el aporte relativo de las ETs, el que alcanza sus niveles extremos en, por un lado, los bienes de consumo no duraderos (23%), asociados nítidamente a la primera fase de la dinámica sustitutiva, y, por otro, en los de consumo duradero (31.6%), vinculados al proceso desarrollado desde fines de los años cincuenta. Por su parte, la estructura de la producción transnacional en el país denota, también, la influencia decisiva de las radicaciones posteriores a 1958: los bienes intermedios concentran el 44.1% del total, y los de consumo durable el 26%.

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

característicos de la presencia transnacional en la industria. Ello puede ser constatado desde dos distintas posiciones analíticas: la referida al grado de participación de las ETs en la producción de los distintos tipos de plantas, y la vinculada con la forma en que se distribuye la producción de las empresas extranjeras según el tamaño de los establecimientos que la generan. En el primer caso, se verifica una total correspondencia entre la dimensión de las unidades fabriles y el creciente aporte productivo de las ETs, que alcanza su mayor nivel de participación en los establecimientos que ocupan más de 300 personas (49.6%). A su vez, estos últimos explican las tres cuartas partes de la producción industrial de las empresas extranjeras, proporción que se reduce a poco más del 5% al considerarse aquellas plantas con menos de 100 trabajadores.

Otra de las características centrales de la inserción transnacional en la industria argentina se manifiesta en la correlación positiva entre su aporte a la producción y el grado de oligopolización de los distintos mercados. En efecto, hacia mediados de los años setenta, las ETs explican el 45% de la producción generada en las ramas altamente concentradas,⁵ mientras que en los mercados más competitivos⁶ dicha participación se reduce a poco más del 15%. Asimismo, más de las dos terceras partes de la producción local de las ETs proviene de mercados oligopólicos, proporción que tiende a decrecer en correspondencia con el nivel de competitividad que reflejan los distintos estratos.

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

Por último, la clara orientación hacia el mercado interno de las ETs radicadas en la industria local, es otro de sus rasgos distintivos, por lo menos hasta mediados de los años setenta. Aun cuando en este plano sólo se cuenta con información confiable sobre el patrón de comportamiento de las empresas estadounidenses (cuadro 1), las inferencias resultantes involucran, seguramente, al conjunto de las ETs. Sin duda, ello no está dissociado de su implantación mayoritaria bajo el modelo sustitutivo de importaciones, en cuyo contexto las exportaciones asumen un papel subordinado como mecanismo de realización de aquella producción que excede los niveles de la demanda local. Así, en el

Cuadro 1
**INDICADORES SELECCIONADOS DE LA PRESENCIA DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN LA INDUSTRIA ARGENTINA
A MEDIADOS DE LOS AÑOS SETENTA**
(En porcentajes)

Indicadores	Total	Productos metálicos, maquinarias y equipos	Productos químicos	Industrias metá- licas básicas	Minerales no metálicos	Alimentos, bebi- das y tabacos	Otros sectores
Participación en la producción industrial (1)	30.4	45.5	42.2	30.5	26.4	21.2	14.4
Participación en la ocupación industrial (1)	20.7	29.3	35.1	26.9	19.9	16.3	12.3
		Bienes de consu- mo no durable	Bienes intermedios	Bienes de con- sumo durable	Bienes de capital		
Participación en la producción según tipo de bien (1)	30.4	23.0	30.0	38.8	34.4		
Distribución de la producción de las ETs/tipo de bien (1)	100.0	21.2	44.1	26.0	8.7		
Participación en la producción según tamaño de los establecimientos (1)	30.4	< 50 ocup.	51/100 oc.	101/300 oc.	> 300 oc.		
Distribución de la producción de las ETs según tamaño de los establecimientos (1)	100.0	4.0	11.7	29.1	49.6		
		1.7	3.9	19.5	74.9		
Participación en la producción según tipo de mercado (1)	30.4	RAC (2)	RMC (2)	REC (2)	Resto (2)		
Distribución de la producción de las ETs según tipo de mercado (1)	100.0	45.0	18.2	15.9	22.9		
		66.9	19.2	10.8	3.1		
Distribución de la producción de las ETs según grado de control del capital de las firmas (1)	100.0	< 20%	20.1 a 50%	> 50.1%			
		7.6	11.4	81.0			
Destino de las ventas de las filiales estadounidenses en 1977 (3)	100.0	Mercado interno	Exportaciones a Estados Unidos	Exportaciones a terceros países			
		84.6	0.7	14.7			

Fuente: Khavisse, M. y Azpiazu, D. "La concentración en la industria argentina en 1974"; DDES/FPAL, 1984; Kosacoff, B. y Azpiazu, D., *La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales* (LC/BUE/G.103), Buenos Aires, Centro Editor de América Latina (CEAL)/Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), abril de 1989; y CEPAL, *Las empresas transnacionales en la Argentina*, serie Estudios e informes de la CEPAL, N° 56 (LC/G.1377), Santiago de Chile, enero de 1986, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.86.II.G.6.

Notas: (1) Información elaborada a partir del Censo Económico Nacional 1974. (2) RAC (Ramas altamente concentradas): aquellas en las que los ocho mayores establecimientos generan más del 50% de la producción; RMC (Ramas medianamente concentradas): aquellas en las que los ocho mayores establecimientos explican entre el 25% y el 50% de la producción; REC (Ramas escasamente concentradas): aquellas en las que los ocho mayores establecimientos aportan menos del 25% de la producción, y Resto, ramas cuya producción no llega a representar el 0.15% de la producción industrial.

ejemplo estadounidense, la comercialización en el mercado interno explica, en 1977, casi el 85% de las ventas totales de sus subsidiarias en el país.

En síntesis, la inserción manufacturera de las ETs se caracteriza por su difusión a la casi totalidad del espectro sectorial; aunque se concentra en aquellas ramas de mayor dinamismo que lideraron la segunda fase del proceso sustitutivo —productoras, principalmente, de bienes intermedios y de consumo duradero—, por operar con escalas de producción y tamaños de planta de dimensiones relativas muy superiores a las predominantes en el medio local,⁷ y por asumir un papel decisivo en la creciente oligopolización de los mercados, a través de empresas subsidiarias sobre las que ejercen un control mayoritario —cuando no, absoluto— y que están orientadas casi en forma exclusiva a atender los requerimientos del mercado interno.

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

En tal sentido, la industria manufacturera y en especial aquellos segmentos con hegemonía del capital extranjero, terminaron por convertirse —paradójicamente— en uno de los principales factores estructurales explicativos del déficit externo que, en el caso de las ETs, se veía agravado por los saldos negativos del balance de servicios.⁸ Al decir de la CEPAL "... el aspecto más intenso y más complejo de la sustitución de importaciones fue deviniendo en una fuerte ampliación de las necesidades de importación, asociada a una presencia creciente de las ETs" (CEPAL, 1986a).

El persistente agravamiento de las dificultades del balance de pagos restringía, naturalmente, las posibilidades de un crecimiento sostenido del sector industrial que pudiera, incluso, propagarse al conjunto de la economía. A la vez quedaba cuestionada buena parte de los argumentos que sustentaron, en su momento, el aliento selectivo a la radicación de capitales extranjeros como forma de superar las supuestas insuficiencias del ahorro interno. Más aún cuando su impacto negativo sobre la balanza de pagos se conjugaba con factores como la creciente recurrencia y acceso preferencial a la fuentes de financiamiento local a tasas de interés negativas, y los sobrepuestos al mercado interno posibilitados por la conjunción de su poder oligopólico en el mercado y su escaso nivel de exposición a la competencia externa.

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

C. LA INVERSIÓN EXTRANJERA ANTE LOS NUEVOS SENDEROS MACROECONÓMICOS

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

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

El análisis de las distintas formas que fue adoptando la implementación de tal estrategia excede los objetivos del presente documento y, además, ha sido realizada por diversos autores.⁹ En este

caso, sólo interesa resaltar algunos de sus aspectos esenciales; en especial, aquellos que tuvieron una incidencia decisiva sobre el desplazamiento de la industria como eje ordenador de la economía: la reasignación de recursos entre los distintos agentes y sectores económicos, la dinámica, orientación y modalidades de la IED, el marco regulatorio de las ETs, etc. En síntesis, la evaluación de algunos de los elementos de este intento de consolidar —a partir de la irreversibilidad de ciertas mutaciones estructurales— un nuevo patrón de acumulación y reproducción del capital.

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

La sanción de una nueva ley de inversiones extranjeras (agosto de 1976) aparece como una de las primeras mutaciones del marco regulatorio preexistente. La misma (ley 21.382) deroga el anterior régimen legal (ley 20.557 de 1973) y supone una liberalización sustancial en torno a la incorporación de la IED así como en lo relativo a la actividad de las ETs en el país.¹⁰ La eliminación de todo tipo de prohibición en cuanto a sectores de destino de la IED, la igualdad de derechos y obligaciones respecto a los inversores nacionales, y la supresión de todo tratamiento diferencial (en acceso al crédito interno, recurrencia a regímenes de promoción, etc.), más la posibilidad de invertir bienes de capital usados y de capitalizar bienes inmateriales, la libre remisión de utilidades y repatriación de capitales, la consideración como relaciones entre "entes independientes" de aquellas que se establecen entre las casas matrices y sus subsidiarias locales, son, entre otros, los rasgos más destacados de esta nueva legislación, mucho más permisiva que cualquiera de sus antecedentes en el país (leyes 14.222/53; 14.780/58 y 20.557/73).

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

Por su parte, hacia fines de 1976 comenzó a implementarse otro de los pilares de la estrategia oficial: la apertura de la economía. En dicho marco, se inscriben la eliminación de las medidas paraarancelarias, la reducción de los derechos de exportación que gravaban a diversos productos agropecuarios, y, fundamentalmente, la disminución de los aranceles de importación, que trajo aparejada una caída en la protección, superior en promedio a los cuarenta puntos.¹¹ Esta política de apertura

adquirirá un nuevo impulso a fines de 1978 cuando, en el marco del enfoque monetario del balance de pagos, se estableció un programa quinquenal de reducción generalizada y progresiva de los aranceles de importación que fue anunciado como un mecanismo de regulación y control del crecimiento de los precios internos. Este adelanto del programa de reducciones arancelarias, sumado a la posterior incorporación de los gravámenes extraarancelarios y fijación de un nuevo nivel máximo, a la supresión de todo tipo de aranceles a los insumos no producidos en el país, y al creciente retraso del tipo de cambio, tendieron a dinamizar aceleradamente el proceso de apertura, con el consiguiente impacto sobre la balanza comercial y en especial sobre aquellas industrias productoras de bienes transables.

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

En ese marco, hacia fines de 1978 se materializa la alteración más sustantiva de la política económica del régimen militar. Se trata de la implementación del enfoque monetario del balance de pagos, sobre la base de la profundización del grado de apertura externa de la economía y la fijación de un ritmo devaluatorio anticipado y decreciente en el tiempo, en procura de la convergencia gradual del ritmo de inflación interno con el internacional. Sin embargo, tal convergencia se vio frustrada por la diferente evolución de los precios de los bienes transables internacionalmente y de los no transables (servicios, construcción, algunos bienes industriales, etc.). Ello se vio agravado por la persistencia de altas tasas de interés (derivadas de las elevadas primas de riesgo y de las ineficiencias y altos costos de la intermediación financiera) y por un creciente rezago cambiario —el ritmo inflacionario se ubicaba muy por encima del previsto al fijar el tipo de cambio futuro.

Ya en los inicios de la década de los años ochenta, el comportamiento de las principales variables preanunciaba una crisis económica de significación. Baste hacer resaltar la contracción generalizada de la producción industrial, el retraso cambiario y sus diversas implicaciones, el elevado endeudamiento de las empresas y los crecientes niveles de incobrabilidad, la persistencia de altas tasas de interés, el deterioro de la balanza comercial unido a una deuda externa —pública y privada— sin precedentes, y la no desaceleración del ritmo inflacionario.

Si bien se trata sólo de algunos indicadores, la representatividad de los mismos y su patrón de comportamiento reflejaban fehacientemente la profundidad de la crisis económica. En tal sentido, las políticas implementadas durante un lustro,¹² devinieron en una profunda crisis estructural, aun cuando conllevaron a la vez la consecución de algunos de sus principales objetivos estratégicos y la irreversibilidad de ciertas transformaciones estructurales (quiebre definitivo del modelo sustitutivo y de la consiguiente dinámica económico-social, "disciplinamiento" de los sectores asalariados y nuevo nivel salarial, cambio drástico y profundo en el papel del Estado, concentración creciente del capital, apertura de la economía, consolidación de un nuevo bloque de poder económico dominante, etc.) (Azipazu, Basvaldo y Khavisse, 1986).

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

En efecto, a partir de 1976 se inicia una prolongada e inestable fase de transición de la economía argentina que, más allá de ciertos matices, se extiende hasta principios de los años noventa, cuando recién parecerían irse consolidando algunos elementos centrales de un nuevo y distinto modelo de acumulación. De allí que muy difícilmente podría evaluarse el patrón de comportamiento de la IED y de las ETs, sin una adecuada caracterización previa del marco de referencia en el que se inscribe su acción desde mediados de la década de los setenta. En este aspecto, la actitud y el desenvolvimiento local de los inversores extranjeros no están para nada disociados de la incidencia creciente de ciertos elementos estructurales como la escasa competitividad internacional de las filiales locales, la saturación de las demandas insatisfechas, y el propio agotamiento de la dinámica sustitutiva. Por otra parte, dicho comportamiento también se ve afectado por los nuevos parámetros macroeconómicos surgidos como consecuencia de la pérdida de gravitación estructural de la industria manufacturera, el creciente

grado de apertura de la economía, la paulatina desregulación y liberalización de los mercados, la redistribución regresiva de los ingresos, la persistencia del déficit fiscal con sus consiguientes implicaciones, los elevados costos del financiamiento interno, el papel protagónico y decisivo que pasa a asumir la valorización financiera del capital; fenómenos todos derivados en última instancia de la reorientación radical de las políticas públicas a partir del régimen militar de gobierno.

En un plano de análisis muy general, ello se ve corroborado con sólo contrastar la configuración estructural del acervo de inversiones extranjeras existente en el país en 1976, con aquella resultante de las radicaciones aprobadas o simplemente inscritas en el Registro de Inversiones Extranjeras en el período comprendido entre 1977 y 1989.¹³

La información presentada en los cuadros 2 y 3 revela, en esta materia, una diversidad de asimetrías entre el perfil sectorial y por país de origen de las inversiones foráneas acumuladas hasta 1976, y las aprobadas e inscritas durante la fase de transición de la economía argentina, que se remonta a casi mediados de los años setenta. En efecto, en el plano sectorial se verifica una significativa pérdida de importancia de las radicaciones en la industria manufacturera que, bajo el modelo sustitutivo, lideraran holgada y crecientemente la implantación local del capital extranjero. En tales actividades se concentraba, en 1976, más de las dos terceras partes de la IED en el país, proporción que decae a menos de la mitad del total de las inversiones aprobadas e inscritas entre 1977 y 1989. Con la única salvedad de las industrias alimenticias, de maquinaria no eléctrica y de material de transporte,¹⁴ dicho fenómeno se reproduce al interior de todo el espectro industrial.

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

En contraposición, las inversiones en el sector petrolero, que resultaban insignificantes (menos del 2%) en el acervo de IED resultante del proceso sustitutivo, pasan a representar más de la quinta parte (22.3%) de las inversiones aprobadas e inscritas entre 1977 y 1989. Como se analizará más adelante, un porcentaje superior al 90% de tales inversiones corresponde a la gestión militar de gobierno y, por sus características, configura una muy atípica modalidad de IED.¹⁵

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

Cuadro 2
**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL ACERVO DE INVERSIONES EXTRANJERAS
 DIRECTAS EN 1976 Y DE LAS INSCRITAS ENTRE 1977 Y 1989**
 (En miles de dólares y porcentajes)

Sectores de actividad	Acervo de IED en 1976		Inversiones inscritas 1977/1989	
	Miles de dólares	Porcentajes	Miles de dólares	Porcentajes
Agricultura y pesca	287 620.9	6.3	82 145.8	2.4
Minería, petróleo y gas	87 173.9	1.9	765 522.1	22.3
Industrias manufactureras	3 081 346.9	67.2	1 687 648.6	49.1
- Alimentos, bebidas y tabaco	276 302.8	6.0	284 368.1	8.3
- Textiles	93 489.8	2.0	40 908.5	1.1
- Química y petroquímica	1 223 318.6	26.7	401 505.9	11.7
- Metálicas, excepto maquinaria y equipos	583 315.3	12.7	58 207.4	1.7
- Maquinaria no eléctrica	92 418.8	2.0	179 226.7	5.2
- Maquinaria eléctrica	190 758.4	4.2	74 944.5	2.2
- Material de transporte	373 674.7	8.2	535 006.4	15.6
- Otras manufacturas	248 068.5	5.4	153 481.2	4.5
Entidades financieras y bancos	467 132.4	10.2	541 929.5	15.8
Comercio mayorista y minorista	157 395.2	3.4	96 002.8	2.8
Construcciones	74 675.8	1.6	49 753.4	1.4
Hoteles y restaurantes	72 233.7	1.6	77 606.8	2.3
Otros	356 255.5	7.8	99 006.0	2.9
Total	4 583 834.3	100.0	3 439 615.1	100.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre información del Ministerio de Economía.

Cuadro 3
**DISTRIBUCIÓN POR PAÍS DE ORIGEN DEL ACERVO DE INVERSIONES
 EXTRANJERAS DIRECTAS EN 1976 Y DE LAS
 INSCRITAS ENTRE 1977 Y 1989**
 (En miles de dólares y porcentajes)

País de origen	Acervo de IED en 1976		Inversiones inscritas 1977/1989	
	Miles de dólares	Porcentajes	Miles de dólares	Porcentajes
Estados Unidos	1 823 550.0	39.8	1 510 911.5	43.9
Reino Unido	436 689.2	9.5	22 506.2	0.6
Suiza	432 697.0	9.4	148 760.3	4.3
Francia	412 604.7	9.0	276 054.2	8.0
República Federal de Alemania	312 858.6	6.8	283 386.7	8.2
Países Bajos	201 974.6	4.4	147 106.7	4.3
Canadá	173 951.5	3.8	72 580.4	2.1
Panamá	142 643.7	3.1	117 009.9	3.4
Suecia	80 524.0	1.8	46 864.9	1.4
Italia	60 411.9	1.3	459 328.5	13.4
España	14 375.7	0.3	109 277.3	3.2
Japón	14 074.5	0.3	68 442.5	2.0
Otros	477 478.9	10.5	178 386.0	5.2
Total	4 583 834.3	100.0	3 439 615.1	100.0

Fuente: Oficina en Buenos Aires, sobre información del Ministerio de Economía.

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

Si bien las asimetrías entre la inversión acumulada bajo la hegemonía del proceso sustitutivo y aquellas radicaciones posteriores a 1976, se manifiestan —naturalmente— con mayor nitidez referidas a los sectores predominantes que con respecto a los países de origen de las mismas, también desde esta última perspectiva analítica pueden constatarse ciertas divergencias particularmente significativas (véase cuadro 3).

El ejemplo más contrastante lo ofrecen las inversiones provenientes del Reino Unido, por un lado, y las de Italia, por otro. Mientras que, en el primer caso, la respectiva participación relativa se contrae de casi un 10% (constituía el segundo país en orden a su importancia relativa en el stock de IED) a apenas el 0.6%, las inversiones de las firmas italianas que sólo representaban el 1.3% de los capitales radicados hasta mediados de los años setenta, pasan a explicar el 13.4% de las inversiones aprobadas e inscritas entre 1977 y 1989, ocupando en este último período el lugar que otrora le correspondiera al Reino Unido.

Por supuesto, tales mutaciones no están dissociadas de la dinámica y del poderío relativo de ambas economías en el escenario internacional. No obstante, en el caso del Reino Unido, ello se ve acrecentado en el ámbito local al considerar la gravitación que todavía hacia mediados de los años setenta emanaba de la total hegemonía británica bajo el modelo agroexportador y de la aún relativa importancia de sus inversiones durante la primera fase del proceso sustitutivo, en contraste con la profunda retracción inversora del último decenio, asociada a los efectos e implicaciones de la Guerra de las Malvinas y la consiguiente ruptura de relaciones diplomáticas entre el Reino Unido y Argentina.

El ejemplo italiano difiere sustancialmente, puesto que la transnacionalización de sus empresas es un fenómeno relativamente reciente que sólo adquiere un acelerado dinamismo en la década de los años ochenta (Del Bello y Ramos, 1989). En ese marco se inscribe el aprovechamiento de las oportunidades ofrecidas por la economía argentina en su fase post-sustitutiva.

Otros países de origen de las IED que en este último período muestran una mayor presencia relativa que la que tenían hasta mediados de los años setenta son, España, Japón (históricamente la inserción de las firmas niponas en la economía argentina ha sido insignificante), Alemania y, finalmente, los Estados Unidos, que acrecienta en más de

cuatro puntos porcentuales su nítido liderazgo en materia de IED en el país.

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

En síntesis, en consonancia con las profundas mutaciones de la economía argentina desde mediados de los años setenta, el perfil estructural de las IED presenta también, y muy particularmente en su orientación sectorial, cambios no menos significativos, que, en esencia, tienden a corresponderse con aquellos que caracterizan el desenvolvimiento global de la economía en los últimos 15 años.

Si bien la base informativa de la que emana el conjunto de las conclusiones precedentes revela ciertas limitaciones e insuficiencias,¹⁶ éstas no llegan a invalidar su utilización para, como mínimo, delinear las tendencias básicas que caracterizan la evolución y composición de las IED.¹⁷

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

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

En tal sentido, y más allá de las limitaciones que impone la inexistencia de información oficial desagregada para el trienio 1987/1989, pueden reconocerse (cuadro 4) tres subperíodos claramente diferenciados.

El primero de ellos, que se extiende hasta 1981, y comprende la gestión del Dr. Martínez de Hoz y el inicio de la apertura externa —tanto del mercado de bienes como de capitales—, revela un paulatino y persistente crecimiento de la IED hasta alcanzar, en 1981, un nivel próximo a los 900 millones de dólares, más que triplicando el promedio anual (casi 265 millones de dólares) de los 13 años bajo análisis.¹⁸

El segundo subperíodo (trienio 1982/1984), caracterizado por una abrupta contracción de la afluencia de capitales externos bajo la forma de inversiones directas (en 1984, apenas 54 millones de dólares), revela la confluencia de dos distintos fenómenos. Por una parte, durante el bienio 1982/1983, la retracción de la IED no estaría dissociada de las incertidumbres que emanaban del alejamiento del equipo económico, más aún cuando ello trajo aparejada la discontinuidad de algunas de sus

Cuadro 4

**REGISTRO DE INVERSIONES EXTRANJERAS
INVERSIONES INSCRITAS ENTRE 1977 Y 1989**

(En miles de dólares y porcentajes)

Años	Miles de dólares	Porcentaje
1977	134 834	3.8
1978	257 041	7.5
1979	460 655	13.4
1980	660 479	19.2
1981	882 712	25.7
1982	284 081	8.3
1983	174 185	5.1
1984	54 029	1.6
1985	152 216	4.4
1986	75 319	2.2
1987 a 1989	304 064	8.8
Total	3 439 615	100.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre información del Ministerio de Economía.

principales políticas —apertura comercial, desregulación de ciertos mercados, política cambiaria, etc. Por otra parte, desde fines de 1983, tales incertidumbres se vieron agravadas con la reinstitucionalización democrática del país y las orientaciones que sustentaban la estrategia económica que intentó desplegarse durante el primer año de la nueva administración gubernamental.¹⁹

Por último, el tercer subperíodo (quinquenio 1985/1989), cuya caracterización precisa se ve limitada por la imposibilidad de desagregar anualmente la información del trienio 1987/1989, revela una relativa estabilización de las IED en torno a los 100 millones de dólares anuales.²⁰

Tal diferenciación temporal asociada a la dinámica evolutiva y al ritmo de afluencia de capitales externos reconoce, asimismo, dos patrones de comportamiento muy contrastantes; uno observado durante la administración militar de gobierno —hasta diciembre de 1983— y otro, durante la vigencia de las instituciones democráticas. Al respecto, el cuadro 5 permite comprobar que bajo el régimen militar fueron aprobadas e inscritas el 83% de las IED del período, lo que representa un promedio anual de poco más de 400 millones de dólares, superior en más de cuatro veces al resultante bajo las administraciones democráticas (poco menos de 100 millones de dólares al año).

Cuadro 5

**INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS INSCRITAS EN EL REGISTRO
ENTRE 1977 Y 1989. COMPOSICIÓN Y DISTRIBUCIÓN
SEGÚN SUBPERÍODOS**

(En miles de dólares y porcentajes)

Períodos	Aportes de capital (I)	Capitaliza- ción de créditos (II)	Total (I) + (II)	(I)/(II) (porcentaje)	Promedio anual (miles de dólares)
1977/1989	2 945 458	492 157	3 439 615	85.7	264 585.8
1977/1983	2 423 762	430 226	2 853 988	84.9	407 712.6
1984/1989	523 696	61 931	585 627	89.4	97 604.5

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre información del Ministerio de Economía.

1. El período 1976-1983

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

En primer lugar, como ya se indicara, cabe destacar que más de 700 millones de dólares —casi la cuarta parte del total del período— corresponden a *aportes transitorios* para la explotación petrolera y gasífera, que en términos estrictos no cabría conceptualizar como IED.

En segundo lugar, una proporción significativa de las IED está relacionada con la adquisición de activos preexistentes,²¹ lo que supone un incremento nulo en la capacidad productiva del país, por cuanto implica una simple transferencia de la propiedad del capital.

En tercer lugar, la industria automotriz —principal sector industrial receptor de IED durante el período (casi 500 millones de dólares, el 17.4% del total)— brinda uno de los ejemplos más paradójicos en cuanto a la significación real de la afluencia de capitales externos bajo el gobierno militar. En efecto, hacia fines de los años setenta, la industria automotriz experimentó una profunda reconversión productiva y empresarial, que derivó en el retiro del país —con la consiguiente repatriación del capital— de General Motors y Citroen, la fusión de FIAT y Peugeot (Sevel), el cierre de la única no transnacional (Industrias Mecánicas del Estado -IME), y, por último, la adquisición de los activos

de Chrysler —que repatrió su capital— por la Volkswagen. Sin duda, en lo que atañe al acervo de IED en el sector, tal reconversión supone una clara contracción de los montos radicados en el país. Sin embargo, mirado en la perspectiva de la información oficial, la industria automotriz sería receptora de casi 500 millones de dólares (Volkswagen asume las dos terceras partes de ese total), constituyéndose en la actividad más atractiva —después de la explotación petrolera— para los inversores extranjeros.

Fenómenos de características similares se registran en otros sectores de actividad, donde también, aunque sin llegar a alcanzar la relevancia del caso de la industria automotriz, el ingreso de nuevos capitales foráneos no llega a compensar las repatriaciones derivadas del retiro de ETs preexistentes. En síntesis, de acuerdo a los promedios anuales de inversiones aprobadas e inscritas, el período militar constituiría uno de los más exitosos en la captación de IED, pero, a la vez, tendría idéntico liderazgo en lo relativo a la repatriación de capital de numerosas ETs (Insud S.A., Ascensores Otis S.A., Metalúrgica Austral S.A., Olivetti Argentina S.A. entre otras).

De las consideraciones precedentes se desprende la necesidad de relativizar las implicaciones efectivas de la afluencia de capitales bajo la forma de inversiones directas —casi 3 000 millones de dólares— durante la gestión militar de gobierno.

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

En tal sentido, la composición sectorial de las inversiones aprobadas e inscritas entre 1977 y 1983 (cuadro 6) revela una reversión de las tendencias históricas evidenciadas en la posguerra, por cuanto la mayor parte de los sectores productores de bienes pasan a ocupar un

Cuadro 6

**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS
DIRECTAS INSCRITAS ENTRE 1977 Y 1989,
SEGÚN SUBPERÍODOS**

(En miles de dólares y porcentajes)

Sectores de actividad	1977 - 1983		1984 - 1989	
	Miles de dólares	Porcentaje	Miles de dólares	Porcentaje
Explotación de gas y petróleo	702 319	24.6	34 035	5.8
Entidades financieras y bancos	473 569	16.6	51 591	8.8
Industrias manufactureras	1 303 979	45.7	299 592	51.2
- Alimentos, bebidas y tabaco	138 291	4.8	146 077	24.9
- Textiles	3 609	0.1	37 299	6.4
- Productos Químicos	99 129	3.5	16 192	2.8
- Productos de farmacia y tocador	81 176	2.8	9 059	1.6
- Petroquímica	172 995	6.1	1 692	0.3
- Cemento	31 918	1.1	9 185	1.6
- Metalurgia	42 407	1.5	2 585	0.4
- Automotriz	495 441	17.4	-	-
- Maquinaria y equipos	173 437	6.1	5 790	1.0
- Material eléctrico	18 964	0.7	20 485	3.5
- Otras manufacturas	46 612	1.6	51 228	8.7
Construcciones	49 410	1.7	343	0.1
Servicios	66 553	2.3	32 426	5.5
Comercio	69 308	2.4	26 695	4.6
Hoteles y restaurantes	1 936	0.1	75 671	12.9
Seguros	5 783	0.2	9 353	1.6
Actividades primarias (Sector agropecuario, minería y pesca)	79 682	2.8	31 631	5.4
Otros sectores	101 449	3.6	24 290	4.1
Total	2 853 988	100.0	585 627	100.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre información del Ministerio de Economía.

papel subordinado —excluido el atípico ejemplo petrolero—, al tiempo que el eje dinámico se desplaza hacia los circuitos financieros y las actividades vinculadas a la prestación de servicios.

Como se desprende de la información del cuadro 6, casi el 60% del total de la IED del período se concentra en apenas tres actividades: la explotación petrolera y gasífera (24.6%), en forma de aportes transitorios; la industria automotriz (17.4%), y el sector financiero y bancario (16.6%).

Dadas las peculiaridades que presentan las inversiones en la explotación petrolera —transitoriedad— y en el sector automotriz —descapitalización real de las transnacionales en su conjunto—, es el sector financiero, y más precisamente el bancario, el que revela una mayor afluencia neta de capitales extranjeros. Su significación real no sólo está asociada a la magnitud de las radicaciones (casi 500 millones de dólares) y a la proporción que representa en el total (16.6%), sino, fundamentalmente, al hecho de convertirse en el único en el cual la implantación de nuevas firmas foráneas (se incorporaron 15 bancos extranjeros) supone una alteración radical en la conformación estructural del sector. El creciente interés de los grupos financieros internacionales por operar en el país, es una resultante lógica de la propia liberalización del mercado financiero, de su inserción activa en el "explosivo" proceso de endeudamiento externo, del papel hegemónico que pasó a desempeñar el sector en la captación y reasignación del excedente económico, y de las posibilidades que ofrecía en términos de elevados rendimientos, mínimo riesgo y rápida recuperación del capital.

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

A diferencia de las profundas alteraciones que se manifiestan en su configuración sectorial, la composición de las IED según país de origen no muestra cambios significativos respecto a las tendencias registradas durante la segunda posguerra. Tanto por su elevado grado de concentración en unos pocos países, como por la participación que le corresponde a cada uno de ellos, la estructura resultante no difiere mayormente del acervo de capital extranjero en el país a mediados de los años setenta (salvo los ejemplos que brindan el Reino Unido e Italia). En efecto, en el cuadro 7 puede comprobarse que casi el 70% del total comprende empresas de sólo tres países (E.U.A.: 44.3%; Italia: 16%, y Francia: 9.3%), porcentaje que se eleva a más del 90% de incorporarle las inversiones provenientes de la República Federal de Alemania, los Países Bajos, Suiza y España.

Cuadro 7

**DISTRIBUCIÓN POR PAÍS DE ORIGEN DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS
DIRECTAS INSCRITAS ENTRE 1977 Y 1989,
SEGÚN SUBPERÍODOS**

(En miles de dólares y porcentajes)

País de origen	1977 - 1983		1984 - 1989	
	Miles de dólares	Porcen- taje	Miles de dólares	Porcen- taje
Estados Unidos	1 264 244	44.3	246 667	42.1
Italia	455 867	16.0	3 461	0.6
Francia	266 079	9.3	9 975	1.7
República Federal de				
Alemania	252 458	8.8	30 929	5.3
Países Bajos	125 042	4.4	21 065	3.6
Suiza	117 789	4.1	30 971	5.3
España	97 289	3.4	11 988	2.0
Canadá	56 014	2.0	16 566	2.8
Suecia	44 611	1.6	2 254	0.4
Japón	41 152	1.4	27 290	4.7
Panamá	22 782	0.8	94 228	16.1
Liechtenstein	7 785	0.3	16 226	2.8
Uruguay	6 001	0.2	36 019	6.2
Luxemburgo	1 921	0.1	26 945	4.6
Otros países	93 953	3.3	11 043	1.8
Total	2 853 988	100.0	585 627	100.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre información del Ministerio de Economía.

2. El período 1984-1989

Por la magnitud de los capitales involucrados —en promedio, menos de 100 millones de dólares al año—, así como por su orientación sectorial y composición según país de origen, el comportamiento de la IED bajo la reinstitucionalización democrática del país en poco se asemeja al demostrado durante el régimen militar de gobierno.

Si bien, como ya se indicara, las limitaciones e insuficiencias de la información oficial —agravadas en los últimos años— imponen ciertos condicionantes analíticos insalvables, los contrastes entre ambos períodos son de tal notoriedad que muy difícilmente podrían verse afectados por dichas restricciones informativas. Más aún cuando, en general, las mutaciones implícitas tienden a resultar compatibles con los sesgos esenciales de las políticas económicas desplegadas bajo las administraciones democráticas.

Aun cuando la información del Registro subestima²² seguramente el monto de las radicaciones de capitales externos, es lógico suponer que respecto al período 1976/1983 se manifieste una actitud mucho más reticente de los inversionistas en general, y particularmente de los extranjeros. En este sentido, el principal rasgo característico del sexenio 1984/1989 lo brinda la recurrencia y articulación en el tiempo de una diversidad de condiciones extremadamente adversas y desestimulantes de la formación de capital. Los permanentes desequilibrios macroeconómicos, el elevado endeudamiento externo, la persistente profundización del proceso inflacionario (que incluye dos brotes hiperinflacionarios en 1989), la consiguiente prioridad de las problemáticas de corto plazo en desmedro de políticas de mediano y largo plazo, la inviabilidad real de todo cálculo prospectivo y la incertidumbre generalizada en torno a los futuros senderos evolutivos de la economía, tienden a configurar un marco muy poco propicio para la inversión y, más precisamente, para la radicación de capitales extranjeros.

A la vez, las posibilidades ofrecidas por el mercado local se ven muy restringidas al conjugarse un nivel muy deprimido de las demandas con un proceso de apertura que, en muchos sectores productivos, tornó más rentable para el interés de las ETs, la provisión desde el exterior que la producción local (fenómeno inverso al que sustentó, en su momento, la dinámica sustitutiva). Ello se ve matizado por la actitud de algunas de las ETs radicadas en el país que, a partir del replanteo de su conducta microeconómica y su inserción en la estrategia internacional de la respectiva corporación, han encarado la reestructuración productiva y tecnológica de su filial local (no exenta de un superior grado de especialización) en procura de una mayor competitividad externa y de una creciente corriente exportadora.

En ese marco general, el perfil estructural de la IED durante el período 1984/1989 poco se asemeja al predominante hasta mediados de los años setenta, ni al resultante bajo el régimen militar.

En este último período se manifiesta una clara reversión de algunos de los principales sesgos sectoriales, como por ejemplo el de la hegemonía de la explotación petrolera y gasífera (entre 1984 y 1989 sólo llega a representar el 5.8% de la inversión),²³ y en menor medida el peso decisivo del sector financiero (decae casi a la mitad, de 16.6% a 8.8%), cuya gravitación no difiere sustancialmente de la alcanzada por los niveles de IED existente en el país en 1976.

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

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

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

La tercera de las actividades que muestra un ligero crecimiento en su gravitación relativa respecto a la manifestada durante el régimen militar es la industria manufacturera, que explica poco más de la mitad del total de las IED; proporción igualmente muy distante de los registros usuales bajo el modelo sustitutivo; incluso del correspondiente al acervo de inversiones extranjeras a mediados de los años setenta (67.2%).

Es en el interior del sector industrial donde se verifican los cambios estructurales más significativos en la orientación del capital extranjero. En efecto, habría que remontarse a los inicios del proceso sustitutivo de bienes de consumo no durables para encontrar algún subperíodo relativamente similar en cuanto a las formas que adopta la distribución sectorial de las IED en el sexenio 1984/1989. Industrias tradicionales como la de alimentos, bebidas y tabaco, y las textiles, concentran más del 60% de la inversión del ramo, mientras que sectores como el petroquímico y el de maquinarias y equipos, apenas llegan a explicar en conjunto el 2.5% de las radicaciones en la industria.

Esta transformación radical en el perfil de los capitales extranjeros está asociada a una mutación no menos importante de la orientación de mercado privilegiada por las nuevas inversiones. A diferencia de la dinámica sustitutiva, centrada en la atención de las demandas locales insatisfechas, se trata ahora de producción orientada a los mercados externos, a partir del aprovechamiento de ciertas ventajas competitivas relacionadas con la industrialización de bienes primarios. Tal es el caso de las inversiones extranjeras en las industrias frigoríficas, aceitera, y de elaboración de jugos naturales y cervezas, entre otras.

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

Al igual que en lo relativo a su configuración sectorial, la distribución según país de origen de las IED aprobadas e inscritas en el período 1984/1989 revela algunos cambios sustantivos, tanto si se la confronta con la resultante en el período del régimen militar como con la referida al acervo existente a mediados de los años setenta. Si bien el liderazgo estadounidense permanece relativamente inalterado, la incidencia de los países europeos —del orden del 40 al 45% en las tres décadas precedentes— decae tan abruptamente que en conjunto no llegan a aportar el 20% del total. Esta pérdida considerable de participación se ve compensada por la significación que pasan a asumir las inversiones provenientes —formalmente— de ciertas áreas de localización o plataformas de base de algunas ETs, que constituyen una suerte de "paraísos fiscales" para la radicación del *holding* o casa matriz. A modo ilustrativo, los capitales provenientes de Panamá, Luxemburgo y Liechtenstein dan cuenta de casi la cuarta parte (23.5%) de las IED aprobadas e inscritas en el sexenio 1984/1989.

En síntesis, circunscribiendo el análisis a este último período y a la vez a la información emanada del Registro de Inversiones Extranjeras, la reorientación sectorial y de mercado emerge como el principal rasgo distintivo de las IED del período. En efecto, la menor afluencia de nuevos capitales foráneos está vinculada a una redefinición de las estrategias implícitas basada en una creciente inserción de la producción local en las corrientes del comercio internacional. En tal sentido, el comportamiento transnacional tiende a corresponderse con algunas de las transformaciones recientes de la economía argentina, más precisamente con aquellas que "apuntan a otorgarle un rol de mayor relevancia a los mercados externos en las estrategias futuras de crecimiento del sector manufacturero argentino" (Kosacoff, 1991).

D. LA INVERSIÓN EXTRANJERA Y LOS PROGRAMAS DE CAPITALIZACIÓN DE LA DEUDA EXTERNA

Una de las principales modalidades que adoptó la IED en la Argentina a partir de 1984 es la capitalización de títulos de la deuda externa, mecanismo a través del cual se materializó una proporción altamente significativa de las radicaciones de capitales extranjeros en el país. Ello se vio posibilitado y estimulado a partir de la implementación de diversos programas oficiales de conversión de la deuda externa —entre 1984 y principios de 1989—, adquiriendo luego un particular dinamismo bajo la actual administración de gobierno, al flexibilizarse el régimen de capitalización de la deuda externa y articularse con los programas generalizados de privatización de empresas públicas.²⁴ Este último tema será abordado en la próxima sección, considerando sus peculiaridades distintivas y los condicionantes analíticos que impone la fragmentaria y discontinua información existente al respecto.

La presente sección se centra en el análisis y evaluación, fundamentalmente, de los resultados de los distintos programas de conversión aplicados en el país desde septiembre de 1984,²⁵ prestando particular atención al papel que les correspondió a las empresas de capital extranjero en cada uno de tales programas.

En dicho sentido, cabe señalar que en el marco trazado por la capitalización de la deuda externa con seguro de cambio (1984-1987), la conversión de la deuda pública externa (1987-1989) y la capitalización de préstamos (*on lending*) al sector privado (1988-1989),²⁶ se convirtieron títulos de la deuda externa por un valor total de 1 788.9 millones de dólares, de los que 718.2 millones (40.2%) fueron capitalizados por 84 empresas de capital extranjero.²⁷

Las diversas características de los programas de conversión aplicados en el período 1984-1989: tipos de deudas potencialmente capitalizables, tasas de cambio y de descuento utilizadas, ciertas condiciones o requerimientos especiales —como el aporte efectivo de nuevos capitales en relación con el monto de la capitalización—, límites temporales impuestos para la repatriación de capitales y la remisión de utilidades, etc., hacen necesario un tratamiento analítico específico para cada uno de ellos.

1. Deuda externa con seguro de cambio

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

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

Bajo este régimen fueron autorizadas entre 1985 y 1987 las presentaciones realizadas por 183 empresas, que comprometían operaciones por un monto próximo a los 490 millones de dólares (cuadro 8). Si bien la presencia de empresas de capital extranjero (51 firmas) se limita a poco más de la cuarta parte (27.9%) del total de empresas autorizadas, su incidencia en los montos capitalizados se eleva a casi el 45% del total, lo que implica una capitalización promedio (4.3 millones de dólares) que más que duplica a la resultante para las empresas de capital nacional (dos millones de dólares) acogidas al presente régimen.

Por su parte, al considerar los distintos tipos de ETs²⁸ que se interesaron por esta modalidad, se constata que las ETsD (empresas transnacionales diversificadas o integradas) representan poco más de la cuarta parte del total, porcentaje que decae a menos del 20% de atenernos a los respectivos montos de capitalización.

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

Poco más de la mitad de las conversiones referidas a ETs industriales, corresponden a apenas seis empresas de la industria alimenticia y de bebidas, destacándose notoriamente la capitalización de deudas con seguro de cambio realizada por el frigorífico Swift-Armour S.A., ascendente a poco más de 75 millones de dólares.

Cuadro 8

**CAPITALIZACIÓN DE PRÉSTAMOS EXTERNOS CON SEGURO DE
CAMBIO SEGÚN TIPOS DE EMPRESAS, 1984-1987**

(Valores absolutos, en miles de dólares y porcentajes)

Tipología de empresas	Empresas de capital nacional	Empresas de grupos	Empresas independientes	Empresas de capital extranjero	Empresas diversificadas o integradas*	Resto de empresas extranjeras**	Total
Total							
Empresas	132	12	120	51	13	38	183
Miles de dólares	270 375.4	119 167.5	151 207.9	219 486.0	40 394.6	179 091.4	489 861.4
Porcentajes	55.2	24.3	30.9	44.8	8.2	36.6	100.0
Industriales							
Empresas	33	6	27	40	11	29	73
Miles de dólares	72 172.0	30 439.3	41 732.7	193 447.4	36 864.6	156 582.8	265 619.4
Porcentajes	27.2	11.5	15.7	72.8	13.8	59.0	100.0
No industriales							
Empresas	99	6	93	11	2	9	110
Miles de dólares	198 203.4	88 728.2	109 475.2	26 038.6	3 530.0	22 508.6	224 242.0
Porcentajes	88.4	39.6	48.8	11.6	1.6	10.0	100.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre información del Banco Central de la República Argentina.

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

** Resto de empresas transnacionales.

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

En contraposición, y a pesar de la significación económica que asumen las ETs en el ámbito de la producción local de maquinaria y equipos —incluyendo la industria automotriz—, las capitalizaciones realizadas por las mismas apenas llegan a superar los 20 millones de dólares; poco más del 10% del total de la deuda externa con seguro de cambio capitalizada por las ETs.

2. Deuda externa pública

El segundo de los regímenes de conversión instituidos en el país es el referido al rescate de la deuda externa pública, reglamentado a fines de 1987 por comunicación "A" 1109, del 27 de octubre. Tanto por la

magnitud de los fondos capitalizados (casi 1 200 millones de dólares) como por sus implicaciones reales —supone la consecución de proyectos de inversión específicos, con el consiguiente incremento de la capacidad productiva y exportadora del país—, dicho mecanismo emerge como el programa de capitalización de deuda externa de mayor trascendencia económica.

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

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

Al amparo de este régimen y al cabo de las seis licitaciones implementadas entre enero de 1988 y marzo de 1989, fueron aprobadas las presentaciones realizadas por 102 firmas²⁹ que significaban una formación de capital superior a los 1 000 millones de dólares, un valor nominal de deuda externa capitalizada de casi 1 200 millones de dólares (cuadro 9), y un valor efectivo reconocido por el BCRA ligeramente superior a los 395 millones de dólares (poco más del 30% del valor nominal implicado).

Al igual que en el caso de la conversión de deuda externa con seguro de cambio, las empresas de capital extranjero acogidas a este régimen representan alrededor de la cuarta parte del total de firmas autorizadas, al tiempo que su incidencia relativa en los montos rescatados —más de 450 millones de dólares de valor nominal— se ubica en torno

Cuadro 9

**CAPITALIZACIÓN DE LA DEUDA EXTERNA PÚBLICA SEGÚN LOS
DISTINTOS TIPOS DE FIRMAS, 1988-1989**

(Valores absolutos, en miles de dólares y porcentajes)

Tipología de empresas	Empresas de capital nacional	Empresas de grupos	Empresas independientes	Empresas de capital extranjero	Empresas diversificadas o integradas*	Resto de empresas extranjeras**	Sin identificar	Total
Total								
Empresas	52	14	38	25	15	10	25	102
Miles de dólares	302 189.9	194 040.2	108 149.7	457 920.7	274 730.0	183 190.7	438 146.9	1 198 257.6
Porcentajes	25.2	16.2	9.0	38.2	22.9	15.3	36.6	100.0
Industriales								
Empresas	37	11	26	23	13	10	6	66
Miles de dólares	227 918.4	148 801.8	79 116.6	454 561.1	271 370.4	183 190.7	57 796.9	740 276.4
Porcentajes	30.8	20.1	10.7	61.4	36.7	24.7	7.8	100.0
No industriales								
Empresas	15	3	12	2	2	-	19	36
Miles de dólares	74 271.5	45 238.4	29 033.1	3 359.6	3 359.6	-	380 350.0	457 981.2
Porcentajes	16.2	9.9	6.3	0.7	0.7	-	83.1	100.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre información del Banco Central de la República Argentina.

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

** Resto de empresas transnacionales.

al 40%. Por lo tanto, la capitalización promedio de las mismas se ubica muy por encima de la resultante para las firmas de capital nacional e, incluso, de la de aquellas empresas (25) cuyo origen de capital no pudo ser identificado con total certeza.

En el contexto determinado por la presencia de las transnacionales en este programa de conversión, se manifiesta, en contraposición a lo observado en el régimen para deudas con seguro de cambio, una mayor gravitación relativa de las empresas diversificadas o integradas, cuya participación en las obligaciones externas rescatadas (22.9%) supera en casi un 50% a la que les corresponde al resto de las ETs. Por otra parte, desde el punto de vista sectorial, en ambos subconjuntos de firmas se reproduce un mismo fenómeno: la concentración casi total en radicaciones en el sector industrial, a tal punto que las actividades no manufactureras no llegan a representar siquiera el 1% de la deuda capitalizada por las ETs (a su vez, la participación de estas últimas no alcanzan al 1% de las obligaciones rescatadas como producto de proyectos en actividades no industriales).

De allí que en el conjunto de radicaciones industriales vinculadas a este programa de capitalización, las ETs ocupen una

posición de privilegio, al asumir una conversión de deuda externa pública superior a los 450 millones de dólares —el 61.4% del total sectorial— que significa una inversión global próxima a los 530 millones de dólares y el reconocimiento por parte del BCRA de un valor efectivo de las deudas capitalizadas del orden de los 200 millones de dólares.

En el plano de la orientación sectorial de estas inversiones extranjeras destaca notadamente el complejo industrial automotor, sector donde ciertas fábricas armadoras —Sevel Argentina S.A., Renault Argentina S.A., Autolatina Argentina S.A.— y algunas empresas de autopartes —Transax S.A., Lucas Indiel S.A., Eaton S.A.—, han capitalizado un monto de deuda externa pública superior a los 170 millones de dólares. También, al igual que en el mecanismo de conversión de deuda externa con seguro de cambio, la industria de alimentos y bebidas muestra una particular relevancia ligada, en la generalidad de los casos, a proyectos de inversión con un claro sesgo exportador (Swift-Armour S.A., Louis Dreyfus y Cía. Ltda., Maltería Pampa S.A., Cargill S.A., y otros). En menor medida, y a niveles muy distantes del complejo automotor y de las industrias alimenticias, adquieren cierta significación los proyectos que le fueran aprobados a algunas empresas químicas (Parafina del Plata S.A., Dow Química Argentina S.A., Química Hoechst S.A., entre otras).

3. Operaciones de préstamos

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

Este programa fue implementado por el BCRA a través de la comunicación "A" 1056, de julio de 1987, por la que se estableció que los deudores —o inversores— podían adquirir los créditos a sus acreedores externos siempre que los mismos fueran capitalizados en la firma deudora. Originalmente, el acogimiento a este programa de conversión obligaba a cumplir con muy diversos requisitos, referidos, por ejemplo, al ingreso de un dólar "fresco" por cada dólar representado,

a la canalización de las inversiones hacia sectores industriales que permitieran incrementar la capacidad productiva local y las exportaciones, a la fijación de un plazo mínimo de diez años durante el cual no se podían repatriar los aportes implícitos, ni tampoco remesar utilidades al exterior durante los cuatro primeros años, etc.

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

Al respecto, el cuadro 10 refleja el perfil estructural (por sector y tipología de empresas) de los montos de deuda externa capitalizados bajo este régimen. Tanto por el número de firmas recurrentes como por el valor de la deuda convertida, las empresas de capital extranjero cubren alrededor del 40% del total; y al igual que bajo los restantes programas de capitalización, la presencia del sector industrial resulta casi exclusiva.

Asimismo, al interior de las ETs se verifica un claro predominio de aquellas que cuentan con una estructura empresarial diversificada o integrada, así como una marcada concentración en la industria química y, en menor medida, en la de equipamiento eléctrico.

Cuadro 10

**CAPITALIZACIÓN DE REPRÉSTAMOS (ON LENDING) SEGÚN LOS
DISTINTOS TIPOS DE FIRMAS, 1988-1989**

(Valores absolutos, en miles de dólares y porcentajes)

Tipología de empresas	Empresas de capital nacional	Empresas de grupos	Empresas independientes	Empresas de capital extranjero	Empresas diversificadas o integradas*	Resto de empresas extranjeras**	Total
Total							
Empresas	15	8	7	10	5	5	25
Miles de dólares	59 938.5	49 318.5	10 620.0	40 834.2	26 165.9	14 668.3	100 772.7
Porcentajes	59.5	49.0	10.5	40.5	25.9	14.6	100.0
Industriales							
Empresas	8	7	1	9	4	5	17
Miles de dólares	49 678.5	49 178.5	500.0	37 834.2	23 165.9	14 668.3	87 512.7
Porcentajes	56.8	56.2	0.6	43.2	26.5	16.7	100.0
No industriales							
Empresas	7	1	6	1	1	-	8
Miles de dólares	10 260.0	140.0	10 120.0	3 000.0	3 000.0	-	13 260.0
Porcentajes	77.4	1.1	76.3	22.6	22.6	-	100.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre información del Banco Central de la República Argentina - BCRA.

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

** Resto de empresas transnacionales.

Al margen de los diversos enfoques con que pueden ser analizados y evaluados los programas de conversión de la deuda externa³⁰ implementados en el país en la segunda mitad de los años ochenta, es indudable que ellos pasaron a convertirse en uno de los mecanismos privilegiados y de mayor importancia en la radicación de IED en la Argentina. En términos agregados, más allá de las peculiaridades y del impacto efectivo de cada uno de esos regímenes, un total de 84 empresas de capital foráneo han permitido rescatar en poco menos de un lustro títulos de la deuda externa por un valor superior a los 700 millones de dólares (véase cuadro 11). Si bien no existe información fidedigna para determinar con precisión la inversión extranjera realmente involucrada directa o indirectamente, puede afirmarse que la mayor parte de los proyectos de inversión encarados por ETs a partir de la reinstitucionalización democrática del país han recurrido a alguno de estos programas de conversión de la deuda externa, pública y privada.

Uno de los rasgos que caracteriza el recurso a este mecanismo es el predominio de las empresas y proyectos industriales —concentran más del 95% de los montos capitalizados por las ETs—, fenómeno que evidencia un nítido contraste con las prioridades que muestra la estructura sectorial de las IED aprobadas e inscritas en el período, de acuerdo a la información emanada del Registro de Inversiones Extranjeras (el sector industrial representaría poco más de la mitad de las inversiones globales).

Por su parte, tanto en el ámbito industrial como a nivel agregado no difieren mayormente los montos de obligaciones externas capitalizadas por ETsD y por el resto de ellas (RETs); mientras que, dada la distinta cantidad de firmas comprendidas en cada caso, la capitalización promedio de las primeras supera en casi un 50% al valor medio resultante para el RETs.

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

Por orden de importancia y con una incidencia superior a la que les corresponde en el acervo de IED, se ubican las empresas italianas, suizas, españolas y brasileñas, que conjuntamente constituyen más del 30% de las obligaciones externas capitalizadas por empresas transnacionales.

Esta afluencia de capitales extranjeros, ligada a la conversión de títulos de la deuda externa, pasó a adquirir un particular dinamismo a partir de la autorización para aplicar tales capitalizaciones a la adquisición de los activos del sector público sujetos a privatización.

Cuadro 11
**CAPITALIZACIÓN DE LA DEUDA EXTERNA PÚBLICA POR PARTE DE
 LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES, SEGÚN TIPO
 DE FIRMA Y SECTORES, 1984-1989**

(Valores absolutos, en miles de dólares y porcentajes)

Sectores y tipos de empresas transnacionales	Cantidad de empresas	Miles de dólares	Distribución en porcentajes	Promedio por empresa (miles de dólares)
Industriales	72	685 842.7	95.5	9 525.6
- Empresas diversificadas o integradas*	28	331 400.9	46.1	11 835.7
- Resto de empresas extranjeras**	44	354 441.8	49.4	8 055.5
No industriales	14	32 398.2	4.5	2 314.2
- Empresas diversificadas o integradas*	5	9 889.6	1.4	1 977.9
- Resto de empresas extranjeras**	9	22 508.6	3.1	2 501.0
Total	86	718 240.9	100.0	8 351.6
- Empresas diversificadas o integradas*	33	341 290.5	47.5	10 342.1
- Resto de empresas extranjeras**	53	376 950.4	52.5	7 112.3

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información del BCRA.

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

** Resto de empresas transnacionales.

Cuadro 12
**CAPITALIZACIÓN DE DEUDA EXTERNA POR PARTE DE LAS EMPRESAS
 TRANSNACIONALES SEGÚN PAÍS DE ORIGEN**

(Valores absolutos, en miles de dólares y porcentajes)

País de origen	Empresas transnacionales		Deuda capitalizada	
	Cantidad	Porcentaje	Miles de dólares	Porcentaje
Estados Unidos	44	52.3	362 361.8	50.6
Italia	7	8.3	80 397.7	11.2
Suiza	6	7.1	57 762.0	8.0
España	2	2.4	53 118.5	7.4
Belgica	5	6.0	40 568.8	5.7
Brasil	1	1.2	33 748.0	4.7
Francia	2	2.4	33 360.4	4.6
República Federal de Alemania	7	8.3	16 871.8	2.4
Suecia	3	3.6	13 138.8	1.8
Reino Unido	2	2.4	10 895.2	1.5
Países Bajos	1	1.2	7 499.6	1.0
Canadá	1	1.2	1 721.5	0.2
Sin información	3	3.6	6 196.5	0.9
Total	84	100.0	718 240.9	100.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre información del BCRA.

E. LA INVERSIÓN EXTRANJERA Y LA PRIVATIZACIÓN DE EMPRESAS PÚBLICAS

La promulgación de la ley 23 696 de reforma del Estado en agosto de 1989, inaugura una nueva fase en cuanto al papel del sector público en la economía argentina y, en particular, en lo concerniente a las formas y características que irá adoptando la inversión extranjera en el país a partir de la implementación efectiva del programa de privatizaciones de empresas públicas.

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

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

En general, casi todos estos primeros procesos de privatización sufrieron inconvenientes de diversa naturaleza —incluyendo cierta falta de prolijidad, reconocida oficialmente—, que en muchos casos significaron alteraciones sustantivas de las condiciones previstas al momento de la licitación, así como también demoras importantes respecto a los cronogramas originales. No obstante, al concluir el bienio 1990/1991, se había concretado la transferencia de muchas de las empresas públicas sujetas a privatización (ENTEL y Aerolíneas Argentinas, entre las de mayor significación), y la concesión de diversas rutas camineras y áreas petroleras (centrales y secundarias), radioemisoras y canales de televisión, ramales ferroviarios; así como la venta de las tenencias accionarias en diversas industrias petroquímicas. Asimismo, a principios de 1992 se encuentran en proceso de privatización, con muy distintos grados de avance, un conjunto de

empresas productoras de bienes (siderúrgicas, petroquímicas, astilleros, industrias del área de defensa, carboníferas), de servicios (electricidad, gas, agua, correos y telégrafos, puertos, ramales ferroviarios, subterráneos, transporte marítimo), además de rutas camineras, áreas petrolíferas y gasíferas, etc.

Uno de los rasgos sobresalientes de casi todos los programas de privatización que alcanzaron por lo menos la fase de preadjudicación, es la activa y generalizada presencia de empresas de capital extranjero. Si bien la información fragmentaria, parcial, discontinua y no homogénea existente al respecto, dificulta la realización de un análisis integral de las formas específicas que adopta tal irrupción de inversiones foráneas —y más aún de sus implicancias reales—, en algunos casos pueden identificarse los principales ejemplos de ETs que han pasado a desempeñar un papel protagónico en este complejo proceso de reestructuración del patrimonio estatal.³¹

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

En dicho marco, el primer ejemplo lo ofrece la privatización de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (Argentina), ENTEL, que fue transferida a sus nuevos propietarios a principios de noviembre de 1990. En este caso, el área geográfica en que ENTEL prestaba sus servicios (todo el país con excepción de las provincias de San Juan, Mendoza, Tucumán, Santiago del Estero, Salta y Entre Ríos),³² fue dividida en dos grandes zonas (norte y sur), llamando a concurso público internacional para la venta del 60% del paquete accionario de las respectivas sociedades licenciatarias.³³ El precio base fijado en el pliego de licitación ascendía a 534.3 millones de dólares para la zona norte y 468.7 millones de dólares para la zona sur.³⁴

Una simple revisión de las firmas adquirentes del pliego demuestra el interés de las transnacionales por la privatización de ENTEL. Tal el caso de Ascom Hasler Ltda. (Suiza), Midland Bank PLC (Reino Unido), Stet Societa Finanziaria Telefonica PA (Italia), Nynex Corporation (EE.UU.), GTE Corporation (EE.UU.), Bell South (EE.UU.), Citibank (EE.UU.)/Telefónica (España), Siemens A.G. (Rep. Federal de Alemania), PECOM-NEC (*joint venture* local entre el grupo nacional Perez Companc y la NEC de Japón), Cable and Wireless Public Limited

Company (Reino Unido), France Cables et Radio (Francia), Blaston Trading S.A. (EE.UU.)/Cititel S.A. (EE.UU.), Citicorp (EE.UU.) y, por último, Bell Atlantic (EE.UU.)/Manufacturers Hannover Trust (EE.UU.).

En principio, la licencia otorgada importa la exclusividad por dos años, prorrogable por otros cinco años en tanto el operador respectivo satisfaga las condiciones exigidas en cuanto a eficiencia y ampliación del servicio, y por tres años más —hasta un máximo de diez años— de superarse tales condiciones en la consecución de los objetivos oficiales.

Finalmente, después de algunos serios inconvenientes,³⁵ el 8 de noviembre de 1990 se firmaron los respectivos contratos de transferencia con los consorcios encabezados por Telefónica de España (zona sur, Telefónica de Argentina S.A.) y por Stet-France Cable et Radio (zona norte Telecom Argentina S.A.); consorcio, este último, italiano-francés. El monto total de la inversión comprometida fue de 214 millones de dólares en efectivo, 5 028 millones de dólares en títulos de la deuda externa, y 380 millones de dólares en documentos a mediano plazo.

De dicho total, el aporte de la adjudicataria de la zona sur (Telefónica de Argentina S.A.), presentada a la licitación bajo la razón social de Compañía de Inversiones en Telecomunicaciones S.A., se eleva a 114 millones de dólares en efectivo, 2 700 millones de dólares en títulos de la deuda externa, y 202 millones de dólares en documentos, más el compromiso de invertir 557 millones de dólares en los primeros dos años de operación. Este consorcio está compuesto por:

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

ii) Citicorp, banco estadounidense que lidera el comité de bancos acreedores de la Argentina, cuyas tenencias accionarias en la nueva empresa se elevan al 40.1% —la mitad del cual, por lo menos, la ofrecerá en los circuitos financieros internacionales;

iii) Inversiones Catalinas S.A., con el 8.3%; empresa controlada por la Organización Techint, grupo económico formado por más de treinta empresas en el país;

iv) el Banco Central de España (7.0%), el Banco Hispanoamericano (también de España, con el 5.0%), otros bancos internacionales (Bank of Tokio, Bank of Zurich, Arab Banking Co., Centrobando de Panamá, Bank of Nova Scotia) que de conjunto no alcanzan a controlar el 10% de las tendencias accionarias del consorcio, y

v) dos grupos económicos de capital nacional (Perez Companc y Soldati) que controlan el 20.5% del capital de Telefonía de Argentina S.A.

Por su parte, la zona norte (Telecom Argentina S.A.) fue adjudicada a un consorcio presentado a la licitación bajo la razón social Norten Inversora S.A. y compuesto por:

i) Stet-Societa Finanziaria Telefonica PA,³⁶ empresa italiana del *holding* estatal I.R.I., que controla el 32.5% de las tenencias accionarias de la firma adjudicataria de la zona norte;

ii) France Cable et Radio,³⁷ firma subsidiaria de la estatal France Telecom (Francia), propietaria de otro 32.5% del consorcio;

iii) Cía. Naviera Perez Companc, empresa del grupo económico de capital nacional Perez Companc, que controla el 25% y, por último,

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

En este caso, la inversión del consorcio ascendió a 100 millones de dólares en efectivo, 2 330 millones de dólares en títulos de la deuda externa, 178 millones de dólares financiados a mediano plazo, y un compromiso de invertir 191 millones de dólares en los dos primeros años de operación de la nueva firma.

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

Otra de las privatizaciones que conllevó la radicación de capitales foráneos fue la de la empresa nacional de aeronavegación (Aerolíneas Argentinas), transferida a un consorcio liderado por Iberia Líneas Aéreas de España S.A. En este caso, el llamado a licitación pública internacional contemplaba la adjudicación del 85% del capital de Aerolíneas Argentinas,³⁸ incluyendo la totalidad del paquete accionario de OPTAR (operadores de servicios turísticos) y el 55% de Buenos Aires Catering S.A.³⁹ (proveedora del servicio de comidas a bordo). Al igual que en el caso de ENTEL, el listado de firmas que adquirieron los pliegos de la licitación refleja el interés de algunas transnacionales por esta privatización: Chase Manhattan Investments Argentina S.A., American Airlines Inc., Citicorp Capital Investors, Iberia Líneas Aéreas de España S.A., y la única empresa de capital nacional, Cielos del Sur S.A.⁴⁰

La única oferta fue presentada por un consorcio liderado por Iberia Líneas Aéreas de España S.A. y Cielos del Sur S.A. (participaban, también, Devi Construcciones S.A., Luis Zanón, Florencio Aldrey Iglesias, Leandro Bonansea, y Alfredo C. Pott), el

que finalmente se hizo cargo de la empresa en el mes de noviembre de 1990.

La inversión significó 130 millones de dólares en efectivo, otros 130 millones financiados en diez cuotas semestrales, y 2 010 millones de dólares en títulos de la deuda externa. Asimismo, el consorcio adquirente asumió el compromiso de invertir 683.9 millones de dólares durante los cinco primeros años de operación.

Con posterioridad a la toma de posesión de Aerolíneas Argentinas S.A., se modificó la conformación porcentual del consorcio adjudicatario, a favor de Iberia, principalmente, que en la actualidad es tenedora del 49% del capital de Aerolíneas Argentinas S.A.⁴¹ (con el compromiso de desprenderse de un 19%).

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

- el Hotel Llao-Llao (localizado en Bariloche, prov. de Río Negro) fue adquirido por un consorcio liderado por el Citicorp (con el 40% del capital, habiendo invertido 15 millones de dólares en efectivo y otros 12 millones en títulos de la deuda externa), en el que también participa otra empresa transnacional, Choice International;

- el astillero Tandanor fue adjudicado a un consorcio liderado por la empresa francesa Brigard en el que participa el Banco Holandés Unido (Bélgica) y la Armadora Ciamar (de capital nacional);

- las tenencias accionarias estatales (30%) del capital de tres de las empresas del Polo Petroquímico Bahía Blanca, fueron adquiridas por Indupa S.A. (Francia), en el caso de Petropol S.A. (4.6 millones de dólares en efectivo y 13 millones de dólares en títulos de la deuda externa) y de Induclor S.A. (17.9 millones de dólares en efectivo y 50.6 millones en títulos de la deuda externa), y por Viniclor S.A. (asociación entre Duperial [Reino Unido] e Indupa [Francia]) en el caso de Monómeros Vinílicos (9.4 millones de dólares en efectivo y 26.6 millones de dólares en títulos de la deuda externa);

- el único ramal ferroviario adjudicado hasta el presente (Rosario-Bahía Blanca, 5 200 kilómetros de vías férreas), lo fue, en concesión por 30 años con opción por diez años más, a un consorcio liderado por Techint Cía. Técnica Internacional S.A., en el que también participan Iowa Interstate Railroad (EE.UU.), Riobank International (EE.UU.), Chase Manhattan Investments Argentina S.A. (EE.UU.), dos filiales locales de empresas suizas (Gesimens S.A.C.I. y Sociedad Comercial del Plata S.A.) y EACA S.A. de Construcciones;

- la concesión de diversas rutas a ciertos consorcios en los que participan empresas de capital extranjero, como por ejemplo DYCASA

S.A. (España) a través de Semacar S.A., adjudicataria de las rutas 3/252 y 205 (950 km), o de la Organización Techint en Caminos del Oeste S.A. (rutas 7, 8 y 193, 1 200 km).

Otro ejemplo de privatización en que destaca la participación de empresas extranjeras es el que ofrecen las áreas petroleras (centrales y secundarias), transferidas a la explotación del sector privado. Tanto por la magnitud de las inversiones involucradas (que no incluye la posibilidad de capitalizar títulos de la deuda externa) como por la difundida presencia de empresas de capital extranjero y la gravitación que asumen las asociaciones entre estas últimas y sus similares de capital nacional (generalmente, firmas pertenecientes a grandes grupos económicos), el caso petrolero presenta ciertos rasgos distintivos que, desde el punto de vista patrimonial, cobran importancia por tratarse de la explotación de recursos naturales no renovables.

Así, por ejemplo, en el ámbito de las cuatro áreas centrales (con alrededor de 13 000 metros cúbicos de producción diaria), en las que originalmente se llamó a concurso público internacional para la asociación con Yacimientos Petroleros Fiscales (Argentina), YPF, con participación privada de un mínimo de 30% y un máximo del 50%, resultaron elegidos adjudicatarios (sobre un total de 23 empresas y consorcios petroleros que casi sin excepción involucraban a una o más ETs) tres consorcios derivados de asociaciones interempresariales y, en el caso restante, una filial de una firma francesa (Total Austral S.A.).

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

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

Cuadro 13
**PRESENCIA DE EMPRESAS EXTRANJERAS EN LA PRIVATIZACIÓN
 DE ÁREAS PETROLERAS**
(En millones de dólares)

Áreas privatizadas	Inver- sión	Empresas extranjeras	Empresas de capital nacional
- Áreas Centrales*			
Vizcacheras (90%)	176.2	Repsol Argentina S.A. (España)	ASTRA S.A.
El Huemul (70%)	188.2	Total Austral S.A. (Francia)	
El Tordillo (90%)	193.3	Tecpetrol S.A. (Italia)	
		Santa Fe Energy Company of Argentina S.A. (Estados Unidos)	
Puesto Hernández (60%)	312.4	Occidental Exploration of Argentina Inc. (Estados Unidos)	Pérez Companc
- Áreas Secundarias			
El Chivil	2.0	Cía. Gral. de Combustibles S.A. (Suiza)	Benito Roggio e Hijos S.A. Tecniagua S.A.
		CNR Intercontinental (Argentina) Inc. (Estados Unidos)	
Atamisqui	5.3	Tecpetrol S.A. (Italia)	
Atuel Norte	0.9	Tecpetrol S.A. (Italia)	
		Santa María S.A. (Italia)	
Cerro Overo	1.5	Repsol Argentina S.A. (España)	ASTRA S.A.
Cajón de los Caballos	3.9	Cadipsa (Italia)	
El Sosneado	2.4	Necon (Estados Unidos)	Petroquímica Codoro. Rivadavia
El Santiagueño	15.0	Cadipsa (Italia)	
		British Gas (Gran Bretaña)	
Los Bastos	5.4	Tecpetrol (Italia)	
Agua Salada	3.0	Tecpetrol S.A. (Italia)	
		Norcen International (Estados Unidos)	
Catriel Viejo	3.6	Tecpetrol (Italia)	
Aguada Baguales	5.0	Pluspetrol S.A. (Italia)	
El Porvenir	13.0	Pluspetrol S.A. (Italia)	
Las Heras	22.1	Cadipsa (Italia)	
		British Gas (Gran Bretaña)	
Piedra Clavada	26.1	Cadipsa (Italia)	
		British Gas (Gran Bretaña)	
Bloque 127	7.0	Repsol Argentina S.A. (España)	ASTRA S.A.
Cañadón León	3.0	Repsol Argentina S.A. (España)	ASTRA S.A.
Meseta Espinosa	19.4	Cadipsa (Italia)	
Tres Picos	9.1	Repsol Argentina S.A. (España)	ASTRA S.A.
Cañadón Minerales	50.8	Cadipsa (Italia)	
		British Gas (Gran Bretaña)	
Angostura	9.2	Petrouuguay (Uruguay)	Operaciones Especiales S.A. Autogas S.A.
La Amarga Chica	2.8	Petrouuguay (Uruguay)	Pérez Companc
Los Tordillos Oeste	1.4	Cadipsa (Italia)	
		British Gas (Gran Bretaña)	
Barranca Yankowsky	1.1	Cadipsa (Italia)	
		British Gas (Gran Bretaña)	
La Calera	0.3	Pluspetrol (Italia)	
Loma Guadaloza	0.3	Pluspetrol (Italia)	
Puesto Touquet	0.2	Pluspetrol (Italia)	

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información periodística.

* Asociación con YPF; los porcentajes señalan la participación de las empresas privadas.

El segundo llamado a licitación para privatizar áreas secundarias fue realizado en julio de 1991, adjudicándose la explotación de otras 28 áreas por un monto total de inversión de 172.5 millones de dólares. En este caso, a diferencia del anterior, se manifestó un escaso interés por parte de empresas de capital extranjero, a tal punto que su presencia se verifica en apenas siete de los consorcios y empresas adjudicatarios, con una inversión del orden de los 15 millones de dólares.

F. LAS INVERSIONES DIRECTAS Y LOS FLUJOS DE DIVISAS EN LOS AÑOS OCHENTA

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

Idénticas consideraciones pueden hacerse a partir del análisis de la información que proporciona la balanza de pagos en lo concerniente a los flujos de inversiones directas. La misma presenta también algunas limitaciones, derivadas básicamente de la propia metodología de recopilación de datos, agravadas por la liberalización del mercado cambiario y el cada vez más innecesario recurso de las ETs al marco regulatorio en que se desenvuelve su actividad local.⁴² No obstante, particularmente en los últimos años, la información del balance de pagos refleja con mucho mayor fidelidad que la del Registro de Inversiones Extranjeras la evolución real de la IED en el país.⁴³ Así, a diferencia de los fenómenos constatables hasta mediados de los años ochenta, cuando en general los valores de las IED inscritos en el Registro resultaban muy superiores a las inversiones registradas en el balance de pagos, en la segunda mitad de los años ochenta se manifiesta la situación inversa, en que los movimientos de capital extranjero captados por la balanza de pagos superan holgadamente a las inversiones registradas por la Dirección Nacional de Inversiones Extranjeras. En efecto, tal como lo refleja el cuadro 14, es en los últimos años cuando se verifican los valores más altos del decenio en cuanto al incremento anual del acervo de inversiones directas (superior a mil millones de dólares en 1988 y 1989) así como también en los montos de las utilidades reinvertidas (alrededor de 600 millones de dólares al año).⁴⁴

Cuadro 14

**FLUJOS ASOCIADOS A LAS INVERSIONES EXTRANJERAS
DIRECTAS, 1980-1989**

(En millones de dólares y porcentajes)

Años	Inversión extranjera directa (I)	Reinver- sión de utilidades (II)	Utili- dades remitidas (III)	Utili- dades totales (IV)	(II)/(IV) Porcen- taje	(II)/(I) Porcen- taje	(III)/(I) Porcen- taje
1980	641	384	233	617	62.2	59.9	36.3
1981	860	359	317	676	53.1	41.7	36.9
1982	257	121	201	322	37.6	47.1	78.2
1983	183	148	283	431	34.3	80.9	154.6
1984	268	248	192	440	56.4	92.5	71.6
1985	919	368	58	426	86.4	40.0	6.3
1986	574	483	2	485	99.6	84.1	0.3
1987	-19	539	19	558	96.6
1988	1 147	660	-	660	100.0	57.5	...
1989	1 028	597	78	675	88.4	58.1	7.6
Acumulado 1980-1989	5 858	3 907	1 383	5 290	73.9	66.7	23.6

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información del FMI, *Balance of Payments Statistics Yearbook*, varios años.

A partir de estas consideraciones introductorias, la información proporcionada por el cuadro 14 merece ciertas reflexiones en torno al comportamiento de la IED durante la década de los años ochenta. Al respecto, más allá de sus cambiantes formas evolutivas y considerando el decenio en su conjunto, se constata que la afluencia de capitales extranjeros se eleva a cerca de 6 000 millones de dólares, de los que casi 4 000 millones de dólares (las dos terceras partes) provienen de la reinversión de utilidades de las ETs radicadas en el país. A su vez, tal monto de reinversión representa casi las tres cuartas partes de las utilidades totales de las ETs durante el período: en otras palabras, los beneficios remitidos al exterior —casi 1 400 millones de dólares— equivalen a poco más de la cuarta parte de los beneficios obtenidos en el período. Por otro lado, al confrontar las utilidades remesas al exterior con los nuevos flujos de inversiones directas —casi dos mil millones de dólares— se comprueba que, en contraposición con otros períodos históricos, el decenio de los años ochenta revela un aporte neto positivo de divisas. En efecto, en dicho período, por cada dólar remitido al exterior por concepto de utilidades ingresaron 1.4 dólares como producto de nuevas inversiones extranjeras.

La expresión que adoptan al cabo del decenio estos indicadores de comportamiento de la IED —coeficientes de reinversión, de remisión de

utilidades, flujos netos de divisas— constituye una simple resultante matemática en que subyacen dos períodos claramente diferenciados, con muy disímiles patrones evolutivos. Así, durante el primer quinquenio,⁴⁵ las inversiones extranjeras acumuladas apenas superan los 2 200 millones de dólares (entre 1985 y 1989 se elevan a 3.65 miles de millones de dólares), al tiempo que la reinversión de utilidades —indicador del "clima de inversión" percibido por las firmas extranjeras radicadas en el país— da cuenta del 57% de las inversiones totales, representando poco más de la mitad de los beneficios obtenidos por las ETs durante el período. Por su parte, las utilidades remitidas al exterior superan en casi un 30% a la afluencia de nuevas inversiones directas, a diferencia de los valores resultantes para el decenio.

De lo anterior se infiere que en la segunda mitad de los años ochenta se asiste a un cambio radical en el comportamiento de la IED en el país; fenómeno íntimamente ligado a la influencia de los programas de capitalización de la deuda externa y, en los últimos años, al interés transnacional por los procesos de privatización de empresas públicas.

Más allá de la significación económica de las IED materializadas durante el período 1985-1989 —730 millones de dólares de promedio anual—, cabe destacar que la reinversión de beneficios —530 millones de dólares, más del doble de los registros del primer quinquenio— explica casi las tres cuartas partes (72.5%) de la afluencia total de IED y, lo que es aún más ilustrativo de la nueva actitud de las ETs, representa casi el 95% de la masa de utilidades del quinquenio. Por otro lado, los montos por incorporación de nuevas inversiones directas resultan 6.5 veces superiores a las transferencias de beneficios al exterior —alrededor de 30 millones de dólares al año—, lo que implica un positivo flujo de divisas —ascendente acumulado casi a los 850 millones de dólares en el período, y la consiguiente reversión de los sesgos manifestados durante la primera mitad de los años ochenta.

Este nuevo patrón de comportamiento de la inversión extranjera, coincidente con la profundización de ciertas orientaciones macroeconómicas (desregulación y liberalización de mercados, políticas de recuperación de títulos de la deuda externa, reestructuración estatal, etc.), resulta aún más notorio si se lo contrasta con las experiencias que ofrecen países como el Brasil y México, que, en general y por lo menos desde mediados de los años sesenta, registraron una captación de IED muy superior a la de la Argentina. En este sentido, el cuadro 15 sintetiza la respectiva información de las balanzas de pagos referidas a la IED, diferenciando sus características más importantes durante la primera y segunda mitad del decenio de los años ochenta. Su análisis permite apreciar y evaluar las similitudes y asimetrías en el comportamiento de

Cuadro 15

**ARGENTINA, BRASIL Y MÉXICO. FLUJOS ASOCIADOS
A LAS INVERSIONES EXTRANJERAS
DIRECTAS, 1980-1989**

(En millones de dólares y porcentajes)

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

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información de FMI, *Balance of Payments Statistics Yearbook*, varios años.

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

la IED en los tres países, y de acuerdo a ello calificar la profundidad de las mutaciones que se registran en la Argentina en la segunda mitad de los años ochenta.

La primera desigualdad notable dice relación con las respectivas magnitudes de las IED durante el decenio. En este plano, la afluencia de capitales extranjeros en la Argentina representa poco más de la tercera parte de los incorporados al Brasil y cerca de la mitad de las inversiones radicadas en México. Sin embargo, tales proporciones difieren sustancialmente según se trate del primer o del segundo quinquenio. En efecto, en el período 1980/1984, las IED en la Argentina representan apenas el 21% de las realizadas en el Brasil y el 30.5% de las correspondientes en México, mientras que en el quinquenio 1985/1989, tal relación se eleva a poco más del 60% respecto a ambos países.

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

Este cambio de actitud de las ETs en relación con las posibilidades comparativas que ofrece la economía argentina se ve también claramente reflejado al confrontar los respectivos coeficientes de reinversión de beneficios (94.4% en la Argentina, contra 31.7% en el Brasil y 52.6% en México) e, indirectamente, al observar la escasa significación de las utilidades remitidas al exterior por las filiales radicadas en el país.⁴⁶

Las asimetrías que se manifiestan al cotejar el comportamiento de la IED en la Argentina con los ejemplos que ofrecen el Brasil y México, reflejan, con particular nitidez, la intensidad que cobran las transformaciones verificadas en la segunda mitad de los años ochenta en la inserción argentina en la estrategia internacional de un grupo importante de ETs. Las disimilitudes respecto al comportamiento transnacional durante el primer quinquenio son tan notorias que, en el marco de los programas de capitalización de la deuda externa y fundamentalmente de la privatización de empresas públicas, parecería estar delineándose una nueva fase en el desenvolvimiento histórico del capital extranjero en la economía argentina.

II. PRESENCIA INDUSTRIAL, PATRONES DE COMPORTAMIENTO Y ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES (ETs)⁴⁷

Al igual que en lo relativo al estudio de la evolución y la conformación sectorial del acervo de capitales extranjeros en la economía argentina, las limitaciones e insuficiencias que surgen de la escasa disponibilidad de estadísticas —serias y confiables— condicionan todo análisis de las características esenciales que definen los patrones de comportamiento de las ETs y las consiguientes estrategias predominantes en el ámbito local.⁴⁸

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

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

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

ii) la presencia de las ETs en la elite industrial del país (las 200 firmas de mayor facturación anual), su desempeño en relación a sus similares de capital nacional durante el decenio de los ochenta, y las

implicancias de los principales cambios operados en el liderazgo empresarial del sector;

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

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

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

A. PRESENCIA ESTRUCTURAL DE LAS ETs EN LA INDUSTRIA ARGENTINA: UN ANÁLISIS INTERCENSAL

Si bien la última información censal (INDEC, 1985) no permite captar las transformaciones que pudieran haberse registrado en la segunda mitad de la década, su confrontación con los datos del censo industrial de 1974 permite identificar y evaluar las mutaciones verificadas durante el período en el estricto ámbito nacional; insertas naturalmente, en las transformaciones no menos profundas que revela el escenario económico internacional. Ello adquiere particular significación por cuanto se trata del decenio en que el sendero sustitutivo perdió su poder como estilo de desarrollo predominante, y la industria manufacturera se vio inmersa en un proceso de reestructuración generalizada y de transición hacia una nueva configuración de todo tipo: sectorial, productiva, organizacional, espacial, etc. Al respecto, el análisis intercensal proporciona elementos de juicio suficientes como para entender lo esencial de tales transformaciones,⁴⁹ así como también para inferir algunos de los rasgos que ya en los años noventa marcan las orientaciones fundamentales de la reestructuración sectorial y su consiguiente incidencia en el desempeño local de las ETs.

En efecto, a partir de la delimitación de la producción generada por las ETs industriales y de la identificación de sus distintos atributos (ramas de actividad, tipo de bienes producidos, tamaño de las plantas

fabriles, etc.), la comparación de los universos respectivos brinda una primera visión general de las formas que adopta la inserción transnacional en la industria, y de las consiguientes mutaciones estructurales en el período intercensal.

Si bien las distintas perspectivas analíticas que ofrece el estudio intercensal reflejan esa imagen totalizadora —por cuanto surgen de la identificación de aquellos fenómenos que responden a comportamientos globales—, debe destacarse que en ella subyacen, particularmente desde mediados de los años setenta, profundas y crecientes heterogeneidades estructurales, tanto de carácter intersectorial como intrasectorial, e incluso a nivel microeconómico. De todas maneras, al margen de cualquier consideración sobre la naturaleza y las implicaciones de tales heterogeneidades, el análisis intercensal permite captar los aspectos más trascendentes de la presencia transnacional en la industria argentina.

En tal sentido, el decrecimiento —relativamente considerable— de la participación de las ETs en la producción manufacturera del país es, sin duda, el fenómeno de mayor relevancia económica del decenio bajo análisis (véase cuadro 16). Simultáneamente con la pérdida de preponderancia económico-social del proceso sustitutivo, el aporte de las ETs a la producción sectorial se contrajo, en 3.6 puntos porcentuales (de 30.4% a 26.8%, respectivamente), entre 1973 y 1984. Como producto de tal contracción, la participación correspondiente a mediados de los años ochenta se ubica por debajo, incluso, de la registrada en los años sesenta (28.0%) (Abot y otros, 1971). De todo lo anterior se infiere que el desplazamiento de la dinámica sustitutiva trajo aparejado el quiebre de las tendencias prevalecientes hasta entonces; en otras palabras, la creciente gravitación de las ETs en la actividad productiva que acompañó a la profundización del proceso se revierte bruscamente llegando casi a los niveles que se registraban en los inicios de la llamada segunda fase del sendero sustitutivo (fines de los años cincuenta y principios de los sesenta).

1. Sectores de actividad

La significación del fenómeno resulta aún más notoria al constatar que se reproduce prácticamente en el conjunto de las divisiones industriales, con la única salvedad de las "Industrias metálicas básicas" y de las irrelevantes —no llegan a representar el 0.5% de la producción sectorial— "Otras manufacturas".

La reversión de las tendencias predominantes durante la fase sustitutiva no está en absoluto disociada de los profundos contrastes que revela el desenvolvimiento económico e industrial entre 1964 y 1973, por un lado, y entre este último año y mediados de los años ochenta, por otro. Mientras en el primer caso se asistió a un sostenido e

Cuadro 16

**PARTICIPACIÓN Y DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA PRODUCCIÓN
INDUSTRIAL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.
COMPARACIÓN INTERCENSAL, 1974-1985**
(En porcentajes)

División industrial	1973		1984	
	Participación en la producción	Distribución de la producción	Participación en la producción	Distribución de la producción
Alimentos, bebidas y tabaco	21.2	18.8	19.4	17.4
Textiles, confecciones y cuero	14.3	6.2	13.5	6.3
Madera y muebles	2.8	0.2	2.1	0.1
Papel, imprenta y publicaciones	20.2	2.6	11.6	2.1
Productos químicos	42.2	26.0	33.2	32.4
Minerales no metálicos	26.4	2.7	21.1	2.5
Industrias metálicas básicas	30.5	8.4	35.9	8.1
Productos metálicos, maquinaria y equipos	45.5	35.0	38.9	30.9
Otras manufacturas	5.4	0.1	18.4	0.2
Total	30.4	100.0	26.8	100.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Argentina) - INDEC, Censos Económicos Nacionales, 1974 y 1985.

ininterrumpido crecimiento de la economía, en general, y de su sector manufacturero, en especial (Sourrouille y Lucangeli, 1980), el segundo decenio se caracteriza por una profunda inestabilidad macroeconómica, por el retroceso del nivel de actividad —en particular de la producción manufacturera—, por el desplazamiento del sector industrial como eje ordenador y propulsor del desarrollo global, y, en síntesis, por una reorientación involutiva del proceso de industrialización. Ese muy disímil contexto operativo tiende a explicar, en última instancia, las asimetrías resultantes en cuanto a la gravitación y el desempeño de las ETs en la industria al cabo de ambos períodos intercensales.

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

Estas tres últimas divisiones concentran, junto a la industria alimenticia, cerca del 90% de la producción local de las ETs. En este

plano, la composición sectorial de la producción transnacional en la industria denota una serie de modificaciones sustantivas en el período intercensal. Al respecto, cabe destacar, por un lado, la creciente participación productiva de las transnacionales que operan en la industria química y petroquímica, que en 1984 pasa a convertirse en la principal actividad industrial de las ETs (aportan el 32.4% de su producción local); y, por otro; el fenómeno opuesto, la pérdida de gravitación relativa del resto de las divisiones industriales. Este último fenómeno alcanza su intensidad máxima en la producción de maquinaria y equipos, cuya contribución al total de la producción transnacional decayó en más de cuatro puntos porcentuales (de 35% a 30.9%).

Esa contrastante dinámica evolutiva en la gravitación de las dos divisiones industriales que concentran, tanto en 1973 como en 1984, poco más de las dos terceras partes de la producción local de las ETs, guarda relación directa con el respectivo desempeño global de ambos sectores durante el período intercensal. En efecto, la interrupción del sendero sustitutivo conllevó, en el ámbito industrial, un proceso de reestructuración y de involución productiva (entre 1973 y 1984, el PIB industrial decreció a una tasa media anual de -0.5%). En ese marco, la industria metalmeccánica emerge como una de las más afectadas (-1.3% anual acumulativo),⁵⁰ a tal punto que ella sola comprende las dos terceras partes de la contracción global del PIB industrial. En contraposición, el complejo químico y petroquímico surge como una de las pocas actividades en las que se registró un ritmo de crecimiento positivo (0.8% anual promedio) entre 1973 y 1984.

Esta correspondencia en el desenvolvimiento intercensal de ambos agregados (la producción total y la generada por las ETs) no supone, ni permite inferir, que el desempeño local de las ETs resulte determinante en la evolución global de ambos sectores. De todas maneras, si bien no puede establecerse tal relación de causalidad, es indudable que las ETs han desempeñado un papel protagónico en la respectiva evolución —o involución— sectorial, muy particularmente en el caso de las industrias metalmeccánicas. El mismo está asociado, en buena medida, al replanteo de las estrategias de internacionalización de diversas transnacionales radicadas en el país.⁵¹ Así, por ejemplo, en el ámbito de las industrias metalmeccánicas, durante el período intercensal se retiraron del país una serie de firmas de envergadura por su participación en la producción local (Ascensores Otis, Chrysler, Citroen, General Motors, Olivetti, ...), al tiempo que otras contrajeron sustancialmente su nivel de actividad (Massey Ferguson, Macrossa, General Electric, ...). Al revés, en la industria química y particularmente en el área de la petroquímica, se incorporaron nuevas ETs al espectro productivo (Copetro,⁵² Dart Argentina), así como también se concretaron algunos importantes proyectos de inversión (Monsanto, Monómeros Vinílicos, Ducilo,

Duperial, y otros) que, conjuntamente con aquéllas, contribuyeron a compensar el efecto derivado del cierre de algunas plantas, particularmente en el sector farmacéutico (Upjohn, Eli Lilly, Mead Johnson, Montedison, Lemonier, etc.).⁵³

2. Tipo de bienes

Otro enfoque analítico complementario sobre las formas que adopta la presencia transnacional en la industria y sobre los cambios verificados en el decenio intercensal, es el que se vincula con la participación y distribución de la producción de las ETs en los distintos tipos de bienes según el destino funcional de los mismos (de consumo —durables y no durables—, intermedios y de capital). Al respecto, el cuadro 17 permite comprobar que hacia mediados de los años ochenta el aporte relativo de las empresas extranjeras a la producción global no difería mayormente entre los distintos tipos de bienes, alcanzando sus niveles extremos en los bienes de consumo no durables (23% de la producción) y en los de consumo durable (31.6%). Ello supone, respecto a los valores correspondientes a la década anterior, una menor dispersión relativa en el aporte de las transnacionales a la producción de los distintos tipos de bienes y, a la vez —salvo en el caso de los bienes de consumo no durables—, un decrecimiento generalizado en los respectivos porcentajes de participación. Este último fenómeno adquiere particular intensidad en lo atinente a los bienes de consumo durables (la gravitación de las ETs disminuye 7.2 puntos porcentuales) y a los de capital (en que cae 8.8 puntos).

Esa brusca contracción reconoce, en principio, un factor explicativo casi único: la pérdida de significación relativa dentro del espectro industrial de aquellas ramas de actividad en que las ETs generan una proporción decisiva de la producción sectorial. En efecto, en el caso de los bienes de consumo durables, la industria automotriz —donde las ETs concentran el 99.4% de la producción— explica por sí sola esa pérdida de participación, mientras que en el área de los bienes de capital ese mismo papel lo asume un mayor número de ramas: las industrias productoras de tractores, de máquinas herramienta, de conductores eléctricos, etc.

A pesar de los cambios en el peso relativo de las diversas ramas y en la correspondiente participación productiva de las ETs, la estructura de la producción transnacional según tipo de bienes no registra modificaciones sustantivas durante el período intercensal. En tal sentido, los bienes intermedios incrementan ligeramente —2.8 puntos— su preponderancia en el total (46.9%) llegando a representar una proporción casi equivalente a la del conjunto de los bienes de consumo durables

(24.2%) y no durables (22.8%). Por último, los bienes de capital asumen, en ambos años, una proporción irrelevante del total de la producción generada por las empresas extranjeras (6.1% en 1984).

La consolidación de los bienes intermedios como el principal rubro de la actividad fabril de las ETs y la consiguiente pérdida de gravitación de los bienes de consumo durable y de los de capital, resulta plenamente coherente con la dinámica evolutiva del perfil productivo de la industria durante el decenio intercensal. Si bien el modelo sustitutivo perdió su hegemonía como estilo de desarrollo de la industria y de la economía en general, en ese período se concretaron una diversidad de proyectos orientados a la producción de insumos de uso difundido (en las áreas papeleras, siderúrgica, petroquímica, cementera, etc.) que se insertan en buena medida en la continuidad y profundización del proceso sustitutivo⁵⁴ en el campo de los bienes intermedios.

Aun cuando la mayor parte de estos nuevos proyectos fueron patrocinados por firmas de capital nacional (integradas a grandes grupos económicos), el fenómeno involucra también a un conjunto de ETs que han concretado diversos proyectos de inversión, particularmente en el área petroquímica,⁵⁵ pasando a integrar el núcleo selecto de ETs que en el período bajo análisis incrementaron su participación en la producción industrial. Al igual que bajo el modelo sustitutivo, la presencia transnacional tiende a focalizarse en aquellos sectores y actividades de mayor dinamismo relativo.

Por el contrario, la producción de bienes de consumo durable (pilares de la segunda fase del proceso sustitutivo) y de capital, emerge como el subconjunto más afectado por el proceso de reestructuración e involución de la industria manufacturera. Es en este marco donde se inscribe —y explica— la pérdida de participación de las ETs en la producción y el decreciente aporte de tales sectores a la presencia transnacional en la industria argentina.

3. Estructura de los mercados

La relación entre el nivel de producción de las ETs y la morfología de los mercados industriales en los que operan o, en otras palabras, la asociación existente entre el grado de oligopolización de las distintas ramas industriales y la magnitud que asume la presencia transnacional en las mismas, ofrece otro campo temático de interés, cuyo estudio también puede ser abordado a partir de la información emanada de los censos económicos nacionales de 1974 y 1985.

Tal análisis puede ser encarado desde dos ópticas distintas, aunque complementarias. Por un lado, a partir del reconocimiento de los tipos de mercado de donde proviene la producción de las ETs; por otro, sobre

la base de la participación relativa de las ETs en las distintas formas de mercado.

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

- la mayor parte de su producción es generada en mercados oligopólicos, y

- la participación de las mismas en la producción local tiende a decrecer en correspondencia con el mayor grado de competitividad que reflejan los distintos estratos de concentración productiva.

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

Si bien ese decreciente aporte de las ETs alcanza su mayor intensidad relativa en el caso de los mercados "competitivos" (de 15.9% a 11.4%), resulta mucho más importante —por las magnitudes involucradas (siete puntos porcentuales) y por su significación económica— la pérdida de gravitación transnacional en el conjunto de los mercados oligopólicos (con pocos o muchos establecimientos).

Antes de cualquier indagación respecto a los factores que podrían explicar este último fenómeno, debe señalarse que entre 1973 y 1984 aumentó ligeramente la cantidad de ramas oligopolizadas (de 93 a 94), en tanto que se incrementó sustancialmente su incidencia en el total de la producción industrial (47.2% a 51.9%) (INDEC, 1980). En otras palabras, la crisis e involución industrial afectó en mayor medida a aquellas actividades que muestran un menor nivel de oligopolización de la producción (las ramas mediana y escasamente concentradas) (Khavisse y Azpiazu, 1983).

No obstante ello, algunas de las ramas concentradas en las que el aporte productivo de las ETs resulta decisivo o por lo menos mayoritario, revelan en el período intercensal una pérdida considerable de gravitación en la producción sectorial. En ese contexto es donde emerge un primer factor explicativo de la menor participación transnacional en los mercados oligopólicos. Al respecto, el ejemplo más ilustrativo lo ofrece la industria automotriz (las ETs aportan más del 99% de la producción) cuya incidencia en el total de la producción manufacturera decayó de 5.2% en 1973 a 3.9% en 1984, y respecto a la generada por las ramas altamente concentradas (R.A.C.), de 11.1% a 7.5%. Idéntica situación se presenta en otros sectores como los de fabricación de neumáticos, de tractores, de motores y turbinas, de otras maquinarias no eléctricas, etc.

Cuadro 17

**PARTICIPACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE LAS
EMPRESAS TRANSNACIONALES, SEGÚN TIPOS DE BIENES Y DE MERCADOS.
COMPARACIÓN INTERCENSAL, 1974-1985**
(En porcentajes)

Tipos de bienes y de mercados	1973		1984	
	Participación en la producción	Distribución de la producción	Participación en la producción	Distribución de la producción
Tipos de bienes				
Bienes de consumo no durables	23.0	21.2	23.0	22.8
Bienes intermedios	30.0	44.1	27.0	46.9
Bienes de consumo durable	38.8	26.0	31.6	24.2
Bienes de capital	34.4	8.7	25.6	6.1
Total	30.4	100.0	26.8	100.0
Tipos de mercados*				
Ramas altamente concentradas	45.0	69.9	38.0	73.5
- R.A.C. (con pocos establecimientos)	51.9	34.2	44.6	40.6
- R.A.C. (con muchos establecimientos)	39.8	35.7	32.1	32.9
Ramas medianamente concentradas (R.M.C.)	18.2	19.3	16.7	18.8
Ramas escasamente concentradas (R.E.C.)	15.9	10.8	11.4	7.7
Total	30.4	100.0	26.8	100.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información del INDEC, Censos Económicos Nacionales, 1974 y 1985.

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

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

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

Un segundo factor explicativo lo ofrece el desempeño intercensal de un conjunto de ramas de actividad que revelan una acelerada expansión productiva asociada a la concreción de algunos grandes proyectos de inversión, patrocinados mayoritariamente por empresas de capital nacional. Así, en el marco de los regímenes de promoción industrial de carácter sectorial —particularmente, en el caso del petroquímico y el celulósico-papelero— se dan una serie de proyectos que alteran la respectiva estructura productiva y empresarial (creciente oligopolización con nuevos liderazgos [Azpiazu y Basualdo, 1989]) y que, dado el origen del capital predominante entre las firmas promocionadas y su creciente aporte a la producción global, ayudan a explicar la pérdida de participación transnacional en los mercados oligopólicos. A modo ilustrativo basta señalar los ejemplos que brindan la industria celulósico-papelera, la producción de otras sustancias químicas básicas, y la de plásticos y resinas sintéticas. Entre 1973 y 1984, la participación conjunta de ellas en la producción generada en las R.A.C. se incrementó de 4.1% a 9.1%. Por su parte, como producto de esa irrupción de grandes empresas de capital nacional, el aporte productivo de las ETs se contrajo de 55.5% a 26.3%, en el caso del complejo celulósico-papelero; de 61.5% a 45.6%, en la fabricación de

sustancias químicas básicas, y de 63.9% a 38.1%, en el área de los plásticos y las resinas sintéticas.

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

De todas maneras, ese retraimiento de la participación productiva de las ETs en los distintos tipos de mercado no ha afectado la principal similitud entre las configuraciones resultantes en ambos relevamientos censales: la relación directa existente entre el nivel del aporte transnacional a la producción local y el grado de oligopolización de los mercados. Así, a mediados de los años ochenta, las ETs aportaban el 44.6% de la producción generada en las ramas altamente concentradas con pocos establecimientos (R.A.C.(p)); porcentaje que se contrae al 38% en el conjunto de los mercados oligopólicos, al 16.7% en las formas intermedias de concentración de los mercados, y a sólo el 11.4% en el caso de los de mayor competitividad relativa.⁵⁶

Asimismo, al igual que en la primera mitad de los años setenta, la mayor parte de la producción total de las ETs proviene de los mercados más concentrados y, lo que es aún más importante, dicho aporte tiende a decrecer en correspondencia con el nivel de competitividad de los distintos mercados. En efecto, en 1984 casi las tres cuartas partes de la producción de las empresas extranjeras (73.5%) se generaban en mercados oligopólicos (poco más del 40% provenía de ramas con pocos establecimientos); algo menos de la quinta parte se deriva de las formas intermedias de mercado, y apenas el 7.7% de la producción transnacional proviene de mercados "competitivos". Esta correlación positiva entre el grado de oligopolización de los mercados y su aporte a la producción transnacional asume en 1984 una intensidad aún superior a la verificable una década atrás.⁵⁷ De ello se sigue que al final del decenio, una proporción cada vez mayor de la producción local de las empresas extranjeras proviene de mercados oligopólicos, donde continuaban concentrando una fracción muy significativa de la producción global.

4. Tamaño de planta

La información censal de mediados de los años ochenta muestra, asimismo, la persistencia histórica —aunque morigerada respecto al decenio precedente— de otra de las características de la presencia

transnacional en la industria: la importante gravitación de un determinado conjunto de grandes unidades fabriles de propiedad del capital extranjero.

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

En ambos casos, los resultados que surgen del último censo presentan ciertas divergencias respecto a los correspondientes a una década atrás. En efecto, la significación relativa de esas grandes plantas de propiedad extranjera decae ligeramente, tanto en relación con la producción de sus similares de capital nacional (su participación en los establecimientos de más de 300 empleados decrece del 49.6% al 40.8% en 1984) como en cuanto a su aporte relativo al total de la producción industrial de las ETs (decae del 74.9% en 1973, al 68.7% en el último censo).⁵⁸

En un contexto operativo atravesado por la inestabilidad macroeconómica y la involución productiva, esta decreciente participación de las grandes unidades fabriles de capital extranjero brota como una resultante de la convergencia temporal de muy diversos factores. Al respecto, y más allá de su incidencia real, cabría destacar:

- el cierre de algunas plantas de más de 300 empleados y la consiguiente repatriación del capital que llevaron a efecto ciertas transnacionales (como es el caso de General Motors);

- la mayor y más rápida adaptación de algunas ETs radicadas en el país en cuanto a incorporar nuevas tecnologías ligadas a la flexibilización de los procesos productivos (por ejemplo, Hughes Tool), a la desintegración vertical de las plantas, a la subcontratación y el desarrollo de proveedores especializados (como en el caso de I.B.M.) (Vispo y Kosacoff, 1991), y, en suma, al redimensionamiento de las escalas de producción;

- la reducción de la dotación de personal (y el consiguiente desplazamiento hacia tamaños menores de planta) al margen de toda incorporación de progreso técnico, vinculada con y más acentuada que la propia contracción de los niveles productivos (caso de Firestone, Perkins, Massey Ferguson, entre muchas otras), y

- la desintegración y fragmentación de procesos productivos preexistentes, y la relocalización espacial de los mismos (como en el caso de la empresa de autopartes E. Daneri o de Galileo —Westinghouse—) favorecidas o inducidas por una atípica legislación de promoción industrial en el plano regional.⁵⁹

De todos modos, ese grupo reducido de grandes unidades fabriles controladas por empresas de capital foráneo continuaba aportando, a

Cuadro 18

**PARTICIPACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL
DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES, SEGÚN TAMAÑO
DE PLANTAS. COMPARACIÓN INTERCENSAL
AÑOS 1974-1985
(En porcentajes)**

Tamaño de las plantas	1973		1984	
	Participación en la producción	Distribución de la producción	Participación en la producción	Distribución de la producción
Más de 300 empleados	49.6	74.9	40.5	68.7
Entre 101 y 300 empleados	29.1	19.5	29.1	24.5
Entre 51 y 100 empleados	11.7	3.9	16.8	6.4
Menos de 50 empleados	2.2	1.7	0.4	0.4
Total	30.4	100.0	26.8	100.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información del INDEC, Censos Económicos Nacionales, 1974 y 1985.

mediados de los años ochenta, la mayor parte de la producción de las mismas en el ámbito local (más de dos tercios del total), al tiempo que constituye el estrato en el que se registran los mayores niveles de participación extranjera en la producción generada por los distintos tipos de plantas.

5. Participación productiva de las ETs

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

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

Cuadro 19

**DISTRIBUCIÓN DE LAS RAMAS DE ACTIVIDAD Y DE LA PRODUCCIÓN
INDUSTRIAL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES, SEGÚN
GRADO DE PARTICIPACIÓN DE ESTAS ÚLTIMAS.
COMPARACIÓN INTERCENSAL 1974-1985**
(En porcentajes)

Participación transnacional en la producción de la rama	1973		1984	
	Cantidad de ramas	Distribución de la producción	Cantidad de ramas	Distribución de la producción
Más del 75.1%	13	33.2	8	22.4
Entre 50.1% y 75%	15	20.8	15	13.8
Entre 20.1% y 50%	38	34.5	37	49.7
Entre 0.1% y 20%	35	11.5	54	14.1
Inexistente	71	-	58	-
Total	172	100.0	172	100.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información del INDEC, Censos Económicos Nacionales, 1974 y 1985.

De circunscribir el análisis a este último subconjunto —el de menor significación real en términos de la producción transnacional— cabe inferir que hacia mediados de los años ochenta se manifiesta una presencia más difundida de las ETs en la industria local, en tanto que se reduce la cantidad de ramas en que las empresas extranjeras tienen una participación productiva nula (de 71 en 1973, a 58, en 1984) y se incrementan aquéllas en que tal contribución se ubica por debajo del 20% (de 35 a 54, en 1973 y 1984, respectivamente). Ello surge como consecuencia de la implantación de algunas firmas extranjeras en ramas hasta entonces inexploradas por las transnacionales, que, hacia mediados de los años ochenta, pasan a aportar una proporción minoritaria de la respectiva producción sectorial. Asimismo, tal fenómeno conlleva un ligero incremento de la incidencia en la producción transnacional de aquellas ramas industriales en que las firmas extranjeras aportan menos del 20% de la producción total (del 11.5% al 14.1%, en 1984).

De todas maneras, los cambios más relevantes se verifican en el polo opuesto (participación transnacional mayor del 75.1%), tanto por la cantidad de ramas involucradas como por su significación en el total de la producción transnacional. En efecto, en 1984 este subconjunto comprende sólo ocho ramas de actividad que constituyen poco más de la quinta parte de la producción transnacional; una década atrás estaba integrado por 13 ramas industriales que representaban la tercera parte de la producción generada en el país por las firmas extranjeras.

Si se compara la conformación de ambos subconjuntos se comprueba que de las 13 ramas de 1973 sólo siete mantenían en 1984 dicho grado de participación productiva,⁶⁰ cinco ramas se desplazan, a mediados de los años ochenta, al subconjunto en el que la proporción se ubica entre el 50.1% y el 75% de la producción, y la restante pasa al grupo de participación minoritaria (inferior al 50% del total).⁶¹

Por su parte, el segundo subconjunto del cuadro —en el que las transnacionales controlan entre el 50.1% y el 75% de la producción— permanece inalterado en cuanto a la cantidad de ramas que lo integran en 1973 y en 1984 (15, en ambos casos), pero decrece significativamente (siete puntos porcentuales) su incidencia en el total de la producción transnacional.

En síntesis, el grupo de actividades industriales en las que resulta mayoritaria la producción aportada por las ETs se reduce, entre 1973 y 1984, de veintiocho a veintitrés ramas, y su gravitación en la producción industrial de esas empresas disminuye desde más de la mitad del total (54.0%) a poco más de un tercio (36.2%), en 1984.

6. Reflexiones intercensales

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

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

La presencia transnacional en la industria argentina no ha permanecido ajena a ese proceso de reestructuración generalizada del sector. Tanto el perfil productivo local de las ETs como su contribución a la producción de las distintas actividades denotan una serie de

cambios de muy diversa naturaleza. Entre ellos, el de mayor trascendencia es, sin duda, la pérdida de casi cuatro puntos porcentuales en su participación en la producción sectorial que la retrotrae incluso a niveles por debajo de los que se registraban en los inicios de los años sesenta.

Esa contracción del aporte productivo de las ETs se manifiesta, en mayor o menor medida, en la casi totalidad de las distintas divisiones industriales que conforman el espectro sectorial, y surge como resultado del cierre de un número importante de plantas —con el consiguiente retiro del país de ciertas ETs—, del redimensionamiento de otras —supresión de algunas líneas, reducción del *mix* de producción, desintegración vertical o especialización en determinados segmentos del mercado; de la transferencia de la propiedad a firmas de capital nacional,⁶² de la implantación de algunas grandes empresas de capital local, al amparo generalmente de los beneficios de la promoción industrial, entre otras causas.

Asimismo, la reconfiguración del perfil de la producción local de las ETs aparece como otra de las mutaciones registradas en el período intercensal. La creciente contribución del sector fabricante de productos químicos —particularmente la petroquímica— en detrimento de las industrias metalmecánicas —en especial de las productoras de bienes de consumo durable y de capital— sugiere, por un lado, un mayor interés transnacional por la industrialización de recursos naturales —tanto para el mercado interno como para el externo— y, por otro, un cierto desinterés por aquellas actividades cuyas perspectivas tienden a verse limitadas ante el agotamiento paulatino de la demanda interna y la escasa competitividad internacional de las plantas locales de las ETs.

Las modificaciones que revela la inserción de las ETs en la industria durante el período intercensal, no alteran, sin embargo, una de sus características estructurales de mayor significación económica: su implantación privilegiada en mercados altamente oligopolizados, con la consiguiente incidencia hegemónica de estos últimos en la producción local de las ETs, gravitación que tiende a decrecer en relación directa con el grado de competencia predominante en los distintos mercados.

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

En este último caso se conjugan la contracción del nivel de actividad de muchas ramas en las que el capital extranjero controla la mayor parte de la producción, y la puesta en marcha de algunos grandes

proyectos erigidos al amparo de la promoción industrial por los más importantes grupos económicos de capital nacional, concretados en diversas industrias productoras de insumos intermedios de acelerada expansión durante el período.

Tal fenómeno contribuye a explicar, también, la pérdida de participación de las ETs en la producción generada en las unidades fabriles de mayor tamaño relativo, e incluso la menor cantidad de actividades industriales con hegemonía de la presencia transnacional.

B. LA ELITE INDUSTRIAL Y LA PRESENCIA TRANSNACIONAL EN EL DECENIO DE LOS AÑOS OCHENTA

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

El grupo conformado por las 200 mayores firmas industriales de acuerdo a sus respectivas ventas anuales ofrece un muy adecuado marco analítico, ya que asume entre un tercio y la mitad del total de la producción industrial nacional, a la vez que refleja los cambios registrados en el liderazgo del sector y, en ese plano, el desempeño y el papel de las ETs.

Si bien tales transformaciones quedan circunscritas al núcleo selecto de las mayores firmas —por lo que no necesariamente dan cuenta de las que pudieran registrarse en las casi 100 mil empresas industriales— la trascendencia económica de éstas tiende a desplazar a un segundo plano cualquier alteración estructural que no las involucre al cabo de un decenio.

En ese marco, a partir de los listados que anualmente confeccionan y publican las revistas especializadas "Prensa Económica" y "Mercado", se identificó el origen del capital —y el consiguiente tipo de empresa—⁶³ de las 200 firmas líderes en los años 1980, 1983, 1985, 1987 y 1990,⁶⁴ de forma de captar las diferencias en la magnitud de la presencia transnacional, tanto en la cantidad de empresas que forman parte de la elite como en sus niveles de participación en las ventas totales del grupo. Asimismo, con el objetivo de precisar la naturaleza y las implicaciones reales de los cambios registrados durante el decenio, las 200 empresas líderes fueron subdivididas en distintos subgrupos según el tramo del ordenamiento que ocuparan en cada uno de los años bajo análisis.

Sobre la base de estas consideraciones previas, la información sintetizada en el cuadro 20 permite comprobar que, en 1980, 84 de las 200 empresas industriales de mayor facturación eran subsidiarias de ETs y, en conjunto, concentraban el 45.5% de las ventas totales del grupo. Tal participación no presenta mayores divergencias cualquiera sea el estrato que se considere, oscilando en torno al 45 a 48% en todos los casos. Igualmente, resultan marginales las diferencias relativas en la presencia transnacional según se considere la primera centena de firmas o el conjunto de las 200 empresas, tanto en lo que concierne a su aporte relativo al total de las ventas involucradas (46.7% y 45.5%, respectivamente) como en cuanto a la cantidad de ETs (46 en las primeras 100 y 84 en las 200).

Por su parte, el privilegiado núcleo de las 10 mayores firmas industriales incluye la presencia de seis ETs que aportan el 46.2% de las ventas del estrato. Esa disímil contribución a los respectivos totales se reproduce a nivel de las primeras 25 firmas, donde las ETs dan cuenta del 52% de la cantidad de empresas y del 47.3% de las ventas agregadas. Las asimetrías en los respectivos porcentajes de participación resultan de la decisiva gravitación de las ventas de YPF (Yacimientos Petrolíferos Fiscales) que, por sí solas, alcanzan el 41.6% de la

Cuadro 20
PRESENCIA TRANSNACIONAL EN LAS PRINCIPALES FIRMAS INDUSTRIALES,
SEGÚN TRAMOS DE ORDENAMIENTO POR VENTAS, 1980-1990
(En valores absolutos y porcentajes)

Tramos del ordenamiento	Primeras 10	Primeras 25	Primeras 50	Primeras 100	Primeras 200
Cantidad empresas extranjeras					
1980	6	13	26	46	84
1983	7	14	25	48	89
1985	6	12	25	47	89
1987	7	15	28	44	84
1990	7	13	23	51	89
Participación ET en ventas totales					
1980	46.2	47.3	48.1	46.7	45.5
1983	48.3	47.2	46.4	45.9	44.9
1985	36.8	38.1	40.4	40.8	40.9
1987	54.7	53.2	53.1	49.1	47.6
1990	48.0	45.5	46.9	48.8	47.6
Participación ET excluido YPF					
1980	77.9	67.5	63.6	58.3	54.7
1983	76.4	63.7	58.7	55.6	52.6
1985	76.2	61.0	58.3	55.1	52.4
1987	81.9	69.6	65.3	57.8	54.3
1990	82.3	64.0	60.6	60.1	56.8

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información de *Prensa económica y Mercado*, varios números.

facturación anual de las diez principales firmas industriales y el 28.9% en el estrato de las 25 mayores empresas. En tal sentido, de excluirse a YPF⁶⁵ las ETs pasan a controlar más de las tres cuartas partes (77.9%) de las ventas agregadas del primer subconjunto y poco más de las dos terceras partes (67.5%) en el segundo estrato.

En las consideraciones precedentes se resumen las características sobresalientes que revela la presencia transnacional en la elite industrial a principios de los años ochenta, antes que se desencadenara la profunda crisis sectorial (el PIB se contrajo casi un 20% en el bienio 1981-1982) que, más allá de ligeras recuperaciones en algunos años (1983/1984 y 1986), caracteriza el desenvolvimiento del sector durante toda la década de los ochenta (el PIB industrial de 1989 representa menos del 80% del generado en 1980, lo que implica una caída anual promedio de 2.6% acumulativo).

1. La evolución en los años ochenta

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

Así, la contribución transnacional revela en 1990 un ligero incremento respecto a los inicios del decenio de los ochenta, ya sea en la cantidad de firmas (un total de 89, cinco más que en 1980) como en su aporte a las ventas del grupo (47.6%, poco más de dos puntos por encima de 1980), aun cuando se excluya a las generadas por YPF (56.8%, y 54.7% en 1980).

Asimismo, al igual que en el ordenamiento de 1980, no se manifiestan diferencias de importancia en la magnitud de la presencia de las firmas de capital extranjero en los distintos estratos. En lo concerniente a la cantidad de empresas y aparte del núcleo privilegiado de las diez mayores (siete son subsidiarias de ETs), la ponderación del número de empresas extranjeras fluctúa entre un mínimo de 46% (primeras 50) y un máximo de 52% (en las primeras 25). Y en cuanto a su aporte relativo a las ventas totales de cada uno de los tramos, éste presenta incluso un menor nivel de dispersión entre sus puntos extremos (45.5% y 48.8%). En otras palabras, la presencia transnacional en la elite industrial acusa una distribución relativamente difundida entre las primeras doscientas firmas, representando en general alrededor de la mitad de la cantidad de empresas y de los niveles de facturación pertinentes. Sólo en el caso de las 10 mayores firmas líderes se constata una particular significación de las transnacionales, especialmente en

cuanto al número de firmas que aportan (el 70%) y por su contribución a las ventas agregadas, de excluirse las derivadas de YPF (más del 80% del total).

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

Sin embargo, de allí no cabe inferir que se trate de un rasgo distintivo o de un fenómeno persistente a lo largo del decenio. Por el contrario, la información proporcionada por el cuadro 20 sugiere la existencia de dos tendencias encontradas entre la primera y la segunda mitad de la década. En efecto, en el primer caso, se manifiesta una generalizada —y en ciertos casos considerable— pérdida de gravitación de las ETs en las ventas —cualquiera sea el estrato que se considere—, muy particularmente entre 1983 y 1985. En contraposición, en la segunda mitad del decenio, la creciente participación transnacional en las ventas de las mayores firmas industriales más que compensó aquella contracción. Este último fenómeno adquirió especial intensidad entre

Cuadro 21

**PRESENCIA TRANSNACIONAL EN LAS PRINCIPALES FIRMAS INDUSTRIALES
SEGÚN TRAMOS DE ORDENAMIENTO POR VENTAS, 1980/1985/1990**
(En valores absolutos y porcentajes)

Tramos del ordenamiento	Primeras 10	Primeras 25	Primeras 50	Primeras 100	Primeras 200
Cantidad empresas extranjeras					
1980 ETDI*	6	10	16	27	45
1980 RET**	-	3	10	19	39
1985 ETDI	6	10	15	27	49
1985 RET	-	2	10	20	40
1990 ETDI	6	11	17	33	54
1990 RET	1	2	6	18	35
Participación en las ventas excluido YPF					
1980 ETDI*	77.9	58.6	49.8	43.8	38.9
1980 RET**	-	6.9	13.8	14.5	15.8
1985 ETDI	76.2	54.8	45.9	41.1	37.3
1985 RET	-	6.2	12.4	14.0	15.1
1990 ETDI	73.7	55.3	55.3	46.7	42.9
1990 RET	8.6	8.7	8.7	13.4	13.9

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información de *Prensa económica y Mercado*, varios números.

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

** RET: resto de empresas transnacionales.

1985 y 1987 aparentemente debido a las condiciones de relativa estabilidad de precios derivadas de la implementación del Plan Austral y, consiguientemente, de la recuperación del nivel de actividad en diversos sectores manufactureros (industria automotriz, petroquímica, siderurgia, etc.) en los que asumen un papel decisivo algunas grandes ETs.

2. Los conglomerados transnacionales

En el conjunto de las consideraciones precedentes, todas las ETs han sido tomadas como un grupo homogéneo, sin ningún tipo de diferenciación en su interior. Sin embargo, atento a sus distintos patrones de comportamiento en el estricto ámbito local, cabría reconocer —en forma simplificada— dos tipos de ETs de acuerdo a su grado de diversificación en el país. Por un lado, aquéllas que controlan una reducida cantidad de filiales y operan en un número restringido de mercados y, en el otro extremo, las que controlan el capital de un conjunto importante de firmas locales que actúan en diversos mercados bajo la forma integrada o diversificada. En otras palabras, se trata de la diferenciación de aquellas firmas extranjeras que forman parte de conglomerados empresariales locales que desarrollan una estrategia acorde con los intereses del respectivo complejo, más allá de los que surgen en el plano microeconómico en cada una de las firmas que lo conforman.

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

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

Por su parte, en el plano evolutivo, el decenio de los ochenta muestra una marcada profundización de ese predominio de las transnacionales diversificadas o integradas. Ello queda claramente de manifiesto en lo referente a la respectiva cantidad de empresas que forman parte de la elite industrial (mientras que las ETDI aumentan de 45 a 54, las restantes transnacionales disminuyen de 39 a 35), así como

también en cuanto a su aporte relativo a las ventas agregadas de las doscientas mayores firmas (se incrementa de 38.9% a 42.9%, en el primer caso, y decae de 15.8% a 13.9%, en el segundo).

Tales diferencias de comportamiento no resultan casuales atento a las peculiaridades que revela el desenvolvimiento industrial, y de la economía en general, durante los años ochenta —involución productiva, desplazamiento de la industria como eje central de la acumulación y reproducción del capital, incremento del nivel terciario de la economía, profundos y permanentes cambios en la estructura de precios relativos y consiguiente volatilidad de la misma, etc. En ese contexto operativo, el elemento peculiar de las transnacionales diversificadas o integradas —su inserción en conglomerados empresariales— se constituye en la base de sustentación de una distinta potencialidad de crecimiento respecto de aquellas ETs que circunscriben su actividad local a determinados mercados.

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

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

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

Por cuenta de esa mayor potencialidad, es la creciente gravitación de las transnacionales diversificadas o integradas, la que explica el ligero crecimiento de la participación de las empresas de capital extranjero en la elite industrial, entre 1980 y 1990.

3. Cambios en la composición

En ese leve crecimiento de la presencia transnacional en las 200 mayores firmas industriales subyacen profundas mutaciones en la composición de los respectivos ordenamientos (1980 y 1990), la que sólo como resultado de efectos contrapuestos tiende a reflejar una imagen de relativa estabilidad —aun cuando ligeramente creciente— en la participación de las ETs a nivel agregado.

Así, por ejemplo, el hecho de que el número de ETs que integran el grupo de las 50 mayores firmas industriales se redujera de 26 a 23 no supone que sólo tres de dichas firmas abandonaran —por cierre o caída en el ordenamiento— el grupo de elite. Muy por el contrario —véase cuadro 22—, de las 23 transnacionales que en 1990 ocupaban algunos de los 50 primeros puestos del ordenamiento, sólo 13 (el 56.5%) también lo hacían en 1980, mientras que tres de ellas se ubicaban entre los puestos 51 y 100, cuatro no estaban incluidas en el grupo de las 200 mayores, y las tres restantes son producto de algunas de las principales fusiones y absorciones de empresas registradas en el decenio (los casos de Massalin-Particulares —derivado de la absorción de Particulares e Imparciales por Massalin y Celasco; de SEVEL —fusión de Fiat y Peugeot—, y, por último, de Autolatina, surgida de la fusión de Ford Motors y Volkswagen).

Por su parte, la mitad de las 26 ETs que integraban la elite de las 50 mayores firmas industriales en 1980, mantienen en 1990 tal

Cuadro 22

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

Ordenamiento 1980 - 1990	En las primeras cincuenta	En las segundas cincuenta	En las segundas cien	En las primeras doscientas
Estrato que ocupaban en 1980				
- Primeras 50	13	5	-	18
- Segundas 50	3	5	8	16
- Segundas 100	-	8	15	23
- Después de puesto N° 201	4	5	10	19
Nuevas firmas	-	3	4	7
Nuevas firmas por absorción/fusión	3	2	-	5
Desnacionalización de firmas locales	-	-	1	1
Total	23	28	56	89

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información de *Prensa económica y Mercado*, varios números.

condición; cinco pasan a integrarse al estrato de las segundas 50 empresas líderes; una firma es desplazada más allá del puesto 200, y las restantes siete firmas son las que entran en los procesos de fusiones o absorciones señalados precedentemente.

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

Tales transformaciones están esencialmente relacionadas con significativos reacomodos ocurridos entre las ETs instaladas en el país con anterioridad a la segunda mitad del decenio de los setenta,⁶⁶ al tiempo que la afluencia de nuevas firmas de capital extranjero es prácticamente irrelevante.⁶⁷

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

En ese marco, y más allá de las disimilitudes en cuanto al universo y al propio horizonte temporal de análisis, las formas que adopta la reconfiguración sectorial de la elite transnacional tienden a asemejarse a las que surgen del estudio intercensal. En efecto, en este último plano se pudo comprobar (cuadro 18) que a mediados de los años ochenta, las industrias químicas habían pasado a desplazar a las metalmecánicas como principal campo de la actividad local de las ETs. Por su parte, en el ámbito de las 200 mayores firmas industriales, el número de ETs operantes en las industrias químicas y petroquímicas se incrementó, entre

1980 y 1990, de 26 a 37 firmas, mientras que las metalmecánicas se redujeron de 31 a 26. Ello sugeriría la persistencia, durante la segunda mitad del decenio de los ochenta, de las principales tendencias sectoriales que revela el análisis intercensal de la presencia transnacional en la industria. Se trata, entonces, de la pérdida de significación relativa de aquellas actividades cuyo desarrollo local se ve limitado por el agotamiento de la demanda interna, su escasa competitividad externa y la creciente significación de industrias mucho más vinculadas a la explotación y de recursos naturales o con una clara inserción en los mercados internacionales.

4. La elite transnacional en 1990

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

Al respecto, al margen de todo análisis evolutivo o comparativo con sus similares de capital nacional y a manera de fotografía instantánea o diagnóstico de la situación en los inicios de los años noventa, los cuadros 23 y 24 muestran la información referida a la distribución sectorial y por país de origen de las 150 mayores empresas industriales extranjeras, según sus respectivos niveles de facturación en 1990. Ello supone la inclusión de las 89 empresas extranjeras que integran el núcleo privilegiado de las 200 mayores firmas industriales del país, y de otras 61 ETs que se inscriben entre los puestos 201 y 400 del ordenamiento correspondiente a 1990⁶⁸ (ver cuadro 7 del anexo). Asimismo, con el objetivo de poder apreciar si existen heterogeneidades importantes en el desempeño empresarial de la elite transnacional, en los cuadros de referencia se incluye una última columna que refleja la relación utilidades/ventas para los distintos subconjuntos de firmas (según sectores y países de origen).

Como surge de la lectura del cuadro 23, la industria petrolera se muestra como el principal sector de actividad, a nivel de la cúpula empresarial transnacional. Si bien el número de firmas no adquiere mayor significación (siete de las 150), su aporte a las ventas —casi el 20%— y a las utilidades agregadas —más de la tercera parte del total—

Cuadro 23

**VENTAS EN 1990 DE LAS 150 PRIMERAS EMPRESAS TRANSNACIONALES
INDUSTRIALES SEGÚN AGRUPACIÓN INDUSTRIAL**
(En millones de dólares y porcentajes)

Agrupación industrial	Cantidad empresas	Ventas acumuladas		Utilidades acumuladas	
		Millones de dólares	Porcen- taje	Millones de dólares	Porcentaje de ventas
Refinerías de petróleo	7	3 196.5	19.9	764.5	23.9
Material de transporte	22	2 251.0	14.0	420.0	18.7
Industrias básicas, hierro y acero	4	1 981.4	12.3	220.4	11.1
Alimentos, excluido bebidas	16	1 689.2	10.5	45.6	2.7
Fabricación de cigarrillos	2	1 529.9	9.5	533.5	34.9
Fabricación de otros productos químicos	24	1 265.3	7.9	-41.0	-3.2
Sustancias químicas industriales	17	1 238.4	7.7	83.8	6.8
Maquinaria no eléctrica	10	891.0	5.5	228.3	25.6
Maquinaria y aparatos eléctricos	14	687.4	4.3	-72.7	-10.6
Bebidas	10	328.2	2.0	-14.4	-4.4
Fabricación de productos de caucho	3	304.5	1.9	23.7	7.8
Industrias básicas, metales no ferrosos	3	195.9	1.2	-17.0	-8.7
Productos metálicos	3	141.2	0.8	1.1	0.8
Fabricación de vidrio	2	134.2	0.8	3.8	2.8
Curtiembres	2	105.5	0.7	-2.5	-2.4
Resto	11	160.4	1.0	-6.5	-4.1
Total	150	16 100.0	100.0	2 170.6	13.5

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información de la revista *Mercado*, varios números.

Cuadro 24

**VENTAS EN 1990 DE LAS 150 PRIMERAS EMPRESAS TRANSNACIONALES
INDUSTRIALES SEGÚN PAÍS DE ORIGEN**
(En millones de dólares y porcentajes)

País de origen	Cantidad empresas	Ventas acumuladas		Utilidades acumuladas	
		Millones de dólares	Porcentaje	Millones de dólares	Porcentaje de ventas
Estados Unidos	60	7 860.0	48.8	1 113.4	14.2
Italia	18	3 174.9	19.7	642.5	20.2
Reino Unido	10	1 518.9	9.4	233.4	15.4
Francia	16	1 182.4	7.4	302.6	25.6
Alemania	18	1 041.5	6.5	-93.7	-9.0
Suiza	8	522.2	3.2	9.5	1.8
España	3	230.6	1.4	1.1	0.5
Suecia	6	211.4	1.3	-1.3	-0.6
Países Bajos	3	142.8	0.9	-14.5	-10.2
Belgica	4	124.3	0.8	-8.3	-6.7
Canadá	2	62.3	0.4	-16.5	-26.5
Brasil	1	19.0	0.1	-	-
Japón	1	9.7	0.1	2.4	24.7
Total	150	16 100.0	100.0	2 170.6	13.5

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información de la revista *Mercado*, varios números.

resulta decisivo. En realidad, tal contribución se deriva mayoritariamente de la operación de sólo dos firmas (Shell y Esso) que, integrando junto a YPF el grupo de las tres mayores empresas industriales del país, generan más del 80% de la facturación anual de las siete ETs petroleras (casi 3.2 miles de millones de dólares). Asimismo, los márgenes de utilidades sobre ventas (23.9%)⁶⁹ ubican al sector como uno de los de mayor rentabilidad relativa, sólo precedido por la industria elaboradora de cigarrillos (34.9%) y la de maquinaria no eléctrica (25.6%).⁷⁰

En orden a su importancia relativa en las ventas agregadas de las 150 mayores ETs industriales, el segundo lugar lo ocupa la fabricación de material de transporte. A pesar de la profunda y persistente crisis sectorial que en mayor o menor medida afecta a la industria automotriz, la de autopartes (Kosacoff, Todesca y Vispo, 1991) y la de tractores, y por ende al nivel de actividad de las empresas extranjeras que operan en ellas, la producción de material de transporte continúa ocupando un lugar primordial en la presencia local de las ETs. Ello se ve claramente reflejado en la cantidad de firmas (22) que aportan al grupo de las 150 mayores transnacionales —sólo inferior al número de ETs fabricantes de otros productos químicos— y en el total de las ventas implicadas (más de 2.2 miles de millones de dólares). En ambos casos, las proporciones correspondientes se ubican ligeramente por debajo del 15% de los respectivos totales, resultando decisiva la influencia de la industria de autopartes en lo relativo al número de empresas (12), y la automotriz por su gravitación en las ventas agregadas (más de las tres cuartas partes del total).

Como la tercera actividad manufacturera por su contribución a las ventas del conjunto de las 150 ETs aparece la industria siderúrgica, la que aportando apenas cuatro firmas —todas ellas integrantes de un mismo conglomerado empresarial y productoras de laminados planos y de tubos con y sin costura— da cuenta de una facturación anual de casi 2 000 millones de dólares (12.3% del total). Dado el contexto profundamente recesivo del mercado interno,⁷¹ tal nivel de ventas es sustentado por el creciente impulso de las exportaciones, que en el caso de algunas de las firmas involucradas llegan a concentrar las tres cuartas partes del total de la facturación. Por su parte, la tasa promedio de utilidades sobre ventas del sector (11.1%) es una simple resultante aritmética de desempeños muy contrapuestos de, por un lado, las empresas productoras de tubos de acero, con 30.8% de promedio, y, por otro, las elaboradoras de productos planos, con 0.4%.

También en la industria alimenticia —cuarta por su importancia relativa— parte sustancial de las ventas de las mayores ETs está asociada a la fuerte presencia exportadora de un grupo de grandes firmas, en que sobresalen las industrias aceitera y frigorífica. La facturación agregada

de las 16 empresas alimenticias que integran la elite transnacional asciende a casi 1.7 miles de millones de dólares (10.5% del total), al tiempo que el margen promedio de utilidades sobre ventas se reduce a apenas 2.7%. En ese nivel promedio subyace una amplia y heterogénea gama de comportamientos que, adoptando las formas más diversas, afecta al amplio conjunto de industrias alimenticias representadas en la cúpula empresarial transnacional, que, además de los frigoríficos y de la industria aceitera, incluye algunas empresas lácteas, azucareras, elaboradoras de golosinas y chocolates, de sopas concentradas y de alimentos diversos.

Otra de las actividades industriales que adquiere cierta relevancia global por el nivel de facturación de las ETs del sector, es la industria productora de cigarrillos. La misma se halla conformada, en el plano nacional, por un duopolio transnacional que en 1990 facturó poco más de 1.5 miles de millones de dólares y que presenta, a la vez, el mayor margen de utilidades sobre ventas (casi 35%).

La fabricación de otros productos químicos (actividad, mayoritariamente, de laboratorios farmacéuticos) y de sustancias químicas industriales (esencialmente propia de empresas petroquímicas) constituyen individualmente consideradas —junto a la industria productora de material de transporte— las agrupaciones de mayor significación relativa por el número de firmas que aportan a la cúpula empresarial transnacional (24 y 17, respectivamente). La facturación agregada de esas 41 empresas se eleva a poco más de 2.5 miles de millones de dólares, con un aporte relativamente similar de ambas agrupaciones industriales que, por otro lado, muestran una total disparidad en cuanto a su respectivo desempeño en el año. En efecto, mientras las empresas petroquímicas presentan en promedio una rentabilidad positiva sobre ventas (6.8%), las 24 ETs que se dedican a la fabricación de otros productos químicos registran una pérdida acumulada equivalente al 3.2% de la respectiva facturación.

En posiciones muy distantes a las que seguramente ocupaban hasta los inicios del decenio de los ochenta, las empresas extranjeras productoras de maquinaria eléctrica y no eléctrica, no llegan a aportar en conjunto el 10% de la facturación global de las 150 mayores ETs. Si bien ambas industrias aún continúan aportando un número relativamente importante de firmas (un total de 24), el desempeño económico de las mismas resulta claramente desfavorable en la generalidad de los casos. Así, por ejemplo, las ETs productoras de maquinaria eléctrica muestran el peor rendimiento promedio en 1990, a tal punto que entre todas acumulan pérdidas superiores a los 70 millones de dólares más del 10% de la consiguiente facturación anual; la tasa más elevada a nivel sectorial. Por su parte, en el caso de las empresas de capital extranjero productoras de maquinaria no eléctrica, se manifiesta, en principio, una rentabilidad

ligeramente superior al 25% sobre ventas. Sin embargo, esa profunda asimetría entre ambas agrupaciones industriales desaparece de excluirse el peculiar desempeño de I.B.M., cuya masa de beneficios supera a la del conjunto de las empresas del sector. De lo que se desprende que, sin considerar la gestión de dicha empresa, también en el ámbito de la producción de maquinaria no eléctrica las principales ETs muestran, en promedio, una tasa negativa de rentabilidad sobre ventas.

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

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

No obstante ello, el reconocimiento de algunos de sus principales rasgos y peculiaridades ayuda a una mejor caracterización de la elite transnacional en la industria manufacturera. A título ilustrativo, bastaría señalar el marcado grado de concentración en un número reducido de países, las participaciones más o menos similares que les corresponden a las firmas estadounidenses respecto a las provenientes de los países de la Comunidad Económica Europea, y la irrelevante presencia de las firmas japonesas y de los países latinoamericanos.

En consonancia con la composición de la IED según países de origen, las ETs estadounidenses ejercen un nítido liderazgo en el ámbito industrial (véase cuadro 24). Ello se verifica tanto por el número de empresas que aportan a la elite transnacional (40%), como por su contribución a las ventas agregadas (48.8%) y a la masa de beneficios empresariales implicados (más de la mitad del total). Esos distintos porcentajes de participación permiten observar que la facturación media de las empresas estadounidenses (poco más de 130 millones de dólares) se ubica por encima del promedio, a la vez que sus márgenes de utilidad sobre ventas (14.2%) superan el nivel medio del conjunto de las 150 mayores ETs industriales (13.5%).

En orden a su importancia relativa, las empresas de capitales italianos ocupan el segundo lugar después de las estadounidenses, tanto por el número de firmas que aportan a la elite transnacional (18, al igual que en el caso de las alemanas) como, fundamentalmente, por la magnitud de sus ventas agregadas, que alcanzan a superar los 3 000 millones de dólares —casi el 20% del total—, más que duplicando las correspondientes al tercero de los países de origen —el Reino Unido— de las mayores ETs industriales en 1990.

Como se señaló precedentemente, desde esta perspectiva analítica el elevado nivel de concentración en un muy reducido núcleo de países aparece como uno de los rasgos esenciales de la configuración de la elite transnacional. En efecto, con sólo considerar el ejemplo que ofrecen las firmas estadounidenses e italianas, quedan comprendidas el 52% de las mayores ETs, poco más de las dos terceras partes de las ventas agregadas de las mismas y más del 80% de la masa de utilidades generadas en 1990 por las 150 mayores ETs.

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

Más allá de esos ejemplos, las restantes firmas europeas provenientes de una diversidad de países (Suiza, España, Suecia, Países Bajos y Bélgica) tienen escasa incidencia en la elite transnacional (alcanzan apenas el 7.6% de las ventas agregadas). Asimismo, ocupan una posición marginal por su número y por su aporte a las ventas dos firmas canadienses, una brasileña y una japonesa.

Como se analizará en la próxima sección, un número importante de estas ETs que emergen como las de mayor facturación anual en 1990, también ocupan posiciones de liderazgo en la acelerada expansión de las exportaciones argentinas, en general, y de las industriales, en particular.

C. LA PRESENCIA TRANSNACIONAL EN LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS

Uno de los elementos constitutivos de la actual fase de transición de la economía argentina lo constituye la creciente gravitación de las exportaciones como componente de la oferta y la demanda global de la economía, así como con respecto al PIB.⁷² Tal fenómeno tiende a consolidarse como uno de los rasgos que muy probablemente caracterizarán el nuevo modelo de acumulación en ciernes, que a diferencia del sendero sustitutivo de economía semicerrada, se estructurará seguramente sobre una mayor apertura externa (tanto en el

plano de las exportaciones como de las importaciones). En consonancia con la creciente globalización de la economía mundial, con la consolidación de ciertos bloques hegemónicos y con los procesos de integración y complementación económica regional, esa creciente inserción en el escenario internacional aparece como un aspecto insoslayable en la reconfiguración estructural de los senderos evolutivos de la economía argentina.

En tal sentido, el decenio de los ochenta —particularmente, en sus últimos años— revela una muy acelerada expansión de las exportaciones en general; especialmente de las industriales y, entre éstas, de aquellas manufacturas de origen industrial (MOI). En efecto, entre 1980 y 1990, las exportaciones totales se incrementaron en más de un 50%, pasando de poco más de 8 000 millones de dólares a más de 12.3 miles de millones de dólares, respectivamente, lo que implica un ritmo de crecimiento anual promedio de 4.4% acumulativo. Por su parte, las ventas al exterior de productos industriales ascendieron en 1990 a casi 9.3 miles de millones de dólares —más de las tres cuartas partes del total—, siendo que en los inicios de los años ochenta se ubicaban en torno a los 5 200 millones de dólares, lo que supone una tasa de crecimiento de 6.0% anual acumulativa. Por último, en ese mismo período, más que se duplican (8.1% de crecimiento anual promedio) las exportaciones de MOI que llegan a generar en 1990 casi 4 000 millones de dólares (el 42.2% de las exportaciones industriales).

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

Ello se ve reflejado en un notable incremento en el coeficiente de exportación de la economía en su conjunto, y particularmente de su sector manufacturero. Al respecto, a principios de los años ochenta el

sector agropecuario exportaba alrededor de la quinta parte de su producción, mientras que el industrial sólo canalizaba hacia el exterior el 6-8% de la producción (Azpiazu, Bisang y Kosacoff, 1988). Transcurrido dicho decenio, la apertura externa del sector agropecuario no registra mayores modificaciones; en cambio, el coeficiente de exportación de la industria manufacturera se incrementa sustancialmente, hasta el punto de ubicarse en torno al 20% de la producción total (Bisang, Kosacoff, 1992).

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

En segundo lugar, como se trata de un fenómeno que se manifiesta con particular notoriedad hacia fines del decenio de los ochenta y asume un carácter mucho más estructural que el precedente, esa mayor apertura externa está vinculada a la maduración de una serie de inversiones que ya en su formulación original preveían un contenido más o menos significativo de ventas al exterior. Esto difiere sustancialmente de las condiciones predominantes durante la primera mitad del decenio, donde buena parte de las exportaciones industriales surgían como resultado del despliegue de políticas anticíclicas y no de una estrategia de largo plazo que involucrara y promoviera la propia formación de capital.⁷³

Muy distinta es la situación hacia fines de los años ochenta, en que comienzan a manifestarse cambios sustanciales en la orientación de mercado de muchos de los principales proyectos de inversión industrial, en los que la inclinación tradicional hacia el mercado interno cede a una creciente prioridad de los mercados externos y una paulatina especialización en determinados rubros de exportación, a favor de ciertas ventajas competitivas, reales o potenciales. Tal fenómeno toca a varios sectores, desde actividades industrializadoras de recursos naturales (como la industria celulósica-papelera, los frigoríficos y algunos proyectos petroquímicos) hasta determinadas industrias metalmeccánicas (del área de autopartes, máquinas de oficina, y otras).

El marcado dinamismo de las exportaciones —particularmente de las industriales—, los profundos cambios en la composición de las mismas, y la revalorización estratégica de los mercados internacionales como destino de la producción local, son algunos de los aspectos que caracterizan la actual fase de transición de la economía. En ese plano, y al igual que en otras etapas de la historia económica argentina —desde la vigencia plena del modelo agroexportador hasta las distintas fases del

proceso sustitutivo—, las empresas de capital extranjero no han permanecido ajenas al proceso implícito sino que, por el contrario, han tendido a asumir un papel protagónico.

1. La participación de las ETs en las exportaciones

El tema de la participación transnacional en las exportaciones, especialmente las manufactureras, ha sido objeto de análisis en diversos estudios que en mayor o menor medida proporcionan una serie de importantes elementos de juicio sobre las características más importantes del fenómeno hasta los primeros años del decenio de los ochenta.⁷⁴

Más allá de las diferencias de enfoques, de los distintos horizontes temporales y universos de análisis de tales estudios, ellos no presentan mayores divergencias en cuanto a la caracterización de ciertos rasgos definitorios de la presencia transnacional en las exportaciones:

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

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

- las exportaciones de las transnacionales se concentran en un número relativamente reducido de empresas y sectores de actividad en los que generalmente ostentan posiciones hegemónicas;

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

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

Más allá de esta enunciación muy general de las principales características que revela la participación transnacional en las exportaciones industriales en los primeros años del decenio de los ochenta, cabría señalar que tal presencia no invalida ni contradice el rasgo esencial de la inserción del capital extranjero en la industria: el predominio casi exclusivo de la producción para el mercado interno.⁷⁵

En tal sentido, al igual que en el plano agregado y al margen de unas pocas excepciones, gran parte de las exportaciones industriales de las ETs asumen un carácter predominantemente anticíclico. Al respecto, en relación con sus similares de capital nacional, aquéllas cuentan con la mayor ventaja relativa de pertenecer a ETs que como tales pueden reasignar la distribución de los mercados de exportaciones para cada una de sus filiales.

Sin embargo, esa presencia decisiva de las exportaciones anticíclicas se ve crecientemente matizada —a partir de la década de los ochenta— por la paulatina maduración de una serie de inversiones que obedecen a un replanteo de las estrategias de internacionalización de algunas de las ETs instaladas en el país, y que suponen la priorización de la demanda externa con la consiguiente subordinación de los requerimientos del mercado interno.⁷⁶

Este fenómeno adquiere particular intensidad en la segunda mitad del decenio de los ochenta y al involucrar también a una serie de empresas de capital nacional, como se señaló precedentemente, explica el acelerado dinamismo de las exportaciones industriales.

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

2. La elite exportadora en 1984 y 1988

La elite exportadora constituye un adecuado universo de análisis dado el alto nivel de concentración que caracteriza a las exportaciones argentinas. Al respecto, con sólo considerar las ventas al exterior de las doscientas mayores empresas exportadoras en 1984, queda cubierto el 86.3% del total de las exportaciones del país, proporción que decae a 78.6% en 1988.⁷⁷ Ese mismo grupo de firmas responde de 80.7% de las exportaciones industriales de 1984 y del 77% de las de 1988.

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

En tal sentido, el cuadro 25 presenta la composición de la elite exportadora en 1984, según el origen de la propiedad del capital de las firmas y los tipos de empresas que la forman, integradas o no en conglomerados locales.

Ese grupo de firmas exportó casi 7 000 millones de dólares, de los que poco más de la mitad (52.4%) corresponden a productos manufacturados, el 96% de los cuales proviene, en cada empresa, de un único grupo industrial.

Si bien no pudo identificarse el origen de la propiedad del capital de poco más de la quinta parte de las empresas líderes, ello no afecta mayormente los resultados globales ya que se trata de las firmas exportadoras de menor significación relativa dentro de la elite (sólo aportan el 5.2% de las exportaciones totales y menos del 5% de las industriales).

Cuadro 25

**DISTRIBUCIÓN SEGÚN TIPO DE EMPRESAS DE LAS EXPORTACIONES
DE LAS 200 PRINCIPALES FIRMAS EN 1984**
(En millones de dólares y porcentajes)

Tipo de empresas	Canti- dad de empresas	Exportaciones totales		Exportaciones industriales		Exportaciones principal grupo industrial*	
		Millones de dólares	Porcen- taje	Millones de dólares (I)	Porcen- taje	Millones de dólares (II)	(II/I)
Empresas estatales	8	622.7	8.9	355.6	9.7	340.2	95.7
Empresas de capital nacional	90	3 009.4	43.0	1 736.6	47.4	1 644.2	94.7
- Empresas de grupos	30	810.4	11.6	668.5	18.3	604.4	90.4
- Empresas independientes	60	2 199.0	31.4	1 068.1	29.1	1 039.8	97.3
Empresas de capital extranjero	59	2 999.7	42.9	1 394.9	38.0	1 363.9	97.8
- Empresas diversificadas o integradas	33	1 418.5	20.3	637.9	17.4	616.7	96.7
- Resto de empresas extranjeras	26	1 581.2	22.6	757.0	20.6	747.2	98.7
Sin información	43	361.3	5.2	180.4	4.9	171.2	94.9
Total	200	6 993.1	100.0	3 667.5	100.0	3 519.5	96.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información del banco de datos del área.

* CIU a cuatro dígitos.

La información proporcionada en el cuadro de referencia permite comprobar que, en 1984, 59 de las 200 firmas de mayor monto de exportaciones eran filiales locales de ETs que, en conjunto, generaron ventas al exterior por casi 3 000 millones de dólares, concentrando el 42.9% de las exportaciones totales del grupo. Tal participación resulta equiparable a la que les corresponde a las 90 empresas de capital nacional que integran la elite exportadora, de donde se infiere que el promedio de exportaciones por empresa, en el caso de las transnacionales (50.8 millones de dólares), es más de un 50% superior al de sus similares de capital nacional (33.4 millones de dólares).

Por su parte, dentro de las empresas de capital foráneo se manifiesta un ligero predominio de aquéllas que forman parte de conglomerados locales (33 de las 59 firmas) cuyo aporte a las exportaciones del grupo es, sin embargo, levemente inferior al de las restantes ETs (20.3% y 22.6%, respectivamente). Este último fenómeno se reproduce en el ámbito de las exportaciones industriales donde, a la vez, decrece el aporte relativo de ambos subconjuntos de firmas extranjeras (17.4% y 20.6%, respectivamente).

Una de las características comunes a estos dos tipos de ETs es el escaso grado de diversificación que muestra la composición de las exportaciones industriales de cada una de las firmas. En efecto, la casi totalidad de las ventas al exterior de productos manufacturados —97.8% para el conjunto de las ETs— es asumida, en cada empresa, por un único grupo industrial (cuatro dígitos de la CIIU, Rev.2).

Esta primera visión general de la presencia transnacional en la elite exportadora del año 1984, puede verse enriquecida de incorporar al análisis un enfoque complementario sobre los distintos tipos de empresas involucradas, a partir de la composición de las exportaciones que realiza, en este caso, cada una de las 200 mayores firmas. Al respecto, cabe diferenciar tres grandes agrupamientos de empresas exportadoras:

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

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

En este marco de análisis, el estudio de las formas que adopta la presencia transnacional en la elite exportadora puede ser abordado desde dos ángulos distintos, aunque complementarios: dando prioridad a la distribución de las ETs y de las consiguientes exportaciones entre esos tres grandes grupos de firmas, o haciendo lo propio con la participación que les corresponde a las empresas de capital extranjero en cada uno de esos subconjuntos de firmas exportadoras.

Así, en el primer caso, como se desprende de la información del cuadro 26, la mayor parte de las ETs que integran la elite exportadora en 1984 son firmas que producen y exportan sólo bienes manufacturados. Sin embargo, esa presencia mayoritaria (36 de las 59 ETs) significa un aporte a las exportaciones generadas por las transnacionales que apenas supera la cuarta parte del total (26%). En este plano, la mayor contribución relativa (63.8%, casi las tres cuartas partes) proviene de un muy reducido número (apenas 18 firmas) de grandes ETs exportadoras —y en algunos casos también productoras— de bienes primarios e industriales. En este último subconjunto se agrupa buena parte de las

Cuadro 26

**DISTRIBUCIÓN SEGÚN PERFIL Y TIPO DE EMPRESAS DE LAS EXPORTACIONES
DE LAS 200 PRINCIPALES FIRMAS EN 1984**

(En millones de dólares y porcentajes)

Tipo de empresas	Exportadoras de productos primarios			Exportadoras de productos industriales			Exportadoras de productos primarios e industriales		
	Canti- dad de empresas	Millo- nes de dólares	Por- cen- taje	Canti- dad de empresas	Millo- nes de dólares	Por- cen- taje	Canti- dad de empresas	Millo- nes de dólares	Por- cen- taje
Empresas estatales	-	-	-	7	349.8	14.1	1	272.9	6.9
Empresas de capital nacional	5	139.6	25.7	59	1 209.4	48.7	26	1 660.4	41.8
- Empresas de grupos	-	-	-	25	480.9	19.4	5	329.5	8.3
- Empresas independientes	5	139.6	25.7	34	728.5	29.3	21	1 330.9	33.5
Empresas de capital extranjero	5	307.8	56.7	36	779.4	31.4	18	1 912.5	48.2
- Empresas diversificadas o integradas	3	173.9	32.0	22	343.0	13.8	8	901.6	22.7
- Resto de empresas extranjeras	2	133.9	24.7	14	436.4	17.6	10	1 010.9	25.5
Sin información	8	95.6	17.6	22	142.7	5.8	13	123.0	3.1
Total	18	543.0	100.0	124	2 481.3	100.0	58	3 968.8	100.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información del banco de datos del área.

principales empresas exportadoras de capital foráneo, cuyas ventas al exterior superan, en promedio, los 100 millones de dólares por firma.

Estas consideraciones, referidas a las ETs en su conjunto, resultan igualmente válidas tanto para aquéllas que operan integradas a un conglomerado local de capital foráneo —o son parte de él—, como para las restantes firmas extranjeras "especializadas" en el ámbito interno.

El otro plano de análisis —complementario del anterior— remite a la consideración del aporte relativo de las ETs a las exportaciones, a partir de la incidencia de cada uno de esos tres grandes grupos de empresas exportadoras. En este caso, a pesar de su relativamente escasa significación económica, la mayor participación transnacional se registra entre las firmas exportadoras de productos primarios (56.7%). En contraposición, en el ámbito de las firmas productoras y exportadoras de bienes manufacturados se verifica la menor contribución relativa de las ETs (apenas 31.4%) asociada al escaso aporte de las 22 ETs diversificadas o integradas (ETDI) (sólo 13.8%).

Antes de concluir esta caracterización general de la inserción transnacional en las principales firmas exportadoras hacia mediados de los años ochenta, cabría referirse brevemente a la presencia de las empresas de capital extranjero en el núcleo selecto de las mayores

exportadoras. A este respecto, en 1984, de las 17 firmas que realizaron ventas al exterior por un valor superior a los 100 millones de dólares, nueve son filiales locales de ETs, entre las que se incluyen dos exportadoras de productos primarios, una de bienes industriales y las seis restantes de productos primarios y manufacturados. Asimismo, en el ámbito de las exportaciones industriales, apenas cinco empresas superaban en 1984 los 100 millones de dólares anuales (véase cuadro 8 del anexo), tres de las cuales son firmas de capital extranjero (sólo una de ellas exportaba exclusivamente productos manufacturados).

Estos comentarios sintetizan los rasgos esenciales que revela la presencia de las ETs en el privilegiado grupo de las 200 mayores firmas exportadoras en el año 1984, cuando aún no se manifestaba en toda su dimensión e intensidad el acelerado ritmo de crecimiento de las ventas al exterior que caracteriza a la segunda mitad del decenio.

Al respecto, la comparación entre esa elite exportadora y la correspondiente a 1988 —año para el que también se dispone del consiguiente ordenamiento por empresas líderes— permite identificar y evaluar los cambios registrados en la gravitación de las transnacionales en una de las variables macroeconómicas de mayor dinamismo relativo. Cabe destacar, por ejemplo, que las exportaciones totales del país se incrementaron entre 1984 y 1988 en un 12.6%; porcentaje que se eleva al 55.5% de considerarse sólo las manufacturas, y al 77.8%, en lo referente a manufacturas de origen industrial.

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

A nivel agregado, la presencia transnacional en la elite exportadora de 1988 denota (véase cuadro 27) una relativa estabilidad respecto a 1984, conjugándose la incorporación neta de una nueva ET (se eleva a 60 el número de transnacionales que integran la cúpula de las 200 mayores firmas) con un ínfimo decrecimiento en su aporte a las exportaciones del grupo (apenas 0.6 puntos porcentuales).

Esa relativa estabilidad en el plano global es, en realidad, resultado de dos movimientos contrapuestos entre los distintos tipos de ETs. En efecto, mientras decae la cantidad de empresas extranjeras integradas en conglomerados —cuatro menos— y se incrementa su gravitación en las exportaciones totales (de 20.3% en 1984, a 21.3% en 1988), el resto de las firmas foráneas aportan un mayor número de empresas —cinco más— al tiempo que disminuye su contribución a las exportaciones globales (de 22.6% a 21.0%, respectivamente).

Cuadro 27

**DISTRIBUCIÓN SEGÚN TIPO DE EMPRESAS DE LAS EXPORTACIONES
DE LAS 200 PRINCIPALES FIRMAS EN 1988**

(En millones de dólares y porcentajes)

Tipo de empresas	Cantidad de empresas	Exportaciones totales		Exportaciones industriales		Exportaciones principal grupo industrial*	
		Miliones de dólares	Porcentaje	Miliones de dólares (I)	Porcentaje	Miliones de dólares (II)	Porcentaje (II/I)
Empresas estatales	6	401.3	5.6	320.4	5.9	309.3	96.5
Empresas de capital nacional	94	3 247.1	45.2	2 573.2	47.3	2 416.6	93.9
- Empresas de grupos	31	837.6	11.7	790.0	14.5	678.5	85.9
- Empresas independientes	63	2 409.5	33.5	1 783.2	32.8	1 738.1	97.5
Empresas de capital extranjero	60	3 034.8	42.3	2 169.6	39.9	2 091.5	96.4
- Empresas diversificadas o integradas	29	1 526.8	21.3	1 148.9	21.1	1 098.1	95.6
- Resto de empresas extranjeras	31	1 508.0	21.0	1 020.7	18.8	993.4	97.3
Sin información	40	494.6	6.9	378.5	6.9	354.7	93.7
Total	200	7 177.8	100.0	5 441.7	100.0	5 172.1	95.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información del banco de datos del área.

* CIU a cuatro dígitos.

Idéntico fenómeno se reproduce en el caso de las exportaciones industriales, donde ese desempeño se registra en un marco de acelerada expansión de las ventas al exterior de las ETs que, en apenas cuatro años, se incrementaron en más de un 50% (de 1.4 a casi 2.2 miles de millones de dólares). Ello trae aparejada una mayor presencia transnacional en el ámbito de las exportaciones industriales (de 38.0% a 39.9%, respectivamente), sustentada por las operaciones de las empresas extranjeras diversificadas o integradas que pasan a aportar más de la quinta parte del total de las exportaciones manufactureras (21.1%, en circunstancias que en 1984 registraban un 17.4%).

Ese excepcional dinamismo de las exportaciones industriales de las ETs no significó mayores alteraciones en cuanto al escaso grado de diversificación de las ventas al exterior de cada una de las firmas. Al igual que a mediados de los años ochenta, la suma de las exportaciones asociadas en cada empresa a una única rama de actividad (grupo industrial de la CIU, Rev. 2) representa el 96.4% del total de las exportaciones manufactureras.

Hasta aquí, a pesar de las mutaciones estructurales que lleva implícito el notable crecimiento exportador de la economía argentina, la

conformación de la cúpula exportadora de 1988 y la presencia transnacional en la misma, no muestran globalmente alteraciones sustantivas respecto a los índices de mediados de los años ochenta. En tal sentido, la contribución transnacional a las exportaciones revela una relativa estabilidad en el plano global y un ligero incremento en el caso de las manufacturas, asociado este último a la creciente significación de los conglomerados de propiedad del capital externo en detrimento del resto de las ETs (a pesar del comportamiento opuesto de atenernos al respectivo número de firmas que aportan a la elite exportadora). De allí que pueda afirmarse que el desempeño exportador de las filiales locales de ETs acompañó —e incluso dinamizó en el ámbito de las manufacturas— esa creciente gravitación macroeconómica de las ventas al exterior.

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

En esta perspectiva, el cuadro 28 permite comprobar en primer lugar la inexistencia de ETs entre aquéllas que sólo exportan bienes primarios; subconjunto de firmas éste donde en 1984 las empresas extranjeras ejercían una clara hegemonía (cinco transnacionales asumían más de la mitad de las correspondientes exportaciones). En ese desplazamiento de las transnacionales exportadoras de productos primarios subyacen dos distintos factores explicativos. Por un lado, en tres de las cinco firmas citadas —las de menor significación económica por su aporte a las exportaciones— se deriva de su reposicionamiento más allá del puesto 200 en el ordenamiento de 1988. Por otro, como fenómeno de mayor trascendencia económica, el "desplazamiento" de las otras dos empresas es una simple reubicación de las mismas como consecuencia de incorporar en su oferta exportadora algunos bienes agroindustriales (más precisamente, aceites vegetales) que, de todas maneras, asumen un papel accesorio frente a las exportaciones de productos primarios.

Una segunda inferencia que surge de la lectura del cuadro 28 se relaciona con la creciente gravitación de las ETs productoras y comercializadoras —exclusivamente— de bienes manufacturados. En esta clasificación se concentran, por un lado, 42 de las 60 ETs que integran la elite exportadora (seis más que en 1984) y, por otro, el 40% de las exportaciones de las transnacionales (casi 15 puntos porcentuales más que

Cuadro 28

**DISTRIBUCIÓN SEGÚN PERFIL Y TIPO DE EMPRESAS DE LAS EXPORTACIONES
DE LAS 200 PRINCIPALES FIRMAS EN 1988**

(En millones de dólares y porcentajes)

Tipo de empresas	Exportadoras de productos primarios			Exportadoras de productos industriales			Exportadoras de productos primarios e industriales		
	Canti- dad de empresas	Millo- nes de dólares	Por- cen- taje	Canti- dad de empresas	Millo- nes de dólares	Por- cen- taje	Canti- dad de empresas	Millo- nes de dólares	Por- cen- taje
Empresas estatales	1	63.5	29.7	4	258.3	7.9	1	79.5	2.2
Empresas de capital nacional	5	126.8	59.3	61	1 522.6	46.6	28	1 597.7	43.2
- Empresas de grupos	-	-	-	25	646.8	19.8	6	190.8	5.1
- Empresas independientes	5	126.8	59.3	36	875.8	26.8	22	1 406.9	38.1
Empresas de capital extranjero	-	-	-	42	1 221.6	37.4	18	1 813.2	49.1
- Empresas diversificadas o integradas	-	-	-	24	739.3	22.6	5	787.5	21.3
- Resto de empresas extranjeras	-	-	-	18	482.3	14.8	13	1 025.7	27.8
Sin información	2	23.4	11.0	23	267.0	8.1	15	204.2	5.5
Total	8	213.7	100.0	130	3 269.5	100.0	62	3 694.6	100.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información del banco de datos del área.

en 1984). Al respecto, cabe destacar que las ventas al exterior de este subconjunto de empresas extranjeras se incrementaron en un 56.7% entre 1984 y 1988.

Otro fenómeno notable es el que se relaciona con aquellas ETs que aportan tanto productos primarios como industriales. Este subconjunto está conformado en 1988 por idéntica cantidad de firmas que en 1984 (18) e incluye, también como entonces, a las principales exportadoras de capital foráneo (en promedio, superan los 100 millones de dólares anuales). Sin embargo, más allá de la persistencia en el tiempo de esos rasgos, el desempeño exportador de este grupo de empresas difiere sustancialmente del de aquellas que sólo exportan bienes manufacturados. Así, en un cuadro global caracterizado por un crecimiento más o menos generalizado de las ventas al exterior, las generadas por este tipo de ETs disminuyen un 5.2% entre 1984 y 1988 (de 1.9 a 1.8 miles de millones de dólares) y, por ende, decrece también su significación relativa en la elite exportadora transnacional. Esta involución de las exportaciones de las ETs que comercializan productos primarios e industriales está vinculada, como en el caso de las empresas de capital nacional, al desempeño de aquellas firmas que forman parte de conglomerados

empresariales. Al revés, las restantes empresas que comercializan en el exterior ambos tipos de bienes —tanto las extranjeras como las de capital local— muestran un ligero incremento en el valor de las exportaciones respectivas.

Como resultado de esas diferencias de comportamiento, en este subconjunto de firmas —diversificadas en cuanto a la composición de sus exportaciones— se verifica un leve crecimiento en la participación global de las transnacionales (de 48.2% en 1984 a 49.1% en 1988).

Ese mismo fenómeno adquiere particular intensidad y significación económica en el caso de las ETs que producen y comercializan exclusivamente bienes manufacturados. En efecto, su gravitación en las exportaciones generadas por tal tipo de firmas (las que crecieron en más de un 30% entre 1984 y 1988), aumentó en seis puntos porcentuales (de 31.4% a 37.4%, respectivamente) como producto del acelerado crecimiento exportador —superior al 100% en apenas cuatro años— de aquellas ETs que forman parte de conglomerados locales, cuya participación relativa se elevó de 13.8% a 22.6%, en dicho período.

En síntesis, a partir de este tipo de diferenciación dentro de la cúpula exportadora, tienden a estilizarse o precisarse algunos de los rasgos que caracterizan la presencia transnacional en la segunda mitad de los años ochenta. Tal es el caso, por ejemplo, de su creciente contribución a las exportaciones industriales, que se concentra en las ETs diversificadas o integradas, y más precisamente en aquéllas que sólo comercializan en el exterior parte de su producción local.

Por último, cabe complementar las consideraciones precedentes con una muy breve reflexión en torno a la presencia transnacional en el grupo privilegiado de las firmas que exportan más de 100 millones de dólares al año, a nivel global y en el ámbito más restringido de los bienes industriales (véase cuadro 9 del anexo). En el primer caso, entre las 18 firmas que en 1988 superaron tal barrera se incluyen diez ETs (una más que en 1984); mientras que de las nueve empresas que exportaron más de 100 millones de dólares de productos manufacturados, cuatro son filiales locales de empresas extranjeras (también, una más que en 1984).

3. Mutaciones en la presencia transnacional en la elite exportadora

Si bien al cotejar los ordenamientos de las 200 principales empresas exportadoras de los años 1984 y 1988 aparece una serie de modificaciones vinculadas con la presencia de las ETs, éstas no parecerían ser tan profundas como las previsibles atento al dinamismo y a los cambios en la composición de las exportaciones argentinas durante la segunda mitad de los años ochenta.

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

En tal sentido, la desagregación de las 200 firmas líderes en distintos subconjuntos según el tramo del ordenamiento que ocupan en cada uno de los años bajo análisis, entrega algunos elementos de juicio adicionales sobre las formas específicas que adopta la presencia transnacional en la elite exportadora y, en ese marco, sobre las mutaciones registradas en la segunda mitad de los años ochenta.

Como se desprende del cuadro 29, la mayor gravitación relativa de las ETs se verifica en el grupo selecto de las 25 mayores exportadoras. En ambos años, tal participación supera el 50% y, a diferencia de los resultados globales, en este nivel, las ETs incrementaron su incidencia en las exportaciones en más de dos puntos porcentuales, a pesar de aportar una empresa menos, entre 1984 y 1988. En el subconjunto de las segundas 25 firmas exportadoras, la contribución de las transnacionales aumenta igualmente más de ocho puntos porcentuales, a la vez que se incorporan dos empresas más de capital foráneo.

Cuadro 29

PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LAS EXPORTACIONES DE LAS 200 PRINCIPALES FIRMAS, SEGÚN TRAMOS DEL ORDENAMIENTO, 1984 Y 1988

(En valores absolutos y porcentajes)

Tramos del ordenamiento según exportaciones totales	1984		1988	
	Cantidad de empresas	Porcentaje	Cantidad de empresas	Porcentaje
Primeras 25	12	50.4	11	52.6
Segundas 25	7	26.7	9	35.0
Primeras 50	19	46.2	20	47.7
Segundas 50	20	38.6	15	30.5
Primeras 100	39	45.2	35	44.7
Segundas 100	20	20.9	25	26.9
Primeras 200	59	42.9	60	42.3

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información del banco de datos del área.

También en el grupo de las segundas 100 exportadoras se manifiesta idéntico fenómeno (incremento en el número de ETs y en su aporte a las correspondientes exportaciones); sin embargo, la pérdida de participación transnacional en el subconjunto de las segundas 50 firmas alcanza la intensidad suficiente como para más que contrarrestar la creciente presencia de las ETs en los restantes estratos. En el subconjunto mencionado, donde se integran aquellas firmas que exportaron en 1984 entre 11 y poco más de 25 millones de dólares, y en 1988 entre poco menos de 15 y 36 millones de dólares, las empresas extranjeras aportan cinco firmas menos que en 1984 y pierden casi ocho puntos porcentuales en su participación en las exportaciones del estrato.

Las modificaciones que se registran en cada uno de los distintos tramos del ordenamiento muestran una dinámica reconfiguración de la presencia transnacional en la elite exportadora; proceso que implica el reposicionamiento de muchas ETs, el desplazamiento de otras fuera del grupo privilegiado de las 200 mayores y la irrupción de nuevas firmas extranjeras (algunas de reciente radicación en el país), entre otros ajustes.

A título ilustrativo cabe destacar que la reducción del número de ETs que integran el núcleo de las veinticinco mayores exportadoras —de 12 a 11— no se deriva del simple cambio de posición de una sola firma; se trata, en realidad, del desplazamiento de cinco transnacionales. En efecto (véase cuadro 30), dos de las ETs que pertenecían al grupo en 1984 pasan a integrarse, en 1988, al estrato de las segundas 25 exportadoras, mientras que otra se ve desplazada más allá del puesto número 50. Ello fue parcialmente equilibrado por la incorporación de dos transnacionales, una de las cuales proviene del tramo de las segundas 25 exportadoras, y la otra no estaba incluida en el grupo de las 200 mayores de 1984.⁷⁸

Cuadro 30

PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES DE LAS 200 PRINCIPALES FIRMAS, SEGÚN TRAMOS DEL ORDENAMIENTO, 1984 Y 1988
(En valores absolutos y porcentajes)

Tramos del ordenamiento según contenido industrial en las exportaciones totales	1984		1988	
	Cantidad de empresas	Porcentaje	Cantidad de empresas	Porcentaje
Primeras 25	10	41.7	10	46.3
Segundas 25	7	28.5	9	35.5
Primeras 50	17	38.7	19	43.2
Segundas 50	20	45.5	19	37.9
Primeras 100	37	39.9	38	42.2
Segundas 100	22	22.2	22	24.1
Primeras 200	59	38.0	60	39.9

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información del banco de datos del área.

Por su parte, las mutaciones implícitas en el tramo de las segundas 25 exportadoras adquiere tal intensidad que sólo una de las siete ETs que lo integraban en 1984 también lo hace en 1988. Las otras seis transnacionales se desplazan: una, al núcleo privilegiado de las primeras 25; dos, al grupo de las segundas 50, y las tres restantes, se repositionan más allá del puesto número 200. En contraposición, se incorporan dos firmas provenientes de las primeras 25 exportadoras, tres del estrato de las segundas 50, y otras tres nuevas ETs de reciente implantación local (dos petroquímicas y una empresa estadounidense comercializadora de granos y aceites vegetales).

Consideraciones más o menos similares podrían hacerse respecto a cualquiera sea el estrato de posiciones que se considere; en otras palabras, la reconfiguración de la incidencia transnacional en la elite exportadora se manifiesta con distinta intensidad bajo muy diversas formas, e involucra a todos los tramos del respectivo ordenamiento de empresas. En ese marco, el hecho de que el 30% de las ETs que participan de la cúpula exportadora de 1988 no la integraran apenas cuatro años atrás, resulta suficientemente representativo de las transformaciones subyacentes en la presencia transnacional entre las principales empresas exportadoras del país.

La irrupción de algunas nuevas radicaciones de capital foráneo (firmas comercializadoras de productos primarios y agroindustriales, y proyectos industriales patrocinados por empresas extranjeras ya instaladas en el país), la maduración plena de proyectos de inversión (de ampliación de la capacidad productiva o de diversificación del *mix* productivo) con una marcada inclinación exportadora, la reorientación estratégica de firmas fuertemente afectadas por la contracción del mercado interno, son algunos de los factores que contribuyen a explicar buena parte de las reacomodaciones de las ETs en la elite exportadora, durante la segunda mitad de los años ochenta.

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

En este plano, donde la participación transnacional aumentó en casi dos puntos porcentuales entre 1984 y 1988, la subdivisión de las empresas exportadoras según el tramo que ocupan en los respectivos ordenamientos muestra algunos rasgos comunes con los resultados observables a nivel agregado. Así, por ejemplo, el número de ETs y su consiguiente aporte a las exportaciones de cada uno de los distintos subconjuntos, se incrementan en el tramo de las primeras y segundas 25 exportadoras, así como también en el grupo de las segundas 100 (véase cuadro 31). Sólo en el estrato en que se agrupan las segundas 50 exportadoras de bienes manufacturados, decrece la cantidad de empresas y su respectiva contribución a las ventas externas. En este caso, a

Cuadro 31

**PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LAS
EXPORTACIONES INDUSTRIALES DE LAS 200 PRINCIPALES FIRMAS,
SEGÚN TRAMOS DEL ORDENAMIENTO, 1984 Y 1988**
(Valores absolutos y porcentajes)

Tramos del ordenamiento según contenido industrial en las exportaciones totales	1984		1988	
	Cantidad de empresas	Porcentaje	Cantidad de empresas	Porcentaje
Primeras 25	10	41.7	10	46.3
Segundas 25	7	28.5	9	35.5
Primeras 50	17	38.7	19	43.2
Segundas 50	20	45.5	19	37.9
Primeras 100	37	39.9	38	42.2
Segundas 100	17	22.2	22	24.1
Primeras 200	54	38.0	60	39.9

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información del banco de datos del área.

diferencia de lo que ocurre en el plano global, el fenómeno no cobra la intensidad suficiente como para contrarrestar el desempeño de las transnacionales en los restantes estratos.

Otra característica que se repite en el ámbito de las exportaciones industriales es que la mayor gravitación transnacional —tanto por la cantidad de firmas que aportan como por su contribución relativa a las exportaciones— se manifiesta en el tramo de las 25 mayores exportadoras de bienes manufacturados. En este caso, la participación de las empresas extranjeras se incrementó casi cinco puntos porcentuales, en apenas cuatro años aún sin que se modificara el número de firmas transnacionales que integran ese grupo líder.⁷⁹

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

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

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

Cuadro 32

**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES
DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES QUE INTEGRAN LA ELITE
EXPORTADORA, 1984 Y 1988**

(Cantidad de empresas, miles de dólares y porcentajes)

Sectores industriales	1984			1988		
	Cantidad de empresas	Miles de dólares	Porcentaje	Cantidad de empresas	Miles de dólares	Porcentaje
Industria aceitera	9	630.0	46.2	12	846.3	40.5
Frigoríficos	5	168.5	12.4	4	206.2	9.9
Industria siderúrgica	2	106.6	7.8	3	272.4	13.0
Curtiembres	5	88.2	6.5	5	90.2	4.3
Máquinas de oficina	1	83.6	6.1	1	102.3	4.9
Material de transporte	7	77.7	5.7	7	122.3	5.8
Industrias químicas básicas	4	49.4	3.6	5	101.9	4.9
Industria pesquera	5	46.9	3.4	5	122.3	5.8
Refinerías de petróleo	4	36.3	2.7	2	37.9	1.8
Fabricación de otros productos químicos	1	15.1	1.1	2	31.3	1.5
Otros	11	61.6	4.5	14	158.4	7.6
	(ocho ramas)			(catorce ramas)		
Total	54	1 363.9	100.0	60	2 091.5	100.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información del banco de datos del área.

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

En ese marco, la industria aceitera asume un papel decisivo, a punto tal que en ambos años concentra más del 40% de las ventas al exterior de la elite exportadora transnacional. Si bien tal participación disminuyó casi seis puntos porcentuales entre 1984 y 1988,⁸⁰ el creciente número de ETs en el sector once de las 13 firmas también exportan productos primarios y tres de ellas incorporaron los aceites a sus exportaciones durante la segunda mitad de los años ochenta, es un claro síntoma del interés que despierta, en la óptica internacional, la comercialización de

productos agroindustriales basados en la transformación manufacturera —poco compleja y de tecnología madura— de recursos naturales en los que el país cuenta con ciertas ventajas competitivas (Gutman y Feldman, 1989).

Idénticas consideraciones pueden extenderse a la industria frigorífica, sólo que en este caso se trata de un fenómeno mucho menos difundido e incluso matizado por las propias heterogeneidades de las ETs que operan en el sector (a diferencia del caso aceitero, las exportaciones las realizan las propias firmas productoras). En este sector, entre 1984 y 1988 se conjuga una pérdida de 2.5 puntos porcentuales de participación en las exportaciones de la elite transnacional y de un frigorífico menos en dicha elite, con un crecimiento igualmente significativo de las exportaciones (8.3% anual, acumulativo).

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

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

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

El primer caso es sin duda el de mayor trascendencia económica en el ámbito de la elite exportadora transnacional, y aparece como una de las principales consecuencias del profundo proceso de reestructuración productiva y de reconfiguración de los liderazgos empresariales en la industria siderúrgica local (Bisang, 1989). Basta considerar unos pocos indicadores para apreciar el nuevo papel que pasa a asumir la siderurgia dentro de las exportaciones de las empresas líderes transnacionales:

- las ventas al exterior de productos siderúrgicos (tubos sin costura y laminados planos) se incrementaron más de 2.5 veces en apenas cuatro años;

- su aporte a las ventas al exterior de las mayores exportadoras industriales de capital extranjero aumentó más de cinco puntos porcentuales (de 7.8% a 13%, entre 1984 y 1988), convirtiéndose en la segunda actividad en importancia, sólo precedida por la industria aceitera;

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

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

En el ámbito de la cúpula exportadora transnacional, la industria pesquera muestra un ritmo de crecimiento de sus exportaciones ligeramente superior al de la siderurgia. Como consecuencia de ello, y sin modificación alguna en la cantidad de empresas extranjeras que comercializan la manufacturación de un recurso natural, la industria pesquera pasó a convertirse en 1988 en la cuarta rama industrial por su aporte a las exportaciones de la elite transnacional (apenas cuatro años atrás ocupaba el octavo lugar). Debe destacarse que en la casi totalidad de los ejemplos se trata de empresas que con una elevada propensión exportadora se radicaron en el país en la segunda mitad de los años setenta o principios de los ochenta.

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

Estos últimos ejemplos demuestran que los altos índices de crecimiento de las exportaciones de las transnacionales no se circunscriben a industrias basadas en la explotación de recursos naturales, sino que también incluyen algunas intensivas en capital. Mientras en el primer caso, tal crecimiento se relaciona con mejoras en la competitividad y en la orientación exportadora de varios sectores tradicionales en procura de adecuarse a las cambiantes condiciones de la demanda internacional, en el segundo, son la maduración tecnoproductiva (por incorporación, adaptación y desarrollo local) y la adquisición de ciertas ventajas competitivas, las que explican el excepcional desempeño exportador de algunas industrias intensivas en capital.

D. LA PRESENCIA TRANSNACIONAL EN LA INVERSIÓN INDUSTRIAL

El decenio de los ochenta aparece, sin duda, como una fase de transición —y de crisis— en donde parecieran delinarse algunos de los elementos estructurales un nuevo y distinto sendero evolutivo de la economía argentina.

En dicho marco, a pesar de sus atipicidades, el estudio de las características que adopta el proceso de formación de capital en la industria y de la consiguiente presencia de las empresas transnacionales, constituye una base de sustentación imprescindible para cualquier análisis interpretativo sobre el ingreso argentino a la década de los años noventa. Se trata, en otras palabras, de elementos insoslayables para reconocer las formas que adopta la reestructuración de la economía en general, de la industria en particular, y del propio papel e inserción local de las ETs. Dicha premisa cobra mayor vigor dado que puede considerarse como una temática casi inexplorada en la literatura económica reciente.⁸¹

La llamada "crisis de inversión" ha pasado a convertirse en uno de los aspectos más críticos y de los condicionantes fundamentales de la evolución de la economía argentina y de su sector industrial. La caída de la inversión bruta ha llegado a alcanzar niveles inéditos, tanto en su magnitud como en su persistencia. Así, durante el primer quinquenio de la década, la inversión bruta interna decrece sistemáticamente llegando a representar en 1985 menos de la mitad del nivel registrado en 1980 (lo que implica un ritmo promedio de -14.4% anual acumulativo). La recuperación del bienio 1986-1987 que en su momento pareció modificar la tendencia de los años precedentes, se vio abruptamente abortada a partir de 1988, a tal punto que en el trienio 1988-1990, la contracción de la inversión bruta interna se ubicó en torno al 20% anual acumulativo.⁸² Como resultado de ello, el nivel de formación de capital fijo registrado en 1990 equivale a poco menos del 30% del correspondiente a 1980.

Tal comportamiento trajo aparejado una drástica reducción del coeficiente de inversión, particularmente significativa atento a la propia contracción del PIB total. La pronunciada disminución de dicho índice alcanza su punto extremo en 1990, año en el que se registra el coeficiente más bajo (7.5%) de la historia económica del país; ubicándose, incluso, por debajo de los requerimientos de la mera reposición del capital fijo preexistente. La declinación de la tasa de inversión y la desacumulación real de capital constituyen, así, dos de los rasgos centrales de la actual fase de transición y crisis de la economía argentina.

Sin embargo, ese desenvolvimiento macroeconómico de la formación de capital no supone la uniformidad de comportamiento de los diversos agentes económicos. Por el contrario, subyacen en él una serie

de fenómenos contradictorios que expresan, en última instancia, las crecientes heterogeneidades estructurales de la economía argentina en los últimos años. En efecto, el proceso de reestructuración económica —y particularmente de la industria— muestra una heterogénea gama de comportamientos contrapuestos entre los distintos agentes, o, al decir de Katz (1989) de actitudes "defensivas" u "ofensivas" a nivel microeconómico. Esta diferencia de actitudes y comportamientos se manifiesta en muy diversos planos (productivo, tecnológico, de inserción internacional, gerencial, etc.) y conlleva un reposicionamiento más o menos generalizado en el interior del espectro industrial.

Así, en el ámbito industrial, puede reconocerse un núcleo de agentes económicos que no sólo no se han visto mayormente afectados por la crisis sino que han consolidado y fortalecido su presencia sectorial sobre la base de la incorporación de tecnologías de automatización, racionalización y reorganización de los procesos productivos, creciente inserción internacional, alta capacidad gerencial, financiera y de "lobbying", aprovechamiento de diversos subsidios estatales —explícitos e implícitos—, absorción de recursos humanos calificados, internacionalización de la actividad empresarial, etc. Ello se reproduce tanto en el ámbito de las empresas de capital nacional como de sus similares de capital extranjero, constituyendo una expresión más de esas heterogeneidades estructurales y de comportamiento que se han ido profundizando, en muy diversos planos, al final de los años ochenta.

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

En esta materia, la información primaria recogida en la encuesta sobre inversiones en la industria que se realizó en el marco de un acuerdo celebrado entre el INDEC y la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires,⁸³ ofrece un adecuado y representativo prisma analítico como para

dar respuesta a muchas de esas interrogantes, en cuanto a los elementos básicos que caracterizan la formación de capital en el sector manufacturero en los años ochenta (dinámica, composición, configuración sectorial, identificación de sus agentes propulsores, presencia transnacional).

Asimismo, las inferencias que puedan derivar del análisis de la estructura empresarial demandante de bienes de capital importados (Bezchinsky, 1991) —componente esencial de la inversión— tienden a complementar y a precisar, en ciertos aspectos, aquellos elementos de juicio, brindando una visión conjunta de la acumulación de capital en la industria durante el decenio de los ochenta y de las formas que adopta la presencia e inserción de las empresas de capital extranjero.

1. La inversión transnacional en el sexenio 1983-1988

De acuerdo con la información del levantamiento censal realizado por INDEC-CEPAL, entre 1983 y 1988, las 591 firmas encuestadas concretaron inversiones por un monto total próximo a los 10 000 millones de dólares; lo que implica una inversión media del orden de los 16.6 millones de dólares que en términos anuales supone una canalización de recursos de casi 2.8 millones de dólares por empresa.

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

Más allá de la inversión global involucrada las restantes consideraciones cuantitativas no difieren mayormente de circunscribir el análisis al campo específico de las ETs. En efecto, las 215 firmas de capital extranjero incorporadas en la muestra censal (el 36.4% del universo), invirtieron un total de 3 568.7 millones de dólares (el 37.4% del total). Ello supone un nivel promedio similar al resultante en el plano global, en cuanto a la inversión media por firma (16.6 millones de dólares) y, obviamente, por año (2.8 millones de dólares por empresa).

Esas semejanzas entre los aportes de las ETs y los resultados agregados también tienden a manifestarse en la respectiva orientación sectorial de la inversión. Esta última es uno de los aspectos más importantes en todo estudio sobre la acumulación de capital en la industria; particularmente, por sus implicaciones en la configuración del propio perfil industrial.

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

Con tal fin, en el cuadro 33, se presenta la distribución sectorial⁸⁴ de la formación de capital del conjunto de las empresas incluidas en la encuesta, y en particular la de aquéllas de capital extranjero.

Al igual que a nivel agregado, la principal actividad receptora de las inversiones de las ETs es la industria elaboradora de productos químicos (especialmente la petroquímica y las refinerías de petróleo), sector en el que las ETs invirtieron poco más de 1 500 millones de dólares durante el sexenio (el 43.3% del total de la inversión transnacional). Tal formación de capital se deriva de los recursos asignados por 81 firmas de capital extranjero (el 37.7% del total de ETs informantes), lo que implica una inversión media de 19.1 millones de dólares por empresa.

Cuadro 33

**PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA INVERSIÓN
EN ACTIVOS FIJOS SEGÚN SECTORES INDUSTRIALES, 1983-1988**

(En valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

Sectores industriales	Totales		Empresas de capital extranjero		
	Cantidad de empresas	Miles de dólares	Cantidad de empresas	Miles de dólares	Porcentaje total
Alimentos, bebidas y tabaco	104	1 190 898.2	32	367 728.0	30.9
Textiles, confecciones y cuero	68	360 191.9	9	49 014.0	13.6
Madera y muebles	6	30 999.0	2	22 376.0	72.2
Papel, imprenta y publicaciones	26	609 564.0	3	30 197.0	5.0
Productos químicos	148	4 425 773.5	81	1 544 059.6	34.9
Minerales no metálicos	22	294 971.0	7	133 914.0	45.4
Industrias metálicas básicas	22	1 301 401.6	7	702 318.0	54.0
Productos metálicos, maquinaria y equipos	172	1 161 953.3	71	681 301.0	58.6
Otras manufacturas y construcciones industriales	6	165 671.0	3	37 776.0	22.8
Total	574	9 541 423.5	215	3 568 684.6	37.4

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

De lo anterior se infiere que dichas dos industrias productoras de bienes intermedios asumen un papel protagónico en la orientación sectorial de la inversión transnacional, al punto de concentrar casi las dos terceras partes (62.9%) del total hecho efectivo entre los años 1983 y 1988 (a nivel agregado tal participación se ubica en torno al 60%). Asimismo, atendiendo al proceso de maduración plena de las inversiones realizadas en el período, es previsible la profundización de las transformaciones estructurales del perfil productivo de la industria y de las ETs radicadas en el sector, asociadas en ambos casos a la importancia creciente de las industrias productoras de bienes intermedios.⁸⁵

Con exclusión de las industrias químicas y las metálicas básicas, en sólo otras dos divisiones manufactureras —la metalmecánica y la alimenticia— las inversiones de las ETs en el sexenio superan los 350 millones de dólares, y por lo tanto el 10% del total. A pesar que en términos globales ambas industrias se han desenvuelto en un marco recesivo, las heterogeneidades estructurales que caracterizan al sector industrial se manifiestan también, bajo diversas formas, en el interior de ambos sectores. En efecto, en el caso de la industria metalmecánica, las inversiones se centran en muy pocas actividades (principalmente en el complejo automotor) y en un reducido número de empresas.⁸⁶ Paradójicamente, esa formación de capital en el complejo automotor resulta contemporánea de una de las crisis más profundas del sector. A pesar de ello, las inversiones requeridas para el lanzamiento de nuevos modelos de vehículos por parte de las plantas terminales y el desarrollo de algunos grandes proyectos con una marcada orientación exportadora de la industria de autopartes (como en el caso de Transax), alcanzan la magnitud suficiente como para explicar esa posición relativamente privilegiada en cuanto a la acumulación de capital en el sexenio que ostentan las ETs que operan en el sector.

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

Las restantes cinco divisiones industriales asumen un papel casi marginal en la formación de capital de las transnacionales radicadas en el país (en conjunto alcanzan apenas el 7.7% de sus inversiones durante el sexenio 1983-1988).

Esa distribución sectorial de las inversiones realizadas por las ETs que no difiere mayormente de la jerarquización resultante en el plano agregado, conlleva, sin embargo, una marcada dispersión en cuanto a su participación relativa en la formación de capital en las distintas divisiones industriales. En este sentido, las situaciones polares se presentan en actividades industriales que como la maderera (72.2%) y la papelera (5%), asumen una muy escasa significación en el ámbito de la inversión transnacional (0.6% y 0.8%, respectivamente).

Al revés, en aquellas actividades en las que se concentra mayoritariamente la inversión de las ETs (las químicas y las metálicas básicas, y en menor medida las metalmecánicas y las alimenticias), las divergencias en los porcentajes de participación de las ETs se estrechan significativamente (34.9% y 54%, respectivamente, en el primer subconjunto, y 58.6% y 30.9%, respectivamente, en el segundo). Es decir, más allá de los matices propios, la orientación inversora de las ETs no presenta asimetrías sustanciales con respecto a la que muestra el conjunto de las firmas de capital nacional.

Al respecto, los polos de atracción casi exclusivos de la formación de capital en la industria en el decenio de los ochenta, tanto a nivel de las ETs como de sus similares de capital nacional, son los siguientes:

- las industrias productoras de insumos intermedios de uso difundido (petroquímica, refinerías de petróleo, siderurgia);
- el complejo automotor (por el lanzamiento de nuevos modelos y la producción de autopartes para su comercialización en el exterior);
- algunas industrias alimenticias intensivas en recursos naturales y volcadas a la atención de la demanda internacional (aceites, pesca, carnes preparadas); y
- los incentivos ofrecidos por algunos regímenes de promoción industrial en determinadas regiones (Azpiazu, 1988), como es el caso de Tierra del Fuego en el área de la electrónica de consumo y los electrodomésticos, o de las provincias de La Rioja, San Luis, Catamarca y San Juan, en una diversidad de ramas de actividad.

2. Composición y evolución temporal de la inversión transnacional

Otra interesante faceta en el análisis de las inversiones industriales realizadas por las ETs en el sexenio 1983-1988 es la que corresponde a la composición de dicha formación de capital. La misma ofrece algunos resultados sorprendentes atendiendo a los parámetros que históricamente han caracterizado el aprovisionamiento de equipos de las firmas de capital foráneo.

Al respecto, el primer elemento distintivo de la formación de capital de las transnacionales lo constituye la importancia que asume la

adquisición de maquinaria y equipo, en que se invierten casi 10 millones de dólares por empresa, lo que representa el 60% de la inversión total (véase cuadro 11 del anexo). Dicho porcentaje se ubica casi diez puntos porcentuales por encima del correspondiente al universo de empresas de capital nacional (50.6%) considerado en la encuesta.

El segundo rubro en importancia es el de "Construcciones" que al cabo del sexenio anota poco más de 800 millones de dólares, concentrando el 22.4% del total de la inversión industrial de las ETs. En este caso, tal contribución relativa resulta más de diez puntos porcentuales más baja que la que se registra a nivel de las empresas de capital nacional (33.8%), donde asumen un papel protagónico las obras civiles involucradas en un conjunto importante de grandes proyectos industriales.

El análisis de la composición de las inversiones en maquinaria y equipos, y más precisamente la distinción entre las destinadas a la adquisición de equipos de fabricación local y las correspondientes a la importación de equipamiento, revela un segundo y atípico rasgo sobresaliente en la acumulación de capital industrial de las transnacionales. En efecto, contrastando con la experiencia histórica, la propensión a la importación de bienes de capital resulta mucho más baja en el caso de las filiales locales de ETs que en el de sus similares de capital nacional. Mientras las primeras adquirieron en el exterior el 40.9% de las maquinarias y equipos incorporados a su acervo de capital entre 1983 y 1988, las firmas de capital nacional registraron un 48.5% (véase cuadro 11 del anexo). Contrariamente, los bienes de capital adquiridos en el mercado interno representan el 54.6% y el 50.4%, respectivamente, de la inversión en maquinaria y equipos.

En esa mayor propensión a proveerse localmente de bienes de capital que muestran las ETs subyace un cambio radical en el patrón de comportamiento que tradicionalmente manifestaron respecto a la canalización de sus requerimientos de maquinarias y equipos. En este sentido, aun cuando no se cuenta con suficientes elementos de juicio para precisar la incidencia real de los distintos factores, podrían formularse ciertas hipótesis sobre ese cambio de actitud; más precisamente, sobre la preponderancia del equipamiento adquirido en el mercado local. Al respecto, entre los factores que contribuirían a explicar tal fenómeno podrían señalarse: la escasa incursión de nuevos y grandes proyectos industriales en sectores intensivos en tecnologías, la elevada significación que asume la reposición y renovación de equipos de tecnologías maduras, la creciente adaptación de las ETs a las escalas y a las peculiaridades del mercado interno, ciertos éxitos en las políticas de desarrollo de proveedores locales especializados en insumos y equipos, entre otros.

Ello se repite, en mayor o menor medida, en casi todos los principales sectores en que se materializó la inversión de las ETs (la

COMPOSICIÓN DE LA INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES SEGÚN
SECTORES INDUSTRIALES 1983-1988

(En miles de dólares y porcentajes)

Sectores industriales	Maquinaria y equipos Total		Maquinaria y equipo nacional		Maquinaria y equipo importado		Maquinaria y equipo sin especificar origen		Construcciones		Reparación y mantenimiento		Total	
	Miles de dólares	Porcentaje	Miles de dólares	Porcentaje	Miles de dólares	Porcentaje	Miles de dólares	Porcentaje	Miles de dólares	Porcentaje	Miles de dólares	Porcentaje	Miles de dólares	Porcentaje
		taje		taje		taje		taje		taje		taje		taje
Alimentos, bebidas y tabaco	172 664	47.0	124 517	33.9	36 173	9.8	11 974	3.3	97 476	26.5	97 588	26.5	367 728	100.0
Textiles, confecciones y cuero	25 021	51.0	6 502	13.3	18 519	37.7	-	-	9 359	19.1	14 634	29.9	49 014	100.0
Madera y muebles	11 789	52.7	1 890	8.5	9 899	44.2	-	-	5 274	23.6	5 313	23.7	22 376	100.0
Papel, imprenta y publicaciones	24 032	79.6	10 485	34.7	13 547	44.9	-	-	292	1.0	5 873	19.4	30 197	100.0
Productos químicos	855 689	55.4	533 347	34.6	279 947	18.1	42 395	2.7	392 402	25.4	295 969	19.2	1 544 060	100.0
Minerales	108 176	80.8	58 009	43.3	50 167	37.5	-	-	23 184	17.3	2 554	1.9	133 914	100.0
Industrias metálicas básicas	407 631	58.0	167 421	23.8	236 593	33.7	3 617	0.5	118 493	16.9	176 194	25.1	702 318	100.0
Productos metálicos, maquinaria y equipos	508 950	71.7	266 173	39.1	229 185	33.6	13 591	2.0	142 409	20.9	29 943	4.4	681 301	100.0
Otras manufacturas y construcciones industriales	24 943	66.0	525	1.4	359	1.0	24 059	63.6	11 943	31.6	890	2.4	37 776	100.0
Total	2 138 895	60.0	1 168 869	32.8	874 389	24.5	95 636	2.7	800 832	22.4	628 958	17.6	3 568 684	100.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

industria química, la metalmeccánica y, en especial, la alimenticia).⁸⁷ Sólo en el ámbito de las industrias metálicas básicas —donde la concreción de un solo gran proyecto de inversión (Siderca) adquiere un papel protagónico— la importación de maquinaria y equipos llega a representar más de la mitad del total invertido en equipamientos (58%). De todas maneras, aun en este último caso, la demanda de las ETs dirigida hacia la oferta local de bienes de capital adquiere una importante significación económica —cerca de 24 millones de dólares por empresa y casi 30 millones de dólares al año—⁸⁸ surgiendo como el sector en el que se verifica la mayor demanda unitaria por firma transnacional orientada hacia la industria local proveedora de maquinaria y equipos.

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

Esas diferencias en los patrones de comportamiento sectorial se manifiestan también en los respectivos senderos evolutivos de la inversión transnacional. Si bien, a nivel agregado, el desempeño de esta última tiende a asemejarse —en cuanto al sentido de las variaciones anuales— al correspondiente a la inversión bruta interna global (brusca contracción en 1985, recuperación en el bienio 1986-1987 y nueva retracción en 1988), en el plano sectorial se registran profundas asimetrías,⁸⁹ tanto en los sesgos anuales implícitos como en los respectivos ritmos de crecimiento (véase cuadro 35). Así, por ejemplo, la inversión global de las ETs en años como 1987 y 1988 (cerca de 800 millones de dólares) representa más del doble de la registrada en 1983 (casi 360 millones de dólares). Por su parte, en el ámbito sectorial se conjugan algunas divisiones en las que el nivel invertido en 1988 se ubica por debajo del de 1983 (textiles, madera y muebles), con otras en las que en idéntico período la inversión de las ETs se incrementó casi nueve veces (como en la industria de minerales no metálicos).

Si bien las profundas divergencias intersectoriales constituyen uno de los rasgos más notorios y distintivos de la evolución de la inversión industrial de las ETs, cabe destacar que aun en ese marco global puede reconocerse una mayor canalización de recursos en el trienio 1986-1988 (el 62.1% del total del sexenio) que en el precedente.

La mayor propensión a invertir durante ese segundo trienio se manifiesta en la casi totalidad de las divisiones industriales (salvo el sector papelerero y el que agrupa a las "Otras manufacturas"), presentando a la vez ciertas diferencias en cuanto a la intensidad que adopta en cada caso. Por ejemplo, en las "Industrias metálicas básicas" y en las de "Minerales no metálicos", en el trienio 1986-1988 se concentra entre las

Cuadro 35

**INVERSIONES REALIZADAS POR LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES SEGÚN
SECTORES INDUSTRIALES, 1983-1988**

(En valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

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

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

dos terceras partes y las tres cuartas partes del total de la inversión transnacional del sexenio, mientras que en el resto de las principales ramas de inversión de las ETs, tal participación se eleva a, por lo menos, el 60% del total.

Dicho fenómeno es el resultado, finalmente, del disímil clima de inversión que caracteriza a cada uno de esos subperíodos, como consecuencia lógica de la predominancia de distintos contextos macroeconómicos. Así, en el trienio 1983-1985, se conjuga un primer año⁹⁰ de inestabilidad e incertidumbre, esencialmente política, por efecto del proceso de reinstitucionalización democrática del país después de más de siete años de gobiernos militares, con dos años (1984 y 1985) en los que el escenario macroeconómico (profundos desequilibrios macroeconómicos, persistente aceleración del proceso inflacionario, explosivo endeudamiento externo, crisis fiscal, etc.) no resultaba el más propicio para alentar la canalización de recursos propios hacia la formación de capital.

La implementación del "Plan Austral" a mediados de 1985⁹¹ y las subsecuentes mutaciones radicales que muestra el desenvolvimiento macroeconómico del país (pronunciada desaceleración del ritmo

inflacionario, recuperación de la inversión bruta interna y del producto bruto industrial en el bienio 1986-1987, etc.), aparecen como los principales factores explicativos del cambio de actitud que en materia de inversiones revelan los años 1986 y 1987. Incluso la paulatina erosión de dicho programa de estabilización económica, asume también un papel decisivo en la caída casi generalizada del nivel de inversión transnacional en 1988; contracción que sin embargo no alcanza la intensidad suficiente para afectar el nivel de crecimiento de la formación de capital durante el bienio 1986-1987.

3. Los conglomerados transnacionales y la inversión en la industria

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

En este ámbito, tal distinción adquiere una trascendencia especial por la disímil importancia que les corresponde a las ETs que forman parte de conglomerados empresariales locales respecto de aquéllas que circunscriben su actividad en el país al control del capital de una reducida cantidad de filiales —incluso de una sola— que operan en un número muy acotado de mercados.

En efecto, como lo refleja el cuadro 36, 82 filiales de ETs (el 38.1% del total encuestado) integradas localmente en conglomerados de capital extranjero, realizaron inversiones en la industria entre 1983 y 1988 por un monto superior a los 2 300 millones de dólares (casi las dos terceras partes del total), lo que implica un nivel promedio superior a los 28.4 millones de dólares por firma. Por su parte, la formación de capital industrial de las restantes ETs (133 filiales locales) se limita a poco más de 1 200 millones de dólares (9.3 millones de dólares por firma).

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

Si bien en este último subconjunto de firmas, la visión estrictamente sectorial se ve rebasada por la propia condición e

Cuadro 36
**INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS EN LA INDUSTRIA SEGÚN TIPO DE EMPRESA
 TRANSNACIONAL, 1983-1988**

(En valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

Sectores industriales	E.T.D.I.*				Resto empresas transnacionales			
	Empresas		Inversión		Empresas		Inversión	
	Canti- dad	Por- cen- taje	Miles de dólares	Por- cen- taje	Miles de dólares	Por- cen- taje	Miles de dólares	Por- cen- taje
Alimentos, bebidas y tabaco	14	43.7	190 008	51.7	18	56.3	177 720	48.3
Textiles, confecciones y cuero	2	22.2	9 770	19.9	7	77.8	39 244	80.1
Madera y muebles	1	50.0	19 618	87.7	1	50.0	2 758	12.3
Papel, imprenta y publicaciones	2	66.7	13 967	46.3	1	33.3	16 230	53.7
Productos químicos	27	33.3	944 613	61.2	54	66.7	599 447	38.8
Minerales no metálicos	2	28.6	22 816	17.0	5	71.4	111 098	83.0
Industrias metálicas básicas	6	85.7	696 849	99.2	1	14.3	5 469	0.8
Productos metálicos, maquinaria y equipos	27	38.0	396 876	58.3	44	62.0	284 425	41.7
Otras manufacturas y construcciones industriales	1	33.3	36 821	97.5	2	66.7	955	2.5
Total	82	38.1	2 331 338	65.3	133	61.9	1 237 346	34.7

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

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

inserción multisectorial de las mismas, la preeminencia de la inversión generada por los conglomerados transnacionales se reproduce en seis de las nueve divisiones que conforman el espectro industrial; incluyendo las cuatro ramas manufactureras en las que se concentra más del 90% de la inversión de las ETs en la industria en el sexenio 1983-1988 (productos químicos —61.2%—, industrias metálicas básicas —99.2%—, metalmecánicas —58.3%— y alimenticias —51.7%). Asimismo, cabe destacar que en todas aquellas divisiones industriales en las que las ETs aportan más de la mitad del total de la inversión realizada durante el sexenio (madera y muebles, industrias metálicas básicas e industrias metalmecánicas), los conglomerados transnacionales asumen una proporción mayoritaria de la inversión transnacional.

La centralización del capital transnacional en la Argentina emerge como uno de los rasgos fundamentales del alicado proceso de inversión de los años ochenta. Se trata, en realidad, de la manifestación en el ámbito de las ETs, y más precisamente en su formación de capital en la industria manufacturera, de un fenómeno mucho más amplio y complejo que toca a la configuración de la estructura empresarial local en su

totalidad: la creciente gravitación económica de un número relativamente reducido de grandes agentes o grupos económicos que operan en múltiples ramas de actividad.

Esto se ve reflejado en una amplia serie de indicadores que, en general, denotan una marcada asimetría entre el desempeño de tales grupos económicos —tanto de capital nacional como foráneo— y el del resto del empresariado local. En el ámbito específico de la acumulación de capital en la industria, ello queda claramente de manifiesto en el distinto grado de interés en recurrir y utilizar los dádivosos regímenes de promoción industrial vigentes en el país durante la década de los años ochenta. En esta materia, la mayor parte de los ingentes beneficios fiscales derivados de aquellos fueron aprovechados por tales grupos, los que así realizaron un aporte de capital propio muy inferior al realmente requerido para la maduración de sus proyectos de inversión en la industria (Azpiazu y Basualdo, 1989).

En tal sentido, el ejemplo que ofrecen las ETs resulta suficientemente ilustrativo. La información al respecto proporcionada por el cuadro 37 muestra y sintetiza, por un lado, la incidencia de la inversión promovida en el total de la formación de capital en la industria, tanto a nivel global como para los dos grandes subconjuntos de ETs, y por otro lado los principales proyectos de inversión involucrados en cada caso (siempre en el marco de los datos suministrados por la encuesta INDEC/CEPAL).

En el plano agregado, el 27% de las empresas encuestadas, el 12.8% de los proyectos de inversión patrocinados por las mismas, y el 29.4% de la formación de capital del sexenio 1983-1988, se vieron beneficiados por recurrir a los beneficios establecidos en los distintos regímenes de promoción industrial (los vigentes en el territorio nacional, en Tierra del Fuego y en las provincias de La Rioja, Catamarca, San Luis y San Juan).⁹²

El contraste de tales indicadores con los correspondientes de los conglomerados transnacionales, por un lado, y del resto de las empresas de capital extranjero, por otro, pone de manifiesto las profundas diferencias que revelan estas últimas en cuanto al aprovechamiento de los incentivos a la inversión manufacturera. La mayor capacidad gerencial, de "lobbying", de adaptación y flexibilidad ante las condiciones ofrecidas en el mercado local, de reacción ante la diversificación de actividades, de los conglomerados transnacionales, quedan plenamente reflejadas en el campo de la promoción oficial a la inversión en la industria.

En efecto, si bien la cantidad relativa de empresas y de proyectos acogidos a los regímenes de promoción no difieren mayormente de los correspondientes a nivel global, más de la mitad de la inversión realizada por las ETsD.I. en el sexenio (51.8%) fue concretada al

**PRESENCIA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA INVERSIÓN INDUSTRIAL EN ACTIVOS FIJOS
ACOGIDA A REGIMENES DE PROMOCIÓN INDUSTRIAL 1983-1988**

(Valores absolutos, en miles de dólares y porcentajes)

Indicadores de inversión en la industria	Totales			E.T.D.I.*			Resto empresas transnacionales		
	Cantidad de empresas	Cantidad de proyectos	Miles de dólares	Cantidad de empresas	Cantidad de proyectos	Miles de dólares	Cantidad de empresas	Cantidad de proyectos	Miles de dólares
Inversión total 1983-1988	574	2 238	8 624 006.2	82	377	2 255 384.5	133	539	1 102 386.6
Inversión con promoción industrial	155	286	2 533 547.9	20	39	1 169 145.0	18	22	83 404.0
Porcentaje	27.0	12.8	29.4	24.4	10.3	51.8	13.5	4.1	7.5
Tipos de proyectos promocionados									
- Nuevas plantas industriales	29	29	1 070 207.0	4	4	528 463.0	2	2	12 362.0
Porcentaje de promoción	18.7	10.1	42.2	20.0	10.3	45.2	11.1	9.1	14.8
- Incremento capacidad productiva									
Porcentaje de promoción	35.5	33.6	44.3	30.0	43.6	50.6	27.8	31.8	61.3
Resto proyectos	71	161	342 000.8	10	18	49 140.0	11	13	19 916.0
Porcentaje de promoción	45.8	59.8	13.5	50.0	46.1	4.2	61.1	59.1	23.9

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

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

amparo de tales incentivos (representa el 46.1% del total de la formación de capital promovida). En contraposición, en el caso de las restantes empresas de capital extranjero, apenas el 7.5% de su inversión en el período aparece favorecida por el aprovechamiento de incentivos promocionales.

Por su parte, en la inversión media por proyecto aprobado también se ve la dicotomía en el respectivo recurso y acceso a los beneficios derivados de la legislación de promoción. Mientras que en el caso de los conglomerados transnacionales tal formación de capital asciende a casi 30 millones de dólares por proyecto, en el otro subconjunto no llega a alcanzar los 4 millones de dólares. En otras palabras, los grandes proyectos de inversión patrocinados por las ETsD.I., los que han ido contribuyendo a consolidar su posición como polo dinámico y hegemónico en el interior de las empresas de capital extranjero en la industria, se han visto favorecidos —y, en algunos casos, han sido inducidos— por la concesión de beneficios fiscales tanto a la inversión como a la propia fase operativa de considerable magnitud.

Desde un ángulo complementario, el análisis de los distintos tipos de proyectos de inversión acogidos a la promoción industrial permite identificar ciertos elementos comunes a ambos subconjuntos de ETs —que lo son incluso en el nivel agregado— junto a otros claramente distintos. Así, por ejemplo, el escaso número de proyectos destinados a la erección de una nueva planta industrial aparece como una característica común no sólo de los conglomerados transnacionales y del resto de las empresas extranjeras sino también de las firmas de capital nacional. En todos los casos, su relación con el total de los proyectos promocionados se ubica, apenas, en torno al 10%.

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

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

La similitud relativa en cuanto a la cantidad de nuevas plantas en el país, se traduce en el ámbito de los conglomerados transnacionales en una formación de capital superior a los 500 millones de dólares; lo que significa, por un lado, casi la mitad de la inversión que les fuera

promocionada y, por otro, una formación de capital promedio por proyecto de más de 130 millones de dólares. Se trata de proyectos intensivos en capital que, en tres casos, corresponden a la implantación de nuevos y grandes establecimientos petroquímicos. En contraste, la radicación de nuevas plantas industriales por parte de las restantes ETs al amparo de la legislación promocional, se limita a dos proyectos, con una inversión conjunta ligeramente superior a los 12 millones de dólares (no alcanza a representar el 15% de la acumulación de capital acotada de estas firmas que cuenta con incentivos fiscales).

También en lo concerniente a los proyectos de inversión orientados a ampliar la capacidad productiva de las firmas patrocinantes, se constata que las presentaciones que se les aprobaron oficialmente a las ETsD.I. suponen una formación media de capital (84.5 millones de dólares) que supera holgadamente a sus similares del resto de las ETs (7.3 millones de dólares) e incluso a las correspondientes al conjunto de las firmas de capital nacional.

En síntesis, al analizar la política oficial de incentivos fiscales a la inversión manufacturera de los años ochenta, queda de manifiesto que los grupos económicos de capital foráneo revelan un grado de aprovechamiento —tanto en términos cuantitativos como cualitativos— de tales beneficios, muy superior al de aquéllas transnacionales que circunscriben su operación local a un número reducido de filiales y ramas de actividad.

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

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

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

De entrada, cabe señalar que las importaciones de bienes de capital realizadas entre 1980 y 1987 ascienden a más de 9 200 millones de dólares y comprenden adquisiciones en el exterior realizadas por casi 20 000 empresas locales.⁹³ En ese marco, todo análisis del perfil —según productos y empresas adquirentes— de tales importaciones se ve afectado por las limitaciones que imponen la propia heterogeneidad de los distintos bienes de capital, y la muy amplia demanda local de maquinaria y equipos importados. Esas dificultades de análisis se morigeran, en gran medida recurriendo a los criterios adoptados en el estudio de referencia (Bezchinsky, 1991), basados en la distinción de ocho grandes tipos de bienes de capital,⁹⁴ y en la clasificación de las empresas importadoras en cinco subconjuntos o estratos, de acuerdo al respectivo monto de sus adquisiciones en el exterior de maquinaria y equipos en el período 1980-1987.⁹⁵

Este último plano analítico es el de mayor significación para apreciar la importancia que asume la demanda local de las ETs, más aún si se considera el elevado grado de concentración empresarial que caracteriza a las importaciones de equipos durables de producción. En efecto, como se desprende del cuadro 38, apenas 38 firmas explican casi la tercera parte de las importaciones del período 1980-1987, y de considerarse las 143 empresas (menos del 1% del universo) de mayor monto de importaciones queda comprendida casi la mitad del total de las adquisiciones de bienes de capital en el exterior. Si se circunscribe el análisis a este representativo subconjunto de firmas (agrupa a todas aquellas que importaron más de 10 millones de dólares en el período) se constata la presencia de 56 ETs (el 39.2% del total) que en conjunto realizaron importaciones por un monto superior a 1.85 miles de millones de dólares (41.7%). Debe destacarse que, tanto en lo referente al número de firmas como al valor de las importaciones involucradas, la mayor presencia transnacional se registra en el estrato 1, integrado por las mayores importadoras de equipo durable de producción (44.7% y 44.1%, respectivamente).

En esa participación transnacional en la elite importadora de maquinaria y equipos existen marcadas discrepancias según el tipo de bien de capital de que se trate. Así, por ejemplo, a nivel de las mayores importadoras (estrato 1), la participación de las empresas de capital extranjero fluctúa entre un mínimo de 1.0% (en el caso de las estructuras metálicas) y un máximo de 83% (maquinaria para oficina y para el tratamiento de información). Lo anterior lleva a una necesaria contextualización previa; es decir, una somera caracterización global de la estructura de las importaciones de bienes de capital durante el período 1980-1987.

En el plano agregado, algo menos del 50% de las importaciones proviene de las adquisiciones de maquinaria no eléctrica,

**IMPORTACIONES DE LOS DISTINTOS TIPOS DE BIENES DE CAPITAL Y PRESENCIA DE LAS EMPRESAS
TRANSNACIONALES EN LA ELITE IMPORTADORA, 1980-1987**

(En miles de dólares y porcentajes)

Tipos de bienes	Estrato 1*				Estrato 2**				
	Importaciones totales (I)	Total (II)	(II/I) porcen- taje	E.T.(III)	(III/II) porcen- taje	Total (IV)	(IV/I) porcen- taje	E.T.(V)	(V/IV) porcen- taje
Estructuras metálicas	81 764.0	34 064.1	41.7	346.1	1.0	11 867.9	14.5	2 501.9	21.1
Maquinaria no eléctrica de uso difundido	2 695 535.8	591 542.6	21.9	240 584.2	40.7	589 132.1	21.9	178 882.5	30.4
Maquinaria no eléctrica de uso específico	1 882 760.8	248 976.9	13.2	108 495.7	43.6	283 958.4	15.1	116 793.0	41.1
Maquinaria eléctrica	719 689.0	212 154.2	29.5	61 359.5	28.9	166 252.7	23.1	60 556.9	36.4
Equipos de telecomunicaciones	494 573.9	253 674.8	51.3	155 589.7	61.3	87 735.1	17.7	50 441.7	57.5
Material de transporte	1 240 074.7	719 279.2	58.0	100 279.4	13.9	190 098.2	15.3	54 952.7	28.9
Instrumental técnico y de precisión	902 830.7	115 902.7	13.8	43 988.3	38.0	170 044.6	18.8	68 899.9	40.5
Máquinas para oficina e informática	1 201 089.7	639 956.5	53.3	530 882.9	83.0	147 001.0	12.2	84 761.2	57.7
Total	9 218 315.6	2 815 551.0	30.5	1 241 525.8	44.1	1 646 090.0	17.9	617 789.8	37.5
(Cantidad de empresas)	(19 474)	(38)	(0.2)	(17)	(44.7)	(105)	(0.6)	(39)	(37.1)

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información de G. Bezchinsky, *Importación de bienes de capital. La experiencia argentina en la década de los ochenta*, Serie Documentos de Trabajo, N° 41 (LC/BUE/L.123), Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, agosto de 1991.

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

** Empresas que importaron entre 10 y 30 millones de dólares en el período.

correspondiendo casi un 30% a equipamiento de uso difundido (hornos, calderas, motores, generadores de vapor, máquinas para elevación, carga, descarga y manipulación, por ejemplo), y algo más del 20% a maquinaria de uso específico, para la agricultura, la industria alimenticia, textil, metalurgia y siderurgia, etc. Por su parte, el material de transporte, la maquinaria para oficina y procesamiento de información, y el agregado de la maquinaria eléctrica y los equipos de telecomunicaciones, aportan en cada caso alrededor del 13% de las importaciones totales. Por último, el 10% restante está integrado por instrumental técnico y de precisión (médico, de medida y control, etc.).

La composición de las importaciones de las empresas que conforman el estrato 1 presenta ciertas divergencias respecto al plano global.⁹⁶ Las mismas tienden a corresponderse, en última instancia, con el respectivo nivel de concentración de las compras al exterior. Así, por ejemplo, en el caso de la maquinaria no eléctrica, cuya demanda local se halla relativamente atomizada, su incidencia se contrae (en especial, respecto a las de uso específico) a poco menos del 30% del total. En contraposición, casi el 50% de las importaciones son sustentadas por el material de transporte (25.5%) y los equipos de oficina e informática (22.7%), donde un número muy reducido de grandes firmas importadoras asumen una proporción mayoritaria de las compras en el exterior de bienes de capital.

Por su parte, el perfil de las importaciones de bienes de capital de las 17 firmas extranjeras que integran el estrato 1 presenta algunos importantes rasgos distintivos o peculiaridades respecto a sus similares de capital nacional. En tal sentido, los ejemplos más ilustrativos son los que ofrecen, por un lado, la maquinaria de oficina y los equipos de telecomunicaciones y, por otro, el material de transporte y la maquinaria eléctrica. En el primer ejemplo, tales bienes concentran el 55.3% de las importaciones de las ETs y apenas el 13.1% en el caso de las firmas de capital nacional. En contraste, en el segundo subconjunto de bienes las importaciones de ambos tipos de empresas aportan, respectivamente, el 12.5% y el 48.9%.

De todo lo anterior, se concluye que determinados rubros asumen un papel protagónico en las importaciones de bienes de capital de las ETs, así como también que estas últimas ejercen un nítido liderazgo en las importaciones de dichos tipos de equipos. Los ejemplos más significativos los ofrecen la maquinaria para oficina y para el procesamiento de datos (donde las ETs concentran el 83% de las adquisiciones del estrato 1) y los equipos de telecomunicaciones (61.3%). En ambos casos se verifica la presencia decisiva de un núcleo muy estrecho de firmas de capital extranjero (I.B.M., N.C.R. Argentina, Burroughs, Olivetti, en el primer caso; Equitel, Ericsson, Siemens, en

el segundo) que comercializan en el mercado local una parte más o menos importante del equipamiento importado (proveniente, en su casi totalidad, de sus casas matrices o de otras filiales de las respectivas transnacionales).

El fenómeno opuesto se manifiesta, por ejemplo, en las importaciones de material de transporte y de maquinaria eléctrica. En los dos casos se conjuga su escasa incidencia en las compras de las mayores transnacionales importadoras de bienes de capital (en conjunto, apenas el 12.5%), con una participación relativamente reducida de estas últimas en las correspondientes importaciones totales (13.9%⁹⁷ y 28.9%, respectivamente) del estrato 1.

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

En el contexto de la presencia transnacional en las importaciones de bienes de capital, ese contraste entre la maquinaria para oficina e informática y en menor medida los equipos de telecomunicaciones, por un lado, y fundamentalmente de material de transporte, por otro, se reproduce en el estrato 2, en el que se agrupan las firmas que entre 1980 y 1987 importaron más de 10 millones y menos de 30 millones de dólares. Si bien en este ámbito tales asimetrías adquieren una menor intensidad relativa, las mismas tienden a corroborar las tendencias predominantes entre las mayores empresas importadoras de bienes de capital. En efecto, es en los rubros tecnológicamente más modernos y dinámicos donde se manifiestan los más altos niveles de participación de las ETs. Ello está íntimamente asociado al liderazgo oligopólico que éstas ejercen tanto en el plano internacional como local en la producción y comercialización de tales bienes.

En la demanda de importaciones de bienes de capital de las ETs convergen dos grandes componentes: sus propios requerimientos como usuarios finales de tales equipos, y su intermediación comercial en una amplia variedad de bienes fuertemente oligopolizados en el escenario mundial. De allí que la evolución histórica de las importaciones de las ETs (cuadro 39) no sólo refleje el comportamiento de éstas en la formación de capital en el país y, la consiguiente propensión a importar, sino también la demanda de equipos durables de producción de la economía en su conjunto, que se canaliza a través de las filiales locales de las propias transnacionales que lideran la oferta internacional.

Cuadro 39

**IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL Y PRESENCIA DE LAS EMPRESAS
TRANSNACIONALES EN LA ELITE IMPORTADORA, 1980-1987**

(En miles de dólares y porcentajes)

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

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires en base a información de G. Bezchinsky, *Importación de bienes de capital. La experiencia argentina en la década de los ochenta*, Serie Documentos de Trabajo, N° 41 (LC/BUE/L.123), Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, agosto de 1989.

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

** Empresas que importaron entre 10 y 30 millones de dólares en el período.

En tal sentido, como surge de la lectura del cuadro 39, las tendencias evidenciadas por las importaciones de las mayores ETs se advierten también en el comportamiento del total de las adquisiciones de bienes de capital; aun cuando denotan fluctuaciones de menor intensidad relativa. Así, por ejemplo, en el plano global, los valores registrados en 1980 (2.28 miles de millones de dólares) resultan 3.4 veces superiores a los de 1986 (0.66 miles de millones de dólares), mientras que en el caso de las 56 ETs que integran los estratos 1 y 2, tal grado de dispersión se contrae a 2.5 veces, entre esos mismos años (397.5 y 155.9 millones de dólares, respectivamente).

Esa mayor estabilidad en las importaciones de equipo durable de producción por parte de las ETs supone, asimismo, un menor impacto relativo de la profunda retracción que se observa a partir de 1982, vinculada, naturalmente, a la pronunciada caída en los niveles de inversión local, incluso en el componente importado de la misma.⁹⁸ En ese marco, la participación transnacional⁹⁹ que en los primeros años del decenio se ubicaba en torno al 17 a 18%, pasa a representar desde 1983 alrededor de la cuarta parte del total de las importaciones de bienes de capital.

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

III. SÍNTESIS, CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES

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

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

La profunda inestabilidad macroeconómica, la valorización del capital financiero, la transnacionalización del ahorro, la precariedad de la formación de capital en los sectores productivos, son entre otros algunos de los principales rasgos distintivos de esta transición, marcada a su vez por un difundido proceso de reestructuración industrial, de carácter desarticulado y regresivo (Kosacoff, 1991).

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

En efecto, la acelerada expansión y el creciente liderazgo de un núcleo muy reducido de grandes grupos económicos, la pérdida de

gravitación de las empresas estatales —agravada por la privatización de muchas de ellas—, la decreciente importancia de las pequeñas y medianas empresas por efecto de la desarticulación de eslabonamientos productivos y de la desintegración vertical de la producción interna, caracterizan esa reconfiguración del estamento empresarial, que se verifica en un acelerado proceso de concentración y centralización del capital.

Lo anterior supone, asimismo, un replanteo estratégico generalizado de las firmas, el que se ha visto permeado por los condicionantes derivados de la inestabilidad, la incertidumbre y la frágil percepción del futuro macroeconómico (de allí, la generalizada aversión al riesgo, el cortoplacismo, etc.). Incluso, se verifican cambios no menos significativos en el tipo de estrategias y conductas que pasan a ser jerarquizadas por las empresas (tanto en el plano productivo como en el tecnológico, organizacional, comercial, financiero, y otros).

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

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

- el menor ritmo de incorporación de inversiones directas del exterior, que incluso en algunos años resulta prácticamente insignificante;
- un cambio sustantivo en la composición sectorial de tales inversiones, compatible en general con las propias mutaciones del estilo de desarrollo;
- una distinta orientación de mercado, por cuanto la producción local para el mercado mundial tiende a desplazar la atención casi exclusiva de la demanda interna;

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

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

- una alteración radical en la segunda mitad de los años ochenta en el flujo de divisas asociado a la IED que, en contraposición a la tendencia histórica, pasa a tornarse positivo para el país.

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

Así, por ejemplo, la pérdida de dinamismo de la radicación de capitales foráneos se remonta a principios de los años setenta, en consonancia con los primeros síntomas de paulatino agotamiento del sendero sustitutivo y, fundamentalmente, con los elevados márgenes de inseguridad que emanaban de la inestabilidad político-social del país. La instauración (a principios de 1976) de un régimen militar de gobierno morigeró la influencia efectiva de este último componente del "clima de inversión", pero no en la medida suficiente como para revertir la incidencia real de las propias mutaciones macroeconómicas. De allí que hasta principios de los años ochenta se asista a una ligera recuperación en la afluencia de IED al país, sin que ello signifique ni mucho menos recuperar los niveles registrados a fines de los años cincuenta o principios de los sesenta. Paradójicamente incluso, y en realidad como producto de las heterogeneidades ya señaladas, esa mayor radicación de inversiones externas coincide con la repatriación del capital de algunas de las principales empresas transnacionales instaladas en el país.

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

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

las facilidades ofrecidas y la permisiva legislación en la materia no resultan suficientes para compensar —en la óptica de los potenciales inversores internacionales— la desincentivación subyacente en el propio patrón de comportamiento de la economía en su conjunto.

El paulatino agotamiento de las demandas internas insatisfechas, el discontinuo pero persistente proceso de apertura de la economía, el propio estancamiento productivo —en particular, el del sector manufacturero—, concurren a delinear un escenario local muy poco atractivo para la inversión de riesgo. Más aún, cuando éste se da en un contexto internacional que al mismo tiempo ofrece nuevas alternativas para la inversión directa, especialmente en los propios países industrializados.

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

Esa pérdida de participación se corresponde con una creciente afluencia de capitales extranjeros hacia aquellas actividades que en ciertos aspectos pasaron a ocupar el papel que otrora asumiera la industria manufacturera: el sector financiero y bancario, la explotación petrolera y gasífera, y en menor medida algunas actividades de servicios no afectadas por la apertura de la economía.¹⁰⁰ De allí que pueda afirmarse que los cambios en la orientación sectorial de las IED resultan plenamente compatibles con las profundas mutaciones que revela el propio perfil evolutivo de la economía argentina.

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

En este último fenómeno queda de manifiesto otra de las peculiaridades de la afluencia de capitales extranjeros durante la última década y media: la creciente preponderancia de las exportaciones en detrimento de la producción para el mercado interno. A diferencia de la inserción transnacional en la dinámica sustitutiva, estructurada a partir

de los requerimientos de la demanda local insatisfecha y de la protección arancelaria y paraarancelaria del mercado interno, las nuevas radicaciones de capital extranjero en los sectores productores de bienes tienden a privilegiar la producción para el mercado internacional, a partir del aprovechamiento de ciertas ventajas competitivas asociadas directa o indirectamente a la constelación de recursos naturales o a la consolidación de ventajas adquiridas en el marco de procesos madurativos locales de larga data. Se trata, entonces, particularmente en el ámbito industrial, de un nuevo modelo de implantación de las ETs en el país, mucho más vinculado a la industrialización para la exportación de recursos naturales, fundamentalmente, como es el caso de las inversiones externas en la industria frigorífica, en la de aceites vegetales, en la elaboración de jugos naturales y conservas, en pesca, en insumos para la industria cervecera.

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

Otra alteración radical que muestra el nuevo perfil de las IED al confrontarlo con el que se consolidara bajo la dinámica sustitutiva, es la distinta actitud transnacional en materia de acuerdos de asociación con empresas de capital nacional. En efecto, hasta mediados de los años setenta, las ETs radicadas en el país ejercían un control no sólo mayoritario sino generalmente exclusivo del capital de sus filiales locales (Sourrouille, 1976). Por el contrario, durante la fase post-sustitutiva, queda claramente de manifiesto una mayor predisposición de las ETs a encarar proyectos locales asociados con firmas de capital nacional, en especial con aquéllas que integran la estructura empresarial de los grandes grupos económicos, que pasaron a asumir un papel protagónico en el desenvolvimiento de la economía argentina.

Tal cambio de actitud está unido, en algunos casos, a la necesidad de satisfacer ciertas regulaciones oficiales que establecían la obligatoriedad de una determinada participación accionaria del capital nacional para poder acceder a los beneficios —por ejemplo— de la promoción industrial (como en el caso del régimen de promoción de la industria informática). En otros casos, la asociación con grupos económicos locales tiene por objetivo el mantener y consolidar la presencia transnacional en mercados fuertemente oligopolizados y en expansión (por ejemplo, el de la petroquímica), sobre la base de

acuerdos y asociaciones de capital con algunas de las restantes firmas líderes. Asimismo, la posibilidad de minimizar los recursos financieros y de aprovechar canales de comercialización y distribución preexistentes, contribuyen también a explicar esa nueva y distinta actitud de las ETs. Pero más allá de estos factores puntuales, cabe identificar otro elemento que en buena medida los impregna a todos ellos: el reconocimiento de los inversores extranjeros del creciente poder de los grandes grupos económicos en cuanto a un acceso mucho más fluido al sistema institucional y gubernamental local. En otras palabras, el poder de "lobbying" de estos últimos, que se incrementó sustancialmente en correspondencia con las profundas mutaciones estructurales de la economía argentina y con el protagonismo de una multiplicidad de subsidios —explícitos e implícitos, y muchas veces discrecionales— parecería asumir un papel decisivo en esa mayor propensión de las ETs a celebrar acuerdos de participación con sus similares de capital nacional.

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

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

En ese marco, la casi totalidad de la deuda capitalizada —más del 95%— corresponde a proyectos industriales patrocinados mayoritariamente por ETs que ya se encontraban radicadas en el país. Otro de los rasgos dominantes en este tipo de radicaciones es su elevado grado de concentración en un muy reducido número de firmas (apenas seis proyectos cubren más de la mitad del total), de sectores (en la industria alimenticia, el complejo automotor y algunas industrias químicas, se concentra más de las dos terceras partes) y de actividades orientadas preferentemente a la exportación.

La afluencia de IED vinculada a la capitalización de la deuda externa adquiere un nuevo y distinto papel a partir de la segunda mitad de 1989,¹⁰¹ al conjugarse la no implementación de nuevos programas específicos para la conversión de dichos títulos con la posibilidad de capitalizarlos en el difundido y amplio proceso de privatización de empresas públicas (así como también en la adquisición de activos preexistentes en la actividad privada). Si bien en los distintos programas de privatización desarrollados hasta el presente se fijaron ciertos límites al aporte de capital derivado de la conversión de títulos de la deuda externa,¹⁰² la incidencia de los mismos resulta decisiva en la casi totalidad de los casos.

En consonancia con la inexistencia de restricciones o limitaciones a la participación del capital extranjero (explicitada en la propia legislación), uno de los rasgos sobresalientes de los procesos de privatización que han alcanzado por lo menos la fase de preadjudicación es la activa y generalizada presencia de empresas de capital foráneo. En realidad, de excluirse el área de radiodifusión y televisión, en todas las restantes la presencia transnacional resulta decisiva, cuando no única.¹⁰³ Ello queda claramente de manifiesto por ejemplo, en la privatización del monopolio estatal en el área de las telecomunicaciones (ENTEL) y la aeronavegación (Aerolíneas Argentinas), en la participación accionaria en una diversidad de empresas industriales (tres firmas del Polo Petroquímico Bahía Blanca, Tandanor, Altos Hornos Zapla, y otras), en la concesión de ramales ferroviarios, rutas terrestres, áreas petroleras, etc.

Otra de las particularidades de esta activa presencia transnacional es que en ella convergen una diversidad de ETs sin experiencia alguna en el ámbito local, con un gran número de firmas extranjeras radicadas en el país que, en la generalidad de los casos, constituyen conglomerados transnacionales insertos en un acelerado proceso de diversificación de sus actividades en el plano nacional.

De lo anterior se infiere que a partir de esta compleja reestructuración del aparato estatal tiende a delinearse una nueva configuración de la IED que supone un distinto papel en la dinámica económico-social derivado de su inserción estratégica en ciertas áreas de servicios en condiciones cuasimonopólicas u oligopólicas.

La confluencia del poder inductor emanado de los programas de capitalización de la deuda externa y de las condiciones ofrecidas en los acelerados procesos de privatización de empresas públicas (vinculados en su mayoría a la posibilidad de convertir títulos de la deuda), deviene en una transformación radical en los resultados netos del flujo de divisas correspondiente a la IED en la Argentina. En efecto, durante la segunda mitad del decenio de los ochenta se manifiesta una clara reversión de tendencias históricas, en cuyo marco la afluencia de nuevas inversiones

extranjeras (excluida la reinversión de utilidades) se ubicaba por debajo de la remisión de beneficios de las ETs radicadas en el país; por otro lado, la mayor parte de los beneficios de estas últimas eran remitidos al exterior.

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

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

Hasta aquí se han sintetizado y evaluado los principales rasgos distintivos que caracterizan a la dinámica y composición de la IED durante la última década y media. De este análisis se desprenden una serie de elementos de juicio relativos al desempeño reciente y a las estrategias desplegadas por las ETs en el plano local. A su vez, otras perspectivas analíticas complementarias brindan nuevos enfoques sobre el perfil evolutivo local de las ETs en el complejo tránsito hacia un nuevo modelo de acumulación post-sustitutivo. Tal es el caso, por ejemplo, de la presencia transnacional en la elite industrial del país, entre las principales firmas exportadoras y en el propio proceso de formación de capital.

En el primer caso, circunscribiendo el ámbito de análisis a las 200 mayores firmas industriales (responsables, según los años, de entre un tercio y la mitad de la producción manufacturera del país), se constata que la presencia transnacional —en la cantidad de empresas y en aporte a las ventas agregadas— revela un ligero crecimiento durante la década de los años ochenta; en otras palabras, las ETs se habrían visto menos afectadas por el estancamiento casi generalizado de la industria y de las ventas de las propias firmas líderes. Sin embargo, en ese fenómeno subyace una clara dicotomía entre las ETs integradas en conglomerados empresarios locales y aquellas que circunscriben su actividad a un número restringido de mercados. Mientras las primeras incrementan

sustancialmente su gravitación en las 200 principales firmas industriales —por el número de empresas que aportan y por su incidencia en las ventas implicadas—, las restantes firmas de capital extranjero han perdido posiciones en forma considerable.

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

Idénticas consideraciones respecto a la correspondencia existente entre el desenvolvimiento global de la economía y las formas que adopta la presencia transnacional en la elite industrial, sugieren los cambios operados en la composición de esta última al cabo del decenio. Tales cambios se relacionan fundamentalmente con reacomodaciones de significación entre ETs radicadas en el país, en su mayoría durante el período sustitutivo; reordenamientos bajo los que tiende a mejorar la posición relativa de las empresas alimenticias (en especial, de las vinculadas a la exportación) y las petroquímicas y siderúrgicas (también, con una marcada orientación exportadora), a expensas de las productoras de material de transporte, productos metálicos y maquinaria eléctrica (afectadas por el agotamiento de la demanda interna y su escasa competitividad internacional).

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

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

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

- ciertas ETs con una tradicional vocación exportadora sustentada en ventajas competitivas históricamente vinculadas a la explotación

de recursos naturales o a la consolidación de procesos madurativos locales, y

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

El comportamiento convergente de esos tres grandes subconjuntos de ETs ha permitido que entre 1984 y 1988, período en el que las exportaciones totales del país se incrementaron un 12.6% y las industriales en un 55.5%, la participación transnacional exhiba una cierta estabilidad, en el primer caso, y un ligero incremento en las exportaciones manufactureras. Al igual que en lo relativo a la presencia transnacional en las ventas de la elite industrial, la creciente gravitación de los conglomerados de propiedad del capital foráneo a costa del resto de las ETs, es la que sustenta en último término esa activa inserción transnacional en el componente más dinámico de la demanda agregada.

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

Por último, cabe incorporar una somera reflexión en torno a la presencia transnacional en el proceso de formación de capital desarrollado en los últimos años. Sin duda, de las consideraciones precedentes pueden inferirse los rasgos sobresalientes que caracterizan la inserción de las ETs: centrada en ciertos sectores de actividad, orientada mayoritariamente a la exportación en el caso de la producción de bienes, revalorizadora de la explotación de recursos naturales, liderada por firmas integradas en complejos empresarios locales, permeable al poder inductor emanado de determinadas políticas públicas. No obstante ello, corresponde destacar que por lo menos en el estricto ámbito industrial, uno de los más afectados por el alicado proceso de inversión de los últimos años, las ETs asumen poco más del 37% de la acumulación de capital durante el sexenio 1983-1988 —proporción superior a la que les corresponde a nivel de la producción sectorial—, con la peculiaridad de que revelan una mayor propensión relativa a la adquisición local de equipo durable de producción que sus similares de capital nacional.

Notas

¹ A título ilustrativo, cabe señalar que entre 1900 y 1920 se duplicó el PIB global. Ver CEPAL (1958).

² En ese período, el Poder Ejecutivo autorizó 254 radicaciones de empresas de capital extranjero, por un monto total superior a los 550 millones de dólares.

³ En el período intercensal 1963/1973, la participación de las empresas de capital extranjero en la producción industrial se incrementó del 25% al 30.4%, respectivamente.

⁴ Entre ambas divisiones explican más del 50% de la producción local de las ETs. Ver Kosacoff, B. y Azpiazu, D., *op. cit.*

⁵ Aquéllas en las que los ocho mayores establecimientos generan más del 50% de la producción.

⁶ Los ocho mayores establecimientos generan menos del 25% de la producción.

⁷ Aun cuando son, en la generalidad de los casos, "subóptimas" respecto a la frontera internacional y a las de sus propios países de origen.

⁸ Así, por ejemplo, en el caso de la industria automotriz, el efecto sobre la balanza de pagos entre 1959 y 1975 fue ampliamente negativo, en tanto las importaciones de bienes (de capital e insumos) resultaban muy superiores a las exportaciones, al tiempo que el pago de utilidades, regalías e intereses excedían el monto de la inversión directa radicada. Ver Sourrouille, J.V., "El complejo automotor en la Argentina", ILET, México, 1981.

⁹ Ver, entre otros, Canitrot, A., "Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina, 1976-81", Desarrollo Económico, vol. 21, N° 82, IDES, julio-septiembre 1982; Kosacoff, B. "El proceso de industrialización en la Argentina en el período 1976-1983", CEPAL, Documento de Trabajo N° 13, Buenos Aires, 1983; Ferrer, A., "El monetarismo en Argentina y Chile", Comercio Exterior, vol. 31, N° 1 y 2, México, 1981; Sourrouille J.V., "Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina reciente entre 1976 y 1981", CEPAL, Estudios e Informes, N° 27, Santiago de Chile, 1983.

¹⁰ Con posterioridad, en 1980, se introdujeron algunas modificaciones (ley 22.208) que implican una profundización de la desregulación de las inversiones extranjeras en el país.

¹¹ Sin embargo, una proporción sustantiva de tal reducción sólo afectó la protección redundante, ya que no se registraron repercusiones significativas sobre la dinámica de las importaciones ni, por tanto, sobre los volúmenes de la producción local.

¹² Con la sucesión presidencial de marzo de 1981 y el nombramiento de un nuevo equipo económico se inicia un período por demás ecléctico y cortoplacista, que, sin modificar los elementos sustantivos de la estrategia de largo plazo, intentó paliar algunos de sus efectos más perniciosos, desplegando políticas específicas sin mayor consistencia.

¹³ Al respecto, cabe señalar que se trata de inversiones aprobadas por el Poder Ejecutivo o el Ministerio de Economía y, de aquéllas que, aun cuando no requerían autorización previa, debían estar inscritas en el Registro de Inversiones Extranjeras para poder hacer uso de determinados derechos (como ser, la remisión de utilidades o la repatriación de capitales). La sanción a fines de 1989 de la ley 23.697 —y el decreto reglamentario 1.225/89— derogó todas aquellas normas por las que se requería la aprobación previa para realizar determinadas inversiones, manteniendo la inscripción en el Registro como requisito para poder remesar utilidades o repatriar capitales. Sin

embargo, al disponerse a principios de 1990 la liberalización plena del mercado cambiario, tal inscripción voluntaria en el Registro no conlleva, desde la perspectiva de los inversores, ningún atractivo real. En dicho marco, no resulta sorprendente la inexistencia de información oficial sobre las inscripciones de IED con posterioridad a 1989.

¹⁴ En el mayor aporte relativo de la fabricación de material de transporte subyace, en realidad, un fenómeno atípico, en tanto se conjuga la incorporación de una nueva firma transnacional (Volkswagenwerk A.K.), cuya inversión es contemplada en la información del Registro, junto a la repatriación de capitales de algunas de las principales ETs del sector (General Motors, Chrysler —cuyos activos fueron adquiridos, precisamente, por la Volkswagen— y Citroen). Este tema será retomado más adelante al analizar la evolución de la IED durante el régimen militar.

¹⁵ Se trata, en la casi totalidad de los casos, de aportes transitorios relacionados con la explotación de determinados yacimientos para la producción de petróleo y gas natural.

¹⁶ Se trata, en primer lugar, de inversiones aprobadas o simplemente inscritas en el Registro que no necesariamente —en especial, en el caso de las autorizadas— fueron concretadas por sus patrocinantes. Asimismo, como surge de la nota 17, la significación estadística de dicha información tiende a verse minimizada por las modificaciones introducidas al marco regulatorio y en el plano macroeconómico; fenómeno, este último, que se ve agravado por la persistente pérdida de rango institucional y administrativo de la propia autoridad de aplicación del régimen de inversiones extranjeras.

¹⁷ Por otro lado, se trata de la única fuente de información que, más allá de los condicionantes implícitos, permite diferenciar los sectores de destino y los países de origen de las IED.

¹⁸ Cabe acotar que este quinquenio (1977/1981) explica el 70% de la inversión acumulada durante toda la fase post-sustitutiva.

¹⁹ Ver, entre otros, Nun, J., "Vaivenes de un régimen social de acumulación en decadencia", en Nun, J. y Portantiero, J.C. (compiladores), "Ensayos sobre la transición democrática en la Argentina", Edit. Puntosur, Buenos Aires, 1987; y, Kosacoff, B. y Azpiazu, D., *op. cit.*, capítulo I.

²⁰ Esta última consideración se ve relativizada, en buena medida, por la paulatina pérdida de representatividad real de la información emanada del Registro de Inversiones Extranjeras —fenómeno que tiende a corresponderse con la creciente desregulación de las inversiones extranjeras. Al respecto, como se analizará más adelante, basta confrontar tal información con la que surge de los distintos programas de capitalización de la deuda externa, en cuyo marco las ETs han capitalizado más de 700 millones de dólares entre 1984 y 1989.

²¹ Se trata, en algunos casos, de la desnacionalización de empresas de capital local y, en la mayoría de los ejemplos, de un simple incremento en la participación en el capital de firmas locales en las que ya el capital extranjero controlaba la mayor parte de las tenencias accionarias.

²² Basta confrontar tales datos con los derivados de las capitalizaciones de deuda externa realizadas por ETs.

²³ Seguramente, en el bienio 1990/1991, se asistirá a una nueva reversión del fenómeno como producto de la activa presencia transnacional —en general, asociada a grandes grupos económicos de capital nacional— en las privatizaciones de múltiples áreas petroleras.

²⁴ En el último bienio 1990/1991, las privatizaciones adquieren un papel preponderante en la irrupción de nuevas IED, aunque también asume una particular relevancia la adquisición de activos preexistentes del sector privado. Al respecto, los ejemplos más representativos los ofrecen las principales empresas locales de la industria celulósico-papelera (Celulosa Argentina S.A. y Massuh S.A.) en las que el Citicorp y el Manufacturers Hanover Corp., respectivamente, han pasado a controlar cerca de la tercera parte de las tenencias accionarias (en el caso de Celulosa implica la dirección efectiva de la empresa y de las restantes firmas del grupo) a partir del canje de títulos de la deuda externa argentina —alrededor de 400 millones de dólares— y el consiguiente saneamiento de los pasivos empresarios.

²⁵ Ver, al respecto, Fuchs y Basualdo (1989); y Fuchs (1990).

²⁶ No se incluye el régimen de cancelación de préstamos y redescuentos del Banco Central (1988-1989), bajo el que fueron aceptadas 405 ofertas por un monto agregado de 488.2 millones de dólares, dada la inexistencia de información oficial que permita identificar a las firmas acogidas al mismo (por su sistema operativo, a través de bancos comerciales, el BCRA no cuenta con registros sobre las empresas que han capitalizado deuda externa bajo este programa).

²⁷ Se trata, en realidad, de 86 operaciones que incluyen la participación en más de un programa de dos firmas estadounidenses (Swift-Armour S.A. y Kodak Argentina S.A.). Ver cuadro anexo 1.

²⁸ Se trata de una diferenciación del conjunto de las ETs radicadas en el país según la cantidad de firmas bajo su control accionario; definiéndose como ETsD (empresas transnacionales diversificadas o integradas) aquéllas que controlan o participan en la propiedad de seis o más firmas locales —supone un comportamiento propio de un conglomerado—, y como RETs (resto de empresas transnacionales) aquéllas que no cumplen tal requisito. Esta distinción pasó a adquirir particular relevancia a partir del decenio de los setenta en que se manifiesta un muy disímil comportamiento entre ambos tipos de firmas. Así, por ejemplo, entre 1973 y 1983, la producción industrial de las ETs bajó a un promedio de 1.5% anual acumulativo, tasa que se eleva a -4.5% anual en el caso de las RETs, mientras que las ETsD registran un ligero crecimiento de la producción. (Ver, Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 1986.)

²⁹ Se trataba de licitaciones realizadas por el BCRA en las que las empresas recurrentes debían presentar la descripción del proyecto de inversión propuesto y el descuento que estaban dispuestos a aceptar para la conversión (en moneda local) de los títulos de la deuda externa posibles de capitalizar. Una vez que el BCRA fijara el valor efectivo de la deuda externa que estaba dispuesto a reconocer, quedaban aprobadas aquellas propuestas que aceptaran un descuento igual o mayor que el establecido por el BCRA.

³⁰ Por ejemplo, a partir de sus implicaciones fiscales, monetarias, sobre el balance de pagos, en las relaciones con la banca acreedora y los organismos financieros internacionales, entre otros.

³¹ Más allá de algunos estudios sobre determinados casos específicos, se trata de un fenómeno que al presente no ha merecido la suficiente atención analítica, tanto en sus efectos globales como, en especial, en lo relativo a los agentes económicos y la base empresarial que se consolidarán como resultado de los procesos de privatización en curso.

³² En esas provincias el servicio es prestado por la Compañía Argentina de Teléfonos (C.A.T.) S.A., subsidiaria de Ericsson de Suecia que, en noviembre de 1991, firmó una carta de intención con la Telefónica de España para transferirle el fondo de comercio en poco más de 52 millones de dólares.

³³ Las restantes tenencias accionarias se distribuyen en un 10% entre el personal ocupado en ambas empresas (a través del "Programa de Propiedad Participada"), un 25% en oferta pública en el mercado de valores, y el restante 5% lo integraría el sector cooperativo.

³⁴ Las comunicaciones internacionales, la transmisión de datos, etc., son propiedad en forma conjunta de ambas licenciatarias.

³⁵ Pocos días antes de la fecha prevista para la firma de los contratos con las preadjudicatarias, una de ellas (el consorcio Bell Atlantic-Manufacturers Hannover) solicitó una prórroga especial para la entrega de los títulos de la deuda externa. Tal pedido fue denegado y debió postergarse la transferencia definitiva de la empresa en su conjunto.

³⁶ Controla el capital de la firma Italtel S.A., proveedora de equipos de la ex-ENTEL.

³⁷ Asociada a la firma local Alcatel S.A., también proveedora de equipamiento de la ex-ENTEL.

³⁸ El 10% de las tenencias accionarias quedaba para el personal de la empresa a través del "Programa de Propiedad Participada" y, el 5% restante es retenido por el Estado nacional.

³⁹ El 45% restante es controlado por Swissair.

⁴⁰ Perteneciente al grupo económico Pescarmona que controlaba el capital de Austral, empresa de aeronavegación que competía con Aerolíneas Argentinas en los vuelos de cabotaje. En marzo de 1991, esta empresa fue absorbida por Iberia Líneas Aéreas de España S.A.

⁴¹ El resto se distribuye entre Devi Construcciones S.A. (17%), Riva, A. (17%) y Otalora, A. (2%).

⁴² Con sus consiguientes efectos en materia informativa.

⁴³ Asimismo, tal información permite captar los principales flujos de divisas asociados a las IED (remesas y reinversiones de utilidades, nuevas inversiones, etc.) y, en ese marco, construir indicadores representativos del comportamiento y de la propia actitud de los inversionistas extranjeros en la Argentina. En contraposición, a diferencia de la información del Registro, no existe posibilidad alguna de identificar el perfil sectorial de tales IED, así como tampoco el país de origen de las firmas inversoras.

⁴⁴ Ello supone un cierto grado de correspondencia —por lo menos, tendencia— con los procesos descritos en las dos secciones precedentes, y a la vez un nítido contraste con la información emanada del Registro, según la cual en el trienio 1987/1989, las IED apenas superan en conjunto los 300 millones de dólares.

⁴⁵ Período en el que igualmente se manifiestan ciertas discontinuidades entre el bienio 1980/1981 —los últimos años de gestión del primer gobierno militar— y el trienio 1982/1984, en el que se definen las tendencias prevalecientes en el lustro (escasa afluencia de nuevas inversiones, caída del coeficiente de reinversión de utilidades, negativo flujo neto de divisas).

⁴⁶ En términos absolutos, representan apenas el 3.1% de los beneficios remitidos al exterior por las empresas extranjeras radicadas en Brasil, y el 6.9% en comparación con el caso mexicano. Por su parte, en relación con los respectivos flujos de nuevas

inversiones, el ejemplo argentino (15.7%) denota un contraste profundo con los otros dos países (141.7% en el caso de Brasil y 66% en el de México).

⁴⁷ Se usan indistintamente los términos Empresas Transnacionales y Empresas de Capital Extranjero para referirse a aquellas firmas en las que la mayoría del capital es controlado por residentes en el exterior. En realidad, en términos estrictos, el carácter de empresa transnacional también involucra a diversas firmas de capital nacional. Ver, Bisang, Fuchs, y Kosacoff (1992).

⁴⁸ Más aún si se pretende acceder a una visión global en la que se integren y articulen múltiples fenómenos y conductas microeconómicas que, analizadas individualmente, más allá de su representatividad real, pueden conducir a interpretaciones erróneas o muy parciales sobre las pautas y los senderos evolutivos del desenvolvimiento local de las subsidiarias de ETs.

⁴⁹ Ver, por ejemplo, en lo relativo al proceso de relocalización regional de la industria: Gatto, Gutman, y Yoguel (1988).

⁵⁰ Ver al respecto, Katz y otros (1988).

⁵¹ Tal reformulación estratégica se ha visto influenciada, seguramente, por la saturación de la demanda interna y la escasa competitividad internacional de las plantas locales (diversas industrias metalmeccánicas) así como por las ventajas comparativas asociadas a los recursos naturales (como en el caso de la petroquímica).

⁵² Controlada por Great Lakes de E.U.A. y con participación accionaria del grupo económico Astra.

⁵³ La participación de las ETs en la producción farmacéutica cayó, entre 1973 y 1984, de 52.3% a 45.5%.

⁵⁴ En la mayoría de los casos, se trata de decisiones de inversión de lenta maduración, adoptadas con anterioridad a mediados de los años setenta, favorecidas por la incorporación empresarial de cuantiosos subsidios —explícitos e implícitos— a la formación de capital y a la propia modalidad operativa, y mucho menos afectadas que en el caso, por ejemplo, de buena parte de los bienes de consumo, por la política de apertura externa (reducción asimétrica de los niveles arancelarios, mantenimiento o incremento de las barreras paraarancelarias, etc.).

⁵⁵ En muchos casos, bajo la forma de *joint-venture* con empresas de capital nacional.

⁵⁶ Una década atrás, tales proporciones eran bastante más elevadas (51.9%, 45.0%, 18.2% y 15.9%, respectivamente).

⁵⁷ En los mercados oligopólicos se generaba el 69.9% de la producción de las ETs y, en los "competitivos", poco más del 10%.

⁵⁸ El fenómeno opuesto, es decir la creciente participación en la producción de las plantas de idéntico tamaño así como en la producción generada por el conjunto de ETs, se verifica en los establecimientos de empresas extranjeras que ocupan entre 51 y 100 personas.

⁵⁹ Ver, entre otros, Azpiazu (1988) y CFI/CEPAL (1987).

⁶⁰ La industria elaboradora de sopas y concentrados constituye la única nueva rama en la que, en 1984, las ETs aportan más del 75% de la producción sectorial.

⁶¹ Tales desplazamientos son explicados, en la generalidad de los casos, por la incorporación a los respectivos estratos productivos de grandes empresas de capital nacional acogidas al régimen de promoción industrial.

⁶² Al respecto pueden señalarse los ejemplos de Standard Electric, KICSA y National Lead.

⁶³ Dada la creciente significación analítica que ha tendido a asumir la diferenciación entre aquellas firmas que forman parte de conglomerados empresariales, tanto en lo referido a las empresas de capital extranjero como a sus similares de capital nacional, se ha optado por distinguir tal tipología de firmas en ambos subconjuntos. Ver, entre otros, Acevedo, Basualdo, y Khavisse (1990); OIT (1988).

⁶⁴ La elección de cinco años ofrece la posibilidad de acceder a una visión evolutiva más precisa y enriquecedora que la que surgiría de la simple confrontación de los años extremos de la serie.

⁶⁵ Dada la brecha que separa las ventas de YPF de las restantes firmas del ordenamiento (como mínimo, son tres o cuatro veces superiores), su exclusión tiende a brindar una visión complementaria del perfil de las mayores firmas industriales. En este sentido, se trata de razones meramente cuantitativas que no están relacionadas ni consideran el componente impositivo que conllevan tales ventas (al igual que en el caso de las restantes petroleras y las empresas productoras de cigarrillos).

⁶⁶ Derivados del replanteo de la estrategia de internacionalización hecho por diversas ETs, y de la consiguiente inserción de la Argentina —y por ende de sus respectivas subsidiarias en el país— en los nuevos lineamientos de transnacionalización.

⁶⁷ En realidad, las siete nuevas ETs que se incorporan a la elite industrial (ver cuadro 22) son todas nuevas plantas establecidas bajo una distinta razón social por las ETs que ya se encontraban radicadas en el país.

⁶⁸ Se infiere que la presencia relativa de las ETs en las segundas doscientas mayores firmas industriales se ubica por debajo de la correspondiente a la cúpula empresaria del sector (cualquiera sea el estrato que se considere —las 10, 25, 50, 100 o 200 firmas líderes).

⁶⁹ La inexistencia de información relativa al patrimonio neto de las empresas, impide estimar las respectivas tasas anuales de beneficio.

⁷⁰ En este último caso, tal porcentaje se ve sustentado por el desempeño local de I.B.M., cuyas utilidades sobre ventas se elevan al 46.9%.

⁷¹ El consumo medio de acero por habitante en 1990 (50 kg) es el más bajo de la historia argentina desde principios de la década de los años cincuenta, y equivale a alrededor de la tercera parte del registrado a inicios de los años ochenta.

⁷² En 1980, las exportaciones representaban el 11.6% del PIB a precios de mercado y el 9.8% de la demanda agregada, mientras que en 1990 tales porcentajes se elevan a 22.7% y 21%, respectivamente.

⁷³ Tal fenómeno adquiere particular intensidad en el caso de las "Manufacturas de origen industrial", donde prácticamente la mitad de las exportaciones de 1984 no estaban previstas en las proyecciones de mercado que en su momento sustentaran los planes de inversión de las principales firmas exportadoras. Ver, al respecto, INDEC/CEPAL (1987).

⁷⁴ Ver, al respecto, Fontanals (1985); Basualdo y Khavisse (1986); INDEC/CEPAL (1987).

⁷⁵ Aun en el marco de la elite exportadora transnacional, en muy pocos casos el coeficiente de ventas al exterior implícito alcanza a representar el 10% de la producción local. Ver, Fontanals (1985).

⁷⁶ Actitud que, en el ámbito local, no está para nada disociada de la pérdida de hegemonía del modelo sustitutivo y del consiguiente agotamiento de las demandas insatisfechas que, en su momento, posibilitaron la implantación y el acelerado dinamismo de una amplia gama de ETs.

⁷⁷ Ese menor grado de concentración en 1988 surge como efecto de un significativo incremento —alrededor de un 20%— en la cantidad de firmas que realizan exportaciones.

⁷⁸ Se trata, en este último caso, de una empresa estadounidense radicada en el país a principios de los años ochenta, dedicada a la comercialización externa de cereales y productos agroindustriales (aceites vegetales) y que, en 1988, ya se ubica entre las diez principales exportadoras del país.

⁷⁹ De allí no cabe inferir que se trate de la misma decena de empresas. Por el contrario, dos de las empresas que integraban el grupo en 1984 (una aceitera y un frigorífico) son desplazadas hacia tramos inferiores del ordenamiento, y en su reemplazo se incorporan dos firmas comercializadoras de aceites vegetales y también de productos primarios.

⁸⁰ Igualmente, a nivel de la cúpula exportadora transnacional, las exportaciones de aceites se incrementaron en ese lapso a una tasa media de 7.7% anual acumulativa.

⁸¹ Tal desatención analítica no es ajena a la inexistencia de información básica confiable sobre la acumulación de capital en la industria argentina, tanto en lo relativo a su evolución como a su composición, orientación sectorial, agentes sociales involucrados, etc. No obstante, en lo concerniente a la presencia de las ETs algunos estudios han aportado valiosos elementos de juicio. Ver, por ejemplo, Fuchs y Basualdo (1989).

⁸² Sobre la base de datos del Banco Central de la República Argentina.

⁸³ Se trata de una encuesta realizada a cerca de 600 grandes empresas industriales que en conjunto explican más del 80% de la inversión en el sector. La magnitud y calidad de la información obtenida —sumadas a la relevancia de las firmas encuestadas— permite una serie de inferencias muy valiosas e ilustrativas sobre los fenómenos que subyacen en el comportamiento reciente de la formación de capital en la industria. Los resultados finales de tal relevamiento serán publicados próximamente por las instituciones que patrocinaron su realización.

⁸⁴ A nivel de división industrial (dos dígitos de la CIIU, Rev. 2). En la división "Otras manufacturas" se incluye, también, la información proporcionada por empresas dedicadas principalmente a obras de "Construcciones industriales".

⁸⁵ Al respecto, cabe destacar que estos dos sectores manufactureros (las industrias químicas y las metálicas básicas) emergen como los únicos en que no se registra una contracción del nivel de actividad entre 1980 y 1988.

⁸⁶ Dada la cantidad de firmas extranjeras involucradas (71), la inversión media resultante se ubica por debajo de los 10 millones de dólares, uno de los niveles más bajos junto al correspondiente a la industria textil.

⁸⁷ En las industrias alimenticias, la importación de equipamiento representa apenas la quinta parte del total invertido en maquinaria y equipos en el sexenio 1983 a 1988.

⁸⁸ En el plano agregado, las compras locales de maquinaria y equipos de las ETs relevadas en la encuesta ascienden en promedio a casi 200 millones de dólares anuales.

⁸⁹ Con excepción de las industrias químicas y las metalmecánicas, en las que también cae la inversión sólo en los años 1985 y 1988, las restantes divisiones industriales revelan muy disímiles pautas evolutivas. Así, en algunos casos, se registra una única contracción anual en 1987 (alimenticias y metálicas básicas) o en 1986 (minerales no metálicos y otras manufacturas) y, en otros, se manifiestan pronunciadas y discontinuas fluctuaciones anuales.

⁹⁰ La inversión industrial de las ETs en 1983 representa apenas la décima parte de la materializada en el sexenio 1983-1988.

⁹¹ Ver, entre otros, Frenkel y Fanelli (1987); CEPAL (1986b); Machinea y Fanelli (1988).

⁹² En cuanto a las características fundamentales de cada uno de dichos regímenes, ver Azpiazu (1988).

⁹³ Ver, Bezchinsky, G., *op. cit.*

⁹⁴ Se trata de estructuras metálicas, maquinaria no eléctrica de uso difundido, maquinaria no eléctrica de uso específico, maquinaria eléctrica, equipos de telecomunicaciones, material de transporte, instrumental técnico y de precisión, y maquinaria para oficina y el tratamiento de la información.

⁹⁵ El primero involucra a aquellas empresas que importaron más de 30 millones de dólares entre 1980 y 1987 (38 firmas); el segundo, a las que adquirieron en el exterior entre 10 y 30 millones de dólares de bienes de capital (105 empresas); el tercero, a las que importaron entre 3 y 10 millones de dólares (320 sociedades); el cuarto, a las que importaron más de 1 millón pero menos de 3 millones de dólares (735 firmas) y, por último, en el quinto estrato, quedan comprendidas aquellas firmas que compraron en el exterior menos de 1 millón de dólares de bienes de capital (más de 18 000).

⁹⁶ Ello se ve reflejado, naturalmente, en una disímil participación de tales firmas según el tipo de bien de que se trate (fluctúa entre un mínimo de 13.2% —maquinaria no eléctrica de uso difundido— y un máximo de 58% —material de transporte).

⁹⁷ Se trata de las importaciones de material de transporte y no de las realizadas por las ETs que se dedican a la producción local de tal tipo de bienes, que naturalmente involucran una proporción mayoritaria de maquinaria no eléctrica y de instrumental técnico y de precisión. En este último caso, cinco de las 17 ETs que integran el estrato 1 son firmas productoras de material de transporte (cuatro automotrices y una de tractores) que realizaron importaciones por casi 300 millones de dólares, tres veces más que el total correspondiente a las compras en el exterior de tal tipo de bienes de capital.

⁹⁸ Para más detalles ver, Bezchinsky (1991).

⁹⁹ Referida a la que les corresponde a las 56 ETs que integran los estratos 1 y 2 respecto al total de las importaciones de bienes de capital en cada año.

¹⁰⁰ El ejemplo más ilustrativo lo ofrece la incorporación de quince nuevos bancos de capital extranjero entre 1978 y 1980; años decisivos en cuanto al quiebre definitivo de la dinámica económico-social implícita en el modelo sustitutivo.

¹⁰¹ Más precisamente, en agosto de 1989, con la promulgación de la ley 23.696 de reforma del Estado, por la que se dispone la privatización de una multiplicidad de empresas de propiedad, parcial o total, del Estado.

¹⁰² El único ejemplo en el que no se contempla la posibilidad de recurrir a la capitalización de títulos de la deuda externa, es el que ofrece la concesión de la explotación de áreas petroleras, centrales y secundarias.

¹⁰³ Se trata, mayoritariamente, de consorcios en los que las ETs ejercen el control accionario.

ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro 1
**CAPITALIZACIÓN DE DEUDA EXTERNA POR PARTE DE EMPRESAS
 DE CAPITAL EXTRANJERO**
(En miles de dólares)

Empresa	Sector de actividad	Régimen*	País de origen	Tipo E.T.**	Miles de dólares
Swift-Armour S.A.	Frigorífico	psc/cdp	USA	RET	138 018.7
Transax S.A.	Autopartes	cdp	USA	ETD	56 020.4
Sevel Argentina S.A.	Automotriz	cdp	ITA	ETD	55 135.9
La Isaura S.A.	Petrolera	cdp	ESP	RET	50 118.5
Louis Dreyfus y Cía. Ltda. S.A.	Exportación de cereales y oleaginosas	cdp	CHE	ETD	35 030.5
Maltería Pampa S.A.	Elaboración de malta	cdp	BRA	RET	33 748.0
Renault Argentina S.A.	Automotriz	cdp	FRA	ETD	28 189.6
Cervecería Río Paraná S.A.	Cervezas	cdp	BEL	ETD	24 425.9
Dow Química Argentina S.A.	Productos químicos	cdp	USA	ETD	13 027.4
Autolatina Argentina S.A.	Automotriz	cdp	USA	ETD	12 790.7
Syntax S.A.	Productos químicos	psc	USA	RET	11 872.2
Cía. Embotelladora Argentina S.A.	Bebidas sin alcohol	psc	USA	ETD	11 765.0
Gte. Sylvania S.A.	Tubos y lámparas fluorescentes	cdp	USA	ETD	11 325.3
Pepsi Cola Argentina S.A.	Bebidas sin alcohol	psc	USA	RET	9 800.0
Saab-Scania Argentina S.A.	Automotriz	cdp	SWE	RET	9 661.9
Parafina del Plata S.A.	Aceites lubricantes	cdp	CHE	ETD	9 573.1
Pirelli S.A. Platense	Neumáticos	psc	ITA	ETD	9 571.4
Coca Cola S.A.	Bebidas sin alcohol	cdp	USA	ETD	9 383.0
Kodak Argentina S.A.	Aparatos fotográficos	psc/on	USA	RET	9 370.9
Banco Beal S.A.	Banco	psc	BEL	RET	8 407.8
Abbott Laboratorios S.A.	Laboratorio farmacéutico	psc	USA	RET	7 500.0
Shell S.A.	Petrolera	on	NLD	ETD	7 499.8
Comatter S.A.	Tubos de acero	on	ITA	ETD	7 266.1
Establecimientos mecánicos Jeppener S.A.	Metalmecánica	cdp	ITA	ETD	7 196.7
NCR Argentina S.A.	Maquinaria de contabilidad	psc	USA	RET	7 100.0
Lucas Indiel S.A.	Autopartes	cdp	GBR	RET	6 560.1
Suchard Argentina S.A.	Golosinas	psc	CHE	RET	6 469.2
H.F. Fuller Argentina S.A.I.C.	Adhesivos	cdp	USA	RET	6 422.0
Equitel S.A.	Telecomunicaciones	on	DEU	ETD	6 400.0
Compañía Argentina de té	Producción de té	cdp	BEL	ETD	6 011.2
Carrefour Argentina S.A.	Supermercado	psc	FRA	RET	5 170.8
Productos Roche S.A.	Laboratorio medicinal	psc	CHE	RET	5 000.0
Hughes Service S.A.	Servicios petroleros	psc	USA	RET	4 594.8
Morgate Arg. S.A.	Sin información	psc	S/D	RET	4 548.7
Laboratorio Glaxo Argentina S.A.	Laboratorio farmacéutico	cdp	GBR	RET	4 335.1
Ciba Geigy S.A.I.C.	Productos químicos	on	USA	RET	4 268.3
Frigorífico Rioplatense S.A.	Frigorífico	psc	USA	ETD	3 990.0
Cargill S.A.C.I.	Industria alimenticia	cdp	USA	RET	3 739.7
Cimet S.A.	Alambres, cables de cobre	psc	DEU	ETD	3 692.6
Asgrow Argentina S.A.	Producción semillas híbridas	psc	USA	ETD	3 500.0
Química Hoechst S.A.	Productos químicos y farmacéuticos	cdp	DEU	ETD	3 260.6
Liquid Carbonic Argentina S.A.	Gases carbónicos	cdp	USA	RET	3 166.7
Cía. Gillette S.A.	Hojas de afeitar	psc	USA	RET	3 143.3
Neumáticos Good Year S.A.	Neumáticos	on	USA	RET	3 000.0
Dycasa Argentina S.A.	Construcción de obras públicas	on	ESP	ETD	3 000.0
Cyanamid Argentina S.A.	Productos químicos	psc	USA	RET	2 986.8

Cuadro 1 (concl.)

Empresa	Sector de actividad	Régimen*	País de origen	Tipo E.T.**	Miles de dólares
Eaton S.A.	Autopartes	cdp	USA	RET	2 488.9
Stauffer Química S.A.	Productos químicos	psc	USA	RET	2 480.6
Aga Argentina S.A.	Gases comprimidos	psc	SWE	RET	2 076.9
Pioneer Argentina S.A.	Sin información	cdp	USA	ETD	2 001.8
Foxboro Argentina S.A.	Autopartes	psc	USA	RET	2 000.0
Siemens S.A.I.C.	Telecomunicaciones	on	DEU	ETD	2 000.0
Laboratorio Río Phoenix S.A.	Laboratorio farmacéutico	psc	USA	RET	1 969.4
Perkins Argentina S.A.	Autopartes	psc	USA	ETD	1 928.5
Bausch y Lomb. Argentina S.A.	Productos ópticos y científicos	psc	USA	RET	1 800.0
Hudson, Ciovini y Cía. S.A.	Bebidas alcohólicas	psc	CAN	ETD	1 721.5
Arthur Martin S.A.	Fabricación de cocinas y estufas	psc	BEL	ETD	1 573.9
Pittsburgh S.A.	Importación de productos químicos y metálicos	psc	USA	ETD	1 510.0
Vitrofar S.A.	Envases de vidrio	on	USA	RET	1 500.0
Bahco Sudamericana S.A.	Herramientas	psc	SWE	RET	1 400.0
Mc Donalds Restaurantes	Servicios alimenticios	psc	USA	RET	1 385.0
Punta del agua S.A.	Sin información	cdp	S/D	ETD	1 357.8
Worthington Argentina S.A.	Bombas hidráulicas	psc	USA	RET	1 177.0
Pond's Argentina S.A.	Cosméticos	psc	USA	RET	1 007.0
Elaboradora Argentina de cereales S.A.	Productos alimenticios	psc	USA	RET	1 000.0
Semillas Interstate Argentina S.A.	Producción de híbridos	psc	USA	RET	1 000.0
S.A. Nestlé	Golosinas	on	CHE	RET	900.0
Boehringer Argentina S.A.	Laboratorio farmacéutico	psc	DEU	ETD	842.5
Baker Transworld S.A.	Sin información	psc	USA	RET	800.0
Rovafarm Argentina S.A.	Laboratorio farmacéutico	psc	CHE	RET	789.2
Argenmilla S.A.	Agrícola-ganadera	psc	ITA	RET	756.3
Macusa	Curtiembre	psc	ITA	RET	750.0
Aerosol Filling Argentina S.A.	Productos químicos	psc	USA	RET	736.2
Fichet S.A.	Sin información	psc	DEU	RET	445.4
Macrosa S.A.	Metalmecánica	psc	ITA	RET	321.3
Magate Argentina S.A.	Sin información	psc	S/D	RET	290.0
Química Argentina	Productos químicos industriales	psc	USA	RET	250.0
Houghton S.A.	Productos químicos industriales	psc	USA	RET	250.0
Mtm. S.A.	Telas metálicas	psc	DEU	RET	230.0
Laboratorio Upjohn S.A.	Laboratorio farmacéutico	psc	USA	ETD	220.0
Compañía Sudamericana Kreglinger S.A.	Comercio mayorista	psc	BEL	RET	150.0
Fram Argentina S.A.	Autopartes	psc	USA	RET	123.0
Black y Decker Argentina S.A.	Herramientas	psc	USA	RET	120.0
Dow Corning S.A.	Lubricantes y siliconas	psc	USA	ETD	49.2
Citicorp Asesora S.A.	Servicios de consultoría	psc	USA	ETD	30.0
Total					718 240.9

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información del BCRA.

* psc: capitalización deuda externa con seguro de cambio.

cdp: capitalización deuda externa pública.

on: *on lending*.

** ETD: Empresas transnacionales diversificadas; capitales extranjeros que controlan o participan en la propiedad de seis o más firmas locales.

RET: Resto de empresas transnacionales.

Cuadro 2
PRESENCIA DE LOS DISTINTOS TIPOS DE FIRMAS EN LAS VENTAS DE LAS 10 MAYORES EMPRESAS INDUSTRIALES, 1980-1990
(Valores absolutos, unidades monetarias y porcentajes)*

Tipo de empresas	1980			1983			1985			1987			1990			
	Em- pre- sas	Valor	Por- cen- taje	Em- pre- sas	Valor	Por- cen- taje	Em- pre- sas	Valor	Por- cen- taje	Em- pre- sas	Valor	Por- cen- taje	Em- pre- sas	Valor	Por- cen- taje	
Empresas estatales	2	12 792.5	46.6	2	71 693.3	43.6	2	4 207.1	55.3	2	20 846.9	39.3	2	5 914.8	47.5	
Empresas de capital nacional	2	1 978.8	7.2	1	13 259.7	8.1	2	598.1	7.9	1	3 203.5	6.0	1	563.4	4.5	
- Empresas de grupos	2	1 978.8	7.2	1	13 259.7	8.1	2	598.1	7.9	1	3 203.5	6.0	-	-	-	
- Empresas independientes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	563.4	4.5
Empresas de capital extranjero	6	12 683.4	46.2	7	79 319.5	48.3	6	2 803.3	36.8	7	28 965.7	54.7	7	5 986.8	48.0	
- Empresas diversificadas y/o integradas	6	12 683.4	46.2	7	79 319.5	48.3	6	2 803.3	36.8	7	28 965.7	54.7	6	5 362.0	43.0	
- Resto de empresas extranjeras	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	624.2	5.0	
Total	10	27 454.7	100.0	10	164 272.5	100.0	10	7 608.5	100.0	10	53 061.1	100.0	10	12 465.0	100.0	
EXCLUIDO YACIMIENTOS PETROLÍFEROS FISCALES (YPFF):																
Empresas estatales	1	1 613.7	9.9	1	11 173.4	10.8	1	280.1	7.6	1	3 177.6	9.0	1	725.8	10.0	
Empresas de capital nacional	2	1 978.8	12.2	1	13 259.7	12.8	2	598.1	16.2	1	3 203.5	9.1	1	563.4	7.7	
- Empresas de grupos	2	1 978.8	12.2	1	13 259.7	12.8	2	598.1	16.2	1	3 203.5	9.1	-	-	-	
- Empresas independientes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	563.4	7.7	
Empresas de capital extranjero	6	12 683.4	77.9	7	79 319.5	76.4	6	2 803.3	76.2	7	28 965.7	81.9	7	5 986.8	82.3	
- Empresas diversificadas y/o integradas	6	12 683.4	77.9	7	79 319.5	76.4	6	2 803.3	76.2	7	28 965.7	81.9	6	5 362.6	73.7	
- Resto de empresas extranjeras	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	624.2	8.6	
Total	9	16 275.9	100.0	9	103 752.6	100.0	9	3 681.51	100.0	9	35 346.8	100.0	9	7 276.0	100.0	

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

* Las unidades monetarias son las que a continuación se detallan: año 1980: millones de pesos; año 1983: millones de pesos; año 1985: millones de australes; y año 1990: millones de dólares.

PRESENCIA DE LOS DISTINTOS TIPOS DE FIRMAS EN LAS VENTAS DE LAS 25 MAYORES EMPRESAS INDUSTRIALES, 1980-1990
(En valores absolutos, unidades monetarias* y porcentajes)

Tipo de empresas	1980			1983			1985			1987			1990		
	Em- pre- sas	Valor	Por- cen- taje	Em- pre- sas	Valor	Por- cen- taje	Em- pre- sas	Valor	Por- cen- taje	Em- pre- sas	Valor	Por- cen- taje	Em- pre- sas	Valor	Por- cen- taje
Empresas estatales	3	13 412.5	35.9	3	77 299.9	33.3	3	4 394.1	41.9	3	21 870.8	29.2	2	5 914.8	32.9
Empresas de capital nacional	9	6 264.3	16.8	8	45 545.9	19.6	10	2 099.7	20.0	7	13 239.2	17.6	10	3 874.7	21.6
- Empresas de grupos	7	4 911.6	13.2	7	40 609.0	17.5	8	1 647.2	15.7	5	8 818.6	11.7	8	2 882.9	16.0
- Empresas independientes	2	1 352.7	3.6	1	4 936.9	2.1	2	452.5	4.3	2	4 420.6	5.9	2	991.8	5.6
Empresas de capital extranjero	13	17 633.3	47.3	14	109 606.3	47.2	12	4 005.4	38.1	15	39 945.2	53.2	13	8 180.0	45.5
- Empresas diversificadas o integradas	10	15 324.2	41.1	11	96 663.3	41.6	10	3 601.8	34.3	11	34 172.5	45.5	11	7 062.8	39.3
- Resto de empresas extranjeras	3	2 309.1	6.2	3	12 943.0	5.6	2	403.6	3.8	4	5 772.7	7.7	2	1 117.2	6.2
Total	25	37 310.1	100.0	25	233 452.1	100.0	25	10 499.2	100.0	25	75 055.2	100.0	25	17 969.5	100.0
EXCLUIDO YACIMIENTOS PETROLÍFEROS FISCALES (YPF):															
Empresas estatales	2	2 233.7	8.5	2	16 780.0	9.8	2	467.1	7.1	2	4 201.5	7.3	1	725.8	5.7
Empresas de capital nacional	9	6 264.3	24.0	8	45 545.9	26.5	10	2 099.7	31.9	7	13 239.2	23.1	10	3 874.7	30.3
- Empresas de grupos	7	4 911.6	18.8	7	40 609.0	23.6	8	1 647.2	25.1	5	8 818.6	15.4	8	2 882.9	22.6
- Empresas independientes	2	1 352.7	5.2	1	4 936.9	2.9	2	452.5	6.8	2	4 420.6	7.7	2	991.8	7.7
Empresas de capital extranjero	13	17 633.3	67.5	14	109 606.3	63.7	12	4 005.4	61.0	15	39 945.2	69.6	13	8 180.0	64.0
- Empresas diversificadas o integradas	10	15 324.2	58.6	11	96 663.3	62.2	10	3 601.8	54.8	11	34 172.5	59.5	11	7 062.8	55.3
- Resto de empresas extranjeras	3	2 309.1	8.9	3	12 943.0	7.5	2	403.6	6.2	4	5 772.7	10.1	2	1 117.2	8.7
Total	24	26 131.3	100.0	24	171 932.2	100.0	24	6 572.2	100.0	24	57 385.9	100.0	24	12 780.5	100.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información de *Prensa Económica y Mercado*, varios números.

* Las unidades monetarias son las que a continuación se detallan: año 1980: millones de pesos; año 1983: millones de pesos argentinos; años 1985 y 1987: millones de australes; año 1990: millones de dólares.

Cuadro 4
PRESENCIA DE LOS DISTINTOS TIPOS DE FIRMAS EN LAS VENTAS DE LAS 50 MAYORES EMPRESAS INDUSTRIALES, 1980-1990
(En valores absolutos, unidades monetarias y porcentajes)*

Tipo de empresas	1980			1983			1985			1987			1990		
	Em- pre- sas	Valor	Por- cen- taje	Em- pre- sas	Valor	Por- cen- taje	Em- pre- sas	Valor	Por- cen- taje	Em- pre- sas	Valor	Por- cen- taje	Em- pre- sas	Valor	Por- cen- taje
Empresas estatales	5	13 412.5	30.8	3	77 299.9	26.7	3	4 394.1	34.4	3	21 870.8	23.2	5	6 434.5	27.9
Empresas de capital nacional	19	14 177.2	21.1	22	77 864.0	26.9	22	3 215.5	25.2	19	22 300.5	23.7	22	5 794.9	25.2
- Empresas de grupos	16	7 945.7	17.2	18	66 245.9	22.9	19	2 682.9	21.0	14	15 693.2	16.7	18	4 514.7	19.6
- Empresas independientes	3	1 762.9	3.9	4	11 618.1	4.0	3	532.6	4.2	5	6 607.3	7.0	4	1 280.2	5.6
Empresas de capital extranjero	26	22 172.4	48.1	25	134 419.4	46.4	25	5 158.3	40.4	28	49 945.6	53.1	23	10 827.7	46.9
- Empresas diversificadas o integradas	16	17 370.6	37.7	14	104 155.5	36.0	15	4 061.5	31.8	18	39 462.6	41.9	17	9 058.6	39.3
- Resto de empresas extranjeras	10	4 801.8	10.4	11	30 263.9	10.4	10	1 096.8	8.6	10	10 483.0	11.2	6	1 769.1	7.6
Total	50	46 058.2	100.0	50	289 583.3	100.0	50	12 767.9	100.0	50	94 116.9	100.0	50	23 057.1	100.0
EXCLUIDO YACIMIENTOS PETROLÍFEROS FISCALES (YPF):															
Empresas estatales	4	2 998.4	8.6	2	16 780.0	7.3	2	467.1	5.3	2	4 201.5	5.5	4	1 245.5	7.0
Empresas de capital nacional	19	14 177.2	27.8	22	77 864.0	34.0	22	3 215.5	36.4	19	22 300.5	29.2	22	5 794.9	32.4
- Empresas de grupos	16	7 945.7	22.8	18	66 245.9	28.9	19	2 682.9	30.3	14	15 693.2	20.5	18	4 514.7	25.3
- Empresas independientes	3	1 762.9	5.0	4	11 618.1	5.1	3	532.6	6.1	5	6 607.3	8.7	4	1 280.2	7.1
Empresas de capital extranjero	26	22 172.4	63.6	25	134 419.4	58.7	25	5 158.3	58.3	28	49 945.6	65.3	23	10 827.7	60.6
- Empresas diversificadas o integradas	16	17 370.6	49.8	14	104 155.5	45.5	15	4 061.5	45.9	18	39 462.6	51.6	17	9 058.6	55.3
- Resto de empresas extranjeras	10	4 801.8	13.8	11	30 263.9	13.2	10	1 096.8	12.4	10	10 483.0	13.7	6	1 769.1	8.7
Total	49	34 879.4	100.0	49	229 063.4	100.0	49	8 840.9	100.0	49	76 447.6	100.0	49	17 868.1	100.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información de *Prensa Económica y Mercado*, varios números.

* Las unidades monetarias son las que a continuación se detallan: año 1980: millones de pesos; año 1983: millones de pesos argentinos; años 1985 y 1987: millones de australes; año 1990: millones de dólares.

PRESENCIA DE LOS DISTINTOS TIPOS DE FIRMAS EN LAS VENTAS DE LAS 100 MAYORES EMPRESAS INDUSTRIALES, 1980-1990
(En valores absolutos, unidades monetarias* y porcentajes)

Tipo de empresas	1980			1983			1985			1987			1990		
	Em- pre- sas	Valor	Por- cen- taje	Em- pre- sas	Valor	Por- cen- taje	Em- pre- sas	Valor	Por- cen- taje	Em- pre- sas	Valor	Por- cen- taje	Em- pre- sas	Valor	Por- cen- taje
Empresas estatales	7	14 598.4	26.1	8	78 372.6	24.0	5	4 502.5	29.7	4	22 349.4	19.1	5	6 434.5	23.3
Empresas de capital nacional	47	15 155.4	27.2	44	104 806.6	30.1	48	4 477.3	29.5	52	37 265.6	31.8	44	7 724.8	27.9
- Empresas de grupos	32	11 095.3	19.9	33	84 730.6	24.3	33	3 346.8	22.1	34	24 916.3	21.3	32	5 751.8	20.8
- Empresas independientes	15	4 060.1	7.3	11	20 076.1	5.8	15	1 130.5	7.4	18	12 349.3	10.5	12	1 973.0	7.1
Empresas de capital extranjero	46	26 037.8	46.7	48	160 014.5	45.9	47	6 195.5	40.8	44	57 488.3	49.1	51	13 499.9	48.8
- Empresas diversificadas o integradas	27	19 554.2	35.0	30	122 507.4	35.2	27	4 628.4	30.5	25	42 802.2	36.6	33	10 485.8	37.9
- Resto de empresas extranjeras	19	6 483.6	11.7	18	37 507.1	10.7	20	1 567.1	10.3	19	14 686.1	12.5	18	3 014.1	10.9
Total	100	55 791.6	100.0	100	348 832.8	100.0	100	15 175.3	100.0	100	117 103.3	100.0	100	27 659.2	100.0
EXCLUIDO YACIMIENTOS PETROLÍFEROS FISCALES (YPF):															
Empresas estatales	6	2 998.4	7.7	7	22 991.7	8.0	4	575.5	5.1	3	4 680.1	4.7	4	1 245.5	5.5
Empresas de capital nacional	47	15 155.4	34.0	44	104 806.6	36.4	48	4 477.3	39.8	52	37 265.6	37.5	44	7 724.8	34.4
- Empresas de grupos	32	11 095.3	24.9	33	84 730.6	29.4	33	3 346.8	29.8	34	24 916.3	25.1	32	5 751.8	25.6
- Empresas independientes	15	4 060.1	9.1	11	20 076.1	7.0	15	1 130.5	10.0	18	12 349.3	12.4	12	1 973.0	8.8
Empresas de capital extranjero	46	26 037.8	58.3	48	160 014.5	55.6	47	6 195.5	55.1	44	57 488.3	57.8	51	13 499.9	60.1
- Empresas diversificadas o integradas	27	19 554.2	43.8	30	122 507.4	42.6	27	4 628.4	41.1	25	42 802.2	43.0	33	10 485.8	46.7
- Resto de empresas extranjeras	19	6 483.6	14.5	18	37 507.1	13.0	20	1 567.1	14.0	19	14 686.1	14.8	18	3 014.1	13.4
Total	99	44 612.8	100.0	99	287 812.9	100.0	99	11 248.3	100.0	99	99 434.0	100.0	99	22 470.2	100.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información de *Presencia Económica y Mercado*, varios números.

* Las unidades monetarias son las que a continuación se detallan: año 1980: millones de pesos; año 1983: millones de pesos; años 1985 y 1987: millones de australes; año 1990: millones de dólares.

Cuadro 6
PRESENCIA DE LOS DISTINTOS TIPOS DE FIRMAS EN LAS VENTAS DE LAS 200 MAYORES EMPRESAS INDUSTRIALES, 1980-1990
 (En valores absolutos, unidades monetarias* y porcentajes)

Tipo de empresas	1980			1983			1985			1987			1990		
	Em- pre- sas	Valor	Por- cen- taje	Em- pre- sas	Valor	Por- cen- taje	Em- pre- sas	Valor	Por- cen- taje	Em- pre- sas	Valor	Por- cen- taje	Em- pre- sas	Valor	Por- cen- taje
Empresas estatales	8	14 683.1	22.1	11	86 021.5	20.7	8	4 566.6	25.6	5	22 616.5	15.9	7	6 512.8	20.4
Empresas de capital nacional	108	21 562.5	32.4	100	142 749.7	34.4	103	5 975.0	33.5	111	51 880.8	36.5	104	10 208.2	32.0
- Empresas de grupos	60	14 049.8	21.1	63	104 503.6	25.2	65	4 252.8	23.9	-	31 935.6	22.5	57	6 812.9	21.4
- Empresas independientes	48	7 512.7	11.3	37	38 246.1	9.2	38	1 722.2	9.6	50	19 945.2	14.0	47	3 395.3	10.6
Empresas de capital extranjero	84	30 307.2	45.5	89	186 403.1	44.9	89	7 279.0	40.9	84	67 628.5	47.6	89	15 105.2	47.6
- Empresas diversificadas o integradas	45	21 540.4	32.4	52	136 397.3	32.9	49	5 188.0	29.2	51	49 411.6	34.8	54	11 467.6	35.9
- Resto de empresas extranjeras	39	8 766.8	13.1	37	50 005.9	12.0	40	2 091.0	11.7	33	18 216.9	12.8	35	3 737.6	11.7
Total	200	66 552.8	100.0	200	415 174.3	100.0	200	17 820.6	100.0	200	142 125.8	100.0	200	31 926.2	100.0
EXCLUIDO YACIMIENTOS PETROLÍFEROS FISCALES (YPF):															
Empresas estatales	7	3 504.3	6.3	10	25 501.6	7.2	7	639.6	4.6	4	4 947.2	4.0	6	1 323.8	5.0
Empresas de capital nacional	108	21 562.5	39.0	100	142 749.7	40.2	103	5 975.0	43.0	111	51 880.8	41.7	104	10 208.2	38.2
- Empresas de grupos	60	14 049.8	25.4	63	104 503.6	29.5	65	4 252.8	30.6	61	31 935.6	25.7	57	6 812.9	25.5
- Empresas independientes	48	7 512.7	13.6	37	38 246.1	10.7	38	1 722.2	12.4	50	19 945.2	16.0	47	3 395.3	12.7
Empresas de capital extranjero	84	30 307.2	54.7	89	186 403.1	44.9	89	7 279.0	52.4	84	67 628.5	54.3	89	15 105.2	56.8
- Empresas diversificadas o integradas	45	21 540.4	38.9	52	136 397.3	38.5	49	5 188.0	37.3	51	49 411.6	39.7	54	11 467.6	42.9
- Resto de empresas extranjeras	39	8 766.8	15.8	37	50 005.9	14.1	40	2 091.0	15.1	33	18 216.9	14.6	35	3 737.6	13.9
Total	199	55 374.0	100.0	199	354 654.4	100.0	199	13 893.6	100.0	199	124 456.5	100.0	199	26 737.2	100.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información de *Presencia Económica y Mercado*, varios números.

* Las unidades monetarias son las que a continuación se detallan: año 1980: millones de pesos; año 1983: millones de pesos argentinos; años 1985 y 1987: millones de australes; año 1990: millones de dólares.

Cuadro 7
VENTAS EN 1990 DE LAS 150 PRIMERAS EMPRESAS TRANSNACIONALES INDUSTRIALES
(En millones de dólares)

Puesto	Empresa	Actividad	País de origen	Tipo E.T.*	Rama CIU	Ventas	Utilidades	Utilidad/ventas (porcentaje)
2	SHELL	Refinería de petróleo	USA	ETD	353	1 331.4	374.5	28.1
3	ESSO	Refinería de petróleo	USA	ETD	353	1 236.5	358.1	29.0
4	Nobleza Picardo	Cigarrillos	GBR	ETD	314	802.6	242.4	30.2
5	Massalin Particulares	Cigarrillos	USA	ETD	314	727.3	291.1	40.0
7	Siderca	Siderurgia	ITA	ETD	371	672.3	208.5	31.0
8	Cargill	Alimenticia	USA	ETI	311	624.2	85.7	13.7
9	Sevel	Automotriz	ITA	ETD	384	592.5	484.4	81.8
12	Renault	Automotriz	FRA	ETD	384	501.7	253.7	50.6
14	IBM	Equipos de computación	USA	ETI	382	493.0	231.0	46.9
16	Autolatina	Automotriz	USA	ETD	384	414.1	-280.1	-67.6
20	Amoco	Refinería de petróleo	USA	ETD	353	297.5	25.7	8.6
24	INDO	Alimenticia	USA	ETD	311	243.8	0.1	0.0
25	Duperial	Productos químicos	USA	ETD	351	243.1	-	-
28	Lever y Asociados	Laboratorio farmacéutico	GBR	ETI	352	198.7	-	-
29	Propulsora	Siderurgia	ITA	ETD	371	197.0	7.0	0.6
30	Equitel	Equipos para telecomunicaciones	DEU	ETD	383	181.5	-32.9	-18.1
33	Techint	Construcciones industriales	ITA	ETD	382	169.0	4.0	2.4
36	Nestlé	Alimenticia	CHE	ETI	311	157.3	-26.0	-16.5
37	Dupont	Productos químicos	USA	ETD	351	156.7	9.9	6.3
40	Refinerías de maíz	Alimenticia	USA	ETI	311	150.0	-	-
43	La Plata Cereal	Alimenticia	USA	ETD	311	146.6	0.4	0.3
44	Swift Armour	Frigorífico	USA	ETI	311	145.9	-	-
45	Bayer	Laboratorio farmacéutico	DEU	ETD	352	145.0	0.1	0.1
51	Ciba Geigy	Laboratorio farmacéutico	CHE	ETI	352	136.3	27.4	20.1
52	Mercedes Benz	Automotriz	DEU	ETI	384	128.3	38.5	30.0
53	Saab Scania Argentina	Automotriz	SWE	ETI	384	128.0	-5.8	-4.5
55	Coca Cola	Bebidas sin alcohol	USA	ETD	313	116.8	-8.2	-7.0
56	Indupa	Petroquímica	FRA	ETD	351	113.5	39.8	35.1
57	Isaura	Refinería de petróleo	ESP	ETI	353	112.8	-	-

Cuadro 7 (cont. 1)

Puesto	Empresa	Actividad	Pais de origen	Tipo E.T.*	Rama CIU	Ventas	Utilidades	Utilidad/ ventas (porcentaje)
59	Pirelli Cables	Conductores	ITA	ETD	383	111.3	-17.9	-16.1
61	Goodyear	Neumáticos	USA	ETI	355	108.0	33.4	30.9
63	BASF	Productos químicos	DEU	ETD	351	106.5	-32.4	-30.4
64	Cosméticos Avon	Cosméticos	USA	ETI	352	103.4	-	-
65	Química Hoescht	Productos químicos	DEU	ETD	352	100.9	-32.4	-32.1
68	Firestone	Neumáticos	USA	ETI	355	98.5	-	-
70	General de Combustibles	Refinería de petróleo	CHE	ETD	353	98.1	1.1	1.1
71	Pirelli Neumáticos	Neumáticos	ITA	ETD	355	98.0	-9.7	-9.9
72	Monsanto Argentina	Productos químicos	USA	ETI	351	94.9	14.1	14.9
74	Deutz Argentina	Material de transporte	DEU	ETD	384	92.1	-17.5	-19.0
75	Quilmes	Cervecería	BEL	ETD	313	91.1	-	-
78	CIDEC	Curtiembre	GBR	ETI	323	86.5	-2.5	-2.9
83	Monómeros Vinílicos	Petroquímica	FRA	ETD	351	82.0	-45.7	-55.7
84	Petropol	Petroquímica	FRA	ETD	351	81.7	35.2	43.1
87	Philips	Electrodomésticos	NLD	ETD	383	76.8	-8.0	-10.4
88	Gillette	Hojas de afeitar	USA	ETI	381	76.7	0.4	0.5
89	Inductor	Petroquímica	FRA	ETD	351	75.9	83.1	109.5
90	Carnea	Metales no ferrosos	FRA	ETD	372	73.8	-21.5	-29.1
91	Dycasa	Construcciones industriales	ESP	ETD	382	73.0	1.1	1.5
92	Aceros Revestidos	Siderurgia	ITA	ETD	371	72.1	-5.9	-8.2
96	Cristalería Rigolcau	Cristalería	USA	ETD	362	70.1	3.8	5.4
100	3 M Argentina	Productos químicos	USA	ETI	352	65.1	7.7	11.8
101	Xerox	Equipos fotocopiables	USA	ETI	382	64.5	-	-
102	Vasa	Cristalería	GBR	ETI	362	64.1	-	-
103	Exxon Chemical	Refinería de petróleo	USA	ETD	353	63.9	5.1	8.0
105	Sulfacid	Metales no ferrosos	USA	ETD	372	62.3	5.3	8.5
106	La Oxigena	Productos químicos	FRA	ETD	351	61.9	-	-
111	Roche	Laboratorio farmacéutico	CHE	ETI	352	59.9	13.8	23.0
112	Cla. Minera Aguilar	Metales no ferrosos	USA	ETD	372	59.8	-0.8	-1.3
114	AGFA	Productos químicos	USA	ETD	352	57.1	0.2	0.4
116	DAPSA	Refinerías de petróleo	CHE	ETD	353	56.3	-	-

Cuadro 7 (cont. 2)

Puesto	Empresa	Actividad	Pais de origen	Tipo E.T.*	Rama CIU	Ventas	Utilidades	Utilidad/ ventas (porcentaje)
117	Massey Ferguson	Tractores	CAN	ETI	384	54.9	-14.8	-27.0
119	Austral Productos Eléctricos	Electrónica consumo	NLD	ETD	383	54.3	-6.5	-12.0
123	Cometarsa	Construcciones metálicas	ITA	ETD	381	52.0	0.8	1.5
124	Siemens	Equipos para telecomunicaciones	DEU	ETD	383	51.1	0.5	1.0
125	Dow Química	Productos químicos	USA	ETD	351	50.1	-	-
131	Johnson and Son Argentina	Laboratorio farmacéutico	USA	ETD	352	47.5	-	-
132	AGA Argentina	Productos químicos	SWE	ETI	351	47.2	-	-
137	Frigorífico Rioplatense	Frigorífico	USA	ETD	311	46.6	-	-
142	Caíra Avellaneda	Cementera	ESP	ETI	369	44.8	-	-
143	Ostram	Lámparas	DEU	ETD	383	44.6	-	-
146	Perkins	Autopartes	USA	ETD	384	43.1	-7.3	-16.9
150	Liquid Carbonic	Productos químicos	USA	ETI	351	40.7	-1.1	-2.7
153	Siat Commater	Caños sin costura	ITA	ETD	371	40.0	10.8	27.0
157	Cyanamid Argentina	Productos químicos	USA	ETI	352	38.4	-1.8	-4.7
160	Suchard Argentina	Alimenticia	DEU	ETI	311	37.2	2.8	7.5
163	Transax	Autopartes	USA	ETD	384	36.8	1.8	4.9
164	Schering	Laboratorio farmacéutico	DEU	ETI	352	36.5	10.1	27.7
166	John Deere	Tractores	USA	ETI	384	36.2	-0.1	-0.3
167	NCR	Máquinas oficina	USA	ETI	382	36.2	-7.7	-21.3
169	Fiat Vehículos Industriales	Tractores	ITA	ETD	384	36.1	-17.2	-47.6
171	Eveready	Pilas y baterías	USA	ETI	383	34.9	-	-
172	O. Mendizábal	Alimenticia	GBR	ETI	311	34.8	-7.1	-20.4
179	Colgate Palmolive	Jabones de tocador	USA	ETI	352	32.4	-	-
182	Ciabasa	Productos químicos	GBR	ETI	351	30.8	-0.6	-1.9
183	Tensa	Autopartes	USA	ETD	384	30.5	-	-
184	Brassovora	Alimenticia	GBR	ETI	311	30.0	-	-
186	Pirelli Técnica	Equipos eléctricos	ITA	ETD	383	30.0	4.4	14.7
188	Lepetit	Laboratorio farmacéutico	USA	ETD	352	29.6	-	-
196	Química Estrella	Laboratorio farmacéutico	FRA	ETD	352	28.2	-4.3	-15.2
201	Metallúrgica Tandil	Autopartes	FRA	ETD	384	27.7	-3.9	-14.1
204	Dekalb	Alimentos balanceados	USA	ETI	312	26.5	-	-

Cuadro 7 (cont. 3)

Puesto	Empresa	Actividad	País de origen	Tipo E.T.*	Rama CIU	Ventas	Utilidades	Utilidad/ventas (porcentaje)
206	Kodak	Material fotográfico	USA	ETI	385	25.7	3.2	12.5
207	Rhodia	Laboratorio farmacéutico	FRA	ETD	352	25.4	-21.5	-84.6
212	Byk Liprandi	Laboratorio farmacéutico	DEU	ETI	352	24.6	-0.9	-3.7
213	Estrella Merieux	Laboratorio farmacéutico	FRA	ETD	352	24.5	1.0	4.1
216	Daneri	Autopartes	USA	ETI	384	24.2	-8.4	-34.7
217	Roux Ocefa	Laboratorio farmacéutico	FRA	ETI	3.2	24.2	1.3	5.4
219	IATA-Alcatel	Equipos para telecomunicaciones	FRA	ETI	383	23.8	-	-
220	Dart Argentina	Autopartes	USA	ETI	384	23.7	7.1	30.0
221	Telettra	Equipos para telecomunicaciones	ITA	ETD	383	23.6	-1.3	-5.5
223	Cimnet	Conductores	DEU	ETD	383	23.5	-11.2	-47.7
228	CINBA	Bebidas alcohólicas	ITA	ETI	313	22.7	-3.0	-13.2
230	Ferro Enamel	Pinturas	USA	ETI	352	22.1	-9.8	-44.3
233	Prodesca	Cosméticos	FRA	ETI	352	21.8	-16.3	-74.8
235	Seven Up Concesiones	Bebidas sin alcohol	DEU	ETD	313	21.3	-	-
236	Fleischman	Alimenticia	USA	ETI	311	21.0	0.5	2.4
237	Papelera del Plata	Papelera	USA	ETD	341	20.9	0.2	1.0
246	Eaton	Autopartes	USA	ETI	384	19.1	-	-
247	Curtarsa	Curtiembre	ITA	ETI	323	19.0	-	-
248	CICA Argentina	Alimenticia	BRA	ETI	311	19.0	-	-
252	Standard Electric	Equipos para telecomunicaciones	USA	ETD	383	18.3	0.1	0.5
256	Fric Rot	Autopartes	USA	ETI	384	18.1	-3.6	-19.9
257	Glaxo	Laboratorio farmacéutico	GBR	ETI	352	17.9	-	-
262	Cervecería Cuyo	Cervecería	BEL	ETD	313	17.3	-	-
267	Parafina del Plata	Productos químicos	USA	ETD	351	16.8	0.3	1.8
271	Cervecería Bieckert	Cervecería	DEU	ETD	313	15.7	-3.2	-20.4
276	Hughes Tool	Equipamiento petrolero	USA	ETI	382	15.2	-	-
278	Bahco Argentina	Autopartes	SWE	ETI	384	15.0	-	-
280	Cía. Casco	Productos químicos	USA	ETI	351	14.6	-11.7	-80.1
282	Eternit	Materiales de construcción	BEL	ETD	369	13.8	-8.3	-60.1
283	Olivetti	Máquinas para oficina	ITA	ETI	382	13.7	-9.2	-67.2
292	Cusenier	Bebidas	FRA	ETI	313	13.1	1.7	13.0

Cuadro 7 (concl.)

Puesto	Empresa	Actividad	País de origen	Tipo E.T.*	Rama CIU	Ventas	Utilidades	Utilidad/ ventas (porcentaje)
295	Sniafa	Productos químicos	ITA	ETD	351	12.7	-7.1	-55.9
297	F.M.C. Argentina	Metalmecánica	USA	ETI	381	12.5	-0.1	-0.8
303	International Flavours	Cosméticos	USA	ETI	352	11.8	-9.1	-77.1
304	Buxton Argentina	Autopartes	USA	ETI	384	11.8	-	-
305	Erven Lucas Bols	Bebidas alcohólicas	NLD	ETI	313	11.7	-	-
310	Zamos Argentinos	Bebidas sin alcohol	DEU	ETI	313	11.1	-	-
314	Azucarera Argentina	Azucarera	GBR	ETD	311	10.4	1.2	11.5
319	Nashua Argentina	Equipos fotocopiadores	JPN	ETI	382	9.7	2.4	24.7
323	Kellogs	Alimenticia	USA	ETI	311	9.4	2.7	28.7
324	Indunor	Productos químicos	USA	ETD	351	9.3	-	-
330	Noel	Alimenticia	DEU	ETI	311	8.9	-14.7	-165.2
332	Montedison	Laboratorio farmacéutico	ITA	ETI	352	8.8	-6.1	-69.3
334	Cameron Iron Works	Metalmecánica	USA	ETI	382	8.6	1.4	16.3
340	Alfa Laval	Metalmecánica	SWE	ETI	382	8.1	5.3	65.4
346	Electromac	Equipos eléctricos	DEU	ETD	383	7.5	-0.1	-1.3
348	Hiram Walker	Bebidas alcohólicas	CAN	ETI	313	7.4	-1.7	-23.0
350	Penn Controls	Equipamiento de control	USA	ETI	385	7.2	-0.5	-6.9
351	Cía. S.K.F. de Argentina	Autopartes	SWE	ETI	384	7.2	-	-
353	Brown Boveri	Autopartes	CHE	ETD	384	6.7	-6.8	-101.5
361	Discos CBS	Discos	USA	ETI	383	6.2	0.2	3.2
366	Plavnil	Materias plásticas	USA	ETI	356	5.9	-0.3	-5.1
367	Tetrapack	Envases de cartón	SWE	ETI	341	5.9	-0.8	-13.6
374	Carboquímica	Carboquímica	DEU	ETI	352	5.2	-0.4	-7.7
378	Faglomad	Tableros de madera	CHE	ETD	331	4.6	-	-
383	CEPA	Alimenticia	ITA	ETI	311	4.1	-	-
393	Astarsa	Astillero	FRA	ETI	384	3.2	-	-
395	Durlock	Materiales de construcción	CHE	ETD	369	3.0	-	-
400	Fadernac	Plásticos	BEL	ETD	356	2.1	-	-

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información de la revista *Mercado*, varios números.

*ETD: Empresas transnacionales diversificadas; capitales extranjeros que controlan seis o más filiales en el país.

ETI: Resto de empresas transnacionales.

Cuadro 8

PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS EN 1984, SEGÚN ORIGEN DE CAPITAL Y TIPO DE BIENES EXPORTADOS
(En millones de dólares)

N° orden	Empresa	Tipo de empresa*	Exportaciones totales	Exportaciones industriales	Exportación principal		Principal industrial	
					CIU	Millones de dólares	CIU	Millones de dólares
1	Nídera Argentina S.A.	ETI	510.6	177.4	111	333.1	3115	174.2
2	Federación Argentina de Cooperativas Agrarias	ENI	410.8	58.2	111	352.7	3115	57.1
3	Cía. Continental S.A.	ETD	341.5	76.3	111	265.2	3115	72.7
4	Cargill S.A.	ETI	321.3	49.8	111	271.5	3115	48.5
5	Bunge & Born	ENG	300.4	162.9	111	137.4	3115	150.8
6	Junta Nacional de Granos	EE	272.9	5.8	111	267.1	3116	4.3
7	Asociación de Cooperativas Argentinas YPF	ENI	267.0	5.3	111	261.7	3115	4.2
8	S.A. Louis Dreyfus y Cía. Ltda.	EE	253.2	253.2	353	248.1	3530	248.1
9	Indo, S.A.	ETD	210.8	18.0	111	192.8	3115	18.0
10	Pascal S.A.	ETD	171.8	130.2	311	129.9	3115	129.9
11	Cía. Emiliana de Exportación	ENI	142.5	7.5	111	135.0	3116	7.4
12	S.A. Genaro Garcia	ETD	139.4	n.s.	111	139.4	3116	n.s.
13	Alinsa S.A.	ENI	135.3	53.4	111	81.9	3115	46.7
14	La Plata Cereal	ETI	125.2	125.2	311	125.2	3115	125.2
15	Tradigrain S.A.	ETD	121.0	33.5	111	87.5	3115	30.2
16	Acetiera General Debeza S.A.	ETI	114.8	95.2	111	114.8	3115	95.2
17	La Necococha Quequen S.A.	ENI	100.2	93.8	311	93.8	3115	93.8
18	IBM S.A.	ETI	84.9	84.9	382	83.6	3825	83.6
19	Swift-Armour S.A.	ENI	84.2	84.2	311	84.1	3115	84.1
20	Corporación Argentina de Productores Exportadores	ETI	80.8	80.8	311	78.6	3111	78.6
21	Agricultores Federados Argentinos	ETI	65.7	46.0	311	45.9	3111	46.0
22	Oleaginoso Moreno Hnos. S.A.	ENI	65.4	65.4	111	65.4	3115	65.3
23	Astilleros Alianza	ENG	65.3	64.5	311	65.3	3841	65.3
24			64.5	64.5	384	64.5		64.5
25								

Cuadro 8 (cont. 1)

N° orden	Empresa	Tipo de empresa*	Expor- taciones totales	Expor- taciones indus- triales	Exportación principal		Principal industrial	
					CIU	Millones de dólares	CIU	Millones de dólares
26	Acindar S.A.	ENG	62.2	62.2	371	56.0	3710	56.0
27	Siderca S.A.	ETD	60.1	60.1	371	59.7	3710	59.7
28	Petroquímica General Mosconi	EE	51.8	51.8	351	51.5	3511	51.5
29	Tankay S.A.	ENI	49.1	49.1	311	49.1	3115	49.1
30	Propulsora Siderúrgica	ETD	46.9	46.9	371	46.9	3710	46.9
31	Guipeba S.A.	ENI	46.6	46.6	311	46.6	3115	46.6
32	Trans-Cereal S.R.L.	SI	45.1	45.1	111	45.1		
33	Aluar S.A.	ENG	44.7	44.7	372	44.7	3720	44.7
34	Hart S.A.	ENI	44.6	25.7	321	24.9	3211	24.9
35	Clá. Río Cereal de Exportación	ENI	44.1		111	44.1		
36	Vicentín S.A.	ENG	41.9	41.9	311	41.3	3115	41.3
37	Polisur S.A.	ENG	37.5	37.5	351	37.5	3513	37.5
38	Quilpe S.A.I.C.	ETD	37.4	28.2	311	28.2	3115	28.2
39	S.A. Fábrica y Refinerías de Aceites SAFRA	ENI	36.9	29.6	311	29.4	3115	29.4
40	Federico Meiners S.A.	ENI	33.7	33.7	323	33.1	3231	33.1
41	CIDEC S.A.	ETI	32.5	32.5	323	32.5	3231	32.5
42	PASA Petroquímica Argentina S.A.	ENG	31.9	31.9	354	13.7	3540	13.7
43	Fabricación de Aceites Santa Clara S.A.	ENI	29.8	29.8	311	29.8	3115	29.8
44	Georgalos Hnos. S.A.	ENI	29.1	2.3	111	26.8	3119	1.4
45	Gear S.A.	SI	28.8	0.7	111	28.1	3116	0.7
46	Italgrani Planta S.A.	ETD	28.2		111	28.2		
47	Transáfrica S.A.	ETI	27.7	3.1	111	24.6	3115	3.1
48	Unitan S.A.	ENI	27.4	18.2	321	18.2	3211	18.2
49	S.A. de Exportadoras Sudamericanas	ENG	27.3	27.3	323	27.0	3231	27.0
50	Phibro S.A.	ETI	27.3	4.6	111	22.2	3118	3.8
51	SAFRA Frigorífico Regional Argentino S.A.	ENI	25.5	25.5	311	25.2	3111	25.2
52	Unitan S.A.	ETD	24.1	24.1	351	24.1	3511	24.1
53	Ref. Metales Uboldi S.A.	ENI	23.8	23.8	372	23.8	3720	23.8
54	Clá. Azucarera Concepción S.A.	ENI	21.6	21.6	311	19.0	3118	19.0
55	Frigorífico Lamar S.A.	ENG	21.4	21.4	311	21.4	3111	21.4

Cuadro 8 (cont. 2)

N° orden	Empresa	Tipo de empresa*	Expor- taciones totales	Expor- taciones indus- triales	Exportación principal		Principal industrial	
					CIU	Millones de dólares	CIU	Millones de dólares
56	Ledesma S.A.	ENG	20.7	20.7	311	17.3	3118	17.3
57	Industrias Molidoras S.A.	ENI	20.6	20.6	311	20.6	3115	20.6
58	Cía. Elaboradoras de Productos Animales S.A.	ETD	20.0	20.0	311	20.0	3111	20.0
59	Fed. Cooperativas Arroceras Argentinas Ltda.	ENI	19.6	19.6	311	19.6	3116	19.6
60	Vizental y Cía. S.A.	ENI	19.3	19.3	311	19.3	3111	19.3
61	Olega S.A.	ENI	19.2	0.4	111	18.8	3116	0.3
62	Produfarma S.A.	ETD	19.1	19.1	323	19.1	3231	19.1
63	Comercial Trigales	ETI	19.1	19.1	111	19.1		
64	Malenky e hijos S.A.	ENI	19.0	6.8	111	12.2	3211	6.8
65	Bairagro S.A.	ENI	18.1	0.1	111	18.0	3113	0.1
66	Prouvost Lefevre S.A.	S/I	17.5	6.3	111	11.2	3211	4.9
67	Alto Paraná S.A.	ENG	17.3	17.3	341	17.3	3411	17.3
68	Oleaginosos Río Cuarto S.A.	ENI	17.2	17.2	311	17.2	3115	17.2
69	José Minetti y Cía. S.A.	ENI	16.9	16.9	311	16.8	3118	8.8
70	Autolatina S.A.	ETD	16.7	16.7	384	16.2	3843	16.2
71	Saab Scania S.A.	ETI	16.7	16.7	384	16.5	3843	16.5
72	Cooperativa Tabacalera de Jujuy	ENI	16.6	16.6	111	16.6		
73	Suc. de Emilio Segard	ETI	16.6	3.4	111	13.2	3211	3.4
74	Coplenco S.A.	ETI	16.4	16.4	323	16.4	3231	16.4
75	Conarpesa S.A.	ETI	16.4	16.4	311	16.4	3114	16.4
76	Curcija S.A.	ENI	16.0	0.3	111	15.7	3115	0.3
77	Curtiembre Fonseca S.A.	ENI	15.8	15.8	323	15.8	3231	15.8
78	Agfa Gevaert S.A.	ETD	15.2	15.2	352	15.1	3529	15.1
79	Frigorífico Rioplatense S.A.	ETD	15.0	15.0	311	10.9	3111	10.9
80	Ventura S.A.	ENI	14.4	14.4	311	14.4	3114	14.4
81	Lepetit S.A.	ETD	14.4	14.4	352	11.9	3522	11.9
82	Sevel Argentina S.A.	ETD	14.0	14.0	384	11.4	3843	11.4
83	Petroquímica B. Blanca S.A.	EE	13.8	13.8	351	13.8	3511	13.8
84	Hughes Tool Co. S.A.	ETI	13.7	13.7	382	13.6	3824	13.5

Cuadro 8 (cont. 3)

N° orden	Empresa	Tipo de empresa*	Exportaciones totales	Exportaciones industriales	Exportación principal		Principal industrial	
					CIU	Millones de dólares	CIU	Millones de dólares
85	Vermexo Algodonera	ENI	13.6	6.6	111	6.8	3211	6.6
86	Macusa S.A.	ETI	13.4	13.4	323	13.4	3231	13.4
87	Copetro S.A.	ENG	13.3	13.3	351	13.3	3511	13.3
88	S.A. Industrial y Comercial Sanjuanina	SI	13.2	13.2	311	13.2	3111	13.2
89	Frigorífico Meatec S.A.	ETI	13.0	13.0	311	13.0	3111	13.0
90	Pampa Argentina Exportadora de Cereales S.R.L.	SI	12.6	n.s.	111	12.6	3116	n.s.
91	Renault Argentina S.A.	ETD	12.6	12.6	384	11.4	3843	11.4
92	Yusin S.A.	ENI	12.4	9.9	311	9.9	3116	9.9
93	Shell S.A.	ETD	12.2	12.2	353	12.2	3530	12.2
94	Boroquímica S.A.	ETI	12.1	10.7	351	10.7	3511	10.7
95	Paz e hijos S.A.	SI	11.9	3.0	111	8.9	3211	3.0
96	SUBPGA S.A.	ENI	11.8	11.8	311	11.6	3111	11.6
97	API S.A.	ETI	11.6	8.8	311	8.8	3114	8.8
98	S.A. Frigorífico Monte Grande	ENI	11.4	11.4	311	11.4	3111	11.4
99	Frigorífico Yaguane S.A.	ENI	11.4	11.4	311	11.4	3111	11.4
100	Ultrahide S.A.	ENI	11.3	11.3	323	11.3	3231	11.3
101	Río Tala Agropecuaria y Comercial S.A.	SI	11.3	11.3	111	11.3	3114	10.2
102	Explotación Pesquera de la Patagonia S.A.	ETI	11.2	10.3	311	10.2	3843	11.0
103	Fiat Vehículos Industriales (IVECO)	ETD	11.1	11.1	384	11.0	3121	10.5
104	Coop. Agrícola Picada Libertad	ENI	10.8	10.8	312	10.5	3121	3.1
105	Industrias del Matz S.A.	ENG	10.7	10.7	382	3.9	3530	10.6
106	Destilerías Argentinas de Petróleo S.A.	ETD	10.6	10.6	353	9.3	3116	0.6
107	Sanda S.A.	ENI	9.9	0.6	111	9.9	3121	9.9
108	Casa Fuentes S.A.I.C.	SI	9.9	9.9	312	9.8	3530	9.8
109	Gas del Estado	EE	9.8	9.8	353	5.6	3211	5.6
110	Cotmo S.R.L.	SI	9.6	5.6	321	9.6	3220	9.6
111	Comercio Internacional S.A.	ENI	9.6	9.6	322	9.3	3111	9.3
112	Juchco S.C.A.	SI	9.3	9.0	311	9.0	3511	9.0
113	Indunor S.A.	ETD	9.0	8.9	351	8.9	3551	8.7
114	Fate S.A.	ENG	8.9	8.9	355	8.9	3551	8.7

Cuadro 8 (cont. 4)

N° orden	Empresa	Tipo de empresa*	Expor- taciones totales	Expor- taciones indus- triales	Exportación principal		Principal industrial	
					CIU	Millones de dólares	CIU	Millones de dólares
115	Alpesca S.A.	ENG	8.8	8.5	311	8.5	3114	8.5
116	D.G.F.M.	EE	8.6	8.6	353	6.6	3530	6.6
117	Ind. Metalúrgica Pescarmona S.A.	ENG	8.4	8.4	382	5.6	3829	4.0
118	Curtiembre Los Cabritos S.A.	ENI	8.3	8.3	323	8.3	3231	8.3
119	Cervecería y Maltería Quilmes S.A.	ETD	8.3	4.6	311	4.6	3116	4.6
120	S.A. Indo Pampa	S/I	8.2	8.2	311	8.2	3111	8.2
121	Distribuidora MAD S.A.	S/I	8.2	1.2	111	7.0	3111	1.0
122	Piazza S.A.	S/I	8.2	8.2	323	8.2	3231	8.2
123	SOMISA	EE	8.0	8.0	371	8.0	3710	5.0
124	Petroquímica Río Tercero S.A.	ENG	8.0	8.0	351	8.0	3511	8.0
125	KICSA S.A.	ENG	7.8	7.8	372	7.8	3720	7.8
126	Ingenio y Refinería San Martín del Tabacal	ENG	7.6	4.7	311	3.4	3118	3.0
127	S.A. San Miguel	S/I	7.3	4.5	111	2.7	3529	2.4
128	Cosudam Toulemonde S.A.	S/I	7.1	4.7	321	4.7	3211	4.7
129	Harengus S.A.	ENG	7.1	6.7	311	6.7	3114	6.7
130	Elfas Moos S.A.	S/I	7.0	7.0	323	7.0	3231	7.0
131	Cía. General de Combustibles	ETD	6.9	6.9	353	6.9	3530	6.9
132	Tan Co S.A.	ENI	6.9	2.3	111	4.6	3211	2.3
133	Cooperativa Productores Tabacaleros de Salta	ENI	6.8	6.8	111	6.8		
134	Poitbutenos Argentinos S.A.	ENG	6.8	6.8	351	6.8	3513	6.8
135	Alpargatas S.A.	ENG	6.8	6.8	321	5.9	3211	5.9
136	Pesquera del Atlántico S.A.	ETI	6.8	6.1	311	6.1	3114	6.1
137	Talleres Eléctricos del Norte TENSA	ETD	6.7	6.7	384	6.4	3843	6.4
138	Cía. General de Exportación S.A.	ENI	6.7	n.s.	111	6.7	3114	n.s.
139	Ingenio La Esperanza S.A.	ENG	6.7	6.7	311	5.8	3118	5.8
140	Pindapoy S.A.	ENI	6.6	2.6	111	4.0	3113	2.5
141	Esso S.A. Petrolera Argentina	ETD	6.6	6.6	353	6.6	3530	6.6
142	Sancor	ENI	6.6	6.6	311	6.6	3112	6.6
143	Carboclor S.A.	ENG	6.6	6.6	351	6.6	3511	6.6

Cuadro 8 (cont. 5)

N° orden	Empresa	Tipo de empresa*	Expor- taciones totales	Expor- taciones indus- trial	Exportación principal		Principal industrial	
					CIU	Millones de dólares	CIU	Millones de dólares
144	Curtarsa S.A.	ETI	6.6	6.6	3231	6.6	3231	6.6
145	Sagazola S.A.	S/I	6.5	6.5	323	5.0	3231	5.0
146	Texas Instrument Argentina	ETI	6.5	6.5	383	6.5	3839	6.5
147	Fria S.A.	S/I	6.5	6.5	311	6.5	3111	6.5
148	Astra S.A.	ENG	6.4	6.4	353	6.0	3530	6.0
149	Gustavo Leers S.A.	S/I	6.3	2.0	111	4.3	3231	1.0
150	Cía. Minera Aguilar	ETD	6.3	6.3	230	6.3		
151	Pirelli Técnica S.A.	ETD	6.3	6.3	383	4.9	3839	4.9
152	Ventura Mar del Plata S.A.	ENI	6.3	6.3	311	6.3	3114	3.7
153	Manuel Rodríguez S.A.	S/I	6.2	0.9	111	5.3	3211	0.9
154	S.A. Garovaglio y Zorraquin	ENG	6.2	6.2	311	5.6	3118	5.3
155	Barreo Hnos. S.A.	S/I	6.0	6.0	311	6.0	3111	6.0
156	Industrias Frigoríficas Nelson	S/I	6.0	6.0	311	6.0	3111	6.0
157	S.A. Sol Explotación de Petróleo	ENI	5.9	5.9	353	5.9	3530	5.9
158	Massalin Particulares S.A.	ETD	5.9	0.3	111	5.6	3219	0.2
159	Interagrex S.A.	S/I	5.9	5.9	111	5.9		
160	Federación Cooperativas Agrícolas de Misiones	ENI	5.9	5.9	311	3.7	3115	3.7
161	Minetti y Cía. S.A.	ENI	5.9	5.9	311	5.9	3116	5.9
162	Pole S.A.	ENI	5.8	5.8	321	5.8	3211	5.8
163	Bajamar S.A.I.C.	ENI	5.8	5.2	311	5.2	3114	5.2
164	Gibaut Hnos.	ENI	5.7	5.7	323	5.7	3231	5.7
165	000534	S/I	5.7	5.7	311	5.7	3111	5.7
166	021297	S/I	5.7	5.7	311	5.7	3111	5.7
167	Enrique Weibers S.A.	ETD	5.6	5.6	351	5.6	3511	5.6
168	Productos del Mar S.A.	ENG	5.6	4.8	311	4.8	3114	4.8
169	Pescasur S.A.	ETI	5.0	5.4	311	5.4	3114	5.4
170	Moño Azul S.A.	S/I	5.5	1.4	111	4.1	3113	1.4
171	Gasparri y Cía. S.A.	S/I	5.5	5.5	111	5.5		
172	Carnea S.A.	ETD	5.4	5.4	372	5.4	3720	5.4
173	Jose Cartellone S.A.	ENG	5.4	5.4	382	1.8	3824	1.3

Cuadro 8 (concl.)

N° orden	Empresa	Tipo de empresa*	Expor- taciones totales	Expor- taciones indus- trial	Exportación principal		Principal industrial	
					CIU	Millones de dólares	CIU	Millones de dólares
174	Volkswagen S.A.	ETI	5.3	5.3	384	4.8	3843	4.8
175	Complejo Agroindustrial San Juan S.A.	S/I	5.3	5.3	311	4.9	3118	4.9
176	Manuel Neira S.A.	S/I	5.3	5.3	323	5.3	3231	5.3
177	009940	S/I	5.2	5.2	353	5.2	3530	5.2
178	Frigorífico Felmar S.A.	S/I	5.2	5.2	311	5.2	3111	5.2
179	Dembos S.A.	S/I	5.1	5.1	111	5.1		
180	Carmelo Di Venezia S.A.	S/I	5.1	5.1	323	5.1	3231	5.0
181	Acopiadores de Cereales Argentinos S.A.	S/I	5.1	5.1	111	5.1		
182	Frigorífico Guardia Nacional S.A.	S/I	5.0	5.0	311	5.0	3111	5.0
183	María de las Mercedes Busse	S/I	5.0	n.s.	111	5.0	3112	n.s.
184	Raúl Aymar S.A.	S/I	5.0	5.0	311	5.0	3111	5.0
185	Pesquera Santa Elena	ENI	5.0	4.9	311	4.9	3114	4.9
186	Aspitarie y Cía. S.A.	S/I	5.0	4.9	312	4.9	3121	4.9
187	Molinos Concepción S.A.	ETD	4.9	3.8	311	3.5	3116	3.5
188	Cía. Azucarera Soler S.A.	S/I	4.9	4.9	311	4.3	3118	4.3
189	Grunbaum, Rico y Daucourt S.A.	ENI	4.9	4.9	323	4.9	3231	4.9
190	Montecueros S.A.	S/I	4.9	4.9	323	4.9	3231	4.9
191	Atanor S.A.	ENG	4.9	4.9	351	4.9	3511	4.9
192	Finexport S.A.	ENI	4.9	4.9	311	4.7	3111	4.7
193	Expofrut S.A.	S/I	4.8	0.4	111	4.4	3113	0.4
194	Algodonera Quitipi S.A.	S/I	4.8	2.1	111	3.7	3211	2.1
195	S.A. Molinos Fenix	ENI	4.8	4.8	311	4.8	3116	4.8
196	Frigorífico Mellino S.A.	ENI	4.6	4.5	311	4.5	3114	4.5
197	CNEA	EE	4.6	4.6	382	1.2	3829	1.1
198	Arcor S.A.	ENG	4.6	4.6	311	2.7	3119	2.4
199	Materia Hnos. S.A.	S/I	4.6	4.6	311	4.2	3111	2.7
200	Industria Welbers S.A.	ETD	4.5	4.5	311	4.1	3118	4.1
	Total		6 993.1	3 667.5		6 063.0		3 519.5

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información del banco de datos del área.

* EE: Empresas estatales.

ENG: Empresas de grupos económicos de capital nacional.

ENI: Empresas de capital nacional "independientes".

diversificadas: capitales extranjeros que controlan seis o más filiales en el país.

ETI: Resto de empresas extranjeras.

S/I: Sin información.

ETD: Empresas transnacionales

PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS EN 1988, SEGÚN ORIGEN DE CAPITAL Y TIPO DE BIENES EXPORTADOS
(En millones de dólares)

N° orden	Empresa	Tipo de empresa*	Expor- taciones totales	Expor- taciones indus- trial- es	Exportación principal		Principal industrial	
					CIU	Millones de dólares	CIU	Millones de dólares
1	Cargill S.A.	ETI	365.4	288.2	311	286.9	3115	286.8
2	Fed. Argentina de Cooperativas Agrarias	ENI	284.1	113.8	111	170.3	3115	106.5
3	Nidera Argentina S.A.	ETI	227.1	91.4	111	135.7	3115	91.4
4	Asociación de Cooperativas Argentinas	ENI	207.9	81.9	111	126.0	3115	80.5
5	Cía. Continental S.A.	ETD	188.0	81.6	111	106.4	3114	80.6
6	Siderca S.A.	ETD	186.3	186.3	371	184.5	3710	184.5
7	SOMISA	EE	177.5	177.5	371	175.5	3710	175.5
8	Richco Cereales S.A.	ETI	175.6	91.1	311	91.1	3115	91.1
9	S.A. Louis Dreyfus y Cía.	ETD	175.0	78.2	111	96.8	3115	78.2
10	INDO S.A.	ETD	174.1	168.4	311	167.7	3115	167.7
11	Cía. Emilliana de Exportación S.A.	ETD	138.1	37.0	111	101.1	3115	37.0
12	Bunge y Born S.A.	ENG	121.7	81.6	311	66.4	3115	62.9
13	La Plata Cereal S.A.	ETD	112.3	44.4	111	67.9	3115	40.8
14	IBM S.A.	ETI	111.1	111.1	382	102.7	3825	102.3
15	Acetiera Chabas S.A.	ENI	107.5	107.5	311	107.1	3115	107.1
16	Acetiera Gral. Debeza	ENI	105.9	97.5	311	97.5	3115	97.5
17	Industrias Mouturadoras S.A.	ENI	105.6	103.2	311	102.0	3115	102.0
18	Oleaginosas Oeste S.A.	ENI	102.7	101.9	311	101.9	3115	101.9
19	Refinerías Metales Uboldi S.A.	ENI	99.4	99.4	372	99.4	3720	99.4
20	Swift-Armour S.A.	ETI	94.8	94.8	311	91.9	3111	91.9
21	Polisur S.M.	ENG	94.5	94.5	351	94.5	3513	94.4
22	La Necochea Quequen S.A.	ENI	90.2	89.7	311	89.7	3115	89.7
23	Acindar S.A.	ENG	88.4	88.4	371	80.2	3710	80.2
24	S.A. Genaro Garcia	ENI	88.2	53.9	311	53.8	3115	51.8
25	Fab. de Acetees Sta. Clara S.A.	ENI	84.7	84.7	311	84.7	3115	84.7
26	Pascal S.A.	ENI	84.2	26.9	111	57.3	3115	25.0
27	Vizentin S.A.	ENG	83.3	83.3	311	81.6	3115	81.6

Cuadro 9 (cont. 1)

N° orden	Empresa	Tipo de empresa*	Exportaciones totales	Exportaciones industriales	Exportación principal		Principal industrial	
					CIU	Millones de dólares	CIU	Millones de dólares
28	Tradigrain S.A.	ETI	83.2	0.6	111	82.6	3115	0.6
29	YPF	EE	79.5	62.1	353	60.1	3530	60.1
30	Propulsora Siderúrgica S.A.	ETD	74.8	74.8	371	74.8	3710	74.8
31	Junta Nacional de Granos	EE	63.5		111	63.5		
32	Conagra S.A.	ETI	63.5	0.5	111	63.0	3115	0.5
33	Oleaginoso Moreno S.A.	ENI	62.1	61.6	311	61.6	3115	61.6
34	Petroquímica Gral. Mosconi S.A.	EE	61.5	61.5	351	57.2	3511	57.2
35	PASA Petroquímica Argentina S.A.	ENG	59.8	59.8	351	46.8	3511	30.7
36	Agricultores Federados Argentinos S.A.	ENI	59.0		111	59.0		
37	Cía. Elaboradora de Productos Animales S.A.	ETD	57.6	57.6	311	57.6	3111	57.6
38	55170	SI	56.9	56.5	311	56.5	3115	56.4
39	Hart S.A. Comercial	ENI	56.8	38.5	321	38.5	3211	38.5
40	Indupa S.A.	ETD	53.5	53.5	351	53.5	3513	37.3
41	Monómeros Vinílicos S.A.	ETD	50.9	50.9	351	50.9	3511	50.9
42	Guipeba S.A.I.C.	ENI	47.4	47.4	311	47.4	3115	47.4
43	Buyatti S.A.	ENI	46.1	46.1	311	46.1	3115	46.1
44	SAFRA Frigorífico Regional Argentino S.A.	ENI	44.8	44.7	311	43.8	3111	43.8
45	Alto Paraná S.A.	ENG	41.2	41.2	341	41.2	3411	41.2
46	Fibramalva S.A.	ENG	39.6	39.6	311	17.2	3115	17.2
47	Alinsa S.A.	ETI	38.7	38.7	311	38.7	3115	38.7
48	Renault Argentina S.A.	ETD	38.1	38.1	384	31.5	3843	31.5
49	Unilan S.A.	ENI	36.9	23.1	321	23.1	3211	23.1
50	Frigorífico Meatex S.A.	ETI	36.8	36.8	311	36.8	3111	36.8
51	Curtiembre Fonseca S.A.	ENI	35.0	35.0	323	34.9	3231	34.9
52	CIDEC S.A.	ETI	34.3	34.3	323	33.5	3231	33.5
53	Oleaginoso Río Cuarto S.A.	ENI	33.7	33.7	311	33.7	3115	33.7
54	Federico Meiners S.A. Ltda.	ENI	33.0	33.0	323	30.9	3231	30.6
55	Vizental y Cía. S.A.	ENI	30.5	30.5	311	30.5	3111	30.5
56	Oleocor S.A.	SI	29.3	29.3	311	29.3	3115	29.3

Cuadro 9 (cont. 2)

N° orden	Empresa	Tipo de empresa*	Expor- taciones totales	Expor- taciones indus- triales	Exportación principal		Principal industrial	
					CIU	Millones de dólares	CIU	Millones de dólares
57	Saab Scania Argentina S.A.	ETI	27.5	27.5	384	26.8	3843	26.8
58	Pole S.A.C.I.	ENI	27.0	21.1	321	21.1	3211	21.1
59	Sancor Ltda.	ENI	27.0	27.0	311	27.0	3112	27.0
60	Duperial S.A.	ETD	26.2	26.2	351	22.9	3512	22.0
61	Bairagro S.A.	ENI	25.8	n.s.	111	25.8	3113	n.s.
62	Sevel Argentina S.A.	ETD	25.1	25.1	384	23.7	3843	23.7
63	Shell S.A.	ETD	24.1	24.1	353	24.0	3530	24.0
64	Atuar S.A.	ENG	24.0	24.0	372	24.0	3720	24.0
65	Agfa Gevaert S.A.	ETD	23.3	23.3	352	23.3	3529	23.3
66	Unitan S.A.	ETD	23.3	23.3	351	22.8	3511	22.8
67	Petroquímica Río Tercero S.A.	ENG	22.0	22.0	323	21.7	3231	21.7
68	S.A. de Exportaciones Sudamericanas	ENG	22.0	22.0	311	22.0	3111	22.0
69	Frigorífico Carcaraña S.A.	S/I	22.0	22.0	371	21.7	3710	21.7
70	Laminifer S.A.	ENI	21.7	21.7	311	21.6	3111	21.6
71	Frigorífico Regional Industrial Reconquista	S/I	21.6	21.6	311	9.6	3113	8.3
72	Pindapoy S.A.	ENI	21.2	11.6	111	17.2	3231	17.2
73	Cuero Art S.A.	S/I	20.6	20.6	323	18.1	3115	2.4
74	Curcija S.A.	ENI	20.5	2.4	111	20.1	3111	20.1
75	Industrias Frigoríficas Nelson	S/I	20.1	20.1	311	17.8	3114	13.8
76	Alpesca S.A.	ENG	19.9	18.3	311	19.9	3111	19.9
77	Frigorífico Rioplatense S.A.	ETD	19.9	19.9	371	19.7	3710	19.7
78	Comesi S.A.	ENI	19.7	19.3	321	19.3	3211	19.3
79	Schierloh y Cía. S.A.	ENI	19.3	2.4	111	16.9	3211	2.4
80	Prouvost Lefevre S.A.	S/I	19.3	19.1	372	18.7	3720	18.7
81	Ragor S.A.	ETD	19.1	19.1	111	19.1	3114	10.6
82	Coop. Tabacaleros de Jujuy	ENI	19.1	11.5	311	11.5	3231	17.7
83	Explotación Pesquera de la Patagonia	ETI	18.5	18.0	311	12.3	3115	12.3
84	Máscua S.A.	ETI	18.0	17.9	323	17.9	3111	17.9
85	Corp. Argentina de Productores Exportadores							
86	SUBPGA S.A.							

Cuadro 9 (cont. 3)

N° orden	Empresa	Tipo de empresa*	Expor- taciones totales	Expor- taciones indus- triales	Exportación principal		Principal industrial	
					CIU	Millones de dólares	CIU	Millones de dólares
87	Neumáticos Goodyear S.A.	ETI	17.8	17.8	355	17.1	3551	12.4
88	Olega S.A.	ENI	17.1	0.3	111	16.8	3116	0.2
89	Mastellone Hnos. S.A.	ENI	16.9	16.9	311	16.5	3112	16.5
90	FinexPort S.A.	ENI	16.8	16.8	311	16.6	3111	16.6
91	Conarpesa	ETI	16.0	15.9	311	15.9	3114	15.9
92	Frigorífico Lamar S.A.	ENG	15.8	15.8	311	15.8	3111	15.8
93	Ledesma S.A.	ENG	15.6	15.6	311	11.6	3118	11.6
94	Soinco S.A.	ENI	15.6	15.6	383	1.7	3839	1.0
95	Comercio Internacional S.A.	ENI	15.5	15.5	322	15.4	3220	15.4
96	Transáfrica S.A.	ETI	15.3	1.2	111	13.6	3115	1.2
97	Antonio Espósito S.A.	ENI	15.2	15.2	323	14.6	3231	14.6
98	Piazza S.A.	ENI	14.9	14.9	323	14.9	3231	14.9
99	Sanda S.A.	ENI	14.8	14.8	111	14.8		
100	Curtiembre Los Cabritos S.A.	ENI	14.7	14.7	323	14.6	3231	14.6
101	Compañía de Comercio Internacional							
102	Tradar S.A.	ENG	14.7	13.7	311	13.7	3114	7.9
103	Harengus S.A.	ENG	14.0	12.5	311	12.5	3114	12.4
104	Esso S.A. Petrolera Argentina	ETD	13.9	13.9	353	13.9	3530	13.9
105	Cosudam Toulemonde S.A.	S/I	13.8	5.5	111	8.3	3211	5.5
106	Eaton S.A.	ETI	13.8	13.8	384	13.8	3843	13.8
107	S.A. San Miguel	S/I	13.8	8.1	111	5.7	3529	4.3
108	Pescasur S.A.	ETI	13.7	11.8	311	11.8	3114	11.8
109	Curtarsa S.A.	ETI	13.6	13.6	323	13.3	3231	13.3
110	Cía. Gral. de Productos Agropecuarios S.A. S.A. de Exportación e Importación	ENI	13.3	13.3	321	13.3	3211	13.3
111	Lahussen y Cía.	ENG	13.2	13.2	321	13.2	3211	13.2
112	Produfarma S.A.	ETD	13.2	13.2	323	13.2	3231	13.2
113	Comatter S.A.	ETD	13.1	13.1	371	13.1	3710	13.1
114	Ingenio y Refinería San Martín del Tabacal	ENG	13.1	10.3	311	8.9	3118	8.2
115	Forestal Exportadora Argentina S.A.	S/I	13.0	13.0	122	13.0		

Cuadro 9 (cont. 4)

N° orden	Empresa	Tipo de empresa*	Expor- taciones totales	Expor- taciones indus- triales	Exportación principal		Principal industrial	
					CIU	Millones de dólares	CIU	Millones de dólares
115	Coplinco S.A.	ETI	12.5	12.5	323	12.5	3231	12.5
116	Massuh S.A.	ENG	12.5	12.5	341	12.2	3411	12.2
117	Kicsa S.A.	ENG	12.4	12.4	372	12.4	3720	12.4
118	Electrometalúrgica Andina S.A.	ETD	12.1	12.1	351	11.1	3511	11.1
119	Monsanto Argentina S.A.	ETI	12.0	12.0	351	11.9	3512	9.6
120	Fria S.A.	S/I	12.0	12.0	311	11.8	3111	11.8
121	D.G.F.M.	EE	11.8	11.8	372	9.0	3720	9.0
122	Arcor S.A.	ENG	11.7	11.7	311	7.7	3119	6.4
123	Camea S.A.	ETD	11.7	11.7	372	11.7	3720	11.7
124	Quickfood S.A.	ENI	11.7	11.7	311	11.7	3111	11.7
125	Boroquímica S.A.	ETI	11.7	9.8	351	9.8	3511	9.8
126	Expofruit S.A.	S/I	11.5	1.7	111	9.8	3412	1.1
127	Vermexco Algodonera S.A.	ENI	11.4	11.4	321	11.4	3211	11.4
128	55817	S/I	11.4	11.0	311	9.3	3115	8.7
129	Bergerco Internacional S.A.	S/I	11.2	1.9	111	9.3	3115	1.8
130	Citrex S.A.	ETD	11.2	11.2	311	8.0	3113	8.0
131	Ventura S.A.	ENI	11.0	10.4	311	10.4	3114	10.4
132	Litoral Exportadora SRL	S/I	10.9	10.9	311	10.9	3111	10.9
133	Copetro S.A.	ENG	10.9	10.9	351	10.9	3511	10.9
134	Frigorífico San Jorge S.A.	ENI	10.9	10.9	311	10.9	3111	10.9
135	Papel del Tucumán S.A.	ENG	10.8	10.8	341	10.8	3411	10.8
136	Estrella de Mar S.A.	S/I	10.7	10.7	311	10.7	3114	10.7
137	Ultrahide S.A.	ENI	10.6	10.6	323	10.6	3231	10.4
138	DAGSA S.A.	S/I	10.4	n.s.	111	10.4	3212	n.s.
139	Productores Argentinos Integrales S.A.	S/I	10.2	1.9	111	8.3	3412	1.2
140	Fiat Vehículos Industriales (IVECO)	ETD	10.1	10.1	384	9.5	3843	9.5
141	Cooperativa Agrícola Picada Libertad	ENI	10.1	10.1	312	7.1	3121	7.1
142	55032	S/I	10.0	10.0	371	10.0	3710	10.0
143	Celulosa Argentina S.A.	ENG	9.9	9.9	341	9.9	3411	9.9
144	Ducilo S.A.	ETI	9.7	9.7	351	9.1	3531	8.2
145	Gibaut Hnos. S.A.	ENI	9.6	9.6	323	9.6	3231	9.3

Cuadro 9 (cont. 5)

N° orden	Empresa	Tipo de empresa*	Expor- taciones totales	Expor- taciones indus- triales	Exportación principal		Principal industrial	
					CIU	Millones de dólares	CIU	Millones de dólares
146	Mercedes Benz Argentina S.A.	ETI	9.5	9.5	384	9.1	3843	9.1
147	Fate S.A.	ENG	9.2	9.2	355	8.9	3551	8.9
148	Carboctor S.A.	ENG	9.1	9.1	351	9.1	3511	9.1
149	Barreca Hnos. S.A.	S/I	9.1	9.1	311	9.1	3111	9.1
150	Industria Siderúrgica Grassi S.A.	ENI	9.1	9.1	371	9.1	3710	9.1
151	Sucesores de Emilio Sagard	ETI	9.0	0.7	111	8.3	3211	0.7
152	Curt-impex S.A.	ENI	8.9	8.9	322	7.4	3220	7.4
153	Moño Azul S.A.	S/I	8.9	0.8	111	8.1	3412	0.4
154	3 M Argentina S.A.	ETI	8.9	8.9	352	8.0	3529	8.0
155	API S.A.	ETI	8.8	3.4	130	5.4	3114	3.4
156	S.A. Indo Pampa	S/I	8.8	8.8	311	8.8	3111	8.8
157	Autolatina	ETD	8.7	8.7	384	7.9	3843	7.9
158	Promecor SRL	ENI	8.7	8.7	382	8.7	3823	8.7
159	Zetone y Sabbag S.A.	S/I	8.7	1.0	111	7.7	3412	0.7
160	Frigorífico Yaguane S.A.	ENI	8.7	8.7	311	8.7	3111	8.7
161	Curtidora del Oeste Santafesino	S/I	8.7	8.7	324	4.5	3240	4.5
162	Grafa S.A.	ENG	8.6	8.6	321	7.6	3211	5.2
163	Talleres Electromecánicos del Norte (TENSA)	ETD	8.5	8.5	381	3.2	3813	2.9
164	Alpargatas S.A.	ENG	8.4	8.4	324	4.2	3240	4.2
165	Frigorífico Mellino S.A.	ENI	8.4	7.9	311	7.9	3114	7.9
166	Matenky e hijos S.A.	ENI	8.3	5.2	321	5.2	3211	5.2
167	Matadero y Frigorífico de Azul S.A.	S/I	8.3	8.3	311	8.3	3111	8.3
168	Gasparri y Cía. S.A.	S/I	8.2	1.5	111	6.7	3412	1.2
169	IVA S.A.	ENG	8.2	8.2	322	7.4	3220	7.4
170	Georgalos Hnos. S.A.	ENI	8.1	3.9	111	4.2	3121	2.0
171	Cooperativa Productores Tabacaleros de Salta	ENI	8.1		111	8.1		
172	Alnavi S.A.	S/I	8.1	8.1	384	8.1	3841	8.1
173	Inducuer S.A.	ENG	8.1	8.1	323	8.1	3231	8.1
174	Hughes Tool Company S.A.	ETI	8.0	8.0	382	7.9	3824	7.7

Cuadro 9 (concl.)

N° orden	Empresa	Tipo de empresa*	Expor- taciones totales	Expor- taciones indus- triales	Exportación principal		Principal industrial	
					CIU	Millones de dólares	CIU	Millones de dólares
175	Firestone S.A.	ETI	8,0	8,0	355	7,8	3551	7,7
176	J. Kaheler S.A.	S/I	8,0	8,0	321	8,0	3211	8,0
177	Tan Co S.A.	ENI	8,0	0,4	111	7,6	3211	0,4
178	Tipotif S.A. Textil	ENI	8,0	8,0	321	7,9	3211	7,5
179	Luis Solimeno e hijos S.A.	S/I	7,9	7,5	311	7,5	3114	7,5
180	Antonio Gibaut S.A.	ENI	7,9	7,5	323	7,5	3231	7,5
181	Industria Magromer S.A.	S/I	7,9	7,9	323	4,2	3232	3,3
182	Delta Industrial y Comercial S.A.	S/I	7,8	5,4	311	5,4	3115	5,4
183	Atanor S.A.	ENG	7,6	7,6	351	7,6	3511	7,5
184	Comisión Técnica Salto Grande	EE	7,5	7,5	311	7,5	3111	7,5
185	COCARSA	ENI	7,5	7,5	311	7,5	3111	7,5
186	4291	S/I	7,5	7,5	311	7,5	3115	7,5
187	Frigorífico Siracusa S.A.	S/I	7,5	5,8	311	5,6	3114	3,2
188	Juchco S.C.A.	S/I	7,4	7,4	311	7,4	3111	7,4
189	Cerámica San Lorenzo S.A.	ENI	7,4	7,4	369	7,4	3691	7,4
190	Cerrolquímica, Cooperativa Exportadora de Productos Químicos	ENI	7,4	7,4	351	6,8	3511	6,8
191	Indunor S.A.	ETD	7,3	7,3	351	7,3	3511	7,3
192	Fiplasto S.A.	ENG	7,4	6,8	331	6,7	3311	6,7
193	Zumos Argentinos S.A.	ETI	7,3	7,3	311	7,3	3113	7,3
194	Indoquim S.A.	ETD	7,3	7,3	351	5,7	3513	4,2
195	Elias Moos S.A.	S/I	7,3	7,3	323	7,2	3231	7,2
196	Helbio S.A.	S/I	7,2	7,2	321	7,2	3211	7,2
197	Algodonera Quitilipi	S/I	7,2	7,2	321	7,2	3211	7,2
198	Errebe S.A.	S/I	7,2	7,2	372	7,2	3720	7,2
199	Tres Ases S.A.	S/I	7,1	0,5	111	6,6	3412	0,4
200	Jugos del Sur S.A.	S/I	7,1	7,1	311	7,1	3113	7,1
	Total		7 177,8	5 441,7		6 055,7		5 172,1

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información del banco de datos del área.

* EE: Empresas estatales. ENG: Empresas de grupos económicos de capital nacional. ENI: Empresas de capital nacional "independientes". ETD: Empresas transnacionales diversificadas: capitales extranjeros que controlan seis o más filiales en el país. ETI: Resto de empresas extranjeras. S/I: Sin información.

**PRINCIPALES PROYECTOS DE INVERSIÓN REALIZADOS POR LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES
DURANTE EL DECENIO DE LOS AÑOS OCHENTA**
(En miles de dólares)

Sector / empresa	Origen del capital	Tipo de E.T.#	Tipo de inversión	Actividad	CIU	Localización	Monto invertido	Período de ejecución
Alimentos, bebidas y tabaco								
- Swift Armour S.A.	USA	ETI	Procesamiento carnes rojas ** Adquisición planta Comalfrí S.A.	Frigorífico Frigorífico	3111 3111	Santa Fe Buenos Aires	70 920 9 200	1988/91 1988
- Cervecería Quilmes S.A.	BEL	ETD	Nueva planta cervic. Río Paraná S.A.* Reequipamiento y ampliación	Elabor. cerveza Elabor. cerveza	3133 3133	Corrientes Buenos Aires	11 700 10 000	1986/88 1985/88
- Cargill S.A.	USA	ETI	Nueva planta procesamiento soja Ampliación planta procesamiento soja	Acetiera Acetiera	3115 3115	Santa Fe Santa Fe	13 100 7 800	1983/84 1985/86
- Conarpesa	ESP	ETI	Nueva planta procesamiento* Buque factoría	Pesquera Pesquera	3114 3114	Chubut Chubut	7 500 3 500	1980/85 1988
- Refinerías de Maíz S.A.	USA	ETI	Nueva planta industrial	Produc. mayonesa	3121	Buenos Aires	10 000	1985/87
- INDO S.A.	CHE	ETD	Nueva línea extracción	Acetiera	3115	Santa Fe	9 400	1986/88
- Sava Gancia S.A.	ITA	ETD	Nueva planta aperitivos y vermouth (Cepar Argentina S.A.)*	Bebidas alcohólicas	3132	San Juan	8 000	1987/88
- S.A. Nestlé	CHE	ETI	Ampliación fábrica helados	Productos lácteos	3112	Buenos Aires	6 000	1987
- Nobleza Piccardo S.A.	GBR	ETD	Reequipamiento y modernización	Cigarrillos	3140	Buenos Aires	6 000	1983/88
- Osvaldo Mendizábal S.A.	CHE	ETI	Reestructuración y reequipamiento	Lácteos	3112	Buenos Aires	5 300	1989/91

Cuadro 10 (cont. 1)

Sector / empresa	Origen del capital	Tipo de E.T.#	Tipo de inversión	Actividad	CIU	Localización	Monto invertido	Período de ejecución
- Cía. Elaboradora de Productos Animales (CEPA) S.A.	ITA	ETD	Platos preparados para exportación	Frigorífico	3111	Buenos Aires	5 000	1989/91
- Cervecería Bieckert S.A.	DEU	ETD	Ampliación capacidad productiva	Elabor. cerveza	3133	Buenos Aires	5 000	1986/89
- Fleischman Argentina S.A.	USA	ETI	Nueva línea de productos	Fábrica galletitas	3117	Buenos Aires	2 800	1986/91
- Pescasur	ESP	ETI	Buque factoría	Pesquera	3114	Santa Cruz	2 500	1984
Productos químicos								
- INDUPA S.A.	FRA	ETD	Nueva planta producción PVC*	Petroquímica	3511	Buenos Aires	146 000	1980/87
- Monómeros Vinílicos	FRA	ETD	Nueva planta producción cloruro*	Petroquímica	3511	Buenos Aires	145 000	1981/87
- La Isaura	ESP	ETI	Optimización tecnológica refinería** Ampliación refinería	Petrolera Petrolera	3530 3530	Buenos Aires Buenos Aires	20 355 120 000	1989 1980/88
- Shell Cía. Arg. S.A.	USA	ETD	Reequipamiento refinería	Petrolera	3530	Buenos Aires	54 000	1982/89
- PASA Petroquímica Argentina S.A.	USA	ETI	Ampliación planta estireno Reequipamiento y modernización	Petroquímica Petroquímica	3512 3540	Buenos Aires Santa Fe	17 000 34 000	1988/90 1983/88
- ESSO S.A. Petrolera Argentina	USA	ETD	Mejoras tecnológicas refinería Ampliación capacidad gas-oil	Petrolera Petrolera	3530 3530	Buenos Aires Buenos Aires	35 000 15 000	1983/88 1987/88
- Neumáticos Goodyear S.A.	USA	ETI	Ampliación planta cubiertas	Neumáticos	3551	Buenos Aires	25 000	1982/89
- Monsanto Argentina S.A.	USA	ETI	Nueva planta polimerización Planta herbicidas	Productos plásticos Productos plásticos	3513 3513	Buenos Aires Buenos Aires	16 000 8 600	1985/86 1986/88

Cuadro 10 (cont. 2)

Sector / empresa	Origen del capital	Tipo de E.T.#	Tipo de inversión	Actividad	CIIU	Localización	Monto invertido	Periodo de ejecución
- Firestone Argentina S.A.	USA	ETI	Reequipamiento y modernización	Neumáticos	3551	Buenos Aires	17 000	1983/89
- Brassovora S.A.	GBR	ETI	Nueva planta industrial	Fábrica aerosoles	3522	Buenos Aires	13 500	1988/91
- Ducilo S.A.	USA	ETI	Nueva planta flotación fluorita Lanzamiento nuevos productos	Productos químicos Productos químicos	3511 3511	Chubut Buenos Aires	4 500 6 800	1984/85 1984/87
- Duperial S.A.	GBR	ETD	Nuevo cracker Nueva planta cartuchos de caza* Nueva planta películas polietileno*	Productos químicos Productos químicos Productos químicos	3512 3529 3529	Santa Fe San Juan San Juan	9 100 1 050 1 050	1987/89 1986/88 1987/89
- Pirelli Neumáticos S.A.	ITA	ETD	Nuevas líneas de producción	Neumáticos	3551	Buenos Aires	8 300	1983/86
- Dow Química S.A.	USA	ETD	Mejoras tecnológicas Nuevas líneas productos	Labor. farmacéutico Labor. farmacéutico	3522 3522	Santa Fe Santa Fe	5 000 3 000	1985/89 1985/87
- Productos Roche S.A.	CHE	ETI	Modernización planta	Labor. farmacéutico	3522	Buenos Aires	7 800	1984/88
- Parafina del Plata S.A.	CHE	ETD	Ampliación y moder. tecnológica** Nueva planta (Pihuil S.A.)*	Productos químicos Productos químicos	3511 3511	Buenos Aires San Luis	5 585 2 000	1988/90 1986/88
- Schering Argent. S.A.	DEU	ETI	Productos inyectables y pomadas	Laboratorio	3522	Cap. Federal	7 000	1989/91
- Lever Asociados S.A.	GBR	ETI	Nueva planta sulfonación	Laboratorio	3522	Buenos Aires	6 500	1986/87
- Rhodia Argentina S.A.	FRA	ETD	Nueva planta POY	Productos químicos	3513	Buenos Aires	6 000	1983/85
- Química Estrella S.A.	FRA	ETD	Nueva planta industrial*	Laboratorio	3522	San Luis	5 200	1987/88
- Ciba Geigy Argentina S.A.	CHE	ETI	Ampliación planta semillas híbridas	Productos químicos	3519	Santa Fe	4 500	1983/85

Cuadro 10 (cont. 3)

Sector / empresa	Origen del capital	Tipo de E.T.#	Tipo de inversión	Actividad	CIU	Localización	Monto invertido	Período de ejecución
- Enrique Welbers S.A.	DEU	ETD	Modet. planta extracción quebracho Nueva planta Furfural	Productos químicos Productos químicos	3511 3511	Chaco Chaco	3 000 1 300	1983/86 1983/86
- DAPSA	CHE	ETD	Nueva planta (Talas S.A.)*	Acete jojoba	3522	La Rioja	3 100	1988/93
- Exxon Chemical S.A.	USA	ETD	Nueva planta solventes	Aditivos	3511	Buenos Aires	3 000	1988
Minerales no metálicos								
- Vidriera Argentina S.A.	GBR	ETI	Nueva línea vidrio float Modernización tecnológica Reequipamiento	Fabricación vidrios Fabricación vidrios Fabricación vidrios	3620 3620 3620	Buenos Aires Buenos Aires Buenos Aires	41 200 6 000 14 500	1982/88 1988 1983/88
- Cerámica San Lorenzo S.A.	CHE	ETI	Instalación planta monococción Nueva planta pisos esmaltados*	Cerámicos Cerámicos	3691 3691	Buenos Aires San Juan	10 000 7 200	1982/84 1989/90
- Cerámica Rigolleau S.A.	USA	ETD	Ampliación planta Azul*	Cerámicos	3691	Buenos Aires	5 800	1990/92
- Cristalería Rigolleau S.A.	USA	ETD	Modernización horno	Fabricación vidrios	3620	Buenos Aires	3 800	1988/89
- Calera Avellaneda S.A.	ESP	ETI	Reformas horno 2	Cementera	3692	Buenos Aires	3 600	1983/84
Industrias metálicas básicas								
- Siderca S.A.	ITA	ETD	Ampliación planta siderúrgica* Adquisición Siat S.A.	Siderurgia Siderurgia	3710 3710	Buenos Aires Buenos Aires	560 000 25 000	1985/89 1986
- Electrometalúrgica Andina	FRA	ETD	Ampliación y modernización hornos*	Metalurgia no ferrosa	3720	San Juan	13 500	1985/88
- Propulsora Siderúrgica S.A.	ITA	ETD	Actualización tecnológica	Siderurgia	3710	Buenos Aires	5 000	1987/88
- Serviacero S.A.	ITA	ETD	Nuevas líneas y modernización	Siderurgia	3710	Buenos Aires	2 100	1985/88

Cuadro 10 (cont. 4)

Sector / empresa	Origen del capital	Tipo de E.T.#	Tipo de inversión	Actividad	CIU	Localización	Monto invertido	Período de ejecución
Productos metálicos, maquinaria y equipos								
- Transax S.A.	USA	ETD	Nueva planta cajas de velocidad** Ampliación planta*	Autopartes Autopartes	3843 3843	Buenos Aires Buenos Aires	188 000 4 000	1989/92 1982/86
- Autolatina Argentina S.A.	USA	ETD	Programa Sierra Programa Gacel Programa Escort Integración nacional** Programa Rural Sierra	Automotriz Automotriz Automotriz Automotriz Automotriz	3843 3843 3843 3843 3843	Buenos Aires Buenos Aires Buenos Aires Buenos Aires Buenos Aires	49 200 23 200 10 000 11 245 3 500	1982/88 1981/86 1987/89 1980/91 1984/86
- Renault Argentina	FRA	ETD	Nuevo modelo R21 Planta Cataforesis Nuevo modelo GTA Nuevo modelo r18	Automotriz Automotriz Automotriz Automotriz	3843 3843 3843 3843	Córdoba Córdoba Córdoba Córdoba	33 000 16 500 2 600 1 600	1987/90 1984/88 1987/89 1987/89
- Mercedes Benz S.A.	DEU	ETI	Desarrollo nuevos modelos	Automotriz	3843	Buenos Aires	50 000	1984/89
- Philips Argentina S.A.	NLD	ETD	Nuevas líneas producción* Nueva planta (Electron. Andina S.A.)* Nueva planta (Electron. Puntana S.A.)* Reequipamiento y moder. tecnológica	Electrodomésticos Electrodomésticos Electrodomésticos Electrodomésticos	3832 3832 3832 3832	T. del Fuego San Juan San Luis Cap. Federal	6 800 2 300 2 100 12 500	1983/88 1985/86 1986/87 1982/89
- Pirelli Cables S.A.	ITA	ETD	Equipos, medición y control Colada continua cobre	Conduc. eléctricos Conduc. eléctricos	3839 3839	Buenos Aires Buenos Aires	15 000 6 800	1983/88 1983/87
- FAPESA Austral	NLD	ETD	Nuevas líneas producción*	Electron. de conduc.	3832	T. del Fuego	15 000	1983/88
- Saab Scania S.A.	SWE	ETI	Reequipamiento y automatización** Renovación tecnológica	Camiones Camiones	3843 3843	Tucumán Tucumán	10 000 4 000	1988/90 1984/88
- Equitel S.A.	DEU	ETD	Reconversión tecnológica	Equip. telecomun.	3832	Buenos Aires	12 000	1983/90

Cuadro 10 (concl.)

Sector / empresa	Origen del capital	Tipo de E.T.*	Tipo de inversión	Actividad	CIIU	Localización	Monto invertido	Período de ejecución
- Siemens S.A.	DEU	ETD	Reequipamiento	Equip. telecomun.	3832	Buenos Aires	12 000	1984/89
- PECOM-NEC S.A.	JPN	ETI	Construcción central telefónica	Equip. telecomun.	3832	Buenos Aires	11 800	1984/86
- IBM S.A.	USA	ETI	Renovación tecnológica y reequip.	Equip. computación	3825	Buenos Aires	10 000	1984/89
- S.K.F. Argentina S.A.	SWE	ETI	Nuevo <i>lay-out</i>	Autopartes	3843	Buenos Aires	9 300	1987/91
- Cía. Gillette S.A.	USA	ETI	Ampliación planta Prestobarba	Fabr. hojas afeitar	3819	Cap. Federal	8 300	1987/88
- G.T. Sylvania S.A.	USA	ETI	Planta fabricación vidrio**	Equipamiento	3839	Buenos Aires	8 100	1988/90
- Lucas Indiel S.A.	GBR	ETI	Nueva planta metalúrgica*	Autopartes	3843	San Luis	6 800	1985/88
- Sanelco S.A.	JPN	ETI	Lanzamiento nuevos productos*	Electrodomésticos	3832	T. del Fuego	4 000	1984/86
- E. Daneri S.A.	USA	ETI	Renovación tecnológica*	Electrodomésticos	3832	T. del Fuego	2 500	1987
- Westinghouse S.A.	USA	ETI	Nueva planta Aros de pistón*	Autopartes	3843	San Juan	2 400	1986/88
- Penn Controls S.A.	USA	ETI	Ampliación planta medidores*	Equipamiento no eléctrico	3821	La Rioja	1 400	1983/85
- Penn Controls S.A.	USA	ETI	Nueva planta (Penn Controls San Luis)*	Instrumental científico	3851	San Luis	600	1988/90
Otros sectores								
- Fagiomad S.A.	CHE	ETD	Nueva planta Calchaquif*	Tableros aglomerados	3311	Santa Fe	10 000	1983/88
- Pol Ambrosio S.A.	CHE	ETD	Renovación tecnológica	Textil	3211	Tucumán	4 500	1983/84
- Federico Meiners S.A.	CHE	ETI	Reequipamiento y ampliación	Textil	3211	Tucumán	2 700	1985/89
- Federico Meiners S.A.	CHE	ETI	Ampliación planta suelas	Curtiembre	3232	Santa Fe	2 700	1985/88

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en base a información de memorias y balances de las empresas.

Notas: # ETD: Capitales extranjeros que controlan seis o más filiales en el país. ETI: Resto de empresas transnacionales.

* Acogimiento a regímenes de promoción industrial.

** Bajo el régimen de capitalización de deuda externa.

Cuadro 11

**COMPOSICIÓN DE LA INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS EN LA INDUSTRIA
EN EL PERÍODO 1983-1988 SEGÚN ORIGEN DE
CAPITAL DE LAS EMPRESAS INVERSORAS**
(En miles de dólares y porcentajes)

Sector	Empresas de capital extranjero		Resto de empresas encuestadas		Total	
	Miles de dólares	Porcentajes	Miles de dólares	Porcentaje	Miles de dólares	Porcentaje
Sectores industriales						
Inversión total 1983-1988	3 568 685	100.0	5 972 738	100.0	9 541 423	100.0
Maquinaria y equipos	2 138 895	60.0	3 024 436	50.6	5 163 331	54.1
Maquinaria y equipos nacionales	1 168 869	32.8	1 523 492	25.5	2 692 361	28.2
Maquinaria y equipos importados	874 389	24.5	1 465 692	24.5	2 340 081	24.5
Maquinaria y equipos sin especificar	95 636	2.7	35 252	0.6	130 888	1.4
Construcciones	800 832	22.4	2 019 898	23.8	2 820 730	29.6
Reparación y mantenimiento	628 958	17.6	928 404	39.1	1 557 362	16.3

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.



Publicaciones de la CEPAL

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE
Casilla 179-D Santiago de Chile

PUBLICACIONES PERIODICAS

Revista de la CEPAL

La *Revista* se inició en 1976 como parte del Programa de Publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, con el propósito de contribuir al examen de los problemas del desarrollo socioeconómico de la región. Las opiniones expresadas en los artículos firmados, incluidas las colaboraciones de los funcionarios de la Secretaría, son las de los autores y, por lo tanto, no reflejan necesariamente los puntos de vista de la Organización.

La *Revista de la CEPAL* se publica en español e inglés tres veces por año.

Los precios de suscripción anual vigentes para 1994 son de US\$16 para la versión en español y de US\$18 para la versión en inglés. El precio por ejemplar suelto es de US\$10 para ambas versiones.

Los precios de suscripción por dos años (1994-1995) son de US\$30 para la versión español y de US\$34 para la versión inglés.

Estudio Económico de América Latina y el Caribe

1980,	664 pp.
1981,	863 pp.
1982, vol. I	693 pp.
1982, vol. II	199 pp.
1983, vol. I	694 pp.
1983, vol. II	179 pp.
1984, vol. I	702 pp.
1984, vol. II	233 pp.
1985,	672 pp.
1986,	734 pp.
1987,	692 pp.

Economic Survey of Latin America and the Caribbean

1980,	629 pp.
1981,	837 pp.
1982, vol. I	658 pp.
1982, vol. II	186 pp.
1983, vol. I	686 pp.
1983, vol. II	166 pp.
1984, vol. I	685 pp.
1984, vol. II	216 pp.
1985,	660 pp.
1986,	729 pp.
1987,	685 pp.

1988,	741 pp.	1988,	637 pp.
1989,	821 pp.	1989,	678 pp.
1990, vol. I	260 pp.	1990, vol. I	248 pp.
1990, vol. II	590 pp.	1990, vol. II	472 pp.
1991, vol. I	299 pp.	1991, vol. I	281 pp.
1991, vol. II	602 pp.	1991, vol. II	455 pp.
1992, vol. I	297 pp.	1992, vol. I	286 pp.
1992, vol. II	579 pp.	1992, vol. II	467 pp.
1993, vol. I	289 pp.		
1993, vol. II	532 pp.		

(También hay ejemplares de años anteriores)

**Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe /
Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean (bilingüe)**

1980,	617 pp.	1988,	782 pp.
1981,	727 pp.	1989,	770 pp.
1982/1983,	749 pp.	1990,	782 pp.
1984,	761 pp.	1991,	856 pp.
1985,	792 pp.	1992,	868 pp.
1986,	782 pp.	1993,	860 pp.
1987,	714 pp.	1994,	863 pp.

(También hay ejemplares de años anteriores)

Libros de la CEPAL

- 1 *Manual de proyectos de desarrollo económico*, 1958, 5ª ed. 1980, 264 pp.
- 1 *Manual on economic development projects*, 1958, 2ª ed. 1972, 242 pp.
- 2 *América Latina en el umbral de los años ochenta*, 1979, 2ª ed. 1980, 203 pp.
- 3 *Agua, desarrollo y medio ambiente en América Latina*, 1980, 443 pp.
- 4 *Los bancos transnacionales y el financiamiento externo de América Latina. La experiencia del Perú*, 1980, 265 pp.
- 4 *Transnational banks and the external finance of Latin America: the experience of Peru*, 1985, 342 pp.
- 5 *La dimensión ambiental en los estilos de desarrollo de América Latina*, por Osvaldo Sunkel, 1981, 2ª ed. 1984, 136 pp.
- 6 *La mujer y el desarrollo: guía para la planificación de programas y proyectos*, 1984, 115 pp.
- 6 *Women and development: guidelines for programme and project planning*, 1982, 3ª ed. 1984, 123 pp.
- 7 *África y América Latina: perspectivas de la cooperación interregional*, 1983, 286 pp.
- 8 *Sobrevivencia campesina en ecosistemas de altura*, vols. I y II, 1983, 720 pp.
- 9 *La mujer en el sector popular urbano. América Latina y el Caribe*, 1984, 349 pp.
- 10 *Avances en la interpretación ambiental del desarrollo agrícola de América Latina*, 1985, 236 pp.
- 11 *El decenio de la mujer en el escenario latinoamericano*, 1986, 216 pp.
- 11 *The decade for women in Latin America and the Caribbean: background and prospects*, 1988, 215 pp.
- 12 *América Latina: sistema monetario internacional y financiamiento externo*, 1986, 416 pp.
- 12 *Latin America: international monetary system and external financing*, 1986, 405 pp.

- 13 *Raúl Prebisch: Un aporte al estudio de su pensamiento*, 1987, 146 pp.
- 14 *Cooperativismo latinoamericano: antecedentes y perspectivas*, 1989, 371 pp.
- 15 *CEPAL, 40 años (1948-1988)*, 1988, 85 pp.
- 15 ***ECLAC 40 Years (1948-1988)***, 1989, 83 pp.
- 16 *América Latina en la economía mundial*, 1988, 321 pp.
- 17 *Gestión para el desarrollo de cuencas de alta montaña en la zona andina*, 1988, 187 pp.
- 18 *Políticas macroeconómicas y brecha externa: América Latina en los años ochenta*, 1989, 201 pp.
- 19 *CEPAL, Bibliografía, 1948-1988*, 1989, 648 pp.
- 20 *Desarrollo agrícola y participación campesina*, 1989, 404 pp.
- 21 *Planificación y gestión del desarrollo en áreas de expansión de la frontera agropecuaria en América Latina*, 1989, 113 pp.
- 22 *Transformación ocupacional y crisis social en América Latina*, 1989, 243 pp.
- 23 *La crisis urbana en América Latina y el Caribe: reflexiones sobre alternativas de solución*, 1990, 197 pp.
- 24 ***The environmental dimension in development planning I***, 1991, 302 pp.
- 25 *Transformación productiva con equidad*, 1990, 3ª ed. 1991, 185 pp.
- 25 ***Changing production patterns with social equity***, 1990, 3ª ed. 1991, 177 pp.
- 26 *América Latina y el Caribe: opciones para reducir el peso de la deuda*, 1990, 118 pp.
- 26 ***Latin America and the Caribbean: options to reduce the debt burden***, 1990, 110 pp.
- 27 *Los grandes cambios y la crisis. Impacto sobre la mujer en América Latina y el Caribe*, 1991, 271 pp.
- 27 ***Major changes and crisis. The impact on women in Latin America and the Caribbean***, 1992, 279 pp.
- 28 ***A collection of documents on economic relations between the United States and Central America, 1906-1956***, 1991, 398 pp.
- 29 *Inventarios y cuentas del patrimonio natural en América Latina y el Caribe*, 1991, 335 pp.
- 30 *Evaluaciones del impacto ambiental en América Latina y el Caribe*, 1991, 232 pp.
- 31 *El desarrollo sustentable: transformación productiva, equidad y medio ambiente*, 1991, 146 pp.
- 31 ***Sustainable development: changing production patterns, social equity and the environment***, 1991, 146 pp.
- 32 *Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado*, 1993, 254 pp.
- 33 *Educación y conocimiento: eje de la transformación productiva con equidad*, 1992, 269 pp.
- 33 ***Education and knowledge: basic pillars of changing production patterns with social equity***, 1993, 257 pp.
- 34 *Ensayos sobre coordinación de políticas macroeconómicas*, 1992, 249 pp.
- 35 *Población, equidad y transformación productiva*, 1993, 158 pp.
- 35 ***Population, social equity and changing production patterns***, 1993, 153 pp.
- 36 *Cambios en el perfil de las familias. La experiencia regional*, 1993, 434 pp.
- 37 *Familia y futuro: un programa regional en América Latina y el Caribe*, 1994, 137 pp.
- 39 *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*, 1994, 109 pp.
- 39 ***Open regionalism in Latin America and the Caribbean***, 1994, 103 pp.
- 40 *Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, 1995, 314 pp.

SERIES MONOGRAFICAS

Cuadernos de la C E P A L

- 1 *América Latina: el nuevo escenario regional y mundial / Latin America: the new regional and world setting*, (bilingüe), 1975, 2ª ed. 1985, 103 pp.
- 2 *Las evoluciones regionales de la estrategia internacional del desarrollo*, 1975, 2ª ed. 1984, 73 pp.

- 2 **Regional appraisals of the international development strategy**, 1975, 2ª ed. 1985, 82 pp.
- 3 *Desarrollo humano, cambio social y crecimiento en América Latina*, 1975, 2ª ed. 1984, 103 pp.
- 4 *Relaciones comerciales, crisis monetaria e integración económica en América Latina*, 1975, 85 pp.
- 5 *Síntesis de la segunda evaluación regional de la estrategia internacional del desarrollo*, 1975, 72 pp.
- 6 *Dinero de valor constante. Concepto, problemas y experiencias*, por Jorge Rose, 1975, 2ª ed. 1984, 43 pp.
- 7 *La coyuntura internacional y el sector externo*, 1975, 2ª ed. 1983, 106 pp.
- 8 *La industrialización latinoamericana en los años setenta*, 1975, 2ª ed. 1984, 116 pp.
- 9 *Dos estudios sobre inflación 1972-1974. La inflación en los países centrales. América Latina y la inflación importada*, 1975, 2ª ed. 1984, 57 pp.
- s/n **Canada and the foreign firm**, D. Pollock, 1976, 43 pp.
- 10 *Reactivación del mercado común centroamericano*, 1976, 2ª ed. 1984, 149 pp.
- 11 *Integración y cooperación entre países en desarrollo en el ámbito agrícola*, por Germánico Salgado, 1976, 2ª ed. 1985, 62 pp.
- 12 *Temas del nuevo orden económico internacional*, 1976, 2ª ed. 1984, 85 pp.
- 13 *En torno a las ideas de la CEPAL: desarrollo, industrialización y comercio exterior*, 1977, 2ª ed. 1985, 57 pp.
- 14 *En torno a las ideas de la CEPAL: problemas de la industrialización en América Latina*, 1977, 2ª ed. 1984, 46 pp.
- 15 *Los recursos hidráulicos de América Latina. Informe regional*, 1977, 2ª ed. 1984, 75 pp.
- 15 **The water resources of Latin America. Regional report**, 1977, 2ª ed. 1985, 79 pp.
- 16 *Desarrollo y cambio social en América Latina*, 1977, 2ª ed. 1984, 59 pp.
- 17 *Estrategia internacional de desarrollo y establecimiento de un nuevo orden económico internacional*, 1977, 3ª ed. 1984, 61 pp.
- 17 **International development strategy and establishment of a new international economic order**, 1977, 3ª ed. 1985, 59 pp.
- 18 *Raíces históricas de las estructuras distributivas de América Latina*, por A. di Filippo, 1977, 2ª ed. 1983, 64 pp.
- 19 *Dos estudios sobre endeudamiento externo*, por C. Massad y R. Zahler, 1977, 2ª ed. 1986, 66 pp.
- s/n **United States – Latin American trade and financial relations: some policy recommendations**, S. Weintraub, 1977, 44 pp.
- 20 *Tendencias y proyecciones a largo plazo del desarrollo económico de América Latina*, 1978, 3ª ed. 1985, 134 pp.
- 21 *25 años en la agricultura de América Latina: rasgos principales 1950-1975*, 1978, 2ª ed. 1983, 124 pp.
- 22 *Notas sobre la familia como unidad socioeconómica*, por Carlos A. Borsotti, 1978, 2ª ed. 1984, 60 pp.
- 23 *La organización de la información para la evaluación del desarrollo*, por Juan Sourrouille, 1978, 2ª ed. 1984, 61 pp.
- 24 *Contabilidad nacional a precios constantes en América Latina*, 1978, 2ª ed. 1983, 60 pp.
- s/n **Energy in Latin America: The Historical Record**, J. Mullen, 1978, 66 pp.
- 25 *Ecuador: desafíos y logros de la política económica en la fase de expansión petrolera*, 1979, 2ª ed. 1984, 153 pp.

- 26 *Las transformaciones rurales en América Latina: ¿desarrollo social o marginación?*, 1979, 2ª ed. 1984, 160 pp.
- 27 *La dimensión de la pobreza en América Latina*, por Oscar Altimir, 1979, 2ª ed. 1983, 89 pp.
- 28 *Organización institucional para el control y manejo de la deuda externa. El caso chileno*, por Rodolfo Hoffman, 1979, 35 pp.
- 29 *La política monetaria y el ajuste de la balanza de pagos: tres estudios*, 1979, 2ª ed. 1984, 61 pp.
- 29 *Monetary policy and balance of payments adjustment: three studies***, 1979, 60 pp.
- 30 *América Latina: las evaluaciones regionales de la estrategia internacional del desarrollo en los años setenta*, 1979, 2ª ed. 1982, 237 pp.
- 31 *Educación, imágenes y estilos de desarrollo*, por G. Rama, 1979, 2ª ed. 1982, 72 pp.
- 32 *Movimientos internacionales de capitales*, por R. H. Arriazu, 1979, 2ª ed. 1984, 90 pp.
- 33 *Informe sobre las inversiones directas extranjeras en América Latina*, por A. E. Calcagno, 1980, 2ª ed. 1982, 114 pp.
- 34 *Las fluctuaciones de la industria manufacturera argentina, 1950-1978*, por D. Heymann, 1980, 2ª ed. 1984, 234 pp.
- 35 *Perspectivas de reajuste industrial: la Comunidad Económica Europea y los países en desarrollo*, por B. Evers, G. de Groot y W. Wagenmans, 1980, 2ª ed. 1984, 69 pp.
- 36 *Un análisis sobre la posibilidad de evaluar la solvencia crediticia de los países en desarrollo*, por A. Saieh, 1980, 2ª ed. 1984, 82 pp.
- 37 *Hacia los censos latinoamericanos de los años ochenta*, 1981, 146 pp.
- s/n *The economic relations of Latin America with Europe***, 1980, 2ª ed. 1983, 156 pp.
- 38 *Desarrollo regional argentino: la agricultura*, por J. Martín, 1981, 2ª ed. 1984, 111 pp.
- 39 *Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina*, por C. Filgueira y C. Geneletti, 1981, 2ª ed. 1985, 162 pp.
- 40 *Programa de acción regional para América Latina en los años ochenta*, 1981, 2ª ed. 1984, 62 pp.
- 40 *Regional programme of action for Latin America in the 1980s***, 1981, 2ª ed. 1984, 57 pp.
- 41 *El desarrollo de América Latina y sus repercusiones en la educación. Alfabetismo y escolaridad básica*, 1982, 246 pp.
- 42 *América Latina y la economía mundial del café*, 1982, 95 pp.
- 43 *El ciclo ganadero y la economía argentina*, 1983, 160 pp.
- 44 *Las encuestas de hogares en América Latina*, 1983, 122 pp.
- 45 *Las cuentas nacionales en América Latina y el Caribe*, 1983, 100 pp.
- 45 *National accounts in Latin America and the Caribbean***, 1983, 97 pp.
- 46 *Demanda de equipos para generación, transmisión y transformación eléctrica en América Latina*, 1983, 193 pp.
- 47 *La economía de América Latina en 1982: evolución general, política cambiaria y renegociación de la deuda externa*, 1984, 104 pp.
- 48 *Políticas de ajuste y renegociación de la deuda externa en América Latina*, 1984, 102 pp.
- 49 *La economía de América Latina y el Caribe en 1983: evolución general, crisis y procesos de ajuste*, 1985, 95 pp.
- 49 *The economy of Latin America and the Caribbean in 1983: main trends, the impact of the crisis and the adjustment processes***, 1985, 93 pp.
- 50 *La CEPAL, encarnación de una esperanza de América Latina*, por Hernán Santa Cruz, 1985, 77 pp.
- 51 *Hacia nuevas modalidades de cooperación económica entre América Latina y el Japón*, 1986, 233 pp.
- 51 *Towards new forms of economic co-operation between Latin America and Japan***, 1987, 245 pp.

- 52 *Los conceptos básicos del transporte marítimo y la situación de la actividad en América Latina*, 1986, 112 pp.
- 52 ***Basic concepts of maritime transport and its present status in Latin America and the Caribbean***, 1987, 114 pp.
- 53 *Encuestas de ingresos y gastos. Conceptos y métodos en la experiencia latinoamericana*. 1986, 128 pp.
- 54 *Crisis económica y políticas de ajuste, estabilización y crecimiento*, 1986, 123 pp.
- 54 ***The economic crisis: Policies for adjustment, stabilization and growth***, 1986, 125 pp.
- 55 *El desarrollo de América Latina y el Caribe: escollos, requisitos y opciones*, 1987, 184 pp.
- 55 ***Latin American and Caribbean development: obstacles, requirements and options***, 1987, 184 pp.
- 56 *Los bancos transnacionales y el endeudamiento externo en la Argentina*, 1987, 112 pp.
- 57 *El proceso de desarrollo de la pequeña y mediana empresa y su papel en el sistema industrial: el caso de Italia*, 1988, 112 pp.
- 58 *La evolución de la economía de América Latina en 1986*, 1988, 99 pp.
- 58 ***The evolution of the Latin American Economy in 1986***, 1988, 95 pp.
- 59 ***Protectionism: regional negotiation and defence strategies***, 1988, 261 pp.
- 60 *Industrialización en América Latina: de la "caja negra" al "casillero vacío"*, por F. Fajnzylber, 1989, 2ª ed. 1990, 176 pp.
- 60 ***Industrialization in Latin America: from the "Black Box" to the "Empty Box"***, F. Fajnzylber, 1990, 172 pp.
- 61 *Hacia un desarrollo sostenido en América Latina y el Caribe: restricciones y requisitos*, 1989, 94 pp.
- 61 ***Towards sustained development in Latin America and the Caribbean: restrictions and requisites***, 1989, 93 pp.
- 62 *La evolución de la economía de América Latina en 1987*, 1989, 87 pp.
- 62 ***The evolution of the Latin American economy in 1987***, 1989, 84 pp.
- 63 *Elementos para el diseño de políticas industriales y tecnológicas en América Latina*, 1990, 2ª ed. 1991, 172 pp.
- 64 *La industria de transporte regular internacional y la competitividad del comercio exterior de los países de América Latina y el Caribe*, 1989, 132 pp.
- 64 ***The international common-carrier transportation industry and the competitiveness of the foreign trade of the countries of Latin America and the Caribbean***, 1989, 116 pp.
- 65 *Cambios estructurales en los puertos y la competitividad del comercio exterior de América Latina y el Caribe*, 1991, 141 pp.
- 65 ***Structural Changes in Ports and the Competitiveness of Latin American and Caribbean Foreign Trade***, 1990, 126 pp.
- 66 ***The Caribbean: one and divisible***, 1993, 207 pp.
- 67 *La transferencia de recursos externos de América Latina en la posguerra*, 1991, 92 pp.
- 67 ***Postwar transfer of resources abroad by Latin America***, 1992, 90 pp.
- 68 *La reestructuración de empresas públicas: el caso de los puertos de América Latina y el Caribe*, 1992, 148 pp.
- 68 ***The restructuring of public-sector enterprises: the case of Latin American and Caribbean ports***, 1992, 129 pp.
- 69 *Las finanzas públicas de América Latina en la década de 1980*, 1993, 100 pp.
- 69 ***Public Finances in Latin America in the 1980s***, 1993, 96 pp.
- 70 *Canales, cadenas, corredores y competitividad: un enfoque sistémico y su aplicación a seis productos latinoamericanos de exportación*, 1993, 183 pp.
- 73 *El gasto social en América Latina: un examen cuantitativo y cualitativo*, 1995, 167 pp.

Cuadernos Estadísticos de la CEPAL

- 1 *América Latina: relación de precios del intercambio*, 1976, 2ª ed. 1984, 66 pp.
- 2 *Indicadores del desarrollo económico y social en América Latina*, 1976, 2ª ed. 1984, 179 pp.
- 3 *Series históricas del crecimiento de América Latina*, 1978, 2ª ed. 1984, 206 pp.
- 4 *Estadísticas sobre la estructura del gasto de consumo de los hogares según finalidad del gasto, por grupos de ingreso*, 1978, 110 pp. (Agotado, reemplazado por N° 8)
- 5 *El balance de pagos de América Latina, 1950-1977*, 1979, 2ª ed. 1984, 164 pp.
- 6 *Distribución regional del producto interno bruto sectorial en los países de América Latina*, 1981, 2ª ed. 1985, 68 pp.
- 7 *Tablas de insumo-producto en América Latina*, 1983, 383 pp.
- 8 *Estructura del gasto de consumo de los hogares según finalidad del gasto, por grupos de ingreso*, 1984, 146 pp.
- 9 *Origen y destino del comercio exterior de los países de la Asociación Latinoamericana de Integración y del Mercado Común Centroamericano*, 1985, 546 pp.
- 10 *América Latina: balance de pagos, 1950-1984*, 1986, 357 pp.
- 11 *El comercio exterior de bienes de capital en América Latina*, 1986, 288 pp.
- 12 *América Latina: índices de comercio exterior, 1970-1984*, 1987, 355 pp.
- 13 *América Latina: comercio exterior según la clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas*, 1987, Vol. I, 675 pp; Vol. II, 675 pp.
- 14 *La distribución del ingreso en Colombia. Antecedentes estadísticos y características socioeconómicas de los receptores*, 1988, 156 pp.
- 15 *América Latina y el Caribe: series regionales de cuentas nacionales a precios constantes de 1980*, 1991, 245 pp.
- 16 *Origen y destino del comercio exterior de los países de la Asociación Latinoamericana de Integración*, 1991, 190 pp.
- 17 *Comercio intrazonal de los países de la Asociación de Integración, según capítulos de la clasificación uniforme para el comercio internacional, revisión 2*, 1992, 299 pp.
- 18 *Clasificaciones estadísticas internacionales incorporadas en el Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe de la CEPAL*, 1993, 313 pp.
- 19 *América Latina: comercio exterior según la clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) - Volumen I - Exportaciones*, 1993, 285 pp.
- 19 *América Latina: comercio exterior según la clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) - Volumen II - Importaciones*, 1993, 291 pp.
- 20 *Dirección del comercio exterior de América Latina y el Caribe según principales productos y grupos de productos, 1970-1992*, 1994, 483 pp.

Estudios e Informes de la CEPAL

- 1 *Nicaragua: el impacto de la mutación política*, 1981, 2ª ed. 1982, 126 pp.
- 2 *Perú 1968-1977: la política económica en un proceso de cambio global*, 1981, 2ª ed. 1982, 166 pp.
- 3 *La industrialización de América Latina y la cooperación internacional*, 1981, 170 pp. (Agotado, no será reimpresso.)
- 4 *Estilos de desarrollo, modernización y medio ambiente en la agricultura latinoamericana*, 1981, 4ª ed. 1984, 130 pp.
- 5 *El desarrollo de América Latina en los años ochenta*, 1981, 2ª ed. 1982, 153 pp.
- 5 **Latin American development in the 1980s**, 1981, 2ª ed. 1982, 134 pp.
- 6 *Proyecciones del desarrollo latinoamericano en los años ochenta*, 1981, 3ª ed. 1985, 96 pp.
- 6 **Latin American development projections for the 1980s**, 1982, 2ª ed. 1983, 89 pp.

- 7 *Las relaciones económicas externas de América Latina en los años ochenta*, 1981, 2ª ed. 1982, 180 pp.
- 8 *Integración y cooperación regionales en los años ochenta*, 1982, 2ª ed. 1982, 174 pp.
- 9 *Estrategias de desarrollo sectorial para los años ochenta: industria y agricultura*, 1981, 2ª ed. 1985, 100 pp.
- 10 *Dinámica del subempleo en América Latina*. PREALC, 1981, 2ª ed. 1985, 101 pp.
- 11 *Estilos de desarrollo de la industria manufacturera y medio ambiente en América Latina*, 1982, 2ª ed. 1984, 178 pp.
- 12 *Relaciones económicas de América Latina con los países miembros del "Consejo de Asistencia Mutua Económica"*, 1982, 154 pp.
- 13 *Campesinado y desarrollo agrícola en Bolivia*, 1982, 175 pp.
- 14 *El sector externo: indicadores y análisis de sus fluctuaciones. El caso argentino*, 1982, 2ª ed. 1985, 216 pp.
- 15 *Ingeniería y consultoría en Brasil y el Grupo Andino*, 1982, 320 pp.
- 16 *Cinco estudios sobre la situación de la mujer en América Latina*, 1982, 2ª ed. 1985, 178 pp.
- 16 **Five studies on the situation of women in Latin America**, 1983, 2ª ed. 1984, 188 pp.
- 17 *Cuentas nacionales y producto material en América Latina*, 1982, 129 pp.
- 18 *El financiamiento de las exportaciones en América Latina*, 1983, 212 pp.
- 19 *Medición del empleo y de los ingresos rurales*, 1982, 2ª ed. 1983, 173 pp.
- 19 **Measurement of employment and income in rural areas**, 1983, 184 pp.
- 20 *Efectos macroeconómicos de cambios en las barreras al comercio y al movimiento de capitales: un modelo de simulación*, 1982, 68 pp.
- 21 *La empresa pública en la economía: la experiencia argentina*, 1982, 2ª ed. 1985, 134 pp.
- 22 *Las empresas transnacionales en la economía de Chile, 1974-1980*, 1983, 178 pp.
- 23 *La gestión y la informática en las empresas ferroviarias de América Latina y España*, 1983, 195 pp.
- 24 *Establecimiento de empresas de reparación y mantenimiento de contenedores en América Latina y el Caribe*, 1983, 314 pp.
- 24 **Establishing container repair and maintenance enterprises in Latin America and the Caribbean**, 1983, 236 pp.
- 25 *Agua potable y saneamiento ambiental en América Latina, 1981-1990 / Drinking water supply and sanitation in Latin America, 1981-1990* (bilingüe), 1983, 140 pp.
- 26 *Los bancos transnacionales, el estado y el endeudamiento externo en Bolivia*, 1983, 282 pp.
- 27 *Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina entre 1976 y 1981*, 1983, 157 pp.
- 28 *Estilos de desarrollo, energía y medio ambiente: un estudio de caso exploratorio*, 1983, 129 pp.
- 29 *Empresas transnacionales en la industria de alimentos. El caso argentino: cereales y carne*, 1983, 93 pp.
- 30 *Industrialización en Centroamérica, 1960-1980*, 1983, 168 pp.
- 31 *Dos estudios sobre empresas transnacionales en Brasil*, 1983, 141 pp.
- 32 *La crisis económica internacional y su repercusión en América Latina*, 1983, 81 pp.
- 33 *La agricultura campesina en sus relaciones con la industria*, 1984, 120 pp.
- 34 *Cooperación económica entre Brasil y el Grupo Andino: el caso de los minerales y metales no ferrosos*, 1983, 148 pp.
- 35 *La agricultura campesina y el mercado de alimentos: la dependencia externa y sus efectos en una economía abierta*, 1984, 201 pp.
- 36 *El capital extranjero en la economía peruana*, 1984, 178 pp.
- 37 *Dos estudios sobre política arancelaria*, 1984, 96 pp.
- 38 *Estabilización y liberalización económica en el Cono Sur*, 1984, 193 pp.

- 39 *La agricultura campesina y el mercado de alimentos: el caso de Haití y el de la República Dominicana*, 1984, 255 pp.
- 40 *La industria siderúrgica latinoamericana: tendencias y potencial*, 1984, 280 pp.
- 41 *La presencia de las empresas transnacionales en la economía ecuatoriana*, 1984, 77 pp.
- 42 *Precios, salarios y empleo en la Argentina: estadísticas económicas de corto plazo*, 1984, 378 pp.
- 43 *El desarrollo de la seguridad social en América Latina*, 1985, 348 pp.
- 44 **Market structure, firm size and Brazilian exports**, 1985, 104 pp.
- 45 *La planificación del transporte en países de América Latina*, 1985, 247 pp.
- 46 *La crisis en América Latina: su evaluación y perspectivas*, 1985, 119 pp.
- 47 *La juventud en América Latina y el Caribe*, 1985, 181 pp.
- 48 *Desarrollo de los recursos mineros de América Latina*, 1985, 145 pp.
- 48 **Development of the mining resources of Latin America**, 1989, 160 pp.
- 49 *Las relaciones económicas internacionales de América Latina y la cooperación regional*, 1985, 224 pp.
- 50 *América Latina y la economía mundial del algodón*, 1985, 122 pp.
- 51 *Comercio y cooperación entre países de América Latina y países miembros del CAME*, 1985, 90 pp.
- 52 **Trade relations between Brazil and the United States**, 1985, 148 pp.
- 53 *Los recursos hídricos de América Latina y el Caribe y su aprovechamiento*, 1985, 138 pp.
- 53 **The water resources of Latin America and the Caribbean and their utilization**, 1985, 135 pp.
- 54 *La pobreza en América Latina: dimensiones y políticas*, 1985, 155 pp.
- 55 *Políticas de promoción de exportaciones en algunos países de América Latina*, 1985, 207 pp.
- 56 *Las empresas transnacionales en la Argentina*, 1986, 222 pp.
- 57 *El desarrollo frutícola y forestal en Chile y sus derivaciones sociales*, 1986, 227 pp.
- 58 *El cultivo del algodón y la soya en el Paraguay y sus derivaciones sociales*, 1986, 141 pp.
- 59 *Expansión del cultivo de la caña de azúcar y de la ganadería en el nordeste del Brasil un examen del papel de la política pública y de sus derivaciones económicas y sociales*, 1986, 164 pp.
- 60 *Las empresas transnacionales en el desarrollo colombiano*, 1986, 212 pp.
- 61 *Las empresas transnacionales en la economía del Paraguay*, 1987, 115 pp.
- 62 *Problemas de la industria latinoamericana en la fase crítica*, 1986, 113 pp.
- 63 *Relaciones económicas internacionales y cooperación regional de América Latina y el Caribe*, 1987, 272 pp.
- 63 **International economic relations and regional co-operation in Latin America and the Caribbean**, 1987, 267 pp.
- 64 *Tres ensayos sobre inflación y políticas de estabilización*, 1986, 201 pp.
- 65 *La industria farmacéutica y farmoquímica: desarrollo histórico y posibilidades futuras. Argentina, Brasil y México*, 1987, 177 pp.
- 66 *Dos estudios sobre América Latina y el Caribe y la economía internacional*, 1987, 125 pp.
- 67 *Reestructuración de la industria automotriz mundial y perspectivas para América Latina*, 1987, 232 pp.
- 68 *Cooperación latinoamericana en servicios: antecedentes y perspectivas*, 1988, 155 pp.
- 69 *Desarrollo y transformación: estrategia para superar la pobreza*, 1988, 114 pp.
- 69 **Development and change: strategies for vanquishing poverty**, 1988, 114 pp.
- 70 *La evolución económica del Japón y su impacto en América Latina*, 1988, 88 pp.
- 70 **The economic evolution of Japan and its impact on Latin America**, 1990, 79 pp.
- 71 *La gestión de los recursos hídricos en América Latina y el Caribe*, 1989, 256 pp.
- 72 *La evolución del problema de la deuda externa en América Latina y el Caribe*, 1988, 77 pp.
- 72 **The evolution of the external debt problem in Latin America and the Caribbean**, 1988, 69 pp.

- 73 *Agricultura, comercio exterior y cooperación internacional*, 1988, 83 pp.
- 73 ***Agriculture, external trade and international co-operation***, 1989, 79 pp.
- 74 *Reestructuración industrial y cambio tecnológico: consecuencias para América Latina*, 1989, 105 pp.
- 75 *El medio ambiente como factor de desarrollo*, 1989, 2ª ed. 1991, 123 pp.
- 76 *El comportamiento de los bancos transnacionales y la crisis internacional de endeudamiento*, 1989, 214 pp.
- 76 ***Transnational bank behaviour and the international debt crisis***, 1989, 198 pp.
- 77 *Los recursos hídricos de América Latina y del Caribe: planificación, desastres naturales y contaminación*, 1990, 266 pp.
- 77 ***The water resources of Latin America and the Caribbean - Planning hazards and pollution***, 1990, 252 pp.
- 78 *La apertura financiera en Chile y el comportamiento de los bancos transnacionales*, 1990, 132 pp.
- 79 *La industria de bienes de capital en América Latina y el Caribe: su desarrollo en un marco de cooperación regional*, 1991, 235 pp.
- 80 *Impacto ambiental de la contaminación hídrica producida por la Refinería Estatal Esmeraldas: análisis técnico-económico*, 1991, 189 pp.
- 81 *Magnitud de la pobreza en América Latina en los años ochenta*, 1991, 177 pp.
- 82 *América Latina y el Caribe: el manejo de la escasez de agua*, 1991, 148 pp.
- 83 *Reestructuración y desarrollo de la industria automotriz mexicana en los años ochenta: evolución y perspectivas*, 1992, 191 pp.
- 84 *La transformación de la producción en Chile: cuatro ensayos de interpretación*, 1993, 372 pp.
- 85 *Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía de Chile, (1974-1989) Proyectos de inversión y estrategias de las empresas transnacionales*, 1992, 257 pp.
- 86 *Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía de Chile (1974-1989) El papel del capital extranjero y la estrategia nacional de desarrollo*, 1992, 163 pp.
- 87 *Análisis de cadenas agroindustriales en Ecuador y Perú*, 1993, 294 pp.
- 88 *El comercio de manufacturas de América Latina. Evolución y estructura 1962-1989*, 1993, 150, pp.
- 89 *El impacto económico y social de las migraciones en Centroamérica*, 1993, 78 pp.
- 90 *El papel de las empresas transnacionales en la reestructuración industrial de Colombia: una síntesis*, 1993, 131 pp.
- 92 *Reestructuración y desarrollo productivo: desafío y potencial para los años noventa*, 1994, 108 pp.
- 93 *Comercio internacional y medio ambiente. La discusión actual*, 1995, 112 pp.

Serie INFOPLAN: Temas Especiales del Desarrollo

- 1 *Resúmenes de documentos sobre deuda externa*, 1986, 324 pp.
- 2 *Resúmenes de documentos sobre cooperación entre países en desarrollo*, 1986, 189 pp.
- 3 *Resúmenes de documentos sobre recursos hídricos*, 1987, 290 pp.
- 4 *Resúmenes de documentos sobre planificación y medio ambiente*, 1987, 111 pp.
- 5 *Resúmenes de documentos sobre integración económica en América Latina y el Caribe*, 1987, 273 pp.
- 6 *Resúmenes de documentos sobre cooperación entre países en desarrollo, II parte*, 1988, 146 pp.
- 7 *Documentos sobre privatización con énfasis en América Latina*, 1991, 82 pp.
- 8 *Reseñas de documentos sobre desarrollo ambientalmente sustentable*, 1992, 217 pp.
- 9 *MERCOSUR: resúmenes de documentos*, 1993, 119 pp.
- 10 *Políticas sociales: resúmenes de documentos*, 1995, 95 pp.

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم. استلم منها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى: الأمم المتحدة، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف.

如何获取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经销处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

Las publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y las del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) se pueden adquirir a los distribuidores locales o directamente a través de:

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas — DC-2-866
Nueva York, NY, 10017
Estados Unidos de América

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas
Palais des Nations
1211 Ginebra 10, Suiza

Unidad de Distribución
CEPAL — Casilla 179-D
Santiago de Chile